

**BAB III**

**LANDASAN TEORI TENTANG UPAYA YANG DILAKUKAN  
PENGUSAHA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**A. Usaha**

Usaha slalu diidentikkan dengan bisnis, ekonomi atau hal yang berakhir dengan hasil yang berupa nominal. Usaha juga dapat dihubungkan dengan psikologi, dan bidang-bidang lainnya. Meski begitu istilah usaha bukanlah sebuah istilah yang awam ditelinga kita, dalam kehidupan sehari-hari kita sudah terbiasa menggunakan kata ini. Dengan pemahaman yang lebih mendalam kita bisa lebih hati-hati dalam menggunakan kata usaha ini dalam pembicaraan sehari-hari. Usaha sama saja dengan bisnis, yang bisa dipahami sebagai suatu kegiatan usaha individu atau organisasi yang menghasikan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>5</sup>

Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, fikiran<sup>6</sup>, atau badan untuk mencapai suatu maksud, atau mencari keuntungan, berusaha dan bekerja dengan giat untuk mencapai sesuatu. Secara umum usaha diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rezeki dalam rangka memenuhi kebutuhan

---

<sup>5</sup>Ika yunia fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (jakarta: kencana prenadamedia grop, 2013), cet. Ke-1 h.3

<sup>6</sup>M. Relona, *Kamus Istilah Ekonomi Populer*, (jakarta: gorgia media, 2006), cet. Ke-3 h.71

dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.

Menurut ekonomi islam usaha atau berusaha merupakan kewajiban tiap individu, untuk memenuhi kebutuhan baik berupa sandang maupun pangan, karena berusaha itu merupakan identitas islam, karena islam memandang waktu harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin untuk berusaha.

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 dan mengembangkan bahan –.bahan alam sehingga akhirnya memiliki sifat yang dapat memenuhi kebutuhan hidup manusia. Menurut defenisi lain produksi merupakan setiap usaha manusia untuk menciptakan atau menambah guna suatu barang. Adapun pemasaran adalah suatu 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.

Dalam sistem ekonomi islam, kata ”produksi” merupakan salah satu 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. Apakah artinya produk yang menggunung jika hanya didistribusikan untuk segelintir orang ang memiliki uang banyak. Sebagai modal dasar berproduksi, Allah telah menyediakan bumi beserta isinya bagi manusia untuk diolah.

Dan bagaimana harusnya usaha kecil itu dijalankan? Pada dasarnya manajemen usaha kecil tidak jauh berada dalam manajemen organisasi bisnis pada umumnya. Sebagai sebah 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 muda dikelola. Sehingga fungsi-fungsi operasional dari manajemen usaha kecil lebih mudah direncanakan dan dikendalikan. Akan tetapi, karna sumber daya organisasi yang dikelola relatif kecil maka jenis usaha yang dipilih juga perlu dipertimbangkan agar sesuai dengan kemampuan sumber daya organisasi<sup>7</sup>

## **B. Dasar Hukum Berusaha Dalam Islam**

Kitab suci alqur'an sama sekali tidak mencela orang-orang yang melakukan aktivitas bisnis. Mencari rezeki dengan cara berusaha oleh

---

<sup>7</sup>Ernie Tisnawati Sule, *pengantar manajemen*. (Jakarta:Kencana,2009), Cet ke-4

Al;qur'an dinamakan mencari karunia *illahi* atau *fadlullah*, sebagaimana firman allah s.w.t :

Surat al-baqarah ayat: 198

يَسَ عَلَيكُمْ جُنَاحُ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ .....

Artinya: *Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.*<sup>8</sup>

Segala ketentuan perekonomian dan transaksi usaha menurut ajaran islam yang bersumber dari al-qur'an adalah untuk memperhatikan hak individu yang harus terlindungi, sekaligus untuk menegakkan rasa solidaritas yang tinggi dalam masyarakat. Oleh karena itu, syariah mengharamkan perampokan, pencurian, perampasan, penyipuan, pemalsuan, penghianatan, penipuan dan memakan riba karena keuntungan yang didapat dengan cara-cara tersebut pada hakikatnya diperoleh dengan mendatangkan kemudharatan kepada orang lain.

