

Studi Kelayakan Bisnis Syariah

by Hamdi Agustian

Submission date: 08-Jan-2020 01:13PM (UTC+0800)

Submission ID: 1239964678

File name: 2.pdf (990.09K)

Word count: 31694

Character count: 203712

BAB I

Pendahuluan

A. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam

Dalam pandangan agama Islam setiap insan dapat dan berhak mengumpulkan harta sebanyak mungkin melalui aktivitas ekonomi. Meski demikian semua aktivitas ekonomi itu harus sesuai dan tetap dalam batas-batas yang telah ditetapkan oleh Allah *Ta'ala* dalam syariat Islam. Kondisi ini tentu tidak terlepas pula dari tingkat keimanan seseorang. Sebab, keimanan seseorang sangat mempengaruhi dan memegang peranan penting dalam menjalani perekonomian secara Islam.

Keimanan dapat mempengaruhi cara pandang dalam membentuk sikap, perilaku dan kebijakan serta kepribadian insan. Islam membolehkan umatnya untuk memperkaya diri, tentunya dengan cara dan jalan yang baik lagi halal. Islam juga mengizinkan insan untuk menentukan cara mengelola kekayaan yang dimilikinya. Namun, Islam telah menentukan cara-cara pengelolaan harta tersebut sesuai dengan syariah untuk mencapai sirkulasi pengelolaan kekayaan dalam meningkatkan kegiatan ekonomi.

Setiap insan mempunyai tanggungjawab terhadap dirinya sendiri, masyarakat dan lingkungannya. Dan tanggungjawab terpenting adalah tanggungjawabnya terhadap Allah *Ta'ala* atas segala aktivitas. Termasuk aktivitas ekonomi yang dijalannya selama di dunia di akhirat nanti.

Salahsatu konsekuensi tanggungjawab insan adalah memahami bahwa seluruh sumber daya yang ada di muka bumi ini adalah milik Allah *Azzawajalla*. Sedangkan memanfaatkan sumber daya tersebut merupakan salah satu amanah dari Allah *Ta'ala* kepada kita selaku *khalifah* di muka bumi. Apabila mampu menjalankan amanah tersebut dengan baik, tentunya akan menjadi suatu amal ibadah.

Dalam ajaran Islam terkait kegiatan bermuamalah dengan orang lain, khususnya yang berkaitan dengan masalah ekonomi, dapat diterjemahkan dalam bentuk teori dan selanjutnya diinterpretasikan ke dalam praktik keseharian. Dalam ajaran Islam, perilaku individu dan masyarakat ditujukan ke arah bagaimana cara memanfaatkan sumber daya yang ada dalam pemenuhan kebutuhan mereka.

Terdapat beberapa hal prinsip dalam Sistem Ekonomi Islam yang harus diperhatikan, yakni:

1. Bagaimana harta diperoleh yang menyangkut kepemilikan (*al-milkiyah*)

Ekonomi Islam mengajarkan bahwa berbagai jenis sumber daya yang ada dipandang sebagai pemberian atau amanah Allah *Ta'ala* kepada insan. Dengan demikian setiap insan harus memanfaatkannya secara optimal dan efisien dalam memproduksi, guna memenuhi kesejahteraan untuk diri sendiri maupun orang lain secara bersama. Namun yang terpenting adalah bahwa setiap kegiatan tersebut akan dipertanggungjawabkannya di akhirat nanti. Islam menjamin kepemilikan masyarakat dan penggunaannya untuk kepentingan orang banyak. Prinsip ini didasari Sunnah Rasulullah yang menyatakan bahwa, *"Masyarakat punya hak yang sama atas air, padang rumput dan api"*. Sunnah Rasulullah tersebut menghendaki semua industri ekstraktif yang ada hubungannya dengan produksi air, bahan tambang, bahkan bahan makanan harus dikelola oleh negara. Demikian juga berbagai macam bahan bakar untuk keperluan dalam negeri dan industri tidak boleh dikuasai oleh individu.

Islam mengakui kepemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu termasuk kepemilikan asset dan faktor produksi. Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan individu dibatasi oleh kepentingan masyarakat dan Islam menolak setiap pendapatan yang diperoleh secara bathil, apalagi usaha tersebut dapat menzholimi dan menghancurkan masyarakat. Dengan demikian kekuatan sekaligus penggerak utama ekonomi Islam adalah kebersamaan dan kerjasama. Seorang muslim, baik ia sebagai pembeli, penjual, penerima upah, pembuat keuntungan dan sebagainya, dalam menjalani aktivitasnya harus berpegang pada tuntunan Allah *Ta'ala* sebagaimana diterangkan dalam Al Qur'an:

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan perdagangan yang dilakukan dengan suka sama suka diantara kamu..." (QS. An Nisaa' : 29).

Kepemilikan kekayaan pribadi seorang muslim seharusnya berperan sebagai modal produktif yang akan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, lapangan usaha produktif dan pada akhirnya mampu meningkatkan laju pertumbuhan produk nasional. Sebagaimana firman Allah *Ta'ala* dalam Al Qur'an:

"Apa yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya sebagai harta rampasan dari penduduk negeri-negeri itu, adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu..."(QS. Al Hadid:7).

4 Dalam Sistem Ekonomi Islam sebagaimana dijelaskan dalam ayat di atas, menolak terjadinya akumulasi kekayaan yang dikuasai oleh beberapa orang saja. Konsep ini berlawanan dengan Sistem Ekonomi Kapitalis, dimana kepemilikan industri didominasi sistem monopoli dan oligopoly yang menguntungkan individu atau kelompok.

2. Bagaimana pengelolaan kepemilikan harta (*tasharruf fil milkiyah*)

4 Ajaran Islam mencela dan melarang perdagangan yang tidak jujur atau penipuan, perlakuan yang tidak adil dan semua bentuk diskriminasi dan penindasan. Dengan demikian setiap individu pelaku ekonomi dituntut atau harus mampu menjalankan sistem syariat Islam dalam melakukan kegiatan ekonomi. Karena di akhirat nanti semua perilaku dan perbuatan akan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah *Azzawajalla*. Seperti diuraikan dalam Al Qur'an sebagai berikut:

"Dan takutlah pada hari sewaktu kamu dikembalikan kepada Allah, kemudian masing-masing diberikan balasan dengan sempurna usahanya. Dan mereka tidak teraniaya." (QS. Al Baqarah:281).

4 Dalam Islam adanya larang setiap transaksi yang mengandung unsur riba. misalnya pembayaran bunga atas berbagai bentuk pinjaman. Baik pinjaman itu berasal dari bank konvensional, koperasi, pemerintah ataupun dari teman sendiri. Dalam Al Qur'an secara bertahap namun jelas dan tegas memperingatkan kita tentang riba atau bunga. Hal ini dapat dilihat dari turunnya ayat-ayat Al Qur'an secara berturut-turut dari QS. Az Aumar:39, QS. An Nisaa':160-161, QS. Ali 'Imran:130-131 dan QS. Al Baqarah:275-281.

Riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan). Sedangkan menurut istilah teknis riba berarti pengambilan tambahan uang dari harta pokok atau modal. Ada beberapa pendapat yang menjelaskan riba. Dengan

demikian setiap pinjaman yang mengharuskan untuk mengembalikan pinjaman dengan tambahan uang berdasarkan jumlah pinjaman tersebut merupakan riba. Namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam.

Sesuatu yang diharamkan adalah sesuatu yang dilarang oleh Allah Ta'ala sebagaimana yang telah dijelaskan dalam Al Quran dan Hadist. Untuk memastikan bahwa praktik dan aktivitas keuangan atau bisnis kita tidak bertentangan dengan hukum Islam, maka seseorang muslim/muslimah harus mempelajari ketentuan dan ilmu Sistem Ekonomi Islam dalam melakukan aktivitas bisnis. Di sisi lain yang tak kalah pentingnya adalah diharapkan setiap lembaga keuangan syariah membentuk Dewan Syariah. Dewan ini beranggotakan para ahli hukum Islam yang bertindak sebagai auditor dan penasihat syariah yang independen.

Aturan tegas mengenai investasi beretika harus dijalankan. Karena dalam ekonomi Islam dijelaskan etika dalam melakukan usaha bisnis yang sesuai dengan Al Qur'an dan Hadist. Seorang muslim/muslimah dan lembaga keuangan syariah tidak boleh mendanai aktivitas atau bisnis lain yang mengandung unsur haram, seperti perdagangan minuman keras, obat-obatan terlarang atau daging babi. Selain itu, lembaga keuangan syariah juga didorong untuk memprioritaskan produksi barang-barang primer untuk memenuhi kebutuhan umat manusia.

Dalam ekonomi Islam sebagaimana yang dijelaskan dalam Al Qur'an, melarang secara tegas segala bentuk perjudian (QS Al-maa-idah:90-91). Al Qur'an menggunakan kata *maysir* untuk perjudian, berasal dari kata *usr* (kemudahan dan kesenangan), penjudi berusaha mengumpulkan harta tanpa kerja. Saat ini istilah itu diterapkan secara umum pada semua bentuk aktivitas judi. Selain mengharamkan judi, Islam juga mengharamkan setiap aktivitas bisnis yang mengandung unsur judi. Ekonomi Islam menetapkan bahwa demi kepentingan transaksi yang adil dan etis, semua tindakan yang mengarahkan permainan judi harus dilarang.

3. Bagaimana distribusi kekayaan di tengah masyarakat (*tauzi'ul tsarwah bayna an-naas*).

Islam memberikan berbagai ketentuan yang berkaitan dengan hal ini. Mekanisme distribusi harta kekayaan terdapat dalam hukum syariah Islam

yang ditetapkan untuk menjamin pemenuhan barang dan jasa bagi setiap individu. Mekanisme ini dilakukan dengan mengikuti ketentuan sebab-sebab kepemilikan (contohnya, bekerja) serta akad-akad muamalah yang wajar (contohnya jual-beli dan ijarah). Namun demikian, perbedaan potensi individu terkait kemampuan dan pemenuhan terhadap suatu kebutuhan, dapat menyebabkan perbedaan distribusi harta kekayaan tersebut di antara mereka. Selain itu perbedaan antara masing-masing individu mungkin saja menyebabkan terjadinya kesalahan dalam distribusi harta kekayaan. Kemudian kesalahan tersebut akan terjadi harta kekayaan hanya beredar pada segelintir orang saja, sementara yang lain kekurangan, sebagaimana yang terjadi akibat penimbunan harta, seperti emas dan perak.

Oleh karena itu, syariah Islam melarang berputarnya kekayaan hanya di antara orang-orang kaya namun mewajibkan perputaran tersebut terjadi di antara semua orang. Allah SWT berfirman :

"Supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu." (QS. Al-Hasyr : 7)

Di samping itu syariah Islam juga telah mengharamkan penimbunan emas dan perak (harta kekayaan) meskipun zakatnya tetap dikeluarkan. Dalam hal ini Allah SWT berfirman :

"Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih." (QS. At-Taubah : 34)

4

Seorang muslim/muslimah yang kekayaannya melebihi tingkat tertentu (Nisab) diwajibkan membayar zakat. Zakat merupakan salah satu alat atau cara dalam mendistribusikan sebagian kekayaan orang kaya (sebagai kewajiban atas penguasaan harta tersebut), yang ditujukan untuk orang yang berhak menerimanya. Diantaranya orang fakir dan miskin dan orang-orang lain yang membutuhkan. Dengan zakat tersebut dapat membantu orang yang tidak mampu secara materi dalam menghadapi kesulitan hidup, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.

Zakat merupakan kewajiban membayar sebagian dari harta yang telah 4 mencapai jumlah tertentu (Nisab). Zakat tersebut merupakan salah satu instrumen keadilan dan kesetaraan dalam Islam. Maksud keadilan dan kesetaraan adalah setiap orang harus memiliki peluang yang sama. Namun bukan berarti bahwa mereka harus sama-sama miskin atau sama-sama kaya. Negara Islam wajib menjamin terpenuhinya kebutuhan minimal warga negaranya, dalam bentuk sandang, pangan, papan, perawatan kesehatan dan

pendidikan. Sebagaimana yang dijelaskan pula oleh Allah Ta'ala dalam firman-Nya QS. 58:11. Tujuan utamanya adalah untuk menjembatani perbedaan sosial dalam masyarakat dan agar kaum muslimin menerima perbedaan dalam kehidupan sosial dan material.

B. Bisnis Syariah Islam

Bisnis syariah adalah bisnis yang berdasarkan pada al quran dan hadist dimana terdapat kesesuaian kegiatan bisnis dengan syariah Islam sebagai ibadah kepada Allah Ta'ala untuk mendapat ridhoNya. Dari pengertian tersebut, bisnis berbasis syariah merupakan bisnis yang berlandaskan syariah Islam, dimana semua kegiatan bisnis yang dilakukan harus sesuai dengan aturan agama Islam (halal dan haram). Dalam bisnis Islam, semua hasil usaha yang telah dilakukan selalu mengingat dan menyerahkan kepada Allah Ta'ala.

Bisnis syariah merupakan penerapan dan perwujudan dari aturan syari'at dalam menjalankan usaha. Sebenarnya bentuk bisnis syari'ah tidak jauh beda dengan bisnis pada umumnya, yaitu upaya memproduksi/mengusahakan barang dan jasa guna memenuhi kebutuhan konsumen. Namun aspek menjalankan aturan syariah inilah yang membedakannya dengan bisnis pada umumnya. Sehingga bisnis syariah selain mengusahakan bisnis pada umumnya, juga menjalankan perintah Allah Taa'la dalam hal bermuamalah. Untuk membedakan antara bisnis syariah dan konvensional, dapat diketahui melalui ciri dan karakter dari bisnis syariah yang memiliki keunikan dan ciri tersendiri. Beberapa ciri itu antara lain:

1. *Memiliki Pemahaman Terhadap Bisnis yang Halal dan Haram.* Seorang pelaku bisnis syariah dituntut mengetahui benar fakta-fakta (tahqiqul manath) terhadap praktek bisnis yang Sahih dan yang salah. Disamping juga harus paham dasar-dasar nash yang dijadikan hukumnya (tahqiqul hukmi).
2. *Selalu Berpijak Pada Nilai-Nilai Ruhiyah.* Nilai ruhiyah adalah kesadaran setiap manusia akan eksistensinya sebagai ciptaan (makhluk) Allah yang harus selalu kontak dengan-Nya dalam wujud ketaatan di setiap tarikan nafas hidupnya. Ada tiga aspek paling tidak nilai ruhiyah ini harus terwujud , yaitu pada aspek : (1) Konsep, (2) Sistem yang di berlakukan, (3) Pelaku (personil).
3. *Praktek bisnis sesuai Syariah yang benar.* Dalam hal ini harus terdapat kesesuaian antara aturan syariah Islam dan praktek bisnis yang dilakukan, antara apa yang telah dipahami dan yang di terapkan. Sehingga pertimbangannya tidak semata-mata untung dan rugi secara material tetapi sangat mempertimbangkan praktek bisnis yang sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan syariah Islam.

4. *Berorientasi Pada ibadah kepada Allah Taa'la.* Orientasi ini didapatkan dengan menjadikan bisnis yang dikerjakannya itu sebagai ladang ibadah dan menjadi pahala di hadapan Allah Taa'la. Hal itu terwujud jika bisnis atau apapun yang kita lakukan selalu mendasarkan pada aturan-Nya yaitu syariah Islam.

Bisnis berbasis syariah berbeda dengan dengan bisnis berbasis konvensional. berikut ini akan dijelaskan perbedaan konsep bisnis konvensional dengan bisnis syariah :

No	Aspek	Bisnis Konvensional	Bisnis Syariah Islam
1	Asas	Sekularisme dan manfaat dunia	Akhidah Islam berdasarkan Alquran dan Hadist
2	Motivasi	Dunia untuk mencapai kekayaan	Dunia dan utamanya akhirat untuk beribadah
3	Orientasi	Profit dan kesejahteraan	Ibadah, profit dan sosial
4	Sumber modal	halal dan haram	Halal
5	Manajemen sumberdaya manusia	SDM sebagai faktor produksi dan orientasi pemberdayaan	SDM sebagai ciptaan Allah dan Mengikuti sifat rasulullah
6	Manajemen operasional	Tidak ada jaminan halal	Jaminan halal bahanbaku, proses dan hasil
7	Manajemen pemasaran	Pemasaran menghalalkan segala cara	Pemasaran berdasarkan syariah yang dijamin halal
8	Manajemen keuangan	Sumber pendapatan dan modal halal dan haram	Sumber pendapatan dan modal halal

C. Etika Bisnis Syariah

Prinsip-prinsip etika bisnis Islam berasal dari Al-Qur'an dan Hadist telah dipraktekkan oleh Rasulullah saat melakukan perniagaan dalam menjalankan bisnisnya. Qardhawi berpendapat bisnis dan akhlak (etika) saling berkaitan karena akhlak adalah sangat penting dalam kehidupan Islami. Tanpa adanya akhlak dalam bisnis, umat Islam akan semena-mena dalam menjalankan bisnis tanpa memandang apakah itu halal atau haram. Etika bisnis menurut Qardhawi yang sesuai dengan bisnis syariah dapat dipaparkan pada tabel berikut ini :

Bidang	Etika
Produksi	1. Bekerja adalah hal utama dalam produksi 2. Produksi yang halal 3. Perlindungan terhadap kekayaan alam 4. Mewujudkan swadaya 5. Merealisasikan swasembada
Konsumsi	1. Menafkahkan dalam kebaikan 2. Tidak berfoya-foya 3. Sederhana
Kuangan	1. Pengakuan hak pribadi 2. Pengakuan warisan 3. Kebutuhan Al-Qur'an dan neraca 4. Imbang dalam rizki dan kerja 5. Memenuhi hak para pekerja
Distribusi	1. Tidak berdagang barang haram 2. <i>Sidq</i>, amanah, jujur 3. Adil dan menjauhi <i>riba'</i> 4. Kasih sayang dan tidak monopoli 5. Toleransi, persaudaraan dan sedekah

Prinsip etika bisnis menurut Qardhawi adalah salah satu prinsip yang dapat menjadi rujukan bagi pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya. Selain Qardhawi, prinsip etika bisnis masih banyak lagi yang dijelaskan oleh para ahli ekonomi Islam. Secara umum prinsip etika bisnis Islam dapat dilihat dari kesatuan ASIFAT yaitu: *Akhidah* (ketaatan kepada Allah Ta'ala), *Shiddiq* (benar), *Fathanah* (cerdas), *Amanah* (jujur/terpercaya) dan *Tabligh* (komunitatif). Selain itu, tidak melakukan praktek yang bertentangan dengan syariah. Etika bisnis Islam bertujuan agar setiap kegiatan bisnis yang dijalankan sesuai dengan syariah Islam untuk keselamatan kehidupan dunia dan akhirat. Prinsip etika bisnis syariah dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Akhidah

Dalam kegiatan bisnis akhidah adalah alat bagi umat Islam untuk menjaga perilakunya dalam berbisnis. Dengan adanya penyerahan diri kepada Allah

Taa'la maka pelaku bisnis akan selalu menjaga perbuatannya dari hal-hal yang dilarang oleh syariah. Akhidah ini muncul tiga asas pokok yang dipegang oleh pelaku bisnis syariah yaitu:

1. Allah Taa'la adalah pemilik dunia dan seluruh isinya dan hanya Allah Taa'la yang mengatur semuanya menurut apa yang Dia kehendaki-Nya. Dalam hal harta, manusia adalah pemegang amanah titipan dari Allah Taa'la atas mengelola harta yang sebenarnya sepenuhnya dimiliki oleh Allah Taa'la.
2. Allah adalah pencipta seluruh makhluk hidup dan semua makhluk hanya tunduk dan patuh kepada-Nya.
3. Iman kepada hari kiamat. Keimanan pada datangnya hari kiamat akan membuat perilaku bisnis orang muslim berjalan sesuai dengan syariat karena semua perilaku bisnis yang dilakukan di dunia akan dipertanggung jawabkan di hari akhir nanti.

b. Shidiq

Wirausahawan muslim haruslah memiliki sifat *shidiq* atau benar yang dapat dipercaya dan bertanggung jawab. Dengan sifat *shidiq* usahawan muslim akan bertanggung jawab atas segala yang dia lakukan dalam hal muamalahnya. Bertanggung jawab dengan selalu menjaga hak-hak manusia dan hak-hak Allah dengan tidak melupakan kewajiban sebagai manusia sosial dan makhluk ciptaan Allah SWT. Tanggung jawab di agama Islam memiliki aspek fundamentalis yakni, pertama status khalifah manusia di muka bumi menyatu dengan tanggung jawab. Seorang khalifah yang baik selalu melakukan perbuatan baik kepada sesamanya. Berbuat baik dilakukan dengan membantu orang miskin dengan merelakan sebagian harta yang dia cintai. Membantu orang miskin dengan memberikan sebagian harta adalah tanggung jawab khalifah yang baik.

