

BAB III

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Strategi Bersaing

1. Pengertian Strategi

Strategi merupakan alat yang sangat penting bagia kemajuan suatu perusahaan. Hal ini dijelaskan menurut beberapa ahli sebagai berikut :

Menurut Griffin strategi merupakan suatu rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Namun tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strataegi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi dilingkungan organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Menurut organisasi dalam dunia bisnis, strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen. ¹

Menurut Porter, strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Begitu juga menurut Hanel dan Prahalad strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan.²

Strategi adalah pola-pola berbagai tujuan serta kebijakan dasar dan rencana-rencana untuk mencapai tujuan tersebut. Dirumuskan sedemikian

¹ Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2010), Cet. Ke-5, hal. 132

² Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia, 2013), hal.4

rupa sehingga jelas usaha apa yang sedang akan dilaksanakan untuk perusahaan. Demikian juga sifat perusahaan baik sekarang maupun yang akan datang.³

Dari berbagai defenisi menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi serta sebagai alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing yang dirumuskan sedemikian rupa sehingga jelas usaha apa yang sedang akan dilaksanakan untuk perusahaan.

Tujuan utama perencanaan strategi adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal.⁴ Secara teoritis terdapat banyak cara untuk mencapai kemenangan dengan para pesaing dan mempertahankan eksistensi, salah satu diantaranya adalah strategi bersaing.

2. Pengertian Bersaing

Masyarakat Indonesia mewarisi nilai-nilai hukum adat yang dibangun atas dasar kebersamaan, kerukunan, kekeluargaan, keselarasan dan gotong royong.⁵ Dalam hal ini pesaing dalam berusaha apalagi dalam konotasi untuk mencari nafkah menjadi nafkah yang tidak biasa, karena

³ Supriyono , RA, *Managemen Strategi Dan Kebijakan Perusahaan*, (Yogyakarta: BEEF, 1991), hal. 17

⁴ *Op Cit*, hal. 3

⁵ Jhonny Ibrahim, *Hukum Persaingan Usaha*, (Malang: Bayu Media Publishing, 2007), hal. 287

bersaing merupakan tindakan yang berlawanan dengan keselarasan dan kebersamaan.⁶

Menurut kamus besar bahasa Indonesia persaingan adalah suatu perjuangan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang tertentu, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif.

Selain itu persaingan adalah keadaan ketika organisasi berperang atau berlomba untuk mencapai hasil atau tujuan yang diinginkan. Persaingan biasanya terjadi bila sejumlah perusahaan menawarkan produk-produk atau jasa-jasa yang relatif sama.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan persaingan adalah organisasi yang berlomba untuk mencapai hasil atau tujuan yang diinginkan agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang sama.

Persaingan sangat penting bagi keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Persaingan menentukan kegiatan yang perlu bagi perusahaan untuk berprestasi dan berinovasi. Dengan bersaing suatu perusahaan dapat mencapai sasaran dan memenangkan persaingan.

Pada prinsipnya bersaing adalah pemahaman terhadap siapa pesaingnya, bagaimana posisi produk/pasar pesaing tersebut, apa strategi mereka, kekuatan dan kelemahan, struktur biaya pesaing dan kapasitas produksi para pesaing.⁷

Persaingan adalah hal yang sangat penting bagi perencanaan pemasaran yang efektif. Suatu perusahaan harus membandingkan secara

⁶ *Ibid*, hal. 288

⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2008), hal. 7

teratur produk, harga, saluran dan promosi mereka dengan yang dimiliki pesaing. Dengan cara ini, mereka dapat mengidentifikasi area keunggulan dan kelemahan kompetitif. Perusahaan dapat melancarkan serangan yang tepat atas persaingannya serta mempersiapkan pertahanan yang lebih kuat terhadap serangan.

Strategi bersaing merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam satu industri, arena fundamental dimana pesaing berlangsung. Strategi bersaing bertujuan membina posisi yang menguntungkan dan kuat dalam kekuatan yang menentukan pesaing dalam industri.