Dengan demikian, berusaha itu tidak masalah. Hanya saja, aktivitas ini harus dilakkan dengan penuh ihtiyath (kehati-hatian) supaya tidak terjerumus kedalam kategori maghrib, yait maisir, gharar, dan riba.

Maisir ialah al-qimar (game of hazard), allah berfirman dalam al-qur'an disebutkan, surat al maidah ayat: 91

لَمَّا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ

Artinya: *sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat*

<sup>8</sup>Departemen Agama RI, Al-qur'an dan terjemahan,(bandung: CV Diponegoro, 2005), Cet. 5 hal

*Allah dan sembahyang; maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu)<sup>9</sup>*

Berjudi didalamnya termasuk undian merupakan perbuatan syaitan. Ada sejumlah hikmah yang bisa dipetik yaitu hendaknya hidup ini dijalankan sesuai *sunnatullah* mencari rezeki dengan kerja keras, bukan melalui khayalan dan angan-angan kosong, tidak heran jika hal ini menimbulkan perasaan dengki dan dongkol serta permusuhan.

Gharar merupakan jenis benda yang ditransaksikan tanpa ada kejelasan ukuran dan sifatnya ketika transaksi berlangsung. Jual beli jenis ini mengandung unsur bahaya dan resiko. Kerelaan sebagai unsur penting dalam jual beli tidak terdapat dalam transaksi ini. Hal ini dikarenakan kejelasan terhadap benda tidak mungkin tercapai jika benda itu sesungguhnya tidak pernah ada. Kerelaan hanya mungkin terjadi pada benda yang telah diketahui dan teridentifikasi. Dikarenakan dalam transaksi gharar tidak akan dapat tercapai, maka transaksi jual beli tidak diperbolehkan. Jika dipaksakan maka akan dikategorikan sebagai harta atau pendapatan yang diperoleh dengan cara yang batil.

Adapun riba secara bahasa berarti adanya kelebihan atau tambahan (*az-ziyadah*). Setiap transaksi yang mengandung unsur-unsur kelebihan dari pokok pinjaman, kelebihan pembayaran sebagai imbalan *jath tempo*, dan jumlah tambahan yang diisyaratkan, jelas riba sifatnya. Namun apabila salah satu dari unsur-unsur tersebut tidak dipersyaratkan atau tidak ada, meskipun

---

<sup>9</sup>Departemen RI, op. Cit. h.

mempunyai kelebihan dan tambahan nilai harga dari pada nilai sebenarnya, tentu tidak dapat digolongkan riba.

### C. Produksi

produksi dalam bisnis retail adalah kemampuan menyediakan produk yang di peroleh dari pemasok. Berproduksi dalam islam merupakan ibadah, sebagai seorang muslim berproduksi sama dengan mengaktualisasikan keberdaan hidayah allah yang telah diberikan kepada manusia.<sup>10</sup>

Suatu organisasi melakukan aktivitas produksi dan operasi, berawal dari adanya kebtuhan dan keinginan konsumen. Dari kebutuhan dan keinginan ini, maka organisasi mentransformasikannya ke dalam suat bentk yang dapat memenuhi/memuaskan kebthan dan keinginan konsumen itu. Memenuhi dan memuaskan kebtuhan dan keinginan konsumen itu merupakan tanggung jawab manajer produksi dan operasi melali aktivitasnya.

Istilah produksi nampaknya berkonotasi dengan organisasi produk, yaitu aktivitas yang menghasilkan barang jadi maupun setengah jadi, bahan industri dan suku cadang, dan komponen-komponen.

Contohnya perusahaan motorolla mengambil sejumlah input dari lingkungannya, seperti komponen-komponen dan bahan baku dari pemasok, kemudian mentransformasikannya untuk menambah nilai, dan kremudian menghasilkan out put (seperti telepon tanpa kabel), yang dapat dijual untuk mendapatkan keuntungan. Proses konversi yang terjadi ini disebut sistem produksi.