Kedua, Tanggung jawab seorang khalifah dilakukan dengan sukarela tanpa adanya pemaksaan. Jika konsep ini dilakukan dalam bisnis, maka wirausaha muslim akan berbisnis dengan cara yang halal, dimana cara pengelolaan dilakukan dengan cara-cara yang benar, adil dan mempunyai manfaat sosial berupa manfaat optimal bagi semua komponen masyarakat yang menikmati dan terlibat dalam kegiatan bisnis yang dilakukan. Penerapan perilaku ini tidak akan membawa kerugian pada pihak lain karena pelaku usaha dengan menjunjung tinggi akhlak yang sesuai syariah Islam akan senantiasa mengerti akan keharusannya untuk membantu dan menghormati orang lain.

c. Fathanah

10

Fathanah pada umumnya diartikan sebagai kecerdasan, kemahiran, atau penguasaan terhadap bidang tertentu. Padahal makna *fathanah* merujuk pada dimensi mental yang sangat mendasar dan menyeluruh, sehingga dapat diartikan bahwa *fathanah* merupakan kecerdasan yang mencakup kecerdasan

intelektual, emosional dan terutama spiritual. Seseorang yang memiliki sikap *fathanah* tidak saja menguasai bidangnya, tetapi memiliki keteguhan hati yang kuat. Keputusan-keputusannya menunjukkan seorang profesional yang didasarkan sikap akhlak seperti akhlak rasulullah. Seorang yang *fathanah* tidak hanya cerdas, tetapi juga memiliki kebijaksanaan atau kearifan dalam berfikir dan bertindak. Selain itu, sifat *fathanah* mampu menempatkan dirinya sebagai fokus perhatian lalu menjadikan dirinya sebagai figur teladan karena keahlian dan kepribadiannya yang mampu menumbuhkan situasi yang menentramkan. *Fathanah* meliputi dua bahagian terdiri dari pertama, *fathanah* dalam hal manajemen usaha bisnis yang berkaitan dengan aktivitas pencatatan atau pembukuan secara rapi agar tetap bisa menjaga Amanah dan sifat shiddiqnya. kedua, *Fathanah* dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang maupun harta. Dalam hal *fathanah* ini Rasulullah mencontohkan tidak mengambil untung yang terlalu tinggi dibanding dengan pedagang lainnya. Sehingga barang beliau cepat terjual. Dengan demikian *fathanah* di sini berkaitan dengan strategi pemasaran dalam kiat membangun citra yang meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Dengan demikian sikap *fathanah* ini sangat penting bagi pebisnis, karena sikap *fathanah* ini berkaitan dengan pemasaran.

d. Amanah/jujur

Jujur adalah kesamaan antara berita yang disampaikan dengan fakta atau fenomena yang ada. Disamping itu juga kejujuran dalam berperilaku dalam usaha bisnis sesuai dengan yang dipraktekkan Rasulullah. Kejujuran tersebut dapat terlihat pada Rasulullah yang merupakan seorang guru *Entrepreneur* sukses dan profesional yang selalu mengutamakan kejujuran dalam hubungan transaksinya dengan semua pelanggannya. Dalam bisnis syariah jujur adalah nilai terpenting dalam transaksi sebuah bisnis. Pelaku bisnis yang jujur akan menjaga timbangannya, mengatakan baik dan buruknya barang yang dia jual. Dari hubungan jual beli yang didasari oleh kejujuran akan muncul kepercayaan diantara penjual dan pembeli atau antara penyedia jasa dan pengguna jasa. Kepercayaan inilah salahsatu menjadikan bisnis yang dilakukan sesuai dengan syariah Islam yang merupakan hal paling mendasar dari semua hubungan dan transaksi kegiatan bisnis.

e. Tabligh

Karakteristik pedagang yang baik dalam Islam yang terakhir yaitu *Tabligh*. Salah satu peranan dari sikap *tabligh* yang merupakan salah satu sifat akhlaqul karimah dari Rasulullah yaitu menyampaikan kebenaran melalui suri teladan dan perasaan cinta yang mendalam. Kemampuan berkomunikasi dalam kata *Tabligh* menunjukkan proses menyampaikan sesuatu untuk mempengaruhi orang lain melalui perkataan yang baik. Dalam prakteknya, tidak menutup kemungkinan bila usaha bisnis memberikan informasi yang

akan menyesatkan konsumennya dengan maksud untuk mendapatkan sesuatu yang pada akhirnya merugikan konsumennya. Disinilah pentingnya kecerdasan spiritual bagi setiap usaha bisnis di dalam melakukan seluruh aktivitasnya, sehingga dapat mengendalikan dan menjauhi segala perbuatan yang melanggar syariah Islam.

f. Tidak melakukan praktek bisnis bertentangan dengan syariah

Praktek mal bisnis adalah praktek-praktek bisnis yang tidak terpuji karena merugikan pihak lain dan melanggar hukum yang ada. Perilaku yang ada dalam praktek bisnis mal sangat bertentangan dengan nilai-nilai yang ada dalam Al-Qur'an. Jenis praktek mal bisnis antara lain:

1. Produk barang dan jasa yang dijual halal

Barang atau jasa yang dijual haruslah halal dan bermanfaat untuk masyarakat. Barang yang boleh diperjual belikan adalah suci dari najis, berguna dan halal. Selain itu bisnis dalam bidang jasa diperbolehkan jika dalam jasa yang diberikan tidak merugikan orang lain dan sifatnya membantu dalam hal kebaikan. Misalnya usaha bengkel motor untuk membantu memperbaiki motor rusak yang dibutuhkan orang lain.

2. *Gharar*

Jual beli *gharar* adalah jual beli barang yang masih samar-samar. *Gharar* adalah salah satu jual beli yang mengandung unsur penipuan karena dalam akadnya transaksi yang dilakukan belum jelas. Benda yang dijual-belian belum jelas wujudnya, misalnya menjual buah-buahan yang belum masak yang masih menunggu masa panen.

3. Tidak menipu (*al-Gabn* dan *Tadlis*)

Gabn adalah harga yang ditetapkan jauh dari rata-rata yang ada baik lebih rendah atau lebih tinggi. Sedangkan *Tadlis* adalah penipuan dengan menutupi kecacatan sebuah barang yang akan dijual saat transaksi terjadi. Penipuan yang dilakukan seorang penjual dapat merugikan orang lain. Transaksi ini bertentangan dengan syariah Islam karena ini merupakan bentuk ketidakjujuran dalam berbisnis sehingga sangat merugikan pihak orang lain.

4. *Riba*

Riba jual beli yaitu riba fadlal yaitu kelebihan yang diperoleh dalam transaksi tukar-menukar barang. Riba berkaitan juga dengan penetapan harga barang, jika penjual menetapkan harga yang sangat tinggi maka tentunya pembeli tidak akan rela untuk membayar harga barang tersebut. Jadi dalam penentuan harga harus ada kesepakatan antar penjual dan pembeli yang dilakukan secara baik dan atas dasar suka sama suka. Penentuan harga seorang penjual harus tetap menghormati pembeli dengan memberikan sikap toleran dan harga yang wajar. Selain itu juga, riba terjadi pada meminjam uang dimana menetapkan adanya tambahan dari pinjaman yang diberikan.

5. ¹ *Ihtikar*

Ihtikar atau menimbun barang untuk harapan mendapatkan harga yang tinggi dikemudian hari. *Ihtikar* tidak diperbolehkan karena akan mengakibatkan kerugian bagi banyak orang. Penimbunan, membekukan, menahan dan menjatuhkannya dari peredaran ¹ dan menyebabkan susah nya pengendalian pasar. Menumpuk suatu barang dengan berharap suatu saat dapat dia jual dengan harta lebih tinggi tidak diperbolehkan. Menjual barang dengan harga lebih tinggi saat barang tersebut mengalami kelangkaan sama saja dengan menzholimi orang lain dengan menahan barang yang dibutuhkan orang tersebut.

6. Mengurangi timbangan atau takaran ¹

Perdagangan tidak terlepas dari melakukan timbangan atau takaran sebagai alat penjualan. Kecurangan dalam hal timbangan dan takaran dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dengan cara cepat dan mudah. Perilaku mengurangi timbangan ini termasuk dalam penipuan karena mengurangi hak orang lain. Kecurangan yang dilakukan dengan mengurangi timbangan adalah hal yang tidak jujur dalam praktek bisnis.

D. Perilaku **Bisnis** syariah

¹ Perilaku seorang muslim dalam berbisnis sangat diperlukan sebagai investasi yang dapat menguntungkan dan menjamin kehidupannya di dunia dan akhirat. Al-Qur'an dan hadist adalah panduan bagi perilaku seseorang dengan mengikuti perilakunya dengan perilaku Rasulullah. Perilaku bisnis seorang wirausaha muslim dapat dilihat dari ketaqwaannya, sikap amanah yang dia miliki, kebajikannya , cara mereka melayani pembeli atau pelanggannya dengan ramah , serta semua kegiatan bisnisnya hanya dilakukan untuk ibadah semata.

a. Takwa ¹

Insan bertakwa yang sesuai dengan Al-Qur'an akan selalu menghindari larangan-larangan Allah Taa'la, dan dia akan menjalankan semua yang diperintahkan Allah ¹ a'la menuju jalan yang benar dan diridhoiNya. Jika insan tersebut telah mengerti tentang hal yang benar dan bertakwa kepada Allah Taa'la maka setiap kegiatan bisnis ¹ seorang muslim akan selalu ingat dengan Allah Taa'la. Seorang muslim diperintahkan untuk mencari kebahagiaan dunia akherat dengan jalan sebaik-baiknya. Termasuk dalam berbisnis seseorang harus selalu mengingat Allah Taa'la sehingga setiap perilakunya selaras dengan apa yang digariskan Allah dalam Al-Qur'an dan Hadist agar dalam menjalankan hidupnya jauh lebih baik dan mulia. Islam menghalalkan bisnis tetapi yang harus diingat adalah semua kegiatan bisnis ¹ ng merupakan ibadah dalam mencari nafkah juga tidak boleh mengurangi ingat kepada Allah Taa'la dengan tetap menjaga sholat lima waktu, berdzikir

dan menjalankan semua ibadah-ibadah lain dalam menjalankan perintah Allah Ta'ala.

b. Amanah

Amanah adalah menyampaikan dan memberikan hak atas suatu hal kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak mengurangi hak orang lain, baik berupa harga maupun jasa. Amanah adalah perilaku yang harus ada di miliki oleh usaha muslim dalam berbisnis. Jika seorang usaha muslim tidak menjalankan amanah berarti dia tidak beriman dan tidak akan memberikan rasa aman baik untuk dirinya sendiri dan sesama masyarakat disekitar lingkungan sosialnya. Sifat amanah terdapat pada bisnis Rasulullah yang dapat dijadikan contoh pebisnis muslim yang sesuai dengan syariah Islam. Perilaku amanah yang dilakukan dengan baik maka usaha muslim akan dapat menjaga hubungannya dengan konsumen dengan cara menjaga kepercayaan orang lain. Selain itu, menjaga hubungannya dengan Allah Ta'ala karena menjaga amanah yang diberikan Allah Ta'ala terhadap harta yang dititipkan padanya. Sehingga dapat memelihara dirinya dari kebinasaan berupa kecintaan dunia yang berlebihan.

c. Rendah hati

Wirausahawan muslim hendaknya memiliki akhlak yang baik berupa berperilaku yang sederhana, rendah hati, lemah lembut dan santun yang disebut juga *aqshid*. *Aqshid* dapat diartikan menolong seseorang dengan bantuan nonmateri atau merasa simpatik, dengan bersikap dermawan kepada orang miskin atau bersikap ramah kepada orang lain. Berperilaku *aqshid* dengan menerapkan perilaku yang sopan dan santun akan membuat konsumen nyaman, puas dan senang. Akhlak baik dalam berbisnis dilakukan dengan melakukan bisnis dengan menawarkan barang atau jasa yang halal dan melayani pelanggan dengan cara yang baik dengan kata-kata yang sopan dan sapaan yang ramah. Perbuatan yang baik harus dilakukan selama melakukan kegiatan bisnis maupun kegiatan sehari-hari.

d. Melayani dengan baik

Selain itu wirausahawan muslim juga harus bersikap *khidmah* yakni melayani dengan baik. Pembeli akan merasa senang jika dilayani dengan ramah dan baik. Memberikan tenggang waktu saat pembeli belum dapat membayar kekurangannya atau melunasi pinjaman. Sikap yang baik saat melayani akan membawa usaha tersebut banyak keuntungan diantaranya dapat meningkatkan penjualan dan pengembangan usaha dengan bekerjasama dengan mitra bisnis yang lebih besar.

e. Bermurah hati dan membangun hubungan baik

Saling menolong dan bermurah hati kepada orang lain dapat dilakukan dengan bertutur kata sopan dan santun saat melakukan transaksi jual beli. Pelayanan yang diberikan oleh seorang penjual haruslah baik dan ramah agar pelanggan merasa senang dan ingin menjadi pelanggan tetap. Bermurah hati dengan pembeli dengan memberikan penangguhan pembayaran. Penangguhan pembayaran diberikan untuk menolong sesama manusia yang berada dalam keadaan kesulitan. Hubungan bisnis juga harus dibangun dengan baik, salah

1
satunya menjadi seorang pemaaf yang juga tindakan murah hati pada orang lain. Dengan memaafkan orang lain dalam kegiatan bisnis, maka kegiatan bisnis tersebut telah mengamalkan Al-Qur'an dan hadist.

5. Bekerja sebagai ibadah

1
1
badah kepada Allah Taa'la harus dilakukan seorang muslim dengan cara melakukan hal yang diperintahkan dan dilarang oleh 1 Allah Taa'la. Bekerja sebagai ibadah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dengan cara yang baik dan sesuai dengan tuntunan syariah yang ada. Sebab semua yang kita lakukan didunia akan dimintai pertanggung jawaban di hari akhir nanti. Dalam bekerja sebagai ibadah, seorang muslim juga harus memiliki etos kerja tinggi dengan menjunjung akhlakul karimah pada setiap pekerjaannya. Dalam berbisnis, seseorang harus menanamkan sifat rasulullah yaitu dengan mengamalkan ASIFAT yaitu: *Akhidah* (ketaatan kepada Allah Ta'ala), *Shiddiq* (benar), *Fathanah* (cerdas), *Amanah* (jujur/terpercaya) dan *Tabligh* (komunikatif).

5
Dengan menjalankan bisnis didasari motivasi sesuai syariah Islam di atas, tentunya seorang pebisnis Islam akan menjalankan etika bisnisnya sesuai dengan prinsip-prinsip Islam untuk mencari harta yang halal dan berkah dalam muamalah. Diantara etika tersebut adalah:

1. 4
4
eneladani para Rasul dalam mencari harta yang halal.
2. Tidak mencari rizki pada hal yang diharamkan, baik dari segi zatnya maupun cara mendapatkannya, serta tidak menggunakannya untuk hal-hal yang haram.
3. Menjaga budi pekerti dan akhlak seperti memperkuat ukhuwah dan kesetiakawanan.
4. Menekuni usaha yang diminati walaupun usaha itu kecil.
5. Menunaikan hak harta yang diajarkan Islam seperti hutang, sedekah, infak dan zakat.
6. 5
5
enghindari praktik riba.
7. Tidak mendzalimi dan tidak didzalimi.
8. Keadilan pendistribusian kemakmuran.
9. Transaksi dilakukan atas dasar sama-sama ridha.
10. Tidak ada unsur riba, *maysir* (perjudian/spekulasi) dan *gharar* (ketidakjelasan/samar-samar).

E. Orientasi Bisnis syariah

Islam sangat menghargai kerja keras seseorang, kerja keras yang dilakukan akan mendapat pahala dari Allah Taa'la. Seorang manusia yang selamat adalah manusia yang taqwa kepada Allah Taa'la. Ketaqwaannya dapat ditentukan dengan pengamalan syariah Islam dalam melakukan bisnis. Dalam berbisnis seorang muslim selalu patuh dengan syariat agama Islam. seorang muslim yang menjalankan bisnis diharapkan membawa keseimbangan dalam hidupnya,

imbang dalam hal dunia dan akhirat. Melalui kisah berniaga Rasulullah, Islam mengajarkan bagaimana bisnis seharusnya dilakukan. Mulai dari etika berbisnis sampai penggunaan harta yang diperoleh. Dengan berpegang pada syariat Islam, bisnis mempunyai tiga tujuan yaitu:

1. Laba

Laba berupa materi dan benefit berupa nonmateri. Laba berupa materi diperoleh dengan melakukan bisnis dengan cara yang halal dengan tidak menghalalkan segala cara. Tujuan benefit nonmateri adalah *qimah insaniyah*, *qimah khuluqiyah*, dan *qimah ruhiyah*. *Qimah insaniyah* adalah manfaat dari seorang melakukan bisnis kepada orang lain dalam bentuk sedekah, zakat, kesempatan kerja dan bantuan sosial. *Qimah insaniyah* lebih kepada memberikan manfaat kemanusiaan bagi orang disekitarnya. *Qimah khuluqiyah* yang dimaksud adalah setiap perbuatan atau perilaku bisnis muslim haruslah memiliki akhlak yang baik. Sifat ini akan terlihat pada seseorang jika dia rajin dalam ibadahnya kepada Allah Taa'la dan bermuamalah yang sesuai dengan perintah Allah Taa'la.

Qimah ruhiyah mempunyai pengertian jika seseorang harus selalu melibatkan Allah Taa'la dalam setiap kegiatannya untuk mendekatkan diri kepada Allah Taa'la. Perilaku bisnis yang sebenarnya tidak hanya perbuatan yang semata-mata hanya berhubungan dengan muamalah dengan orang lain tetapi juga memiliki sifat *Ilahiyah* untuk mendapat ridho dan nilai ibadah kepada Allah Taa'la.

1. Pertumbuhan kinerja

Untuk menjaga agar bisnis tumbuh dari tahun ke tahun maka pelaku bisnis syariah dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas produksi dan pelayanan agar konsumen tetap senang membeli atau memakai jasa yang disediakan oleh pelaku bisnis. Setiap usaha diharapkan selalu mengalami pertumbuhan. Pertumbuhan ini haruslah dijaga keberlangsungannya agar usaha yang dilakukan dapat berlangsung dalam kurun waktu yang lama. Untuk menjaga keberlangsungan usaha harus berdoa meminta kemurahan dan rezeki dari Allah Taa'la disamping itu ikhtiar dengan cara membuat perencanaan yang berlandaskan syariat Islam.