B. Hukum Persaingan

Secara umum dapat dikatakan bahwa hukum persaingan usaha adalah hukum yang mengatur segala sesuatu yang berkaitan dengan persaingan usaha. Namun demikian, istilah hukum persaingan usaha telah diatur dan sesuai dengan substansi ketentuan UU No. 5 Tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan tidak sehat yang mencakup pengaturan anti monopoli dan persaingan usaha dengan segala aspek-aspeknya yang terkait.⁸

Persaingan sempurna merupakan struktur pasar yang paling ideal, karena dianggap sistem pasar ini adalah struktur pasar yang akan menjamin terwujudnya kegiatan memproduksi barang atau jasa yang tinggi (optimal) efisiennya. Pasar persaingan sempurna dapat didefinisikan sebagai struktur

⁸ Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hal. 1

pasar atau industri di mana terdapat banyak penjual dan pembeli dan setiap penjual atau pembeli tidak dapat mempengaruhi keadaan pasar.⁹

Secara umum, pasar persaingan sempurna mempunyai ciri identik, barang yang diperjual belikan bersifat homogen dengan jumlah penjualan dan pembeli yang sangat banyak sehingga tidak ada satupun penjual atau pembeli yang dapat mempengaruhi pasar secara sendiri. Jika ada penjual yang menaikkan harga, maka ia akan kehilangan pembeli sedangkan jika ia menurunkan maka ia akan merugi.

Dalam hukum persaingan usaha, penetapan harga dibawah harga pasar dengan pelaku usaha lain disebut juga penetapan harga dibawah biaya marginal. Penetapan harga di bawah harga pasar dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat.

Memainkan harga dengan membeli barang dengan harga lebih rendah, sangat efektif untuk menghambat masuknya pesaing ke dalam pasar yang bisa disebut dengan banting harga. Dari segi ekonomi, penetapan harga dibawah harga pasar adalah menetapkan harga yang tidak wajar, yaitu lebih rendah dari pada biaya variabel rata-rata.

C. Jenis-Jenis Persaingan

Mengenal persaingan merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perencanaan pemasaran yang efektif. Suatu perusahaan harus membandingkan secara teratur produk, harga, saluran dan promosi mereka dengan yang dimiliki para pesaing.

⁹ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 231

Melihat kondisi sekarang ini, terdapat empat persaingan yang terjadi di perusahaan yaitu:

1. Kecepatan (*Speed*)

Kecepatan yang diinginkan oleh lingkungan bisnis saat ini menyebabkan organisasi bisnis baru harus bergerak cepat.

2. Fleksibilitas (*Fleksibility*)

Kunci kedua setelah kecepatan adalah fleksibiliti, strategi yang ditempuh adalah setelah memproduksi banyak jenis variabel produk.

3. Mutu (*Quality*)

Persaingan melalui mutu dapat dicapai dengan cara menyenangkan pelanggan atau memberi kepuasan lebih dari yang diharapkan.

4. Biaya (*Cost*)

Jurus utama dalam menghemat biaya adalah menghilangkan semua pemborosan, efisiensi tidak memperkenalkan pemborosan.

Perusahaan bersaing untuk memenangkan konsumen dan strategi keunggulan pada dasarnya adalah strategi tentang bagaimana memenuhi kebutuhan secara lebih efektif dibanding dengan kemampuan para pesaing.¹⁰

D. Taktik Persaingan Bisnis

Perencanaan Strategi adalah suatu perencanaan komprehensif yang menetapkan korporasi akan mencapai misi, strategi, dan tujuannya. Sementara taktik adalah suatu perencanaan operasional yang secara spesifik menetapkan bagaimana suatu strategi dapat diimplementasikan secara konkret dengan

¹⁰ David Fulkner dan Chiff Bawman, *Strategi Kompetitif*, (Yogyakarta: Andi, 1997). hal.

menyatakan kapan dan di mana pelaksanaannya serta tindakan-tindakan operasional apa yang akan dilaksanakan. Kegiatan taktik meliputi :

1. Taktik Waktu

- a. Perusahaan Bergerak cepat menjadi yang pertama, mendahului pesaing
- b. Perusahaan bergerak belakangan, mengikuti dan mempertahankan tindakan pendahulunya.

2. Taktik Lokasi

a. Menyerang (Offensiv)

Taktik menyerang dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu menyerang secara frontal: kegiatan penyerangan ini dilakukan disemua segmen dan produk lini.

- a) Menyerang dalam bentuk manuver melambung

kegiatan penyerangan ini dilakukan dengan cara mencari kelemahan pangsa pasar pesaing.

- b) Menyerang dalam bentuk pengepungan

Kegiatan penyerangan ini bersifat menyepung lawan yaitu dengan memperluas produk lini dan meningkatkan pelayanan disemua segmen pasar pesaing.