---

<sup>10</sup>Ali hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*(yogyakarta: pustaka pelajar, 2009), cet ke-1 h.137

#### D. Pengertian Penjualan

Secara umum defenisi penjualan dapat diartikan sebagai suatu usaha atau langkah kongkrit yang dialkukan untk memindahkan suatu produk baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Selain untuk mendapatkan keuntungan penjualan juga harus memperhatikan konsep penjualan dalam islam agar tidak bertentangan dengan pandangan islam.<sup>11</sup>

Berikut ini adalah penjualan menurut pendapat para ahli:

1. Menurut Henry Simamora dalam buku “akuntansi basis pengambilan keputusan bisnis” menyatakan bahwa “penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.
2. Menurut chairul maron dalam buku “sistem akuntansi persahaan dagang” menyatakan bahwa: “penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur”.
3. Menurut winardi penjualan adalah proses dimana sang penjual memuaskan segala kebuthan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak.
4. Menurut william G. Nickels penjualan adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untk menciptakan, memperbaiki,

---

<sup>11</sup>*Ibid*, h.157

menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

Dalam prakteknya, penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu jenis dan karakteristik barang atau produk yang akan ditawarkan, harga produk, syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran dan pelayanannya.

- a. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor kondisi pasar yang harus diperhatikan adalah, jenis pasarnya, apakah itu pasar konsumen, pasar penjual atau pasar industri, kemudian faktor lainnya adalah kelompok pembeli atau segmen pasarnya, daya belinya, frekuensi pembeliannya, keinginannya dan kebutuhannya.



b. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual itu belum dikenal oleh pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dahulu atau membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya saran serta usaha tersebut seperti alat transportasi, tempat peraga baik di luar maupun didalam perusahaan. Usaha promosi dan sebagainya ini dapat dilakukn apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan.

c. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjual ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ ahli dibidang penjualan, lain halnya dengan perusahaan kecil masalah-masalah penjualan ditangani orang-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh tenagakerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasinya juga lebih sederhana masalah-masalah yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasa.

d. Faktor lain

Faktor-faktor yang sering mempengaruhi penjualan yaitu periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Namun untuk melaksanakannya dana yang tidak sedikit.

Adapaun faktor yang mempengaruhi volume penjualan menurut Kotler antara lain adalah:

### 1) Harga jual

Faktor harga jual merupakan hal-hal yang sangat penting dan mempengaruhi penjualan atas barang atau jasa yang dihasilkan. Apakah barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dapat dijangkau oleh konsumen sasaran.

### 2) Produk

Produk adalah salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat volume penjualan sebagai barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan apakah sesuai dengan tingkat kebutuhan para konsumen.

### 3) Biaya promosi

Biaya promosi adalah aktivitas-aktivitas perusahaan yang dirancang untuk memberikan informasi-informasi membujuk pihak lain tentang perusahaan yang bersangkutan dan barang-barang serta jasa-jasa yang ditawarkan.

### 4) Saluran distribusi

Merupakan aktivitas perusahaan untuk menyampaikan dan menyalurkan barang yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen yang diujinya.

### 5) Mutu

Mutu dan kualitas barang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan. Dengan mutu yang baik maka konsumen akan tetap loyal terhadap produk dari perusahaan tersebut, begitu pula sebaliknya apabila mutu yang ditawarkan tidak bagus maka konsumen akan berpaling kepada produk lain

Selain itu penjualan juga dipengaruhi oleh dua faktor lingkungan, yaitu faktor lingkungan tak terkendali, faktor lingkungan tak terkendali adalah faktor yang mempengaruhi penjualan perusahaan yang berada diluar perusahaan, contohnya sumber daya dan tujuan perusahaan, lingkungan persaingan, lingkungan ekonomi dan teknologi, lingkungan politik dan hukum, lingkungan sosial dan budaya. faktor yang kedua adalah faktor lingkungan terkendali, faktor ini merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang berada didalam perusahaan, contohnya produk, harga jual, distribusi dan biaya promosi. Namun ada beberapa faktor utama yang harus diperhatikan untuk meningkatkan volume penjualan, faktor tersebut adalah, kebijakan harga jual, kebijakan produk dan kebijakan distribusi.