1. Ridho Allah Taa'la

Semua yang dilakukan oleh seorang muslim harus memiliki tujuan akhir keberkahan dari Allah Taa'la. Keberkahan yang diperoleh dari ridho Allah Taa'la diperoleh dengan mempraktekkan syariat Islam dan menjalankan semua kegiatan bisnisnya dengan ikhlas. Jika mereka menyatukan mencari rezeki dan beribadah kepada Allah Taa'la, maka mereka telah mengumpulkan kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat.

Syariah Islam mengajarkan bahwa harta yang telah didapatkan bukanlah tujuan akhir dari hidup, tetapi dengan fasilitas berupa harta kekayaan seseorang dapat membantu sesamanya dengan berbuat amal sosial kepada sesama manusia. Bisnis muslim dikatakan beruntung manakala bisnis tersebut jadi amal ibadah, bisa berdakwah, banyak sedekah, membayar zakat, dan paling banyak memberi manfaat kepada orang lain. Bisnis muslim

haruslah bersikap arif dalam menyikapi harta yang diberikan Allah Taa'la padanya. Sebagai wirausahawan muslim harus mengerti jika semua harta yang dia peroleh adalah harta Allah Taa'la yang dititipkan padanya. Maka selayaknya mereka harus menaf¹hkan sebagian hartanya di jalan Allah Taa'la sebagaimana firman Allah Taa'la dalam surat Adz- Zariyaat ayat 19 *"Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian"*.

BAB II

Studi Kelayakan Bisnis Syariah

A. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis Syariah (SKBS)

Studi Kelayakan Bisnis Syariah (SKBS) adalah laporan sistematis penelitian dengan menggunakan analisis ilmiah mengenai layak (diterima) atau tidak layak (ditolak) usulan suatu usaha bisnis yang halal menurut pandangan syari'ah Islam dalam rangka rencana investasi perusahaan.

Laporan SKBS dibuat sebagai salah satu ikhtiar kepada Allah Ta'ala yang mengharapkan bantuan dan kasih sayang Allah Ta'ala, agar usaha yang akan dijalankan nantinya memperoleh keuntungan. Baik secara material berupa uang dan non material seperti peningkatan kualitas produk, peningkatan jumlah produksi dan peningkatan kualitas sumberdaya insani. SKBS dibuat dalam bentuk proposal lengkap memuat keseluruhan informasi dan analisis data dengan menggunakan kerangka berfikir ilmiah.

Manfaat utama SKBS adalah untuk membuat pilihan keputusan menerima atau menolak suatu usulan usaha bisnis. Usulan usaha bisnis tersebut bisa berupa usaha baru atau pengembangan usaha yang sedang dijalankan.

Apabila usulan usaha bisnis diterima, maka ada pihak-pihak yang memerlukan laporan SKBS untuk kajian ulang atau pertimbangan-pertimbangan sebelum usaha bisnis disetujui atau dilaksanakan. Hasil kajian ulang tersebut dapat menolak laporan SKBS yang disebabkan kesalahan pengambilan data, kesalahan penggunaan alat analisis dan adanya rekayasa hasil keputusan dalam laporan SKBS. Pihak-pihak yang berkepentingan tersebut adalah :

1. Pihak investor

Pihak investor perlu mengkaji lebih mendalam laporan SKBS dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian dari usaha bisnis tersebut. Kesanggupan perusahaan dalam menangani apabila mengalami kerugian menjadi pertimbangan jumlah dana yang akan diberikan. Sedangkan keuntungan menjadi motivasi investor dalam memberikan pembiayaan. Jika hasil laporan SKBS diterima oleh pihak investor untuk direalisasikan maka akan diberikan jumlah dana yang dibutuhkan untuk usaha bisnis

tersebut. Disisi manajemen perusahaan dalam memilih usaha bisnis perlu mempertimbangkan kesanggupan investor dalam memberikan dana.

2. Pihak Manajemen Perusahaan

Bagi pihak manajemen pembuatan laporan SKBS merupakan suatu upaya dalam merealisasikan pengembangan kinerja usaha perusahaan. Usulan SKBS yang direalisasikan akan berdampak pada peningkatan kinerja usaha perusahaan yang mempengaruhi peningkatan keuntungan secara finansial dan non finansial. Seperti umur perusahaan, tanggungjawab sosial perusahaan, membuka lapangan kerja baru dan peningkatan pembangunan ekonomi. Dalam pelaksanaan usaha bisnis, pihak manajemen akan membuat kebijakan dan strategi efektif dan efisien sehingga bisnis tersebut dapat berjalan dengan lancar.

3. Pihak Pemerintah

Pihak pemerintah perlu mengkaji ulang laporan SKBS dengan pertimbangan perundangan nasional dan peraturan pemerintah daerah, tempat di mana bisnis tersebut dijalankan. Dapat saja laporan SKBS ditolak dengan pertimbangan dampak sosial dan Amdal seperti kebisingan mesin, mengganggu masyarakat dan pencemaran lingkungan. Pertimbangan pemerintah daerah setempat menjadi pertimbangan seperti penetapan kawasan industri, pajak daerah dan bagi hasil keuntungan daerah.

2 4. Pihak *Stakeholder* (pemilik)

Pihak *stakeholder* perlu mengkaji ulang dalam hal kemampuan perusahaan baik dalam hal finansial maupun non finansial. Pengkajian tersebut lebih ditujukan pada bidang finansial karena usaha bisnis kemungkinan akan memperoleh keuntungan atau kerugian. Usulan usaha bisnis yang bernilai finansial besar sangat mempengaruhi kehidupan perusahaan di masa yang akan datang, sehingga *stakeholder* berhati-hati dalam membuat keputusan menerima atau menolak usulan usaha bisnis tersebut.

8 B. Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Dalam melakukan studi atau analisis terhadap usaha atau usaha memiliki tujuan. Dan tujuan tersebut akan memberikan manfaat berupa fungsi dan apa yang dijalankan. Dalam hal ini tujuan dari studi kelayakan bisnis sendiri yaitu:

1. Ikhtiar untuk Kesuksesan Usaha

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan utama sebagai bukti ikhtiar kepada Allah *Ta'ala* agar usaha yang dibuat nantinya mendapat kesuksesan dan Ridho dari Allah *Ta'ala*. Untuk mencapai kesuksesan tersebut kita membuat analisis SKBS dengan harapan semoga Allah *Ta'ala* dapat mengabulkan usaha yang akan dibuat. Dan selalu mendapat pertolongan Allah *Ta'ala* dari segala rintangan dan halangan usaha nantinya. Di samping itu, berdoa merupakan tindakan yang paling utama dengan meminta kepada Allah *Ta'ala* semoga usaha yang akan dibuat diizinkan dan dimudahkan dalam menjalankannya.

2. Meminimalisir Risiko

Studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan utama untuk mengurangi timbulnya risiko kerugian usaha yang akan datang. Namun demikian setiap usaha mempunyai risiko usaha terutama kerugian dari usaha tersebut. Kondisi ini disebabkan karena sulitnya menentukan keadaan di masa yang akan datang. Namun demikian laporan SKBS hanya dapat menganalisis atau memperkirakan risiko yang dapat dikendalikan. Sebaiknya pelaksanaan usaha selalu menyerahkan diri kepada Allah *Ta'ala* untuk selalu berdoa. Agar usaha yang dikerjakan nanti berjalan dengan baik yang selalu diridhoi Allah *Ta'ala*.

3. Memudahkan Perencanaan

Sebuah usaha yang didahului dengan studi kelayakan akan memudahkan perencanaan suatu usaha untuk dijalankan dalam waktu tertentu. Beberapa hal yang dimudahkan dalam perencanaan yaitu penentuan jumlah dana yang dibutuhkan, lokasi akan dibangun, siapa yang melaksanakan, cara menjalankan, besar keuntungan yang diperoleh serta mudah mengawasi jika terjadi penyimpangan.

4. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Laporan SKBS memberikan pedoman dalam melaksanakan usaha yang telah diterima. Adanya rencana, pastilah memudahkan *job* atau posisi yang nantinya akan diisi atau diberikan. Sehingga pelaksana yang menjalankan memiliki pedoman standar yang harus ikuti.

5. Memudahkan Pengendalian dan Pengawasan

Laporan SKBS memberikan pedoman untuk mengendalikan kegiatan usaha. Pengendalian ini dapat mendekatkan pada kesuksesan, karena pekerjaan

yang akan dilakukan dapat diawasi sesuai dengan rencana SKBS yang telah ditetapkan. Pengawasan ini sangat penting supaya usaha yang akan dilakukan dapat berjalan sesuai dengan *job deskriptor* dan Standar Operasi Pekerjaan (SOP) yang telah ditetapkan. Sehingga kegiatan usaha dapat berjalan sebagaimana diharapkan. Jika pengawasannya lemah sangat memungkinkan usaha yang akan dilakukan tidak berjalan dengan baik. Untuk itu, penetapan *job deskriptor* dan SOP dengan baik akan membantu karyawan untuk memahami dan melakukannya.

C. Tahapan membuat laporan studi kelayakan bisnis syariah

2 Beberapa tahapan studi kelayakan bisnis syariah merupakan untuk mempermudah menemukan suatu usaha bisnis yang menguntungkan bagi pemilik dan masyarakat. Berikut beberapa tahapan studi kelayakan bisnis syariah yang sebaiknya dilakukan untuk menemukan usaha bisnis:

2 1. berdoa kepada Allah *Ta'ala*
sebelum rencana bisnis dibuat hendaknya meminta kepada Allah *Ta'ala* untuk memberikan petunjuk usaha yang akan dibuat. Ini dilakukan agar usaha yang dibuat nanti mendapat pertolongan dan dimudahkan segala urusan bisnis tersebut. Selain itu juga mengharapkan kesuksesan usaha dan rezki yang berkah.

2. Menemukan ide

Mencoba menggali beberapa ide usaha bisnis yang berpotensi dan memiliki peluang untuk bertahan dimasa yang akan datang. Setelah itu memilih beberapa ide sebagai pertimbangan akhir untuk memutuskan satu atau dua ide yang akan dilakukan studi.

3. Mengumpulkan data dan informasi

Setelah menemukan ide yang telah mengeliminasi beberapa ide usaha dan terdapat satu ide usaha yang benar-benar memiliki prospek baik kedepan selanjutnya melakukan pengumpulan data.

4. Pengolahan data

Beberapa data dan informasi yang telah terkumpul selanjutnya dilakukan verifikasi atau melakukan pengolahan. Mengetahui sejauh mana data terkumpul telah cukup memenuhi beberapa kriteria atau kebutuhan yang ingin dicapai.

5. Menganalisis data

Beberapa criteria infoamsi data yang telah dilakukan pengolahan selanjutnya melakukan dan menganalisis sejauh mana ide dapat diterima nantinya sebagai bahan studi.

6. Evaluasi

Evaluasi berarti melakukan perbandingan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, baik yang bersifat kuantitatif ataupun kualitatif. Tiga macam evaluasi. Pertama, evaluasi usulan. Kedua, evaluasi yang sedang dibangun. Dan ketiga, evaluasi bisnis yang telah operasional rutin.

2 7. Pengurutan usulan yang layak

Jika telah dilakulan beberapa tahapan sebelumnya selanjutnya, mengambil usulan bisnis yang benar-benar layak untuk prioriti dikerjakan atau direncanakan pelaksanaanya. Atau mempertimbangan usulan yang paling layak untuk dilakukan rencana pelaksanaan.

8. sholat istiqaroh.

Setelah mengetahui usulan bisnis yang dibuat, maka dilakukan sholat istiqaroh untuk menentukan usaha yang mana yang dipilih. Sholat istiqaroh bertujuan untuk menyerahkan kepada Allah *Ta'ala* dalam menentukan pilihan tersebut. Karena Allah *Ta'ala* yang mengetahui apa yang terjadi kedepanya.

7. Rencana pelaksanaan

Setelah didapat priority yang layak untuk dikerjakan selanjutnya dilakukan rencana kerja pelaksanaan studi guna menjadi pedoman dalam pelaksanaan nantinya.

8. Pelaksanaan

Tahap akhir telah melakukan proses pemilihan ide sampai dengan rencana peksanaan yang telah matang. Sehingga pelaksanaan kerja akan maksimal nantinya. Dan menghasilkan keputusan yang menghasilkan nilai yang besar.

D. Investasi dalam Syariat Islam

7
Mencari harta yang bersifat material adalah bagian dari aktivitas ekonomi yang merupakan salah satu aspek dari kegiatan muamalah. Kaidah fiqih (hukum) dari muamalah adalah semua halal dan boleh dilakukan kecuali yang diharamkan atau dilarang dalam Al Qur'an dan hadist.

Islam mengatur kaedah-kaedah kegiatan perekonomian sehingga antara ekonomi dan agama tidak bisa dipisahkan. Dengan demikian setiap muslim

7

tetap harus merujuk kepada ketentuan syari'ah dalam beraktivitas termasuk dalam mencari dan memperoleh harta kekayaan.

Konsekuensinya, seorang muslim bekerja, berusaha dan berinvestasi dalam rangka mencari rezeki harus merujuk kepada Al Qur'an dan hadist. Misalnya, lebih memilih atau lebih mengutamakan bidang usaha yang halal walaupun secara hitungan bisnis keuntungan yang diraih lebih kecil. Bahkan bidang usaha tersebut bisa pula mengurangi kesempatan untuk mengoptimalkan atau meningkatkan perolehan keuntungan.

7

Dalam perspektif Islam, perhitungan untung atau rugi harus berorientasi jangka panjang, yaitu lebih mempertimbangkan perhitungan perolehan keuntungan untuk kepentingan akhirat dibanding keuntungan di dunia. Karena kehidupan di dunia hanya sementara dan kehidupan yang kekal adalah di akhirat. Landasannya adalah Al-Qur'an Surat At-Taubah ayat 34 yang artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya pada jalan Allah, Maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih."

Selain itu dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 261 yang artinya:

"Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang dia kehendaki. dan Allah Maha luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui."

9

Dalam ekonomi konvensional, teori investasi tidak terlepas dan sangat bergantung dengan peran bunga. Bunga tersebut merupakan indikator fluktuasi yang terjadi pada investasi dan tabungan. Ketika bunga (bunga simpanan dan bunga pinjaman bank) tinggi maka kecenderungan menyimpan uang dalam bentuk tabungan akan meningkat. Sementara jumlah investasi akan relatif turun.

Begitu sebaliknya, ketika bunga rendah, maka jumlah tabungan akan menurun dan investasi akan meningkat. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa motivasi dalam aktivitas tabungan dan investasi sistem ekonomi

konvensional didominasi oleh motif keuntungan material (*returns*) yang bisa didapatkan dari keduanya.

Sedangkan dalam perspektif ekonomi Islam, investasi tidak hanya bertujuan mencari keuntungan bersifat material (*profit*) semata. Tujuan utama adalah adanya dorongan untuk melakukan kegiatan mengembangkan uang untuk mendapatkan pahala serta mendapatkan keberkahan dengan kewajiban membayar zakat dari perolehan keuntungan usaha.

Dalam kegiatan bisnis, semangat ini dapat dicapai tentunya dengan investasi yang berpegang pada prinsip syariah Islam. Investasi merupakan bentuk aktif dari ekonomi syariah Islam, sebab setiap harta ada zakat yang mesti dikeluarkan. Jika harta tersebut didiamkan, maka harta tersebut akan termakan oleh zakatnya.

Sedangkan harta yang diinvestasikan tidak akan termakan oleh zakat, kecuali keuntungannya saja. Keuntungan merupakan kompensasi dari imbalan tenaga dan waktu yang dikorbankan, risiko bisnis dan ancaman keselamatan diri pengusaha. Sehingga sangat wajar seseorang memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalankannya sebagai kompensasi dari risiko yang ditanggungnya.

Menurut Islam harta pada hakekatnya adalah milik Allah *Ta'ala*. Namun karena Allah *Ta'ala* telah mengamanahkan kepada manusia untuk mengelolanya, maka perolehan seseorang terhadap harta itu sama dengan kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk memanfaatkan serta mengembangkan hartanya. Maka esensinya adalah seseorang memiliki harta tersebut hanya untuk dimanfaatkan. Dengan demikian, mengelola harta dalam pandangan Islam sama dengan mengelola dan memanfaatkan zat benda.

Harta sebagai perantara dalam kehidupan manusia. Manusia harus berusaha dan bekerja untuk mendapatkannya, tanpa menimbulkan kerugian bagi orang lain.

Firman Allah:

وَمَا جَعَلْنَا لِبَشَرٍ مِنْكُمْ أَنْ يُضْلِلُنَا عَلَيْهِمْ إِلَّا لِيُظَاهِرُوا فِي ظَنَنِهِمْ وَمَا تَفْعَلُونَ
 وَمَا جَعَلْنَا لِبَشَرٍ مِنْكُمْ أَنْ يُضْلِلُنَا عَلَيْهِمْ إِلَّا لِيُظَاهِرُوا فِي ظَنَنِهِمْ وَمَا تَفْعَلُونَ
 وَمَا جَعَلْنَا لِبَشَرٍ مِنْكُمْ أَنْ يُضْلِلُنَا عَلَيْهِمْ إِلَّا لِيُظَاهِرُوا فِي ظَنَنِهِمْ وَمَا تَفْعَلُونَ
 وَمَا جَعَلْنَا لِبَشَرٍ مِنْكُمْ أَنْ يُضْلِلُنَا عَلَيْهِمْ إِلَّا لِيُظَاهِرُوا فِي ظَنَنِهِمْ وَمَا تَفْعَلُونَ

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. (QS. Al-Mulk:15)."

وَمَا جَعَلْنَا لِبَشَرٍ مِنْكُمْ أَنْ يُضْلِلُنَا عَلَيْهِمْ إِلَّا لِيُظَاهِرُوا فِي ظَنَنِهِمْ وَمَا تَفْعَلُونَ
 وَمَا جَعَلْنَا لِبَشَرٍ مِنْكُمْ أَنْ يُضْلِلُنَا عَلَيْهِمْ إِلَّا لِيُظَاهِرُوا فِي ظَنَنِهِمْ وَمَا تَفْعَلُونَ



5

24

Kegiatan investasi syariah oleh pelaku investasi syaria'ah (pihak terkait) harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dalam bermuamalah. Hal⁷ diperhatikan dalam mencari rizki jangan sampai bercampur dengan hal-hal yang diharamkan. Baik dari segi zatnya maupun cara mendapatkannya, tidak mendzalimi dan didzalimi, keadilan dalam pendistribusian kemakmuran, melakukan transaksi atas dasar sama-sama ridha, tidak ada unsur riba, *maysir* (perjudian, spekulasi) dan *gharar* (ketidakjelasan/samar-samar).

Ada beberapa faktor yang mendominasi motif investasi dalam syariah Islam :

1. Seseorang muslim akan selalu dikenakan¹ pembayaran zakat dari asset produktif pada jumlah tertentu (memenuhi batas nisab zakat). Sehingga hal ini mendorong pemilik harta⁷ untuk menggunakan harta pada kegiatan bisnis melalui investasi. Melalui investasi tersebut pemilik asset memiliki potensi meningkatkan dan mempertahankan jumlah dan nilai assetnya. Berdasarkan pernyataan ini, aktivitas investasi menurut ekonomi Islam pada dasarnya lebih diorientasikan perilaku seorang muslim/muslimah (investor/muzakki) atas penggunaan kekayaan atau asset mereka dibanding simpanan atau tabungan mereka.

⁷ Kesimpulannya, bahwa sebenarnya ada perbedaan yang mendasar dalam perekonomian Islam dalam membahas keputusan untuk menyimpan dan berinvestasi harta kekayaan. Dalam Islam melakukan investasi lebih bersumber dari harta kekayaan/asset⁷ yang dimiliki seorang muslim. Sedangkan simpanan harta kekayaan dibatasi oleh definisi bagian sisa dari pendapatan setelah dikurangi konsumsi atau pengeluaran.