- c) Menyerang dalam bentuk memotong

Kegiatan penyerangan ini dimulai dengan melayani konsumen yang tidak terlayani oleh pesaing dalam produk sejenis.

d) Menyerang Geriliya

Kegiatan penyerangan ini dilakukan dengan cara bergeriliya, yaitu penyerangan dititik kelemahan pesaing dan menghindari persaingan frontal. Penyerangan secara geriliya ini dilakukan secara konsisten.

b. Bertahan (Defensive)

- a) Melakukan kegiatan pembatasan struktural, seperti mempersulit masuknya pendatang baru atau mempersulit mobilitas pesaing yang sudah ada.
- b) Meningkatkan kemampuan pembalasan dengan cara memperkenalkan kepada konsumen rencana-rencana perusahaan, kekuatan-kekuatan produk lini, pasar sasaran, dan sebagainya.
- c) Mengurangi daya tarik industri, misalnya dengan membuat pasar menjadi tidak menarik bagi pesaing. Contohnya memuat harga dipasar sedemikian rendah sehingga tidak menarik bagi pesaing.¹¹

E. Persaingan Dalam Islam

Islam merupakan agama yang komprehensif dan universal¹²serta memberikan solusi dari berbagai permasalahan yang ada, terutama permasalahan yang menuntut adanya persaingan dalam bisnis.

¹¹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : Gramedia Pustaka, 2013), hal. 156

¹² Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru, Alfa Riau, 2007), hal. 1

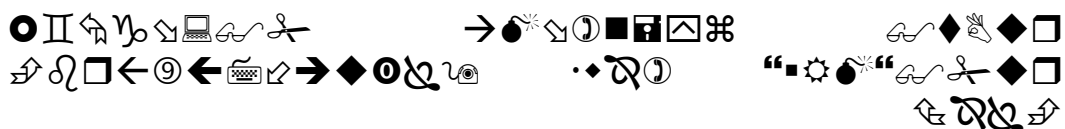
Strategi bisnis yang sesuai dengan syari'ah adalah berupaya dengan sungguh-sungguh dijalan Allah dengan mengelola sumber daya secara optimal untuk mencapai tujuan yang terbaik disisi Allah, baik di dunia maupun diakhirat. Sedangkan tujuan strategi bisnis yang sesuai syari'ah adalah mendapatkan keuntungan yang besar baik di dunia maupun di akhirat.

Selain itu dalam bisnis harus adanya perilaku yang mendukung kelangsungan usaha. Adapun perilaku yang diperbolehkan Allah SWT dan Rasulullah SAW dan perilaku bisnis yang dilarang Allah SWT Rasulullah SAW :

1. Perilaku yang dianjurkan

a. Menggunakan niat yang tulus

Niat yang tulus adalah suatu ibadah kepada kepada Allah. Dijelaskan dalam QS. Adz-Dzaariyaat (51): 56 yang berbunyi:



Artinya: *Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.*

b. Al-Qur'an dan Hadist sebagai pedoman

Al-Quran sebagai pedoman manusia, termasuk dalam melakukan bisnis. Dijelaskan dalam QS. Al-Jaatsiyah (45): 20 yang berbunyi:



Artinya: *Al Quran Ini adalah pedoman bagi manusia, petunjuk dan rahmat bagi kaum yang meyakini.*

c. Meneladani akhlak Rasulullah SAW

Allah SWT memberikan pujian tentang budi pekerti kepada Rasulullah SAW. Nabi Muhammad SAW merupakan orang yang berperilaku lemah lembut, pemaaf, memohon ampun untuk orang lain, bermusyawarah dan bertawakal kepada Allah. Dijelaskan dalam QS.