#### **E. Prilaku Produsen**

Prilaku produsen adalah kegiatan pengaturan produksi sehingga produk yang dihasilkan bermutu tinggi, bisa diterima masyarakat dan menghasilkan laba.<sup>12</sup> Dalam mengenal produsen kita perlu mempelajari prilaku produsen sebagai perwujudan dari seluruh aktivitas jiwa manusia itu sendiri.

Model perilaku produsen dapat didefinisikan sebagai suatu skema atau kerangka kerja yang disederhanakan untuk menggambarkan aktifitas-aktifitas produsen. Model perilaku produsen dapat pula diartikan sebagai kerangka kerja atau suatu yang mewakili apa yang diyakini oleh produsen dalam mengambil keputusan menjual dan mencari keuntungan. Adapun faktor-faktor perilaku produsen yaitu :

---

<sup>12</sup>*Ibid*, h.187

- a. Kekuatan sosial budaya terdiri dari faktor budaya, tingkat sosial, kelompok anutan dan keluarga.
- b. Kekuatan psikologis terdiri dari pengalamn belajar, kepribadian, sikap dan keyakinan.

Sebuah usaha produksi baru bisa bekerja dengan baik apabila dijalankan oleh produsen atau yang biasa kita sebut pengusaha. Pengusaha adalah orang yang mencari peluang yang menguntungkan dan mengambil resiko seperlunya untuk merencanakan dan mengelola suatu bisnis. Prilaku produsen dilakuakn semata-mata agar tdak merugikan produsen namun juag tidak membratkan konsumen, dngan dmikian daya konsumsi akan stabil karena antara konsumen maupun produsen sama –sama saling membutuhkan.

Prilaku prodsen dalam kegiatan ekonomi:

- a. Bagi masyarakat : tanggung jawab sosial produsen kepada masyarkat
- b. Bagi pemerintah : produsen merupakan partner untuk mnjalankan tugas pemerintah dalam mewujudkan tatanan masyarakt.

## **F. Prilaku Produsen Dalam Kegiatan Produksi**

Perilaku produsen dalam kegitan produksi adalah sebagai berikut :

### **1. Perencanaan**

Seorang produsen harus mempunyai rencana-rencana tentang tujuan dan apa yang sedang atau akan dicapai. Perencanaan yang baik harus memenuhi persyaratan berikut ini :

- a. Faktual dan realistis, artinya apa yang dirumuskan sesuai fakta dan wajar ntuk dicapai dalam kondisi tertentu yang dihadapi perusahaan.

- b. Logis dan rasional, artinya apa yang dirumuskan dapat diterima oleh akal sehingga perencanaan dapat dijalankan.
  - c. Fleksibel, artinya perencanaan yang baik adalah yang tidak kaku yaitu dapat beradaptasi dengan perubahan dimasa yang akan datang.
  - d. Komitmen, artinya perencanaan harus melahitkan komitmen terhadap seluruh isi perusahaan untuk bersama-sama berupaya mewujudkan tujuannya.
  - e. Komprehensif, artinya perencanaan harus menyeluruh dan mengakomodasi aspek-aspek yang terkait langsung terhadap persahaan
  - f. PengorganisasianProdusen harus dapat mengatur keseluruhan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan ntuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam pengorganisasiaanini, rencana dilakukan dalam sebuah pembagian kerja yang terdapat kejelasan tentang bagaimana tujuan dan rencana akan dilaksanakan.Produsen harus dapat mengalokasikan keselruhan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan dan rencana yang telah ditetapkan. Dalam pengorganisasiaan ini, rencan dan tjuan diturunkan dalam sebuah pembagian kerja yang terdapat kejelasan tentang bagaiman rencan dan tujuan akan dilaksanakan.<sup>13</sup>
2. Pengarahan,Langkah berikutnya yang harus dilakukan produsen adalah bagaiman keseluruhan rencana yang telah diorganisir tersebut dapat diimplementasikan. Agar rencana terwujud, produsen wajib mengarahkan dan membimbing anak buahnya.