2. Investasi dilakukan lebih berorientasi pada aktivitas motivasi sosial, yaitu membantu mereka yang tidak memiliki modal namun memiliki kemampuan berupa keahlian (*skill*) dalam menjalankan usaha bisnis, baik dilakukan dengan kerjasama (*musyarakah*) maupun dengan berbagi hasil (*mudharabah*).

Jadi dapat dikatakan bahwa berinvestasi dalam Islam bukan hanya sebatas mencari keuntungan materi semata, tapi juga sangat dipengaruhi oleh faktor syariah (kepatuhan pada ketentuan ekonomi syariah) dan faktor sosial (kemashlahatan ummat).

3. ¹ *Al-muhafadzoh alal maal* (menjaga harta). Berinvestasi tentu tujuannya menarik keuntungan sekaligus menjaga kelangsungan dari harta yang diinvestasikan, namun harus tetap menjaga hak-hak orang lain. Islam sangat menjunjung tinggi dalam masalah penjagaan harta, bahkan Nabi Shalallahu Alaihi Wassalam menjelaskan dalam hadistnya: *"man qutila duuna maalihi fahuwa syahid* (siapa yang dibunuh karena mempertahankan hartanya, maka ia termasuk syahid)" (HR. Bukhari).
4. *Tadawuluts tsarwah* (mendistribusikan harta). Investasi yang dijalankan tidak hanya berkisar pada perolehan keuntungan pribadi. Namun harus memiliki peranan dalam kehidupan sosial tanpa memandang agama ataupun kelompok.

Adapun motivasi dari visi ini tercantum dalam QS Al-Muzammil : 20 dan Hadist Rasulullah yang berbunyi: *"Tidaklah seorang muslim menanam kemudian ada burung yang memakan dari tanaman itu, maka hal tersebut bernilai sodaqoh baginya."* Dalam hal pendistribusian, kita dianjurkan untuk *tawatssuq* (teliti) sebagaimana dalam QS. Al-Baqoroh: 282.

5. *At-Tanmiyah Al-Iqtisodiyah* (pengembangan ekonomi). Hal ini bisa dilihat dalam hal pengharaman praktiknya monopoli atau penimbunan barang, karena hal ini merusak aktivitas perekonomian. Pada waktu bersamaan kita dianjurkan untuk menjalankan aktivitas investasi dengan melihat sisi prioritas dalam per-ekonomian, *Dhoruriyat* (primer), *Haajiyat* (sekunder), *Tahsiiniyat* (tersier).
6. *Al-adl* (keadilan). Pada dasarnya semua jenis muamalah dalam Islam dibangun atas azas keadilan. Hal ini tercantum dalam firman Allah Ta'ala QS. Al-Hadid: 20, dan QS. An-Nahl: 90. Berinvestasi dalam syariah Islam, kita bisa melihat bentuk keadilan dengan diperhatikannya keseimbangan harta seorang investor dan kemaslahatan bagi orang lain. Begitu juga dengan hak-hak orang fakir dan miskin yang harus dipenuhi oleh seorang investor, berupa zakat harta.
7. Motivasi untuk mencari Ridho Allah Ta'ala. Motivasi untuk mendapatkan Ridho Allah Ta'ala dalam melakukan bisnis baru yang akan dibuat tentunya bisnis yang terbaik menurut syariah Islam. Tujuan bisnis yang terbaik menurut syariah untuk memperoleh kemanfaatan finansial dan juga non finansial sekaligus membantu dan meningkatkan kemakmuran bersama.
8. *Plesure of Allah* (kebahagiaan). Pelaku bisnis menyadari bahwa investasi yang dilakukan diyakini direstui Allah Ta'ala. Dengan

5

demikian, Hal ini bisa mendatangkan kesenangan, kebahagiaan dan kesejahteraan lahiriah dan batiniah bagi pelaku bisnis maupun umat manusia yang lain. Dan meyakini kebenarannya sesuai dengan aqidah Islam bahwa bisnis atau investasi yang dilakukan mendatangkan kenikmatan dan kesenangan hidup bagi para pelaku bisnis dan manusia pada umumnya.

9. *Mercy of Allah* (mencari Rahmat Allah). Istilah Rahmat ini diartikan sebagai karunia atau berkah. Jika bisnis didirikan dengan investasi yang dilakukan berdasarkan motivasi ingin memperoleh berkah dan karunia dari Allah Ta'ala, maka secara filosofi pasti bisnis ini merupakan bisnis yang terbaik. Karena berkah dan karunia Allah Ta'ala merupakan suatu kondisi kehidupan yang sangat menentramkan dan menyenangkan bagi setiap muslim/muslimah yang beriman.
10. Memperoleh pahala dari Allah Ta'ala dan niat berdimensi dunia akhirat. Keuntungan materi dan ekonomi bukan satu-satunya tujuan yang menjadi ujung tombak dalam meraih sukses suatu kegiatan bisnis. Tetapi lebih dari itu yang meliputi pahala atau ganjaran Allah Ta'ala di dunia dan di akhirat merupakan keuntungan yang utama. Meski mungkin harus mengalami kerugian materi atau keuntungan finansial harus dilalui sementara waktu.

Keyakinan yang didasari bahwa perjalanan bisnis di dunia ini penuh dengan misteri yang sulit dinalar dengan perhitungan manusia. Prinsip ini mengindikasikan bahwa di atas manusia ada yang mengatur dan mengendalikan sukses atau gagalnya suatu kegiatan bisnis yang dijalankan. Dalam kondisi ini, tingkat ikhtiar (usaha) dan kepasrahan kepada Allah Ta'ala sama-sama penting untuk dijadikan etos kerja bagi pelaku bisnis Islam.

E. Kaidah-Kaidah dalam Investasi

Kaidah-kaidah yang membantu para investor dalam berinvestasi agar bisa memenuhi motif di atas dapat dijelaskan secara ringkas sebagai berikut:

1. **Kaidah Keimanan**
Dalam hal ini ada yang harus diyakini bagi seorang investor, yaitu harta yang ia kelola hanyalah sebuah titipan dari Sang Khaliq. Sebagaimana tercantum dalam QS. Al-Baqarah : 30, bahwa manusia hanyalah sebagai khalifah di muka bumi dan ditugaskan untuk

memakmurkan dunia. Karena itu manusia tidak berhak untuk membuat kerusakan di muka bumi.

2. Kaidah Akhlak

Salah satu tujuan diutusnya Rasulullah bagi umat manusia adalah memperbaiki dan menyempurnakan akhlak manusia tersebut. Dalam segala aktivitas apapun Islam selalu mengedepankan akhlak, begitu juga dengan investasi. Ada pilar yang sangat dikedepankan dalam kaidah ini adalah ASIFAT yaitu : *Akhidah* (ketaatan kepada Allah Ta'ala), *Shiddiq* (benar), *Fathanah* (cerdas), *Amanah* (jujur/terpercaya) dan *Tabligh* (komunikatif).

3. Kaidah Sosial Masyarakat

Investasi bukanlah tujuan akhir dalam ekonomi Islam. Investasi hanyalah sebuah alat untuk mewujudkan cita-cita yang lebih tinggi lagi yaitu berupa kesejahteraan sosial untuk individu dan masyarakat.

4. Kaidah Perekenomian

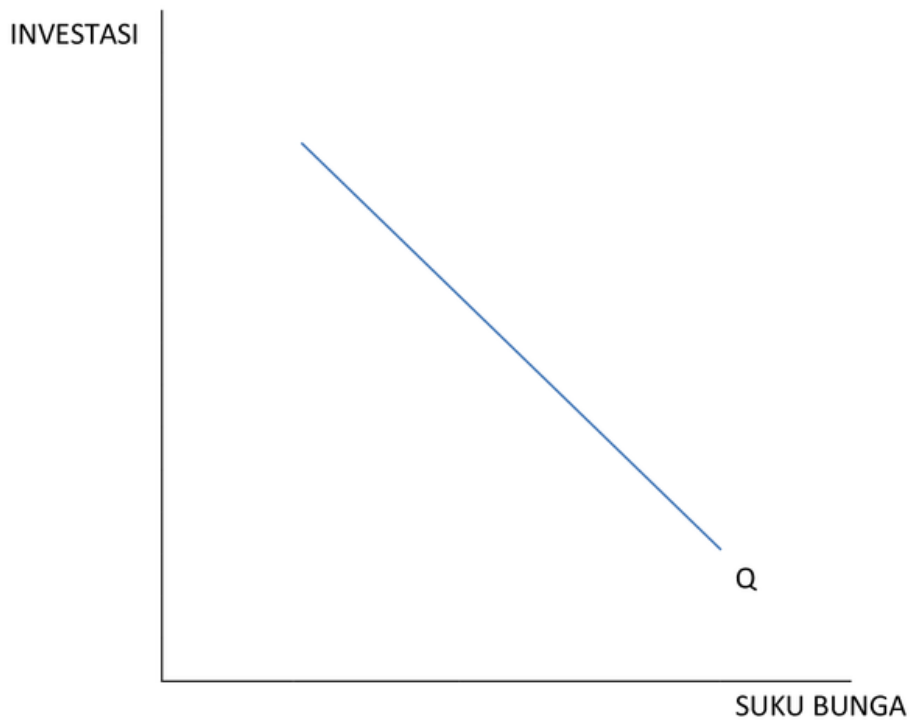
Dalam kaidah ini, syariah Islam mendorong manusia untuk mengambil sebab akibat dalam memajukan perekonomian dengan memperoleh keuntungan. Islam memberikan kaidah prioritas dalam mewujudkan keuntungan berinvestasi.

5. Kaidah Syar'i pada Investasi

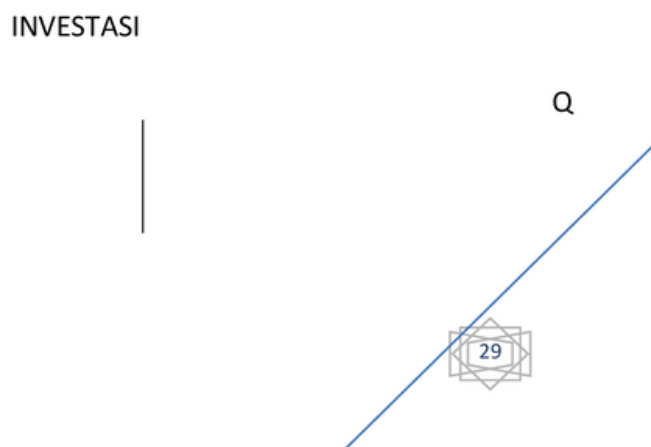
Ada banyak kaidah syar'i yang berlaku pada investasi, salah satunya adalah *Al-ashlu fil asy-yaa' al-ibaahah* (hukum asal dari segala sesuatu adalah boleh). Dalam artian selama tidak ada dalil yang melarangnya maka hal tersebut boleh dilaksanakan. Maka berinvestasi dalam Islam boleh dilaksanaka karena tidak ada dalil yang melarangnya. Namun jika investasi yang dijalankan bertentangan dengan visi di atas, maka hal tersebut menjadi terlarang.

F. Perbandingan Kurva Investasi Konvensional dengan Syariah

Kurva investasi secara konvensional menunjukkan X adalah tingkat bunga, Y adalah tingkat investasi dan Q adalah tingkat keuntungan. Bunga di perekonomian konvensional merupakan indikator penting dalam investasi. Ketika suku bunga tinggi investasi akan turun, karena orang cenderung lebih memilih menyimpan uangnya di bank dan mendapatkan bunga atau keuntungan tanpa mengerjakan aktivitas ekonomi (investasi). Sehingga kegiatan ekonomi menurun. Sedangkan, ketika tingkat bunga rendah investasi akan naik. Namun demikian kegiatan ekonomi tidak meningkat karena investasi ditujukan pada pasar saham dan uang.



7
 Kurva investasi secara Islam menunjukkan X adalah zakat, Y adalah tingkat investasi, dan Q adalah nilai pahala yang bermakna setiap tindakan investasi yang sesuai prinsip syariah menambah pahala atau kemaslahatan bagi orang banyak. Ketika investasi meningkat maka pembayaran zakat akan lebih tinggi atau semakin meningkat. Zakat tersebut dapat membantu orang-orang yang tidak mampu sehingga meningkatkan kesejahteraan umat Islam.



G. Identifikasi Peluang Usaha

Studi kelayakan bisnis perlu melakukan identifikasi di lapangan untuk menentukan kesempatan peluang usaha yang akan diperoleh. Untuk itu ada beberapa cara dalam melakukan identifikasi kesempatan usaha yang perlu diperhatikan antara lain :

1. Peluang Bisnis Potensial

Ada beberapa ciri peluang usaha yang memiliki potensi, yaitu sebagai berikut:

- a. Bisnis yang akan dipilih adalah bisnis di mana konsumen sangat berminat untuk menikmati hasil produksinya. Dengan demikian bisnis yang dibangun adalah bisnis yang potensial atau memiliki nilai jual cukup tinggi.
- b. Tidak menentukan bisnis yang dipilih sebagai ambisi pribadi semata, tapi hendaknya menentukan bisnis yang berpotensi untuk mendapatkan keuntungan bersama.
- c. Bisnis yang dipilih mempunyai waktu yang panjang bertahan di pasar.
- d. Diharapkan tidak banyak menghabiskan modal (uang) dengan selalu berpegang pada prinsip efisiensi.
- e. Bisnis yang dipilih hendaknya tidak bersifat momentum (kejadian sesaat) atau bersifat musiman.
- f. Diharapkan bisnis tersebut dapat ditingkatkan skalanya menjadi skala industri.

8

Untuk memulai usaha bisnis yang memiliki bisnis yang potensial, dalam laporan SKBS perlu mengetahui ciri-ciri sebuah peluang yang mendasari sebuah bisnis yang baik. Ciri-ciri peluang bisnis yang baik adalah:

8

- a. Bisnis tersebut merupakan bisnis orisinal dan bukan tiruan. Bisnis yang sukses itu bukan hanya meniru bisnis orang lain. Sebab, bisnis yang hanya meniru belum tentu hasilnya sama persis dengan bisnis yang ditiru tersebut. Hal ini disebabkan karena kondisi dan situasi yang telah terjadi dan yang akan terjadi belum tentu sama.
- b. Peluang itu harus bisa mengantisipasi perubahan persaingan dan kebutuhan pasar di masa yang akan datang. Artinya, peluang itu harus dapat ditingkatkan nilai jualnya serta bisa terus diinovasi.
- c. Benar-benar sesuai dengan 'minat' Anda atau ada '*link*' dengan pengetahuan, keahlian dan sifat Anda agar peluang itu dapat bertahan lebih lama.
- d. Tingkat visibilitas (kelayakan usaha) benar-benar teruji, sehingga perlu dilakukan penelitian dan uji coba di pasar.
- e. Bersifat ide yang kreatif dan inovatif bukan tiruan dari ide orang lain.
- f. Anda yakin bisa mewujudkannya dan sukses untuk menjalaninya.
- g. Anda senang menjalankannya dan benar-benar suka bisnis tersebut.

H. Faktor Keberhasilan Peluang Usaha

Faktor-faktor yang mampu membuat keberhasilan sebuah usaha, sangat penting untuk diperhatikan. Kunci kesuksesan usaha berbeda untuk setiap jenis usaha yang dipilih. Misalnya kunci keberhasilan usaha menjual pakaian adalah model yang terbaru, pelayan yang memuaskan dan harga jual yang terjangkau. Sedangkan kunci kesuksesan usaha toserba adalah kelengkapan barang yang dijual, harga jual yang bersaing dan tempat usaha yang strategis.

Faktor-faktor yang membuat sebuah usaha sukses adalah sebagai berikut:

- a. Selalu berdoa kepada Allah *Ta'ala* agar usaha yang akan dijalankan mendapat bantuan untuk mencapai kesuksesan usaha. Karena kesuksesan usaha hanya ditentukan oleh Allah *Ta'ala*, sedangkan manusia tidak
- b. Mempunyai daya dan upaya selain ketentuan Allah *Ta'ala*.
- b. Mengikuti dan memenuhi kebutuhan konsumen.
- c. Mengikuti *trend* (kecenderungan) perubahan pasar.
- d. Terus menerus melakukan inovasi dan selalu meningkatkan kualitas penampilan produk.

6 1. Hubungan Antara Studi Kelayakan Bisnis dengan Disiplin Ilmu Ekonomi

Studi kelayakan berasal dari disiplin ilmu lainnya. Tanpa sumbangan ilmu lainnya, Studi Kelayakan Bisnis (SKB) tidak mungkin ada. Karena SKB tidak mempunyai bidang ilmu berdiri sendiri seperti manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Keberadaan SKB bisnis merupakan ilmu terapan yang digunakan untuk menyelesaikan suatu masalah dalam kegiatan ekonomi.

Dan SKB dilengkapi dengan berbagai alat bantu yang berasal dari berbagai disiplin ilmu lain. Misalnya, untuk mengetahui apakah produk yang dihasilkan dapat diterima pasar atau tidak, teori dan ilmunya ada di Manajemen Pemasaran, barang dan jasa yang dihasilkan apakah sudah diproduksi secara efektif dan efisien dapat dipelajari di Manajemen Operasi. Apakah bisnis yang akan dijalankan menguntungkan atau tidak, Manajemen Keuangan menyediakan penghitungan analisis kelayakan investasi. Berikut ini dijelaskan sumbangan ilmu ekonomi terhadap SKB:

Disiplin Ilmu	Bentuk Kontribusi	Manfaat
6 Ilmu Syariah Islam	1. Menilai kehalalan usaha 2. Menilai manfaat sosial untuk umat 3. Menilai operasional tidak terjadi kebathilan	Untuk menilai usaha sesuai dengan syariah Islam agar selamat di dunia dan akhirat dengan mendapat Ridho Allah Ta'ala.
6 Pemasaran	1. Analisis permintaan dan penawaran 2. Analisis segmentasi, targetting dan posisi pasar. 3. Analisis persaingan 4. Pemilihan strategi pemasaran 5. 6 Analisis bauran pemasaran	Untuk mengetahui dan menilai apakah produk yang dihasilkan dapat diterima dan diserap oleh pasar
Manajemen Sumber Daya Manusia	1. Analisis jabatan 2. Teknik pemberian kompensasi 3. 6 ruktur organisasi 4. Masalah pemeliharaan tenaga kerja	Untuk menilai kapabilitas tenaga kerja dan menempatkan orang pada tempat yang tepat.
Manajemen Keuangan	1. Menentukan modal investasi	Mengetahui apakah bisnis yang akan dijalankan

	2. Menilai arus kas 3. Mengetahui tingkat pengembalian modal 4. Analisis kelayakan investasi 6	menguntungkan
Manajemen Operasional	1. Pemilihan desain produk yang akan diproduksi 2. Penghitungan kapasitas perusahaan 3. Pemilihan mesin dan teknologi serta peralatan yang akan digunakan 4. Penentuan lokasi usaha 5. Penataan <i>lay-out</i> mesin, bangunan dan fasilitas lain 6. Penghitungan skala produksi yang ekonomis	Untuk mengetahui dan menilai apakah barang dan jasa yang dihasilkan sudah diproduksi secara efektif dan efisien.
Aspek Hukum dalam Bisnis	1. Memilih badan hukum yang tepat 2. Menentukan prosedur pendirian 3. Menilai apakah usaha yang akan dijalankan melanggar ketentuan Undang-Undang atau ketentuan peraturan yang berlaku	Untuk menilai bentuk yuridis organisasi yang tepat
Ilmu Sosial dan Lingkungan	1. Dampak pencemaran lingkungan (Amdal) 2. Penyerapan tenaga kerja 3. Dampak sosial	Untuk menilai dampak pencemaran dan pengaruhnya terhadap kondisi sosial masyarakat.