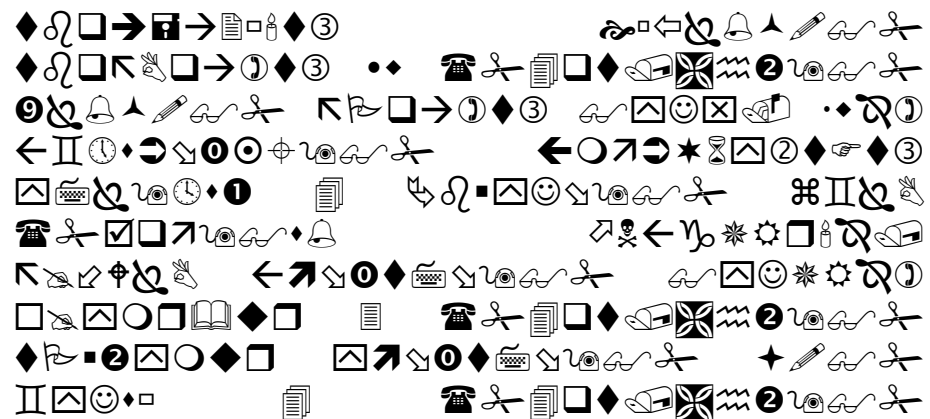
Al-Qalam (68): 4 yang berbunyi:

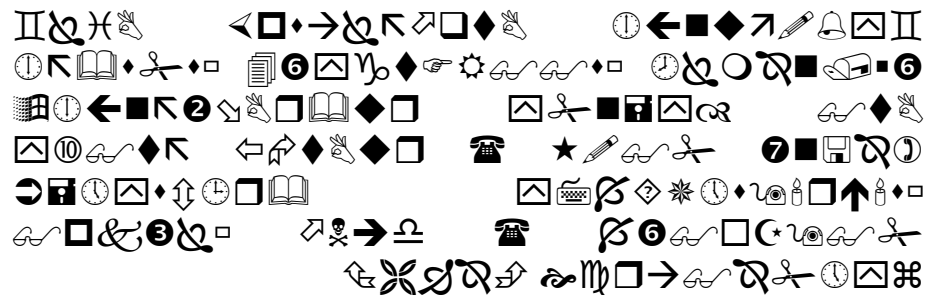


Artinya: *Dan Sesungguhnya kamu benar-benar berbudi pekerti yang agung.*

d. Melakukan jual beli yang halal

Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah (2): 275 yang berbunyi:

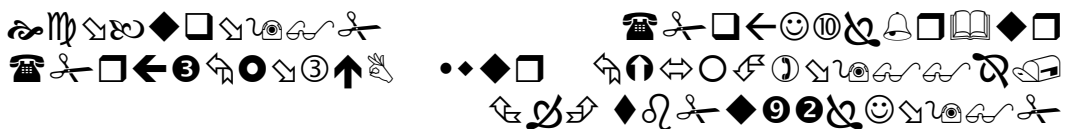




Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

e. Melaksanakan keadilan

Allah menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan kegiatan lainnya. Dijelaskan dalam QS. Ar-Rahmaan (55): 9 yang berbunyi:



Artinya: *Dan Tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu..*

f. Melaksanakan kejujuran

Dalam jual beli janganlah ada unsur penipuan diantara keduanya.

Dijelaskan dalam QS. Al-Anfal (8): 58 yang berbunyi:





Artinya: *Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, Maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.*

g. Menepati janji

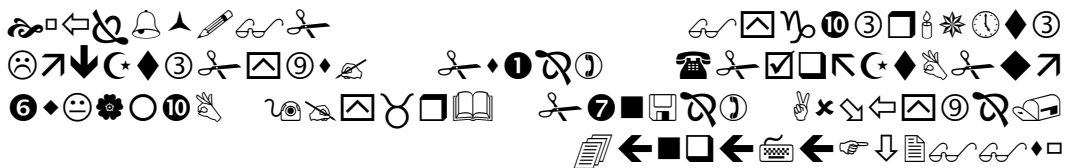
Allah menganjurkan untuk menepati janji dalam jual beli dan aktivitas lainnya.

h. Menunaikan Hak

Hak yang harus ditunaikan adalah zakat yang diikuti shodaqoh dan infak.

i. Menuliskan muamalah yang tidak ditulis

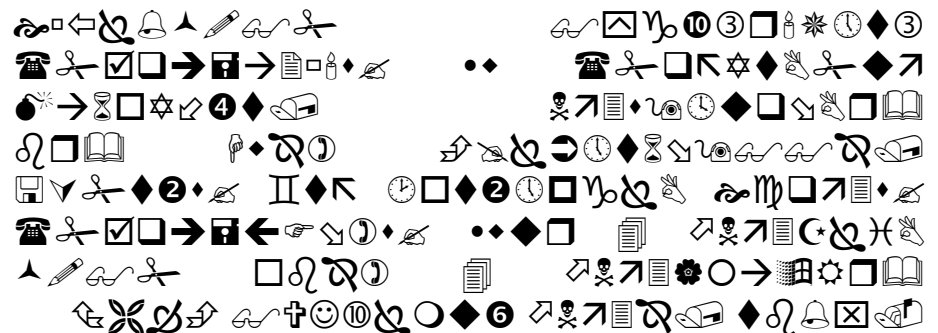
Allah menganjurkan untuk menuliskan apabila bermuamalah (jual-beli, berutang-piutang, sewa menyewa dan sebagainya) tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan. Dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah (2): 282 yang berbunyi:



Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.*

j. Menggunakan persetujuan kedua belah pihak

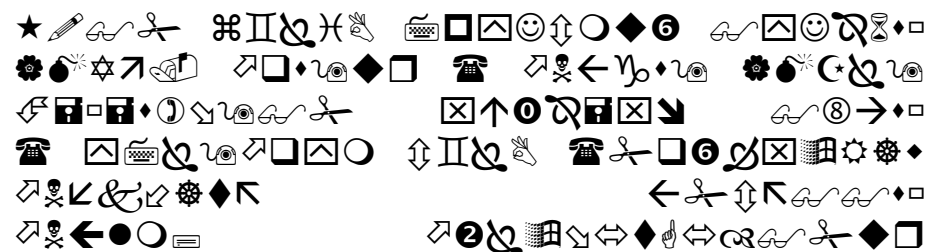
Seperti dalam jual beli dua orang yang berjual beli boleh khiyar (memilih) selama keduanya belum terpisah, atau dalam tindakan dan ucapan atau keterangan, maka jual beli keduanya diberkati (Allah). Dan jika keduanya bersikap menyembunyikan dan dusta, keberkatan jual beli keduanya dihapus (sirna). Dijelaskan dalam QS. An-Nisa (4): 29 yang berbunyi:

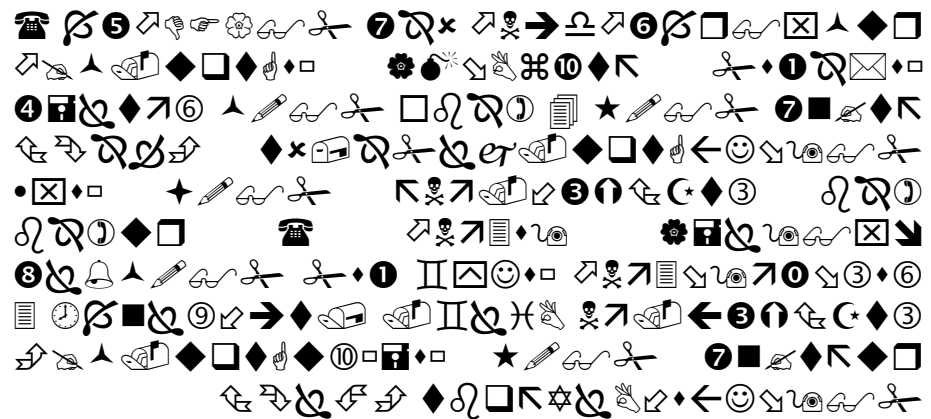


Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu..*

k. Bertawakal kepada Allah

Tawakal merupakan tingkatan orang yang dekat dengan Allah, dan niscaya Allah akan mencukupi keperluannya. Dijelaskan dalam QS. Ali Imran (3): 159-160 yang berbunyi:





Artinya: Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah Lembut terhadap mereka. sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu Telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya. Jika Allah menolong kamu, Maka tak adalah orang yang dapat mengalahkan kamu; jika Allah membiarkan kamu (Tidak memberi pertolongan), Maka siapakah gerangan yang dapat menolong kamu (selain) dari Allah sesudah itu? Karena itu hendaklah kepada Allah saja orang-orang mukmin bertawakkal.