---

<sup>13</sup>Alam, S, Ekonomi, (jakarta: erlangga, 2007) h.232

3. Pengendalian ,Produsen harus melakukan kontrol terhadap apa yang telah dilakukan. Hal ini terkait dengan pencapaian tujuan, karena walaupun rencana yang sudah ada dapat diatur dan digerakkan dengan jitu tetapi belum menjamin bahwa tujuan yang akan dicapai akan tercapai dengan sendirinya. Untuk itu perlu dilakakn pengendalian dan pengawasan dari produsen atau pengusaha yang bersangkutan.

### **G. Prilaku Produsen yang Merugikan**

Peranan produsen selaku pemasok barang, tentu sangat berpengaruh pada peredaran barang dan naik turnnya harga barang yang diterima masyarakat. Jika produsen bertindak semena-mena dalam menaikkan harga barang pada akhirnya masyarakatlah yang akan mengalami kerugian karena harga yang sangat tinggi.<sup>14</sup>

Untuk itu prilaku produsen tidak boleh sewenang-wenang seperti menaikkan harga sembarangan, karena prilaku seperti itu akan mengakibatkan kerugian masyarakat. Demi menjaga stbilnya harga pasar produsen juga para pelaku ekonomi lainnya maka perlu kebijakan untuk mengatur segala kegiatan ekonomi agar jangan sampai terjadi istilah monopoli perdagangan yang pasti akan mengakibatkan kerugian baik dalam skala kecil maupun skala global.<sup>15</sup> Adapun ciri-cirinya antara lain :

1. Produsen barang/jasa semata-mata untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya
2. Kurang memperhatikan kualitas barang

---

<sup>14</sup>Sukirno, sadono, mikro ekonomi (jakarta :rajawali press, 2011), h. 192

<sup>15</sup>Goerge rifai, prinsip-prinsip pengelolaan strategi bisnis (jakarta: gamedia pustaka, 2012), h.40

3. Tidak jujur dalam mengukur berat, ukuran tidak standar
4. Kurang memperhatikan kelestarian lingkungan

Contoh perilaku produsen yang diantaranya sebagai berikut :

1. Produsen mencari keuntungan dengan menghasilkan barang atau jasa sebanyak-banyaknya dengan modal semimimum mungkin
2. Produsen memberikan diskon kepada pembeli atau konsumen yang membeli barang dalam jumlah yang banyak yang telah ditentukan produsen itu sendiri
3. Produsen mematok biaya produksi berdasarkan faktor input produksi tersebut , sehingga ketika salah satu faktor input harganya naik maka harga jual hasil produksipun akan ikut naik
4. Selain produsen menghasilkan barang atau jasa sesuai kebutuhan konsumen produsen juga menghasilkan barang dan jasa sesuai trend tertentu atau sesuatu yang sedang banyak diminati oleh masyarakat.
5. Produsen juga mengadaptasi isu global atau keadaan sosial yang sedang terkenal saat itu untuk memasarkan barang atau jasa yang mereka jual
6. Produsen juga memberikan diskon besar-besaran untuk barang yang sudah lama disimpan digudang atau biasa disebut cuci gudang.<sup>16</sup>

## **H. Prinsip-Prinsip Produksi Dalam Ekonomi Islam**

salah satu definisi tentang produksi adalah aktifitas menciptakan manfaat dimasa kini dan mendatang. Proses produksi dilakukan oleh satu orang saja, misalnya seorang penyanyi yang mengelola udara, alat-alat pernafasan, alat-alat pengucapan, pita suara, daya seni, dan dan

---

<sup>16</sup>[Tycoo.blogspot.com/2013/04/teori-prilaku-produsen.html](http://Tycoo.blogspot.com/2013/04/teori-prilaku-produsen.html)

keterampilan menghasilkan suatu nyanyian solo yang indah, atau sebuah perusahaan tekstil besar dengan ribuan karyawan dan berbagai macam bahan baku dan mesin menghasilkan tekstil untuk dijual ke mancanegara.