J. Kerangka Isi Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Secara umum laporan SKB memuat isi sebagai berikut :

BAB 1 PEMBUKAAN

1. Pendahuluan
2. Tujuan Membuat Laporan Studi Kelayakan Bisnis Syariah
3. Kunci Kesuksesan Bentuk Usaha Ini

BAB 2 ANALISIS MAKRO EKONOMI

1. Analisis Ekonomi
2. Analisis Demografi

3. Analisis Sosial Budaya
4. Analisis Hukum dan Politik
5. Analisis Teknologi

BAB 3 ANALISIS *STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREAT*
(SWOT)

1. *Strenght*
2. *Weaknesses*
3. *Opportunity*
4. *Threat*

BAB 4. ANALISIS ASPEK SUMBERDAYA MANUSIA

1. Kemampuan Pemilik
2. Jumlah Tenaga Kerja Dan Gaji
3. Job Spesifikasi
4. Job Deskriptif

BAB 5 ANALISIS ASPEK OPERASIONAL

1. Lokasi Usaha Yang Akan Direncanakan
2. Proses Produksi
3. Kualitas Produk Barang Atau Jasa
4. Penggunaan Teknologi

BAB 6 ANALISIS ASPEK PEMASARAN

1. Analisis Minat Konsumen
2. Analisis Mitra Usaha
3. Analisis Segmentasi, Target Pasar dan Posisi Pasar
4. Analisis Bauran Pemasaran Syariah

BAB 7 ANALISIS ASPEK KEUANGAN

1. Investasi Awal
2. Jumlah Pengeluaran
3. Analisis *Cahflow*
4. Analisis *Payback Period*
5. Metode *Investible Surplus Method (ISM)*
6. Analisis *Gold Value Method (GVM)*
7. Analisis *Gold Index (GI)*

BAB 8 KESIMPULAN DAN KEPUTUSAN

1. Kesimpulan
2. Keputusan Penilaian Kelayakan Investasi

BAB III

Analisis Lingkungan Makro Usaha dan SWOT

A. Analisis Lingkungan Makro

Semua usaha yang telah dipilih secara langsung dan tidak langsung akan dipengaruhi lingkungan makro usaha. Analisis lingkungan makro bermanfaat untuk memperkirakan peluang (*opportunity*) yang mungkin diperoleh apabila usaha dijalankan dan ancaman (*threat*) usaha yang perlu diantisipasi. Lingkungan makro dapat berubah-berubah sesuai dengan kondisi saat itu. Setiap daerah mempunyai lingkungan makro berbeda dengan daerah lainnya. Lingkungan makro tidak dapat dikendalikan dan hanya dihadapi oleh usaha yang akan dilaksanakan.

Analisis lingkungan makro terdiri dari:

1. Lingkungan Ekonomi

Analisis lingkungan ekonomi dalam membuat SKB lebih banyak mengarah kepada tingkat kemajuan pembangunan daerah yang ditandai dengan tingkat perekonomian masyarakat. Indikator untuk menganalisis lingkungan ekonomi adalah tingkat pendapatan masyarakat dan tabungan, pertumbuhan ekonomi, dan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB). Perkembangan investasi analisis lingkungan ekonomi sangat mempengaruhi perkembangan usaha bisnis, karena kemajuan perekonomian akan berdampak bagi kemajuan usaha bisnis.

2. Lingkungan Hukum dan Politik

Lingkungan hukum dan politik mempengaruhi keberadaan dan kegiatan operasional usaha bisnis. Kondisi ini disebabkan sasaran dan orientasi dari kebijakan perekonomian pemerintah, sehingga sering terjadi intervensi pemerintah. Adapun bentuk intervensi pemerintah adalah melokalisasi perkembangan usaha di kawasan tertentu, pendirian usaha bisnis, proses

administrasi perizinan, produk yang dilarang dijual dan produk yang harus dikembangkan di suatu daerah.

Di sisi lain, ada beberapa hal yang kerap terjadi lingkungan pemerintah yakni terkait masalah birokrasi dan biaya pengurusan administrasi. Praktik atau kenyataan di lapangan, sering terjadi birokrasi berbelit-belit dan besarnya jumlah dana yang harus dikeluarkan. Sehingga dalam membuat analisis SKB perlu memahami kondisi tersebut.

Peraturan hukum pemerintah daerah tempat usaha bisnis sangat mempengaruhi keberadaan usaha bisnis, khususnya dalam urusan perizinan. Kadangkalanya sering terjadi ketidaktegasan/lemahnya peraturan sehingga usaha bisnis yang sedianya dilarang tapi malah diizinkan atau dapat dijalankan.

Penilaian aspek ini penting dilakukan sebelum usaha ini mendapat kendala sampai pada diberhentikan oleh pihak-pihak yang berwajib. Karena dianggap beroperasi secara legal atau menghadapi protes masyarakat yang menganggap bahwa usaha yang dibangun melanggar norma kemasyarakatan.

Dalam aspek yuridis yang perlu dicermati dan diperhatikan adalah:

- a. *Who* (siapa pelaksana usaha bisnis)
Siapa pelaksana dapat didekati dengan dua macam:
 - Badan usahanya
 - Individu yang terlibat sebagai *decision makers*
Beberapa bentuk yuridis perusahaan:
 - *Perusahaan perorangan*, merupakan perusahaan yang dikelola oleh seseorang. Disatu pihak dia memperoleh semua keuntungan perusahaan, di sisi lain dia juga menanggung semua resiko yang timbul dari kegiatan perusahaan.
 - *Firma (Fa)*, suatu bentuk perkumpulan usaha yang didirikan oleh beberapa orang dengan menggunakan nama bersama. Semua anggota mempunyai tanggungjawab sepenuhnya. Bila perusahaan memperoleh untung dibagi bersama tapi bila menderita kerugian ditanggung bersama pula.
 - *Perseroan Komanditer (CV)*, merupakan suatu persekutuan beberapa orang yang masing-masing menyerahkan sejumlah uang dalam jumlah tertentu (tidak selalu sama). Anggota ada 2 macam ada yang aktif dan ada yang pasif.
 - *Perseroan Terbatas (PT)*, bentuk perusahaan yang modalnya terbagi atas saham-saham. Makin banyak saham yang dimiliki makin besar andilnya dan kedudukannya dalam perusahaan tersebut.

- *Koperasi*, merupakan bentuk badan usaha yang bergerak di bidang ekonomi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya yang bersifat murni pribadi dan tidak dapat dialihkan.

Identitas pelaksana:

- *Kewarganegaraan*, hal ini perlu diketahui karena berkaitan dengan prosedur pinjaman.
 - *Informasi bank*, perlu diketahui apakah anggota perusahaan sponsor **6**aha adalah debitur bank lain.
 - *Keterlibatan pidana dan perdata*, perlu diketahui apakah pelaksana usaha **terlibat dalam suatu tindakan yang dapat menimbulkan gugatan ataupun tuntutan.**
 - *Hubungan keluarga*, jika terdapat hubungan keluarga sebagai individu yang **terlibat dalam usaha**, perlu diselidiki bagaimana kebijaksanaan pengelolaan yang digunakan.
- b. *What* (usaha bisnis apa yang dibuat)
- Bidang usaha yang dibangun harus sesuai dengan anggaran dasar perusahaan.
 - Fasilitas yang akan disediakan.
 - Gangguan atau dampak terhadap lingkungan yang akan ditimbulkan oleh usaha bisnis tersebut.
 - Pengupahan yang sesuai standar upah minimum provinsi tersebut.
- c. *Where* (di mana usaha bisnis dibuat)
- Usaha bisnis yang akan dibuat mempertimbangkan:
- Perencanaan wilayah oleh pemerintah daerah agar tidak terjadi pemindahan usaha.
 - Status tanah tempat usaha perlu dipastikan agar tidak terjadi sengketa lahan.
- d. *When* (kapan usaha bisnis akan dilaksanakan)
- Di samping waktu operasional, perlu dilihat pula waktu pelaksanaan yang tepat untuk melaksanakan usaha bisnis tersebut terutama setelah mendapat perizinan usaha oleh pemerintah daerah.
- e. *How* (bagaimana usaha bisnis dilaksanakan)
- Ini berhubungan dengan aspek manajemen terutama pada operasional usaha bisnis tersebut.

3. Lingkungan Teknologi

Pelaksanaan usaha bisnis sangat perlu mempertimbangkan kondisi teknologinya. Karena kualitas operasional usaha bisnis sangat dipengaruhi kualitas teknologi yang digunakan. Secara manajerial, kemajuan teknologi akan mempunyai konsekuensi mempercepat perkembangan alat produksi, alat transportasi, alat mengerjakan administrasi dan lain sebagainya.

4. Lingkungan Sosial Budaya

Pelaksanaan usaha bisnis tentunya berpijak pada kepentingan sosial, apa kebutuhan masyarakat, apa nilai dan norma-norma sosial yang mereka miliki. Jika usaha bisnis tidak dapat menyelami dan memenuhi kebutuhan sosial maka akan menimbulkan kesulitan dalam mencapai keberhasilan usaha bisnis. Karenanya, lingkungan sosial budaya berupa sikap, nilai dan tata sosial kehidupan masyarakat menjadi bagian yang harus dianalisis dalam SKBS. Selanjutnya menghubungkan lingkungan sosial budaya masyarakat setempat dengan peluang usaha yang akan didirikan.

5. Lingkungan Kependudukan

Keadaan penduduk di sekitar usaha mempengaruhi keberhasilan suatu usaha bisnis. Laporan SKBS perlu menganalisis tingkat pertumbuhan, struktur usia, urbanisasi dan status kesehatan penduduk. Daerah yang tingkat pertumbuhan penduduk tinggi akan mempunyai prospek usaha bisnis yang baik dan kelangsungan hidup usaha lebih lama. Artinya daerah tersebut mempunyai pertumbuhan dan perkembangan pasar dan tersedianya sumber tenaga kerja yang dibutuhkan. Terjadinya urbanisasi yang pesat pertanda pertumbuhan daerah tersebut tinggi dan sarana kehidupan semakin meningkat. Kondisi ini berarti potensi pasar untuk pemasaran produk dari usaha bisnis tersebut akan meningkat pula.

6

B. Analisis SWOT

Analisis dari *Strenght* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (kesempatan) dan *Threat* (ancaman) atau SWOT, merupakan perangkat analisis untuk mengetahui posisi usaha bisnis yang akan pilih. Analisis ini terdiri dari analisis internal merupakan elemen dari kekuatan (*strenght*) yang menggambarkan faktor-faktor keunggulan yang dimiliki oleh usaha bisnis dan kelemahan (*weakness*) menggambarkan kelemahan yang dimiliki usaha bisnis tersebut.

Kekuatan (*strength*) segala sesuatu yang bagus yang dapat diperbuat oleh perusahaan, atau suatu karakteristik yang memiliki kapabilitas penting. Kekuatan itu dapat berupa keahlian (*skill*), keunggulan/kompetensi inti (*core competence*), sumberdaya, kemampuan bersaing, teknologi superior dan lain-lain. Kelemahan (*weakness*) adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan, atau suatu kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan.

Analisis eksternal terdiri dari kesempatan (*opportunity*) yang menggambarkan peluang keberhasilan usaha bisnis dan ancaman (*threat*) yang menggambarkan tantangan, ancaman, dan kegagalan usaha bisnis tersebut. Hasil analisis SWOT menjadi pedoman perusahaan dalam membuat analisis berikutnya, sehingga keberhasilan usaha bisnis tidak terlepas dari aspek kekuatan dan kesempatan untuk memberi daya gerak keberhasilan usaha bisnis tersebut.

Sedangkan kelemahan dan ancaman usaha harus diantisipasi perusahaan dengan membuat strategi untuk mencegah atau memperkecil kemungkinan kegagalan usaha tersebut. Berikut ini ada beberapa fakta dari analisis SWOT adalah:

a. Kekuatan (*strength*):

- Keunggulan dalam usaha
- Keuangan usaha cukup
- Reputasi usaha baik oleh *stakeholder*
- Usaha menjadi pemimpin pasar
- Mencapai skala ekonomi
- Menggunakan teknologi canggih
- Biaya usaha rendah
- Periklanan lebih baik
- Inovasi produk baik
- Pemilik berpengalaman
- Pabrik lebih bagus

b. Kelemahan (*weakness*):

- Tidak mempunyai perencanaan usaha
- Arah strategi usaha tidak jelas
- Fasilitas usaha sudah banyak rusak
- Profitabilitas cenderung turun

- Manajemen kurang baik
- Keahlian usaha masih kurang
- Reputasi usaha kurang
- Kurang riset dan pengembangan
- Citra pasar jelek
- Jaringan distribusi kurang besar
- Pemasaran kurang agresif
- Biaya usaha tinggi

c. Peluang (*opportunities*):

- Selera masyarakat masih tinggi
- Target konsumen masih tinggi
- Masuk pasar mudah
- Mengisi kekosongan barang
- Pertumbuhan usaha tinggi
- Pesaing masih sedikit

d. Ancaman (*threats*):

- Pesaing biaya rendah
- Barang substitusi naik
- Pertumbuhan pasar lambat
- Perubahan peraturan
- Perubahan selera konsumen

Perusahaan harus dapat menggunakan kekuatannya untuk kesuksesan usaha. Sedangkan kelemahan yang ada, harus diperbaiki. Strategi dibangun berdasarkan kekuatan perusahaan dan apa yang terbaik yang dapat diperbuat oleh perusahaan, serta berusaha menghindari kelemahan dan kekurangmampuan perusahaan.

BAB IV

Analisis Aspek Sumber Daya Insani

A. Sumber Daya Insani dalam Konsep Islam

Kajian tentang sumber daya insani dimulai dari keberadaan manusia sebagai makhluk yang sengaja diciptakan oleh Allah Ta'ala dengan sebaik-baik bentuk, sesuai dengan firman Allah dalam Surat At-Tiin ayat 4. Manusia dibekali dengan nafsu, diberikan akal untuk berpikir, sehingga ia bebas menentukan jalan mana yang akan dipilih, jalan yang diilhamkan kepadanya.

Potensi lain yang ada pada manusia adalah rasio (pemikiran), kalbu (hati), ruh (jiwa) dan jasmani (raga). Dengan konsep awal bahwa Allah Ta'ala menciptakan manusia di muka bumi ini adalah sebagai kholifah. Makna kholifah di sini adalah, dijadikannya manusia sebagai wakil Allah Ta'ala harus bisa memelihara lingkungan dunia. Lingkungan di sini salah satunya termasuk menjalankan roda kegiatan pekerjaan. Karena hidup itu harus bekerja, tanpa bekerja hidup manusia seakan kosong dan tiada bermanfaat.

Dalam Al Qur'an telah diperkenalkan dan dijelaskan kepada kita tentang hukum-hukum, hal-hal yang dinilai baik atau buruk, boleh atau tidak menurut aturan syari'ah. Dengan dilengkapi akal dan potensi, manusia tentu dapat berfikir dan memilah segala bentuk kegiatan yang harus dilakukannya.

Sementara itu³ keberadaan sumber daya insani dalam kajian Islam merupakan insan sebagai sumber daya pelaksana suatu usaha bisnis, harus mempunyai karakteristik atau sifat-sifat yang dimiliki dari *shifatul anbiyaa'* atau sifat-sifat para nabi terutama Nabi Muhammad *Ṣalla'l-Lahu'alaihi wa Sallam*. Sifat-sifat Rasulullah tersebut dapat pula disingkat dengan ASIFAT, yaitu : *Akhidah* (ketaatan kepada Allah Ta'ala), *Shiddiq* (benar), *Fathanah* (cerdas), *Amanah* (jujur/terpercaya) dan *Tabligh* (komunikatif).

ASIFAT tersebut merupakan hal yang harus ada pada diri insan umat Islam, karena dengan ASIFAT tersebut ia dapat bekerja secara profesional. Profesional secara syari'ah artinya mengelola suatu usaha/kegiatan dengan ahli dan mampu yang selalu berlandaskan pada ASIFAT. Dalam bisnis Islami ada dua faktor yang menjadi kata kunci kesuksesan, yakni kejujuran dan keahlian. Karena amanah atau kejujuran merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang yang beriman.

Dalam Al Qur'an Surat Al-Anfal ayat 27 dijelaskan, bahwa seseorang tidak boleh berkhianat dalam menunaikan amanahnya padahal mereka adalah orang yang mengetahui. Demikian juga dalam Surat An-Nisaa' ayat 58: Allah Ta'ala menyatakan:

"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat".

Kandungan ayat tersebut menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, yaitu orang yang mempunyai keahlian di bidang tersebut. Karena menempatkan seseorang sesuai dengan keahliannya merupakan salah satu karakteristik profesionalisme dalam Islam. karena ia mempunyai kemampuan dan keterampilan dalam melaksanakan suatu pekerjaan.

Karena pengertian dari profesional itu sendiri adalah seseorang memiliki keterampilan dan pengetahuan tertentu yang menyebabkan dia memiliki kemampuan untuk melaksanakan pekerjaan tertentu. Dan biasanya keterampilan dan pengetahuan ini diperoleh melalui pengalaman, pendidikan dan pelatihan dalam pekerjaannya.

Profesional juga memiliki pengertian bawah seorang yang mengerjakan sesuatu bukan hanya dorongan rasa senang, tetapi juga karena menempatkan pekerjaan, jabatan atau profesi yang diemban sebagai sumber mata pencaharian. Bersangkutan dengan profesi, tentu diperlukan kepandaian khusus untuk menjalankannya dan mengharuskan adanya pembayaran untuk melakukannya.

Dan menurut pengertian lain, profesional adalah suatu nilai praktis berwujud kehandalan dalam mengelola sebuah organisasi dan kecekatan dalam menjalankan kegiatan. Sebuah lembaga keuangan, atau perusahaan yang profesional berarti organisasi kelembagaannya harus terkelola dengan baik pula.

Manajemen sumber daya insani adalah suatu ilmu atau seni yang merencanakan dan mengatur sumber daya sesuai dengan syari'ah Islam yang dimiliki setiap individu yang dapat digunakan secara optimal untuk tujuan yang optimal. Konsep dasarnya adalah karyawan adalah insan yang mempunyai perasaan, berfikir dan mempunyai kelebihan dan kekurangan, bukan mesin. Sehingga ia memiliki pemikiran, kreatifitas, kemampuan dan potensi yang berbeda-beda.

Sedangkan untuk pengertian dari sumber daya manusia itu sendiri, ada beberapa pengertian:

1. Sumber daya manusia adalah manusia yang bekerja di lingkungan suatu organisasi (disebut juga personil, tenaga kerja, pekerja atau karyawan).
2. Sumber daya manusia adalah potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya.
3. Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan asset dan berfungsi sebagai modal di dalam organisasi bisnis.

3

Potensi sumber daya manusia sangat bermanfaat dalam mengelola suatu organisasi, karena sebuah sistem bagaimanapun bagusnya, tidak akan berarti apa-apa jika tidak dijalankan oleh para pelakunya. Pelaku itulah yang dinamakan sumber daya manusia.

Berikut ini akan dipaparkan perbandingan model manajemen sumber daya insani berdasarkan model syari'ah Islam, model tradisional dan model *human resources*.