1. Bersyukur Kepada Allah

Allah memerintahkan untuk memakan dari rezeki yang baik dan mensyukuri. Dalam QS. Ibrahim (14): 7 yang berbunyi:



Artinya: Dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan;

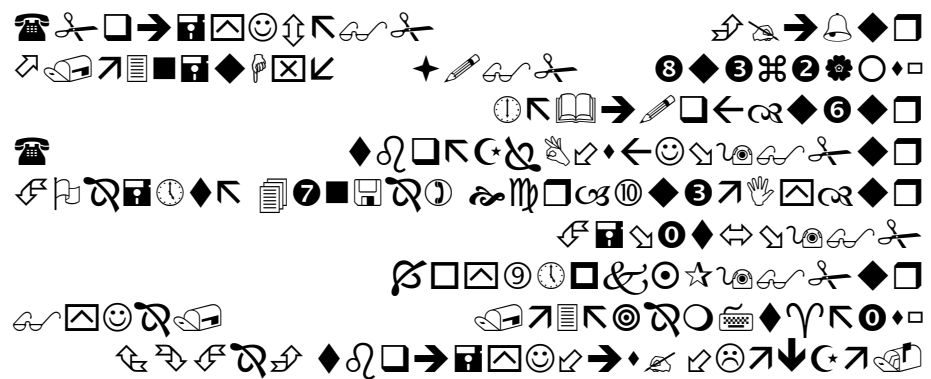
"Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), Maka Sesungguhnya azab-Ku sangat pedih".

m. Saling menolong dalam bisnis

Allah menganjurkan untuk saling tolong-menolong dalam kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa serta pelanggaran. Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

n. Bekerja dengan baik

Allah menganjurkan untuk bekerja mencari karunia Allah di muka bumi ini. Dijelaskan dalam QS. At- Taubah (9): 105 yang berbunyi:



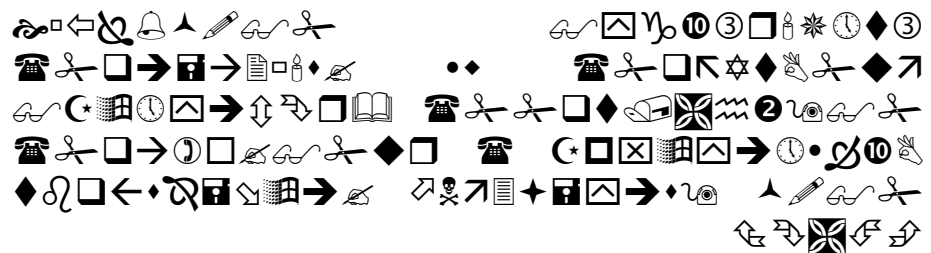
Artinya: Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan.

2. Perilaku Bisnis yang dilarang

a. Riba

Allah mengancam pelaku riba, baik di dunia maupun di akhirat. Dalam

QS. Ali Imran (3): 130 yang berbunyi:



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

b. Melakukan penipuan

Allah melarang menggunakan sumpah sebagai alat penipuan.

c. Berlaku curang dan merugikan

Allah melarang berlaku curang dan merugikan orang lain. Hal ini dijelaskan dalam firman Allah QS. Al-Muthafifin (83): 1-3 yang berbunyi:

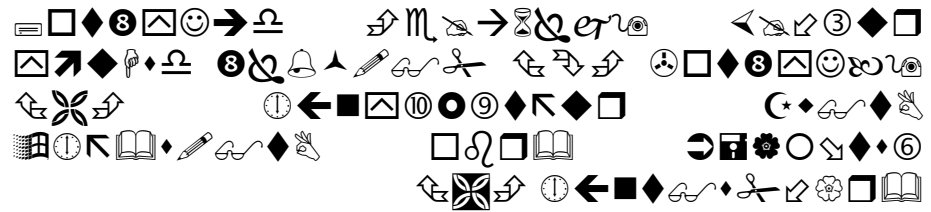


 Artinya: *Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu)*

orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

d. Melakukan penimbunan

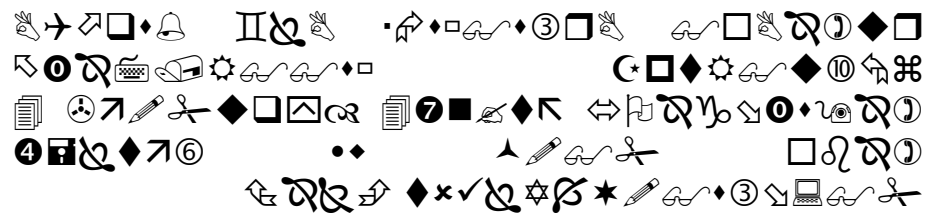
Penimbunan atas dagangannya dan menantikan mahalnya harga pada saat itu menjual dengan harga yang setinggi tingginya tidak dikehendakai oleh Allah dan Rasul-Nya. Allah juga melarang untuk menimbun harta. Dijelaskan dalam QS. Al-Humazah (104):1-3 yang berbunyi:



Artinya: *Kecelakaanlah bagi setiap pengumpat lagi pencela, yang mengumpulkan harta dan menghitung-hitung, dia mengira bahwa hartanya itu dapat mengkekalkannya,*

e. Berkhianat terhadap rekan Bisnis

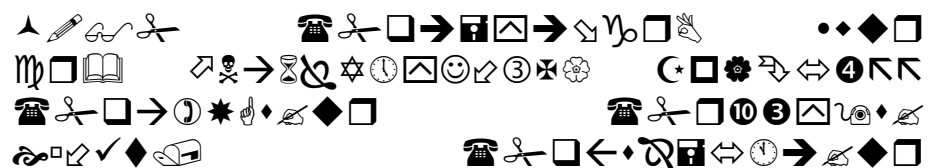
Allah melarang berkhianat terhadap orang lain, dan menganjurkan melakukan perjanjian dengan jujur. Dijelaskan ddalam QS. Al-Anfal (8): 58 yang berbunyi:

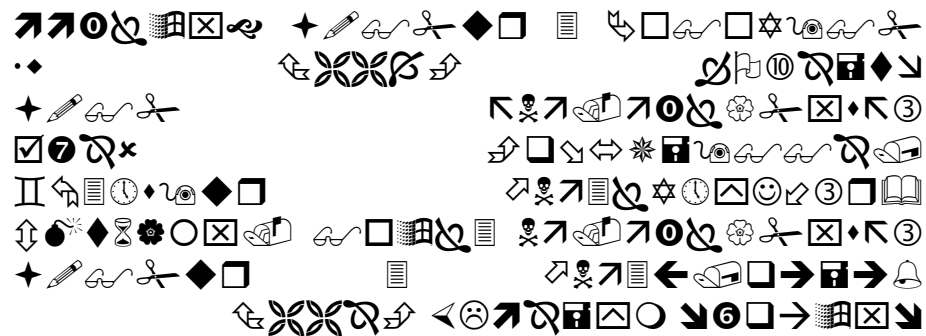


Artinya: *Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, Maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.*

f. Mengobral sumpah

Allah melarang bersumpah untuk keburukan, dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah (2): 224-225 yang berbunyi:





Artinya: *Jangahlah kamu jadikan (nama) Allah dalam sumpahmu sebagai penghalang untuk berbuat kebajikan, bertakwa dan mengadakan ishlah di antara manusia. Dan Allah Maha mendengar lagi Maha Mengetahui. Allah tidak menghukum kamu disebabkan sumpahmu yang tidak dimaksud (untuk bersumpah), tetapi Allah menghukum kamu disebabkan (sumpahmu) yang disengaja (untuk bersumpah) oleh hatimu. dan Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyantun.*

g. Menggunakan combe

Rasulullah SAW melarang jual beli dengan menggunakan combe.

Combe merupakan kawan dari penjual agar pura-pura melakukan penawaran dengan harga tinggi sehingga orang lain tertarik untuk menawarnya. Diriwayatkan dari Ibnu Umar RA, bahwasanya Rasulullah SAW melarang penjualan dengan cara mengadakan penawaran combe (Bukhari dan Muslim).

h. Menyaingi Penjualan dan Penawaran saudaranya

Rasulaallah melarang menjual dengan cara menyaingi penjualan saudaranya dan menawar menyaingi penawaran saudaranya.¹³

Secara garis besar, Islam tidak menafikan adanya persaingan usaha dalam bisnis dalam rangka mencapai suatu keadaan yang *fair* bagi kosumen dalam memperoleh layanan dan harga yang terbaik dan kompetitif, tetapi

¹³ M. Suyanto, *Muhammad Business strategy dan Etnics*, (Yogyakarta: CV Andi Ofset, 2008), hal. 184

Islam juga memberikan rambu-rambu sebagai bingkai bagi pelaku bisnis dalam mengurangi persaingan usaha. Secara spesifik dalam bersaing secara sehat dan Islam terdapat beberapa hal sebagai pedoman bagi pelaku bisnis:

1. Tidak menghalalkan segala cara.
2. Berupaya menghasilkan produk berkualitas dan pelayanan terbaik sesuai kualitas.
3. Memperhatikan hukum-hukum Islam yang berkaitan dengan akad-akad .