Disamping pengertian diatas, pengertian produksi juga merujuk kepada prosesnya yang mentransformasikan input menjadi output. Segala jenis input yang masuk kedalam proses produksi untuk menghasilkan output disebut faktor produksi. Ilmu ekonomi menggolongkan faktor produksi kedalam capital (termasuk di dalamnya tanah, gedung, mesin-mesin, dan inventori/persediaan), materials (bahan baku dan pendukung, yakni semua yang dibeli perusahaan untuk menghasilkan output termasuk listrik, air dan bahan baku produksi), serta manusia. Input dapat dipisahkan dalam kelompok yang kecil lagi. Manusia sebagai faktor produksi misalnya bisa dibedakan menjadi manusia terampil dan tidak terampil. juga dapat digolongkan kedalamnya entrepreneurship (kewirausahaan) dari pemilik dan pengelola perusahaan. Kewirausahaan sendiri dimaksudkan sebagai kemampuan mengendalikan organisasi usaha, mengambil resiko untuk menciptakan kegiatan usaha. Unsur kewirausahaan ini belakangan dianggap cukup penting sebagai salah satu faktor produksi yang berbeda karakteristiknya dengan faktor manusia sebagai tenaga kerja, sehingga para ekonom menggolongkannya sebagai faktor produksi yang berdiri sendiri.<sup>17</sup> Didalamnya termasuk manajemen perusahaan. Akan tetapi, keat dan young dalam managerial economics

---

<sup>17</sup>Goerge Rifai, *Prinsip-Prinsip Pengelolaan Strategi Bisnis* (jakarta:gramedia pustaka utama, 2012) h.192



(2003) berargumentasi bahwa entrepreneurship dan manajemen pun terdapat perbedaan karakteristik yang mendasar. Manajemen, katanya, merupakan kemampuan pengelolaan dan pengaturan berbagai tugas manajerial untuk mwncapai tujuan perusahaan, bukan kemampuan dan keberanian mengambil resiko dan menciptakan kegiatan usaha, sebagaimana merupakan ciri utama entrepreneurship. Karenanya ada pula ekonom yang memisahkan manajemen sebagai satu faktor produksi tersendiri.<sup>18</sup>

Menurut Yusuf Qardhawi, faktor produksi yang utama menurut al-Qur'an adalah alam dan kerja manusia. Produksi merupakan perpaduan harmonis antara alam dengan manusia. Firman Allah dalam surat Hud ayat 61:

هُوَ الْأَرْضَ أَسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوا لَهُ ثُمَّ تُوْبُوا إِلَيْهِ  
إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُّجِيبٌ

Artinya: dia telah menciptakan kamu dari tanah (bumi) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya kemudian bertobatlah kepadanya sesungguhnya Tuhanmu amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkrankan (doa hamba-Nya).

Bumi adalah lapangan sedangkan manusia adalah pekerja penggarapnya yang sungguh-sungguh sebagai wakil dari sang pemilik lapangan tersebut. Untuk menggarap dengan baik, sang pemilik memberi modal awal berupa fisik materi yang terbuat dari tanah yang kemudian ditiupkannya roh dan diberinya ilmu. Dalam al-Qur'an digambarkan kisah

---

<sup>18</sup>ibid

penciptaan adam antara lain pada surat al-baqarah ayat 30 dan 31 yang artinya : “ingatlah ketika tuhanmu berfirman kepada para malaikat: “sesungguhnya aku hendak menjadikan seorang khalifah dimuka bumi.”mereka berkata: ” mengapa engkau hendak menjadikan (khalifah) dibumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, padahal kami senantiasa bertasbih dengan memuji engkau yang mensucikan engkau?” tuhan berfirman: “sesungguhnya aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.“. dan dia mengajarkan kaeapada adam nama-nama (benda-benda) seluruhnya.