Model Syari'ah Islam	Model Tradisional	Model <i>Human Resources</i>
<u>Asumsi</u> 1. Pekerjaan merupakan ibadah kepada Allah <i>Ta'ala</i> untuk mencari harta yang halal. 2. Bekerja memperoleh pahala 3. Bekerja secara profesional yang sesuai dengan syari'ah Islam.	<u>Asumsi</u> 1. Pekerjaan tidak boleh begitu disukai oleh sebagian besar karyawan. 2. Apa yang dikerjakan karyawan tidak penting ketimbang apa yang diperoleh dari karyawan itu (upah). 3. Hanya beberapa orang yang mampu bekerja secara kreatif, menentukan tujuan dan mengawasi diri sendiri.	<u>Asumsi</u> 1. Pekerjaan sesuatu yang menyenangkan dan bukan menyumbang hal yang berarti. 2. Sebagian besar orang lebih kreatif, tanggungjawab, dan mampu mengontrol diri sendiri.
<u>Kebijakan</u> 1. Tugas pokok manajer adalah membuat karyawan dihargai dan berguna sebagai implementasi <i>hablumminannas</i> . 2. Menciptakan lingkungan yang Islami yang memungkinkan karyawan bekerja	<u>Kebijakan</u> 1. Tugas pokok manajer adalah mengawasi dari dekat. 2. Harus merinci tugas supaya lebih mudah dan sederhana. 3. Harus mengembangkan tugas-tugas dan prosedur yang ditaati secara sungguh-sungguh.	<u>Kebijakan</u> 1. Tugas pokok manajer adalah memanfaatkan SDM yang ada. 2. Menciptakan lingkungan yang memungkinkan anggota menyumbangkan kemampuannya. 3. Mendorong partisipasi dan memperbesar <i>selfdirection</i> dan

bersungguh-sungguh. 3. Mendorong partisipasi dan merasa diawasi oleh Allah <i>Ta'ala</i> .		<i>selfcontrol</i> pada bawahan.
<u>Harapan</u> 1. Karyawan bekerja secara profesional dan tidak berkhianat. 2. Karyawan bekerja dengan jujur untuk mendapat Ridho Allah <i>Ta'ala</i> .	<u>Harapan</u> 1. Karyawan bekerja baik jika upah pantas dan pimpinan baik. 2. Jika ada pengawasan dan karyawan sederhana akan dapat bekerja sesuai standar.	<u>Harapan</u> 1. Memperluas pengaruh pada bawahan, meningkatkan efisiensi kerja. 2. Kepuasan kerja akan meningkat jika bawahan merasa hasil yang dicapai dari pemanfaatan sepenuhnya SDM yang ada.

Sumber: dari berbagai sumber yang diolah

B. Etos Kerja dalam Syariah Islam

Islam adalah agama yang menyuruh umatnya bekerja keras. Kenyataan ini dapat terlihat dari serangkaian firman Allah *Ta'ala* dalam Al- Qur'an yang sangat menekankan arti penting bekerja. Diantaranya, Islam tidak hanya memerintahkan manusia hanya untuk ibadah sholat saja, namun manusia juga diperintahkan untuk mencari rezeki yang halal di muka bumi. Sesuai dalam Al Qur'an yang artinya sebagai berikut :

"Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah. Dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung" (Q.S. Al Jumua'ah : 10).

Bekerja keras adalah implikasi dari etos kerja Islami. Etos kerja Islami itu sendiri berasal dari Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad *Shalla'l-Lahu' alaihi wa Sallam*, yang mengajarkan bahwa dengan bekerja keras dapat menghapus dosa dari Allah *Ta'ala*. Tidak ada makanan yang lebih baik dibandingkan apa yang dimakan dari hasil jerih payahnya atau kerja kerasnya sendiri.

Etos kerja islami memberikan pandangan mengenai dedikasi yang tinggi dalam bekerja keras sebagai sebuah kewajiban. Usaha yang cukup haruslah menjadi bagian dari kerja yang dilakukan seseorang, agar bisa memperoleh apa yang menjadi tujuan kerja itu sendiri.

Etos kerja Islami menekankan pada kerja sama dalam bekerja, dan konsep konsultasi yang terlihat sebagai jalan untuk mengatasi rintangan atau masalah dan menghindari kesalahan. Hubungan sosial dalam bekerja merupakan pendorong yang bertujuan untuk mempertemukan kebutuhan seseorang dan membuat keseimbangan antara kebutuhan individu dan kehidupan sosial.

Etos kerja Islami memberikan tekanan pada kerja yang rata-rata dapat membantu pertumbuhan atau kemajuan personal, penghargaan terhadap diri sendiri atau orang lain, kepuasan kerja, dan pemberdayaan diri. Adanya tekanan untuk bekerja secara kreatif dapat sebagai sumber dari kesenangan dan prestasi. Bekerja keras dipandang sebagai kebaikan, dan barang siapa yang bekerja keras maka akan lebih mungkin mendapatkan kemajuan dalam hidupnya.

Sebaliknya, jika tidak mau bekerja keras maka akan dipandang sebagai penyebab kegagalan dalam hidup. Bekerja keras sebagai bentuk wujud tanggungjawab dan kompetisi bertujuan untuk mendorong sekaligus memperbaiki kualitas kerja karyawan. Kata lain etos kerja Islami memperlihatkan bahwa kehidupan tanpa kerja keras tidak mempunyai arti apa-apa.

Waktu pekerjaan dalam aktivitas ekonomi adalah kewajiban yang harus dipenuhi. Selain itu aktif bekerja merupakan perintah agama, etos yang dominan dalam Islam ialah menggarap kehidupan ini secara giat, dengan mengarahkannya kepada yang lebih baik.

Apabila sikap dan pola kerja prestatif sudah membudaya dan sudah menjadi etos kerja pribadi muslim, sudah selayaknya mereka akan menjadi contoh dalam menikmati kepuasan kerja, pekerjaan dan kinerja terbaiknya. Sebagaimana dicontohkan Rasulullah yang selalu menjaga kualitas dalam ibadah dan urusan duniawi.

Dalam Islam juga diajarkan segala bentuk aktivitas manusia baik itu amal sholeh atau ibadah harus memenuhi syarat, diantaranya adalah keikhlasan, cinta, istiqomah, bersedia berkorban, dan membelanjakan harta di jalan yang benar. Semua itu dapat digambarkan dalam aktivitas manusia yang dilandasi dengan etos kerja Islami.

Ciri-ciri Etos Kerja Muslim

Ciri-ciri orang yang mempunyai dan menghayati etos kerja Islam akan tampak dalam sikap dan tingkah lakunya yang dilandaskan pada suatu keyakinan yang sangat mendalam. Bahwa bekerja itu merupakan bentuk

ibadah, suatu panggilan dan perintah Allah Ta'ala yang akan memuliakan dirinya, memanusiaikan dirinya sebagai bagian dari manusia pilihan. Al-Qur'an menanamkan kesadaran bahwa dengan bekerja berarti kita merealisasikan fungsi kehambaan kita kepada Allah Ta'ala, dan menempuh jalan menuju ridha-Nya, mengangkat harga diri, meningkatkan taraf hidup, dan memberi manfaat kepada sesama, bahkan kepada makhluk lain.

Dengan tertanamnya kesadaran ini, seorang muslim atau muslimah akan berusaha mengisi setiap ruang dan waktunya hanya dengan aktivitas yang berguna. Semboyannya adalah *"Tiada waktu tanpa kerja, tiada waktu tanpa amal."* Agar nilai ibadahnya tidak luntur, maka perangkat kualitas etos kerja yang Islami harus diperhatikan. Berikut ini adalah kualitas etos kerja Islam yang terpenting untuk dihayati.

a. Baik dan Bermanfaat

Islam hanya memerintahkan atau menganjurkan pekerjaan yang baik dan bermanfaat bagi kemanusiaan, agar setiap pekerjaan mampu memberi nilai tambah dan mengangkat derajat manusia baik secara individu maupun kelompok. Di uraikan dalam Surat Al-An'am ayat 132:

Artinya: *"Dan masing-masing orang memperoleh derajat-derajat (seimbang) dengan apa yang dikerjakannya, dan Tuhanmu tidak lupa atas apa yang kamu semua lakukan"* (QS. Al-An'am:132)

Pekerjaan yang standar adalah pekerjaan yang bermanfaat bagi individu dan masyarakat, secara material dan moral spiritual. Jika tidak diketahui adanya pesan khusus dari agama, maka seseorang harus memperhatikan pengakuan umum bahwa sesuatu itu bermanfaat, dan berkonsultasi kepada orang yang lebih tahu.

Jika hal ini pun tidak dilakukan, minimal kembali kepada pertimbangan akal sehat yang didukung secara nurani yang sejuk, lebih-lebih jika dilakukan melalui media shalat meminta petunjuk (*istikharah*). Dengan prosedur ini, seorang muslim tidak perlu bingung atau ragu dalam memilih suatu pekerjaan.

b. Al-Itqan (Kemantapan atau *Perfectness*)

Kualitas kerja yang *itqan* atau *perfect* merupakan sifat pekerjaan, kemudian menjadi kualitas pekerjaan yang Islami. Rahmat Allah Ta'ala telah dijanjikan bagi setiap orang yang bekerja secara *itqan*, yakni

mencapai standar ideal secara teknis. Untuk itu, diperlukan dukungan pengetahuan dan skill yang optimal. Dalam konteks ini, Islam mewajibkan umatnya agar terus menambah atau mengembangkan ilmunya dan tetap berlatih. Suatu ketrampilan yang sudah dimiliki dapat saja hilang, akibat meninggalkan latihan, padahal manfaatnya besar untuk masyarakat.

Karena itu, melepas atau menterlantarkan ketrampilan tersebut termasuk perbuatan dosa. Konsep *Itqan* memberikan penilaian lebih terhadap hasil pekerjaan yang sedikit atau terbatas, tetapi berkualitas, dari pada output yang banyak, tetapi kurang bermutu.

c. *Al-Ihsan* (Melakukan yang terbaik atau lebih baik lagi)

Kualitas ihsan mempunyai dua makna dan memberikan dua pesan, yaitu:

Pertama, pengertian *ihsan* sama dengan '*itqan*'. Pesan yang dikandungnya ialah agar setiap muslim mempunyai komitmen terhadap dirinya untuk berbuat yang terbaik dalam segala hal yang ia kerjakan. Seperti dalam Surat Al-Qoshos ayat 77:

Artinya : Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (ihsan) sebagaimana Allah telah berbuat baik (ihsan) kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan. (QS. Al-Qoshos:77).

Kedua, *ihsan* mempunyai makna 'lebih baik' dari prestasi atau kualitas pekerjaan sebelumnya. Makna ini memberi pesan peningkatan yang terus-menerus, seiring dengan bertambahnya pengetahuan, pengalaman, waktu, dan sumber daya lainnya. Adalah suatu kerugian jika prestasi kerja hari ini menurun dari hari kemarin.

Keharusan berbuat yang lebih baik juga berlaku ketika seorang muslim membalas jasa atau kebaikan orang lain. Bahkan, idealnya ia tetap berbuat yang lebih baik, ketika membalas keburukan orang lain. Semangat kerja yang ihsan ini akan dimiliki manakala seseorang bekerja dengan semangat ibadah, dan dengan kesadaran bahwa dirinya sedang dilihat oleh Allah *Ta'ala*.

d. Al-Mujahadah (Kerja keras dan Optimal)

Di dalam Al-Qur'an meletakkan kualitas *mujahadah* dalam bekerja pada konteks manfaatnya, yaitu untuk kebaikan manusia sendiri, dan agar nilai guna dari hasil kerjanya semakin bertambah. *Mujahadah* dalam maknanya yang luas seperti yang didefinisikan oleh ulama, yakni mengerahkan segenap daya dan kemampuan yang ada dalam merealisasikan setiap pekerjaan yang baik. Dapat juga diartikan sebagai mobilisasi serta optimalisasi sumber daya.

Sebab, sesungguhnya Allah *Ta'ala* telah menyediakan fasilitas segala sumber daya yang diperlukan melalui hukum '*taskhir*', yakni menundukkan seluruh isi langit dan bumi untuk manusia. Tinggal peran manusia sendiri dalam memobilisasi serta mendayagunakannya secara optimal, dalam rangka melaksanakan apa yang Allah *Ta'ala* ridhai.

Bermujahadah atau bekerja dengan semangat jihad (*ruhul jihad*) menjadi kewajiban setiap muslim dalam rangka tawakkal sebelum menyerahkan (*tafwidh*) hasil akhirnya pada keputusan Allah *Ta'ala*. Firman Allah *Ta'ala* dalam Surat Ali-Imron ayat 159:

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 bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya. (QS. Ali-Imron : 159).

e. Tanafus dan Ta'awun (Berkompetisi dan Tolong-menolong)

Dalam Al-Qur'an ada juga menyerukan persaingan dalam kualitas amal shaleh. Pesan persaingan ini kita dapati dalam beberapa ungkapan Qur'ani yang bersifat "*amar*" atau perintah. Ada perintah "*fastabiqul khairat*" (maka, berlomba-lombalah kamu sekalian dalam kebaikan).

Seperti dalam Surat Al-Maidah ayat 2:

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan

(mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya. (QS. Al-Maidah: 2).

Karena dasar semangat dalam kompetisi Islami adalah ketaatan kepada Allah *Ta'ala* dan ibadah serta amal shaleh, maka wajah persaingan itu tidaklah seram, saling mengalahkan atau mengorbankan. Akan tetapi, untuk saling membantu (*ta'awun*). Dengan demikian, obyek kompetisi dan kooperasi tidak berbeda, yaitu kebaikan dalam garis horizontal dan ketaqwaan dalam garis vertical, Sehingga orang yang lebih banyak membantu dimungkinkan amalnya lebih banyak serta lebih baik, dan karenanya, ia mengungguli *score* kebajikan yang diraih saudaranya.

f. Mencermati Nilai Waktu

Keuntungan atau pun kerugian manusia banyak ditentukan oleh sikapnya terhadap waktu. Sikap imani adalah sikap yang menghargai waktu sebagai karunia Ilahi yang wajib disyukuri. Hal ini dilakukan dengan cara mengisinya dengan amal shaleh, sekaligus waktu itu pun merupakan amanat yang tidak boleh disia-siakan. Sebaliknya, sikap ingkar adalah cenderung mengutuk waktu dan menyia-nyiakannya.

Waktu adalah sumpah Allah *Ta'ala* dalam beberapa ayat kitab suci-Nya yang mengaitkannya dengan nasib baik atau buruk yang akan menimpa manusia, akibat tingkah lakunya sendiri. Semua macam pekerjaan *ubudiyah* (ibadah vertikal) telah ditentukan waktunya dan disesuaikan dengan kesibukan dalam hidup ini. Kemudian, terpulang kepada manusia itu sendiri, apakah mau melaksanakannya atau tidak.

Waktu adalah hidup itu sendiri, maka jangan sekali-kali engkau sia-siakan, sedetik pun dari waktumu untuk hal-hal yang tidak berfaidah. Setiap orang akan mempertanggungjawabkan usianya yang tidak lain adalah

rangkaian dari waktu. Sikap negatif terhadap waktu niscaya membawa kerugian, seperti gemar menangguk atau mengulur waktu, hal ini bisa menyebabkan kita kehilangan kesempatan. Bila itu terjadi, biasanya ia akan mengambang hitamkan waktu. Sebab bisa jadi saat itu ia mengalami kerugian, sehingga tidak punya kesempatan untuk memperbaiki kesalahan tadi (mengulur waktu).

Secara teoritis, kaum muslimin mempunyai etos kerja yang demikian kuat dan mendasar, karena didasari adanya iman, berhubungan langsung dengan kekuasaan Allah *Ta'ala*, dan merupakan persoalan hidup dan mati. Karakteristik seorang muslim adalah insan yang ramah, tetapi bukan lemah. Serius, tetapi familiar dan tidak kaku. Perhitungan, tetapi bukan pelit. Penyantun, tetapi mengajak bertanggungjawab. Disiplin, tetapi pengertian, mendidik, dan mengayomi.

Kreatif dan enerjik, tetapi hanya untuk kebaikan. Selalu memikirkan prestasi, tetapi bukan untuk dirinya sendiri. Kesenangannya adalah meminta maaf dan memberi bantuan dan kepandaianya adalah dalam rangka mengakui karunia Allah *Ta'ala* dan menghargai jasa atau prestasi orang lain.

C. Analisis Sumber Daya Insani (SDI)

Analisis sumber daya Insani (SDI) dalam membuat analisis SKB berpedoman pada *the right man in right job* artinya suatu jabatan diisi oleh orang yang cocok, sesuai dengan keahlian dan kemampuannya. Analisis SDI membahas:

1. Analisis jabatan terdiri dari:
 - g. Deskripsi pekerjaan
 - h. Spesifikasi jabatan
 - i. Standar pekerjaan.
2. Penentuan jumlah dan tingkat gaji tenaga kerja.
 - a. Deskripsi pekerjaan merupakan analisis untuk menjelaskan tugas, tanggungjawab, hak dan wewenang suatu jabatan pada usaha bisnis yang telah ditentukan. Deskripsi pekerjaan dapat bermanfaat untuk memberikan kemudahan dalam proses kegiatan operasional perusahaan sehingga terhindar dari kekacauan dalam bekerja.
 - b. Spesifikasi pekerjaan merupakan analisis persyaratan SDI yang harus dipenuhi untuk mengisi jabatan. Sehingga jabatan tersebut dapat terisi oleh orang yang sesuai dengan yang dibutuhkan.

- c. Standar pekerjaan adalah analisis untuk membuat tolak ukur kinerja pekerjaan dalam membuat prestasi pekerjaan. Analisis standar pekerjaan harus disesuaikan dengan tujuan dan target yang akan dicapai oleh usaha bisnis.

3. Penentuan jumlah dan tingkat gaji SDI

Analisis SDI dalam membuat SKB sangat berkaitan dengan bentuk struktur organisasi yang akan dibuat. Dari struktur organisasi dapat diketahui kebutuhan jumlah SDI untuk mengisi setiap jabatan. Penetapan struktur organisasi perlu mempertimbangkan efektifitas dan efisiensi pekerjaan sehingga memperkecil jumlah kebutuhan SDI.

Analisis penentuan jumlah tenaga kerja merupakan penyediaan SDI yang sesuai dengan kebutuhan operasional usaha bisnis. Setelah jumlah SDI ditentukan maka dapat dibuat anggaran pengeluaran jumlah gaji usaha bisnis. Analisis penentuan jumlah gaji SDI didasarkan pada analisis:

1. Pasar tenaga kerja. Jumlah gaji yang akan dikeluarkan ditentukan oleh permintaan dan penawaran bursa tenaga kerja. Apabila suatu daerah tempat usaha bisnis memiliki jumlah tenaga kerja lebih besar daripada jumlah usaha bisnis, maka tingkat gaji lebih rendah bila dibandingkan daerah usaha bisnis yang memiliki jumlah tenaga kerja lebih sedikit daripada jumlah usaha bisnis.
2. Ketentuan Upah minimum Regional (UMR) di daerah usaha bisnis yang mewajibkan perusahaan mengikuti ketentuan tersebut.
3. Pencapaian hasil laba dari usaha bisnis tersebut.

1. Konsep Upah dalam Ekonomi Islam

Sebelum menjelaskan konsep upah dalam ekonomi Islam, berikut ini akan dijelaskan perbedaan konsep upah ekonomi konvensional dengan ekonomi Islam

NO	ASPEK	EKONOMI KONVENSIONAL	EKONOMI ISLAM
1.	Mengaitkan antara jumlah upah dengan moral	Relatif	YA
2.	Memberikan upah didasarkan pada kewajiban dunia dan akhirat	TIDAK	YA
3.	Orientasi pemberian upah	TIDAK	YA

	mendapatkan pahala dan ridha Allah <i>Ta'ala</i> .		
4.	Upah dibeikan dengan prinsip keadilan (<i>justice</i>)	Relatif	YA
5.	Upah diberikan berdasarkan prinsip kelayakan	Relatif	YA

Pengupahan atau pemberian upah adalah salah satu masalah yang tidak pernah selesai diperdebatkan. Apapun bentuk organisasinya baik itu swasta maupun pemerintah. Seolah-olah pengupahan merupakan pekerjaan yang selalu membuat pihak manajemen berpikir berulang-ulang untuk menetapkan kebijakan tersebut.