Dalam ajaran Islam, setiap muslim yang ingin berbisnis maka dianjurkan untuk selalu melakukan persaingan yang sehat seperti jujur dan selalu mengingat Allah.

Kejujuran adalah usaha untuk menjadi orang kuat secara formal. Tanpa kejujuran kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Sebaliknya kebohongan adalah pangkal cabang kemunafikan dan ciri orang munafik.

Cacat pasar perdagangan adalah kebohongan, manipulasi dan mencampur aduk kebenaran dengan kebathilan, baik secara dusta dalam menerangkan spesifikasi barang dagangan dan mengunggulkannya atas yang lainnya, dalam memberi tahukan tentang harga belinya atau harga jualnya kepada orang lain maupun tentang banyaknya pemesanan.¹⁴

Seorang muslim dituntut untuk berlaku jujur dalam seluruh urusannya, begitu juga kejujuran dalam perdagangan tetap dapat diwujudkan. Dalam

¹⁴ Muhammad Yusuf, *Bisnis Syari'ah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011), hal. 63

melakukan persaingan seseorang harus berlaku jujur, dilandasi dengan keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan.

Tidak hanya dalam pekerjaan atau kewajiban tugas manusia berlaku jujur, tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari dan tidak merugikan orang lain. Berdasarkan ruang lingkup ekonomi (muamalah) maka Islam adalah agama yang mengatur segala aspek kehidupan.

Ekonomi Islam adalah bahwa setiap kegiatan manusia didasarkan pada pengabdian kepada Allah dalam rangka melaksanakan tugas dari Allah SWT untuk memakmurkan bumi, maka dalam perekonomian umat Islam harus mengutamakan keharmonisan dan pelestarian alam.

Selain itu Mengingat Allah Swt merupakan suatu moral yang tidak dapat dilupakan dalam persaingan, walaupun dia telah meraih keuntungan berlipat-lipat.

Kebahagiaan yang dikejar dalam Islam bukan semata-mata kebahagiaan di dunia saja, tetapi kebahagiaan di akhirat juga. Maka dari itu ilmu ekonomi Islam harus mempunyai sistem ekonomi yang dapat memakmurkan bumi, maupun membahagiakan manusia baik selama di dunia atau akhirat.

Islam memerintahkan kepada manusia untuk bekerja sama dan saling tolong menolong segala hal, kecuali dalam perbuatan dosa kepada Allah SWT. Disisi lain, prinsip muamalah iqtisodiyah menekan pada rasa tolong menolong, bukanya bersaing sengit, penuh rasa dendam. Bahwa manusia memang sudah ditentukan bagian rezekinya, namun manusia tetap dibukakan

pintu ikhtiar selebar-lebarnya. Dimana Allah SWT telah memberikan kepastian rezeki semua makhluk-Nya dan tidak saling mengurangi diantara mahluknya.¹⁵

Pola kerja sama yang dianjurkan Islam dapat dilakukan dalam bentuk apapun. Demi tegaknya keadilan, siapapun tidak boleh melanggarnya, agar tidak terdapat seorang pun yang menjadi korban ketidak adilan.

Kerjasama merupakan salah satu nilai dasar yang mendapat banyak perhatian pemerintah dalam ajaran Islam. Dengan pengertian ini, maka terdapat bahwa pasar dalam Islam tidak terlalu tepat jika disebut sebagai pasar persaingan bebas melainkan pasar yang bekerjasama bebas, bahkan juga terdapat istilah lain untuk menyebut pasar Islami ini, yaitu *Perfect cooperation market* (*cooprtition* berasal dari gabungan *cooperation* dengan *competition*). Istilah ini mengacu pada pasar persaingan bebas yang dilandasi nilai persaingan dalam kebaikan dan sekaligus dengan semangat kerjasama dan tolong-menolong.¹⁶

Demikian juga dengan prinsip dasar sistem ekonomi Islam yaitu suatu sistem yang bersifat ilahiah-insaniah, bersifat terbuka tapi sekaligus selektif. Sistem ekonomi Islam tidak mengenal kompromi dalam menegakan keadilan.

¹⁵ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam 2*, (Pekanbaru: Al-Mujtahadah press, 2010) hal. 14

¹⁶ Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru, Alfa Riau, 2007), hal. 110