Maka ilmu merupakan faktor produksi terpenting yang ketiga dalam pandangan islam. Tehnik produksi, mesin serta sistem manajemen merupakan buah dari ilmu dan kerja. Modal adalah hasil kerja yang disimpan.<sup>19</sup>

Jelaslah bahwa dalam setiap kegiatan ekonomi manusia adalah pemegang peranan penting, termasuk proses produksi. Pemahaman terhadap peran manusia dalam proses produksi oleh para ekonom konvensional tampak berevolusi. Semula manusia hanya dipandang dari sisi jumlah fisiknya ketika dipandang sebagai tenaga kerja atau labor.

### **I. Pandangan Islam Terhadap Faktor-Faktor Produksi**

Untuk menghasilkan barang dan jasa, produsen membutuhkan faktor-faktor produksi. Faktor produksi ini adalah alam, tenaga kerja, modal, dan skill/manajemen.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>Opcit h.198

<sup>20</sup>Buchari alma, manajemen bisnis (bandung: alfabeta, 2009), h.94

Faktor produksi alam adalah segala sesuatu yang sudah tersedia di alam ini yang harus diambil oleh manusia dengan suatu pengorbanan. Faktor alam ini dapat dijadikan tempat atau lokasi perusahaan atau untuk dijadikan bahan baku industri.

Faktor tenaga kerja juga merupakan hal yang penting di dalam produksi karena dalam hal tenaga kerja yang dipekerjakan dalam perusahaan, mereka adalah partner pengusaha. Tidak boleh terjadi pertentangan kepentingan pengusaha dan pekerja, sebab mereka saling membantu dalam menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat banyak. Oleh sebab itu, pengusaha harus memberi upah yang pantas, minimal yang dapat membantu kehidupan rumah tangganya<sup>21</sup>.

Islam memerintahkan buruh atau pegawai untuk melaksanakan tugas dengan mencurahkan kemampuan terbaiknya, bekerja seoptimal mungkin dan sebaliknya Islam mendesak para majikan/ pengusaha untuk membayar gaji/upah secara adil, tepat waktu.

Faktor modal dalam ekonomi, modal diartikan sebagai alat yang berguna untuk produksi selanjutnya. Alat ini dapat dilihat dalam berbagai bentuk, seperti mesin pabrik, mesin kantor bangunan toko, bangunan yang disewakan, kendaraan dan sebagainya yang digunakan untuk menghasilkan lebih lanjut. Untuk mencapai produksi yang lebih besar orang selalu memikirkan bagaimana meningkatkan modal yaitu dengan cara menabung dengan tujuan kelak akan digunakan menambah perlengkapan modalnya. Orang menabung, atau membentuk cadangan dalam perusahaan, dengan

---

<sup>21</sup>Opcit, h.99

cara-cara yang normal, bukan dengan cara berperilaku kikir, atau berhemat secara berlebihan.

Dalam surat Al-Qalam ayat 17 sampai ayat 33 diriwayatkan bahwa ada satu keluarga kaya, yang bersumpah akan memetik panen di waktu subuh, sementara orang lain masih tidur, karena keluarga ini tidak mau mengupah orang lain turut memetik panen tersebut. Nam apa yang terjadi pada waktu subuh tiba, mereka datang ke kebunnya, dan menemui kebunnya sudah hitam, seperti hangus terbakar.

Makna dari riwayat ini ialah para pemilik modal yang diinvestasikan dalam industri, perdagangan, pertokoan, hendaklah selalu berniat agar proyek investasi itu mempunyai fungsi sosial pula dengan cara memberi pekerjaan kepada orang lain. dengan demikian bisnis ini selalu diroddhai Allah SWT. Dan harta itu bermanfaat, karena harta adalah titipan Allah SWT yang harus kita gunakan untuk kemaslahatan masyarakat banyak. Jadikanlah harta sebagai modal yang produktif, jangan konsumtif, foya-foya dan pemer kekayaan yang akan menimbulkan kecemburuan sosial.