Tidak sedikit besarnya upah selalu memicu konflik antara pihak manajemen dengan pihak yang dipekerjakan. Hal ini terbukti dengan banyaknya unjuk rasa di negara kita tentang kelayakan upah yang tidak sesuai dengan harapan, tidak berbanding lurus dengan apa yang mereka kerjakan.

Paradigma saat ini, pemberian upah di negara kita disadari atau tidak lebih condong berkiblat ke barat. Padahal konsep Islam dalam menetapkan upah telah dijelaskan lebih komprehensif dalam Al-Qur'an, diantaranya:

1. At-Taubah ayat 105

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۖ
وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ
تَعْمَلُونَ

"Dan katakanlah : "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu'min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah Yang Mengetahui akan ghaib dan yang nyata, lalu diberikan-Nya kepada kamu apa yang kamu kerjakan." (At Taubah : 105).

Dalam Surat At-Taubah : 105 di atas menjelaskan bahwa Allah *Ta'ala* memerintahkan kita untuk bekerja, dan Allah *Ta'ala* pasti membalas semua apa yang telah kita kerjakan. Yang paling penting dalam ayat ini adalah penegasan Allah *Ta'ala* bahwasanya motivasi atau niat bekerja itu haruslah benar. Apabila motivasi bekerja tidak benar, maka Allah *Ta'ala* akan membalas dengan cara memberi azab. Sebaliknya, kalau motivasi itu benar, maka Allah *Ta'ala* akan

membalas pekerjaan itu dengan balasan yang lebih baik dari apa yang kita kerjakan.

2. Surat An-Nahl ayat 97:

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً
طَيِّبَةً^ص وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

"Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami berikan balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan."

Dalam surat An-Nahl ayat 97 ini dijelaskan bahwa tidak ada perbedaan gender dalam menerima upah atau balasan dari Allah *Ta'ala*. Ayat ini menegaskan bahwa tidak ada diskriminasi upah dalam Islam jika mereka mengerjakan pekerjaan yang sama. Penegasan dari ayat ini ada dua hal, yaitu balasan Allah *Ta'ala* yang langsung diterima di dunia yaitu kehidupan yang baik atau rezeki yang halal. Sedangkan balasan di akherat adalah dalam bentuk pahala.

3. Surat Al-Kahfi ayat 30:

إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ
عَمَلًا

"Sesungguhnya mereka yang beriman dan beramal saleh tentulah Kami tidak akan menyia-nyiakan pahala orang-orang yang mengerjakan amalan(nya) dengan baik."

Surat Al-Kahfi ayat 30 di atas menegaskan bahwa balasan terhadap pekerjaan yang telah dilakukan manusia, pasti Allah *Ta'ala* akan mengganjarnya dengan adil. Allah *Ta'ala* tidak akan berlaku dzalim dengan cara menyia-nyiakan amal hamba-Nya.

Berdasarkan tiga ayat di atas, maka upah dalam konsep Islam adalah menekankan pada dua aspek, yaitu dunia dan akherat. Tetapi hal yang paling penting, adalah penekanan terhadap balasan di akherat itu lebih penting daripada penekanan terhadap kehidupan dunia (dalam hal ini materi).

Konsep keadilan dalam upah inilah yang sangat mendominasi setiap praktik yang pernah terjadi di kekhalifahan Islam. Secara lebih rinci kalau kita lihat Hadist Rasulullah tentang upah yang diriwayatkan oleh Abu Dzar bahwa Rasulullah bersabda yang artinya:

"Mereka (para budak dan pelayanmu) adalah saudaramu, Allah menempatkan mereka di bawah asuhanmu; sehingga barang siapa mempunyai saudara di bawah asuhannya maka harus diberinya makan seperti apa yang dimakannya (sendiri) dan memberi pakaian seperti apa yang dipakainya (sendiri); dan tidak membebankan pada mereka dengan tugas yang sangat berat, dan jika kamu membebarkannya dengan tugas seperti itu, maka hendaklah membantu mereka (mengerjakannya)." (HR. Muslim).

Dari hadist ini dapat didefinisikan bahwa upah yang sifatnya materi (upah di dunia) mestilah terkait dengan keterjaminan dan kecukupan pangan dan sandang. Kalimat "harus diberinya makan seperti apa yang dimakannya (sendiri) dan memberi pakaian seperti apa yang dipakainya (sendiri)" dalam hadist di atas, bermakna bahwa upah yang diterima harus menjamin makan dan pakaian karyawan yang menerima upah.

Periwayatan hadist yang lain dari Mustawrid bin Syadad Rasulullah bersabda yang artinya:

"Siapa yang menjadi pekerja bagi kita, hendaklah ia mencarikan isteri (untuknya); seorang pembantu bila tidak memilikinya, hendaklah ia mencarikannya untuk pembantunya. Bila ia tidak mempunyai tempat tinggal, hendaklah ia mencarikan tempat tinggal."

Abu Bakar mengatakan: *Diberitakan kepadaku bahwa Rasulullah bersabda: "Siapa yang mengambil sikap selain itu, maka ia adalah seorang yang keterlaluan atau pencuri."* (HR. Abu Daud).

Hadist ini menegaskan bahwa kebutuhan papan (tempat tinggal) merupakan kebutuhan yang bersifat hak bagi para karyawan. Bahkan menjadi tanggung jawab majikan juga untuk mencarikan jodoh bagi karyawannya yang masih lajang (sendiri). Hal ini ditegaskan pula oleh Doktor Abdul Wahab Abdul Aziz As-Syaisyani dalam kitabnya *Huququl Insan Wa Hurriyyatul Asasiyah Fin Nidzomil Islami Wa Nudzumil Ma'siroti* bahwa mencarikan istri

juga merupakan kewajiban majikan, karena istri adalah kebutuhan pokok bagi para karyawan.

Dijelaskan bahwa setiap perusahaan atau majikan yang mempekerjakan seorang tenaga kerja wajib memberi upah. Karena Allah *Ta'ala* telah menyiapkan neraka khusus yang diberi nama Al-Wail sebagai tempat untuk menyiksa para tukang tipu termasuk perusahaan yang dengan cara dzalim memberlakukan peraturan yang tidak jelas dan menjebak karyawannya.

Yang pasti, pemilik perusahaan wajib membayarkan upah para pekerja sesuai dengan perjanjian. Hal tersebut sesuai pula dengan sabda Rasulullah yang artinya:

"Siapa yang mempekerjakan karyawan wajiblah memberikan upah" (HR Ibnu Majah)

Perbedaan pandangan terhadap upah antara konvensional dan Islam terletak dalam 2 hal :

Pertama: Islam melihat upah sangat besar kaitannya dengan konsep moral sementara barat tidak

Kedua: upah dalam Islam tidak hanya sebatas materi (kebendaan atau keduniaan) tetapi menembus batas kehidupan yakni berdimensi akhirat yang disebut dengan pahala. Berbeda dengan barat yang hanya memandang upah dari segi keduniaan.

Adapun persamaan konsep upah antara barat dan Islam terletak pada prinsip keadilan (*justice*) dan prinsip kelayakan (kecukupan). Sistem pengupahan dalam Islam ada 2, yakni adil dan layak.

Adil bermakna 2 hal:

1. Jelas dan transparan
2. Proporsional

Sedangkan layak bermakna 2 hal:

1. Cukup pangan, sandang, dan papan
2. Sesuai dengan pasaran

2. Syarat-Syarat Upah

Adapun syarat-syarat yang harus diperhatikan yang berkaitan dengan upah adalah :

- a. Hendaknya upah berupa harta yang berguna atau berharga dan diketahui.

Dalil bahwa upah harus diketahui adalah Sabda Rasulullah yang artinya:

*"Barang siapa yang mempekerjakan seseorang maka beritahulah upahnya".
(HR. Al-Baihaqi dan Ibn Syaibah)*

Dan upah tidak mungkin diketahui kecuali kalau ditentukan.

- b. Janganlah upah itu berupa manfaat yang merupakan jenis dari yang ditransaksikan.

Contohnya, menyewa tempat tinggal dengan tempat tinggal dan pekerjaan dengan pekerjaan, mengendarai dengan mengendarai, menanam dengan menanam. Dan menurut hanafiah, syarat ini sebagai cabang dari riba, karena mereka menganggap bahwa kalau jenisnya sama, itu tidak boleh ditransaksikan.

a) Persyaratan mempercepat dan menangguhkan upah

Upah tidak menjadi dengan hanya sekedar akad, menurut mazhab Hanafi. Mensyaratkan mempercepat upah dan menangguhkannya sah, seperti juga halnya mempercepat yang sebagian dan menangguhkan yang sebagian lagi, sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, berdalil kepada Sabda Rasulullah yang artinya:

"Orang-orang muslim itu sesuai dengan syarat mereka". (HR Sayyid Sabiq)

Jika dalam akad tidak terdapat kesepakatan mempercepat atau menangguhkan, sekiranya upah itu bersifat dikaitkan dengan waktu tertentu, maka wajib dipenuhi sesudah berakhirnya masa tersebut. Misalnya orang yang menyewa suatu rumah untuk selama satu bulan, kemudian masa satu bulan telah berlalu, maka ia wajib membayar sewaan.

Jika akad ijarah untuk suatu pekerjaan, maka kewajiban pembayaran upahnya pada waktu berakhirnya pekerjaan.

b) Hak Menerima Upah

1. Selesai bekerja

Berdalil pada hadist yang dirwayatkan oleh Ibnu Majah, bahwa Rasulullah bersabda yang artinya:

"Berikanlah olehmu upah orang bayaran sebelum keringatnya kering".

2. Mengalirnya manfaat, jika ijarah untuk barang.

Apabila terdapat kerusakan pada *'ain* (barang) sebelum dimanfaatkan dan sedikitpun belum ada waktu yang berlalu, *ijarah* menjadi batal.

3. Memungkinkan mengalirnya manfaat jika masanya berlangsung, ia mungkin mendatangkan manfaat pada masa itu sekalipun tidak terpenuhi keseluruhannya.
4. Mempercepat dalam bentuk pelayanan atau kesepakatan kedua belah pihak sesuai dengan syarat, yaitu mempercepat bayaran.

3. Tingkat Upah Minimum

Sebuah Negara Islam sebagai wakil Allah *Ta'ala* di muka bumi diharapkan dapat melakukan pemerataan rezki terhadap anggota masyarakatnya. Dengan demikian tugas utamanya adalah memperhatikan agar setiap pekerja dalam negara memperoleh upah yang cukup untuk mempertahankan tingkat kehidupan yang wajar.

Dan tidak akan pernah membolehkan pemberian upah yang berada di bawah tingkat minimum agar pekerja dapat memenuhi kebutuhan pokoknya. Rasulullah senantiasa menasehati para sahabat beliau agar memberlakukan pelayan-pelayan mereka dengan baik dan memberi mereka upah yang cukup dan layak.

Rasulullah pernah bersabda yang artinya:

"Berilah makanan dan pakaian kepada pelayan dan budak sebagaimana kebiasaannya dan berilah mereka pekerjaan sesuai dengan kemampuannya" (HR. Bukhari Bab AL-Adab).

Hadist ini telah menganjurkan agar upah para pekerja harus cukup untuk menutupi kebutuhan-kebutuhan pokok mereka menurut taraf hidup pada saat itu. Dan ini sewajarnya dianggap sebagai tingkat upah minimum, dan upah tidak seharusnya jatuh di bawah tingkat minimum dalam suatu masyarakat.

Abu Dzar meriwayatkan bahwa Rasulullah bersabda yang artinya:

"Mereka (para budak dan pelayanmu) adalah saudaramu, Allah menempatkan mereka di bawah asuhanmu; sehingga barang siapa mempunyai saudara di bawah asuhannya maka harus diberinya makan seperti apa yang dimakannya (sendiri) dan memberi pakaian seperti apa

yang dipakainya (sendiri); dan tidak membebankan pada mereka dengan tugas yang sangat berat, dan jika kamu membebarkannya dengan tugas seperti itu, maka hendaklah membantu mereka (mengerjakannya)". (HR. Bukhari Bab Al-Adab).

Dengan kata lain *hadist-hadist* di atas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Majikan dan pekerja harus saling mengakui satu sama lain sebagai saudara seiman dan tidak ada yang bertindak sebagai tuan dan budak. Perubahan dalam sikap majikan ini sesungguhnya akan memperbaiki hubungan di antara mereka. Manakala majikan memandang pekerjaannya dengan upah yang sesuai sehingga ia dapat menutupi semua biaya-biaya kebutuhannya.

Di samping itu, pekerjaan akan merasa sangat berkepentingan dalam pekerjaannya dan bekerja sungguh-sungguh dengan mencurahkan kemampuan dan kekuatannya dengan sebaik-baiknya. Hasilnya, usaha tersebut akan memberikan keuntungan bagi keduanya, majikan dan pekerja dan kekayaan negara juga akan meningkat.

2. Majikan mempunyai kedudukan yang sama dengan pekerjanya dalam memenuhi kebutuhan pokok hidup. Dengan kata lain, pekerja harus diberi upah yang layak dan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.
3. Seorang pekerja tidak seharusnya diberi tugas yang sangat berat dan sulit melebihi kemampuannya, atau seakan-akan pekerjaan itu memungkinkan baginya mengalami penderitaan yang besar. Tidak pula dipekerjakan berjam-jam (terlalu lama) sehingga dapat berakibat buruk bagi kesehatannya.

Dalam *hadist* lain diriwayatkan dari Mustawiid bin Syadad bahwa Rasulullah pernah bersabda yang artinya:

"Siapa yang menjadi pekerja bagi kita, hendaklah ia mencari isteri (untuknya), seseorang pembantu bila tidak memilikinya, hendaklah ia mencarikannya untuk pembantunya. Bila ia tidak mempunyai tempat tinggal, hendaklah ia mencari tempat tinggal, hendaklah ia mencari tempat tinggal. Abu Bakar mengatakan : Diberitakan

kepadaku bahwa Rasulullah bersabda: "Siapa yang mengambil sikap selain itu, maka ia adalah seorang yang keterlaluan atau pencuri". (HR. Abu Daud).

Hadist ini menegaskan bahwa kebutuhan papan (tempat tinggal) merupakan kebutuhan azasi bagi para karyawan. Bahkan tak hanya sandang dan papan saja, majikan juga bertanggungjawab untuk mencarikan jodoh bagi karyawannya yang masih lajang (sendiri).

BAB V

Analisis Aspek Operasional

A. Produksi dalam Konsep Islam

Islam menekankan memproduksi suatu produk harus mempunyai manfaat bagi manusia atau harus mempunyai hubungan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Bukan pula memproduksi produk-produk mewah secara berlebihan yang tidak sesuai dengan kebutuhan manusia secara umum. Dikhawatirkan hal tersebut akan menjadikan manusia berupaya memenuhi kebutuhan hidup sehingga menjadikan mereka hidup berfoya-foya dan mubazhir. Sehingga menyebabkan tenaga kerja yang dikeluarkan untuk memproduksi barang tersebut dianggap tidak produktif.

Meski demikian, Al Qur'an memberi kebebasan yang luas bagi manusia untuk berusaha memperoleh kekayaan yang lebih banyak lagi dalam memenuhi kehidupan ekonomi maka perolehan harta dapat terkendali. Dengan adanya pedoman dan tuntunan syari'ah bagi umat Islam sehingga membuat sifat manusia yang semula tamak dan mementingkan diri sendiri menjadi terkendali dan saling membantu.

Dalam Surat Al-Ma'aarij ayat: 19, dijelaskan ada beberapa sifat alami manusia yang menjadi azas semua kegiatan ekonomi yaitu: *"Sesungguhnya manusia diciptakan bersifat keluh kesah lagi kikir."*

Sifat tidak baik menjadikan manusia sering berkeluh kesah, tidak sabar dan gelisah dalam perjuangan mendapatkan kekayaan. Dengan demikian akan memotivasi manusia untuk melakukan kegiatan yang produktif. Manusia akan giat untuk mencukupi kebutuhannya yang terus bertambah, akibatnya manusia cenderung melakukan kerusakan (*mafsadat*) di muka bumi.

Dari sifat tidak baik itu pula menyebabkan manusia memiliki dorongan yang kuat untuk mendapatkan bimbingan serta arahan yang benar dan pasti hingga menjadikan manusia memiliki sifat mulia. Kemajuan dan kesejahteraan manusia bisa terus berlanjut, sepanjang mereka terus berusaha dan berjuang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Daya ciptanya yang tinggi akan terus menghasilkan produk-produk baru dan metode serta teknik produksi yang makin sempurna, sehingga mampu menjaga taraf hidup manusia seiring dengan perkembangan zaman. Sifat-

sifat dasar manusia dijelaskan dalam surat lain yaitu Ali-Imran ayat 14 yang artinya:

"Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diinginkan, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia; dan di sisi Allah lah tempat kembali yang baik (syurga)."

Keinginan yang tidak terbatas selalu ingin dipenuhi dan memuaskan kehendak manusia. Biasanya tingkat keinginan itu semakin lama akan semakin tinggi. Karena itu jika tidak ada pedoman yang baik, hal itu akan mendorong manusia melakukan kerusakan di muka bumi.

Dengan adanya Al-Qur'an dapat membuat pandangan hidup seorang manusia seimbang. Di satu sisi Islam membantu bagaimana mengatur pertumbuhan yang sehat dan mulia bagi masyarakat. Di sisi lain Islam juga memberi dorongan terhadap adanya aktivitas produktif. Karena itu Islam membuka kesempatan meningkatkan perkembangan produksi barang atau jasa yang memungkinkan dapat meningkatkan kesejahteraan manusia.

Produksi adalah menciptakan manfaat dan bukan menciptakan materi. Maksudnya, bahwa manusia mengolah materi itu untuk mencukupi berbagai kebutuhannya, sehingga materi itu mempunyai kemanfaatan. Manusia hanya dapat melakukan dalam "memproduksi" yang tidak dapat sampai pada merubah substansi benda. Manusia hanya dapat melakukan sebatas mencari materi itu dari tempat asalnya kemudian mengeluarkan atau mengeksploitasi (ekstraktif). Memindahkannya dari tempat yang tidak membutuhkan ke tempat yang membutuhkannya, atau menjaganya dengan cara menyimpan agar bisa dimanfaatkan di masa mendatang. Selain itu, manusia dapat juga mengolahnya dengan memasukkan bahan-bahan tertentu, menutupi kebutuhan tertentu, atau mengubahnya dari satu bentuk menjadi bentuk yang lainnya dengan melakukan sterilisasi, pemintalan, pengukiran, atau penggilingan, dan sebagainya. Atau mencampurnya dengan cara tertentu agar menjadi sesuatu yang baru. Semua itu hanya mengubah kondisi materi, sehingga pada kondisi yang barupun substansinya tetap tidak berubah.

Prinsip fundamental yang harus selalu diperhatikan dalam proses produksi adalah prinsip kesejahteraan ekonomi. Bahkan dalam sistem kapitalis terdapat seruan untuk memproduksi barang dan jasa yang didasarkan atas azas kesejahteraan ekonomi. Namun demikian, Keunikan konsep Islam mengenai kesejahteraan ekonomi terletak pada kenyataan bahwa hal itu tidak dapat mengabaikan pertimbangan kesejahteraan umum lebih luas yang

menyangkut persoalan-persoalan moral, pendidikan, agama dan banyak hal lainnya. Dalam ilmu ekonomi modern, kesejahteraan ekonomi diukur dari segi uang.