Faktor manajemen/skill dikembangkan lagi lebih rinci pada sifat-sifat dan perilaku individu sebagai sumber daya manusia yang mengelola bisnis.<sup>22</sup> Sifat atau karakter yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha yang sesuai dengan ajaran Islam adalah:

1. Sifat taqwa, tawakal, dzikir dan syukur

Sifat-sifat di atas hendaknya bukan sekedar lip service saja, tidak hanya dibibir tapi benar-benar dilaksanakan dalam praktek bisnis sehari-

---

<sup>22</sup>Opcit, h.108

hari. Ada jaminan dari Allah SWT, bagi siapa saja yang betul-betul taqwa seperti tercantum dalam firman-Nya, barang siapa yang taqwa kepada Allah SWT, maka Allah SWT akan mengadakan baginya jalan keluar. Dan Allah SWT memberinya rezeki dari arah yang tiada di sangka-sangka.

## 2. Jujur

Sifat jujur merupakan hal yang sangat penting, jujur dalam segala bisnis, menimbang, mengukur, membagi, membayar hutang, jujur dalam berhubungan dengan orang lain, akan membuat ketenangan lahir dan bathin. Ketenangan lahir dan bathin ini menjadi dambaan bagi setiap muslim.

## 3. Niat suci dan ibadah

Sebagai seorang muslim melakukan bisnis adalah dalam rangka ibadah kepada Allah SWT. Demikian pula hasil yang diperoleh dari bisnis ini akan dipergunakan kembali di jalan Allah SWT, semua tidak keluar dari apa yang telah digariskan oleh Allah SWT.

## 4. Azam dan bangun lebih pagi

Pekerjaan dalam bidang bisnis adalah pekerjaan keras, tampaknya enteng dan mudah. Umumnya mereka bekerja tidak kenal waktu, pagi, siang dan malam. Dan telah dijelaskan bahwa Rasulullah SAW mengajarkan kepada kita, agar kita mulai bekerja sejak pagi hari. Selesai shalat subuh janganlah kamu tidur, bergeraklah, carilah rezeki dan Rabmu. Para malaikat akan turun dan membagi rezeki sejak terbit fajar sampai terbitnya matahari.

## 5. Toleransi

Toleh ransi, tenggang rasa harus dianut oleh orang-orang yang bergerak dalam bisnis. Dengan demikian tampak orang bisnis itu supel, mudah bergaul, komunikatif, praktis, tidak banyak teori, fleksibel, tidak mengikuti apa maunya, tapi pandai melihat situasi dan kondisi, beri kelonggaran kepada teman bisnis lain, beri toleransi kepada langganannya, jangan kaku seperti batu. Demikian ajaran islam, yang telah banyak diungkapkan dalam hal menagih utang, tidak memaksa dan berilah kelonggaran kepada orang-orang yang belum mampu melunasi utangnya.

#### 6. Berzakat dan berinfaq

Mengeluarkan zakat dan infaq ini harus menjadi budaya muslim yang bergerak dalam bisnis. Harta yang dikelola dalam bisnis, laba yang diperoleh harus disisihkan sebagian untuk membantu anggota masyarakat yang membutuhkan. Dalam ajaran islam sudah jelas bahwa zakat yang dikeluarkan, infaq yang dibayarkan, bukan harta hilang, akan tetapi itu merupakan tabungan kita, dan akan diganti dengan jumlah berlipat ganda oleh Allah SWT baik di dunia ini apalagi diakhirat.

#### 7. Silaturahmi

Orang bisnis sering kali melakukan silaturahmi dengan partner bisnisnya, ataupun dengan langganannya. Hal ini sesuai dengan ajaran islam, agar kita selalu mempererat silaturahmi satu sama lain. Manfaat silaturahmi ini disamping mempererat ikatan persaudaraan, juga sering kali membuka peluang-peluang bisnis yang baru.