Dalam sistem produksi Islam, konsep kesejahteraan ekonomi digunakan dengan cara yang lebih luas. Konsep kesejahteraan ekonomi Islam terdiri dari bertambahnya pendapatan yang diakibatkan oleh meningkatnya produksi barang atau jasa hanya dari barang-barang yang dapat bermanfaat bagi manusia melalui pemanfaatan sumber-sumber daya secara maksimum baik manusia maupun benda sebagai bahan baku. Demikian juga melalui ikut sertanya tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi.

Perbaikan sistem produksi dalam Islam tidak hanya berarti meningkatnya pendapatan yang dapat diukur dari segi uang, tetapi juga perbaikan dalam memaksimalkan terpenuhinya kebutuhan kita dengan usaha minimal tetapi tetap memerhatikan tuntunan perintah-perintah Islam tentang konsumsi. Dalam sistem Islam kenaikan volume produksi saja tidak akan menjamin kesejahteraan rakyat secara maksimum. Kualitas barang-barang yang diproduksi yang sesuai pada pedoman Al Qur'an dan hadist. Demikian pula halnya dengan perhitungan menentukan sifat kesejahteraan ekonomi, akibat-akibat tidak menguntungkan yang akan terjadi. Termasuk hubungannya dengan perkembangan ekonomi bahan-bahan makanan dan minuman terlarang secara syar'i. Syariah Islam tidak hanya memperhatikan pada menaikkan jumlah produksi tetapi juga untuk menjamin ikut sertanya tenaga kerja pada jumlah maksimum dalam proses produksi. Sistem produksi berdasarkan syariah Islam harus dikendalikan dalam bentuk kesejahteraan yang dapat diukur dari segi uang dan kesejahteraan yang dapat diukur dari segi etika ekonomi berdasarkan perintah-perintah kitab suci Al Qur'an dan hadist.

B. Pentingnya Produksi

Pentingnya peranan produksi dalam memakmurkan kehidupan suatu bangsa dan taraf hidup manusia, disebutkan dalam ayat Al Qur'an dan hadist, seperti:

Surat Al-Qashash ayat 73:

"Supaya kamu mencari sebagian dari karunia-Nya."

Surat Ar-Rum ayat 23:

"Dan usahamu mencari bagian dari karunia-Nya."

Berdasarkan ayat Al-Qur'an diatas kita akan mendapatkan bahwa penekanan atas usaha manusia untuk memperoleh kebutuhan untuk sumber penghidupan, merupakan salah satu prinsip ekonomi yang mendasar di dalam Islam.

Dalam berbagai ayat Al-Qur'an telah mengajarkan secara singkat berbagai cara yang dibolehkan bagi manusia untuk memanfaatkan sumber alam yang tak terbatas hanya dalam memenuhi kebutuhan manusia yang tak terbatas. Al-Qur'an bukan hanya membenarkan dan mengakui kenyataan bahwa umat Islam harus terus berjuang secara sungguh-sungguh dan terus mengingatkan keadaan sosial dan ekonomi, tetapi juga mendorong untuk meningkatkan cara dan teknik produksi.

Tujuan utama Allah *Taa'la* menciptakan bumi ialah untuk diberikan kepada manusia agar dapat mempergunakan sumber-sumber daya yang ada di bumi untuk memperoleh rezeki. Tersedianya rezeki berkaitan erat dengan usaha manusia itu sendiri. Usaha yang keras akan menghasilkan sesuatu yang optimal, ganjaran dan kemurahan dan keberhasilan yang tidak ada batasnya.

Motivasi memproduksi sesuatu bukanlah sekedar untuk dikonsumsi sendiri atau dijual ke pasar. Dua motivasi itu belum cukup karena masih terbatas pada fungsi ekonomi. Islam menekankan bahwa setiap kegiatan produksi harus pula mewujudkan fungsi sosial.

Agar mampu mengemban fungsi sosial seoptimal mungkin, maka kegiatan produksi harus melampaui surplus untuk mencukupi kebutuhan konsumtif dan meraih keuntungan finansial. Sehingga bisa berkontribusi untuk kehidupan sosial. Melalui konsep ini, kegiatan produksi harus bergerak di atas dua garis optimalisasi. Optimalisasi pertama adalah mengupayakan berfungsinya sumber daya insani ke arah pencapaian kondisi *full employment* (tanpa pengangguran), dimana setiap orang menghasilkan karya kecuali mereka yang udzur (halangan, sakit atau lumpuh). Optimalisasi kedua memproduksi berdasarkan skala prioritas yaitu kebutuhan primer (*dharuriyyat*), lalu kebutuhan sekunder (*hajiyyat*) dan kebutuhan tersier (*tahsiniiyyat*) secara proporsional.

Tujuan dari kegiatan produksi mencapai dua hal pokok pada tingkat pribadi muslim dan umat Islam adalah :

- a.) Memenuhi kebutuhan setiap individu. Di dalam ekonomi Islam kegiatan produksi menjadi sesuatu yang unik dan istimewa sebab di dalamnya terdapat faktor *itqan* (profesionalitas) yang dicintai Allah *Ta'ala* dan *ihsan* yang diwajibkan Allah *Ta'ala* atas segala sesuatu. Pada

tingkat pribadi muslim, tujuannya adalah merealisasi pemenuhan kebutuhannya.

- b.) Merealisasikan kemandirian umat. Hendaknya umat memiliki berbagai kemampuan, keahlian dan prasarana yang memungkinkan terpenuhinya kebutuhan material dan spiritual.

Dalam upaya merealisasikan pemenuhan kebutuhan umat ada beberapa hal yang perlu dilakukan, yaitu:

- Melakukan perencanaan. Perencanaan yang dilakukan seperti disyari'atkan oleh Nabi Yusuf *Alaihissalam* adalah selama 15 tahun. Perencanaannya mencakup produksi, penyimpanan, pengeluaran dan distribusi.
- Mempersiapkan sumber daya manusia dan pembagian tugas yang baik.
- Memperlakukan sumber daya alam dengan baik.
- Keragaman produksi dalam rangka memenuhi kebutuhan umat.
- Mengoptimalkan fungsi kekayaan berupa mata uang.

Al Qur'an dan hadist memberikan arahan tentang prinsip-prinsip produksi sebagai berikut:

- 1.) Tugas manusia di muka bumi sebagai khalifah adalah memakmurkan bumi dengan ilmu dan amalnya.
- 2.) Islam selalu mendorong kemajuan di bidang produksi melalui penelitian, eksperimen dan perhitungan dalam proses pengembangan produksi.
- 3.) Teknik produksi diserahkan kepada keinginan dan kemampuan manusia.
- 4.) Dalam berinovasi dan bereksperimen prinsipnya Islam menyukai kemudahan, menghindari mudharat dan memaksimalkan manfaat.

Adapun kaidah-kaidah dalam berproduksi adalah:

1. Memproduksi barang dan jasa yang halal pada setiap tahapan produksi.
2. Mencegah kerusakan di muka bumi, termasuk membatasi polusi, memelihara keserasian, dan ketersediaan sumber daya alam.
3. Produksi dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan individu dan masyarakat serta mencapai kemakmuran. Kebutuhan yang harus dipenuhi harus berdasarkan prioritas yang ditetapkan agama yaitu terkait dengan kebutuhan untuk tegaknya akidah/agama, terpeliharanya nyawa, akal dan keturunan/kehormatan serta kemakmuran material.
4. Produksi dalam Islam tidak dapat dipisahkan dari tujuan kemandirian umat.

5. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik kualitas spiritual, mental dan fisik.

Perilaku produksi tidak hanya berdasarkan pada permintaan pasar tetapi juga berdasarkan pertimbangan kemaslahatan dari produksi yang dihasilkan. Dengan demikian bahwa fungsi kepuasan perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh *variable* tingkat keuntungan saja, tapi dipengaruhi pengeluaran yang bersifat *charity* atau *good deeds*. Sehingga fungsi utilitas dari pengusaha muslim adalah: $U_{max} = U(F, G)$ Dimana : F = tingkat keuntungan G = tingkat pengeluaran untuk *good deeds/charity*.

Pengeluaran perusahaan untuk *charity* akan meningkatkan permintaan terhadap produk perusahaan, karena G akan menghasilkan efek penggandaan (*multiplier effect*) terhadap kemampuan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan meningkatkan permintaan terhadap produk perusahaan. Tanpa adanya *charity*, dalam Islam diimplementasikan melalui kewajiban zakat sebab golongan miskin tidak akan mampu mengaktualisasikan permintaannya karena tidak memiliki daya beli.

Pertentangan antara *charity/shadaqah* dan *riba*, di mana peran sistem keuangan berdasarkan *riba* sangat mendukung sistem ekonomi individualistik dan hedonis. Sedangkan *shadaqah* sangat bersifat altruistik, dermawan dan penuh kesetiakawanan sosial.

Dalam dunia usaha modern saat ini peran sosial dari perusahaan menjadi hal yang penting dalam rangka menyelaraskan kepentingan perusahaan dengan masyarakat secara umum. Konsep *Corporate Social Responsibility* (CSR) dengan cara menyisihkan sebagian keuntungan bagi pemberdayaan masyarakat sekitar perusahaan.

C. Faktor-Faktor Produksi

Ada beberapa jenis faktor produksi yaitu:

1. Tanah

Tanah mengandung pengertian yang luas, yaitu termasuk semua sumber yang kita peroleh dari udara, laut, gunung, dan sebagainya, sampai keadaan geografi, angin dan iklim yang terkandung dalam tanah. Termasuk dalam faktor produksi tanah adalah:

- a. Bumi (tanah) merupakan permukaan tanah yang diatasnya kita dapat berjalan, mendirikan bangunan, rumah dan perusahaan.
- b. Mineral, seperti logam, bebatuan dan sebagainya yang terkandung di dalam tanah juga dapat dimanfaatkan manusia.
- c. Gunung, merupakan salah satu sumber lain yang menjadi sumber tenaga asli yang membantu dalam mengeluarkan harta kekayaan.

Gunung-gunung berfungsi sebagai penadah hujan dan menjadi aliran sungai-sungai. Dan melaluinya semua kehidupan mendapatkan bagian rezeki masing-masing.

- d. Hutan, merupakan sumber kekayaan alam yang penting. Hutan memberikan bahan dasar sumber api, bahan-bahan mentah untuk industri kertas, damar, perkapalan, perabotan rumah tangga dan sebagainya.
- e. Hewan, mempunyai kegunaan memberikan daging, susu, dan lemak untuk tujuan ekonomi, industri dan perhiasan. Sebagian lagi digunakan untuk kerja dan pengangkutan.

Al Qur'an dan hadist banyak memberikan tekanan pada pemanfaatan dan pengolahan tanah secara baik. Ini menunjukkan bahwa Al Qur'an juga menaruh perhatian perlunya mengubah tanah kosong menjadi kebun-kebun dengan mengadakan pengaturan pengairan, dan menanaminya dengan tanaman yang baik. Seperti Kalam-Nya dalam Surat As-Sajadah ayat 27:

"Dan apakah mereka tidak memerhatikan bahwasanya Kami menghalau hujan ke bumi yang tandus, lalu Kami tumbuhkan dengan air hujan tanam-tanaman yang daripadanya dapat makan binatang-binatang ternak mereka dan mereka sendiri..."

Keberadaan tanah dapat dipandang dari dua sisi yaitu:

a.) Tanah sebagai sumber daya alam

Seorang Muslim dapat memperoleh hak milik atas sumber-sumber daya alam setelah memenuhi kewajibannya terhadap masyarakat. Penggunaan dan pemeliharaan sumber-sumber daya alam itu dapat menimbulkan dua komponen penghasilan, yaitu : (a) Penghasilan dari sumber-sumber daya alam sendiri (yaitu sewa ekonomis murni). (b) Penghasilan dari perbaikan dalam penggunaan sumber-sumber daya alam melalui kerja manusia dan modal. Jadi manusia berhak untuk memanfaatkan dan memiliki tanah untuk dipergunakan dalam mencari nafkah dan menggunakannya sebagai salah satu faktor produksi.

b.) Tanah sebagai sumber daya yang dapat habis (*Exhaustable*).

Menurut pandangan Islam sumber daya yang dapat habis adalah milik generasi kini maupun generasi-generasi masa yang akan datang. Generasi kini tidak berhak untuk menyalahgunakan sumber-sumber daya yang dapat habis, sehingga menimbulkan bahaya bagi generasi

yang akan datang. Dari analisis tersebut, kebijaksanaan dapat disusun sebagai berikut:

1. Pembangunan pertanian dapat ditingkatkan melalui metode penanaman yang intensif dan ekstensif jika dilengkapi dengan suatu program pendidikan moral, berdasarkan ajaran Islam.
2. Penghasilan yang diperoleh dari penggunaan sumber daya yang dapat habis (*exhaustable resources*) lebih digunakan untuk pembangunan lembaga-lembaga sosial (seperti universitas, rumah sakit) dan untuk infrastruktur fisik daripada konsumsi sekarang ini.
3. Sewa ekonomis murni boleh lebih digunakan untuk memenuhi tingkat pengeluaran konsumsi sekarang ini.

2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang diakui di setiap sistem ekonomi, terlepas dari kecenderungan ideologi mereka. Tenaga kerja atau buruh tidak terlepas dari masalah kecelakaan bahkan kematian yang merupakan keadaan atau kondisi yang tidak terpisahkan dari buruh itu sendiri. Ketidakpekaan atau kurang memperhatikan jangka pendek terhadap permintaan buruh dan yang mempunyai sikap dalam penentuan upah, merupakan hal yang sama terjadi pada semua sistem.

Tenaga kerja adalah segala usaha dan ikhtiar yang dilakukan oleh anggota badan atau pikiran untuk mendapatkan imbalan yang pantas. Termasuk semua jenis kerja yang dilakukan fisik maupun pikiran.

Manusia diciptakan untuk bekerja dan mencari penghidupan masing-masing. Seperti disebutkan dalam surat Al-Balad ayat 4 :

"Sesungguhnya Kami menciptakan manusia padahal dia dalam kesusahan."

Kabad yang dimaksud dalam Surat Al-Balad tersebut berarti kesusahan, kesukaran, perjuangan dan kesulitan akibat bekerja keras. Ini merupakan suatu cobaan bagi manusia yaitu dia ditakdirkan berada pada kedudukan yang tinggi (mulia). Tetapi takdir tersebut dapat dicapai melalui ketekunan dan bekerja keras. *Kabad* juga maknanya menunjukkan bahwa manusia hendaknya berupaya untuk melakukan dan menanggung segala kesukaran dan kesusahan dalam perjuangan untuk mencapai tujuan.

Rasulullah senantiasa menyuruh umatnya bekerja dan tidak menyukai manusia yang bergantung kepada kelebihan saja. Dalam syariah Islam, buruh bukan hanya suatu jumlah usaha atau jasa abstrak yang ditawarkan untuk

dijual pada para pencari tenaga kerja. Mereka yang mempekerjakan buruh mempunyai tanggungjawab moral dan sosial. Dalam kenyataannya, seorang pekerja modern memiliki tenaga kerja yang berhak dijualnya dengan harga setinggi mungkin (upah tinggi). Tetapi dalam Islam ia tidak mutlak bebas untuk berbuat apa saja yang dikehendakinya dengan tenaga kerjanya itu.

Baik pekerja maupun majikan tidak boleh saling memeras. Semua tanggungjawab buruh tidak berakhir pada waktu seorang pekerja meninggalkan pabrik majikannya. Ia mempunyai tanggungjawab moral untuk melindungi kepentingan yang sah, baik kepentingan para majikan maupun para pekerja yang kurang beruntung.

Dalam pandangan syariah Islam buruh digunakan dalam arti yang lebih luas namun lebih terbatas. Lebih luas, karena hanya memandang pada penggunaan jasa buruh di luar batas-batas pertimbangan keuangan. Terbatas dalam arti bahwa seorang pekerja tidak secara mutlak bebas untuk berbuat apa saja yang dikehendakinya dengan tenaga kerjanya itu. Tenaga kerja secara umum dibagi menjadi beberapa tingkat yaitu:

1. Tenaga kerja kasar/buruh kasar, misalnya pekerja bangunan, pandai besi, dan sebagainya. Allah *Ta'ala* memuliakan hambanya meskipun hanya sebagai pekerja kasar. Banyak ayat dan riwayat yang membahas tentang kegiatan para nabi terkait dengan penghargaan terhadap para pekerja kasar. Misalnya para pekerja/tukang Nabi Sulaiman *Alaihissalam* dan Nabi Hud *Alaihissalam* ketika pembuatan sebuah kapal dan sebagainya.
2. Tenaga kerja terdidik. Dalam Al Qur'an disebutkan tentang tenaga ahli. Cerita tentang Nabi Yusuf *Alaihissalam* yang diakui pengetahuan dan kejujurannya oleh raja yang mempercayakan tugas mengurus dan menjaga gudang padi dan sebagainya. Hal itu menunjukkan bahwa faktor keahlian dan pendidikan menjadi sangat penting dalam bekerja.

Kriteria Pemilihan Tenaga Kerja

Pemilihan tenaga kerja tergantung ketersediaan/penawaran tenaga kerja. Sedangkan penawaran tenaga kerja tergantung pada beberapa faktor:

- a.) Kecakapan tenaga kerja. Ini merupakan keahlian dan ketrampilan yang dimiliki oleh tenaga kerja. Islam menjunjung tinggi hasil kerja yang cakap dan memerintahkan umat Islam untuk mengajarkan semua jenis kerja dengan tekun dan sempurna. Kecakapan tenaga kerja tergantung pada tiga faktor yaitu: kesehatan fisik, mental dan moral serta pendidikan dan pelatihan bagi para pekerja.
- b.) Mobilisasi tenaga kerja. Ini merupakan pergerakan tenaga kerja dari suatu kawasan geografi ke kawasan yang lain. Mobilisasi terkait erat

dengan kondisi ekonomi pekerja. Mobilisasi dipengaruhi oleh faktor tingkat upah, dimana biasanya pekerja akan berupaya untuk mencari tempat kerja yang memberikan tingkat upah lebih tinggi. Al Qur'an membolehkan adanya mobilisasi tenaga kerja demi untuk mencari penghidupan yang lebih baik.

- c.) Penduduk. Jumlah penduduk merupakan faktor yang sangat memengaruhi terhadap penawaran tenaga kerja. Idealnya pertumbuhan penduduk seiring/seimbang dengan pertumbuhan lapangan kerja (pertumbuhan ekonomi).

Penetapan upah buruh

Ada berbagai pendapat tentang penetapan upah, diantaranya :

- a) Upah ditetapkan berdasarkan tingkat kebutuhan hidup.
- b) berdasarkan ketentuan produktivitas marginal.

Islam menganjurkan dalam perjanjian tentang upah kedua pihak (pengusaha dan pekerja) harus bersikap jujur dan adil, sehingga tidak terjadi tindakan aniaya terhadap pekerja maupun majikan. Aniaya terhadap pekerja berarti mereka tidak dibayar secara adil, sedangkan aniaya terhadap majikan yaitu mereka dipaksa oleh kekuatan industri untuk membayar upah melebihi kemampuan mereka.

Upah ditetapkan berdasarkan prinsip keadilan melalui proses negosiasi antara pekerja, majikan dan negara. Peran negara (pemerintah) adalah menetapkan tingkat upah minimum dengan mempertimbangkan perubahan kebutuhan dari pekerja golongan bawah. Tingkat upah minimum sewaktu-waktu harus ditinjau kembali untuk melakukan penyesuaian berdasarkan perubahan tingkat harga dan biaya hidup. Tingkat maksimumnya ditentukan berdasarkan sumbangan tenaganya dan nilainya sangat bervariasi.

3. Modal

Modal merupakan asset yang digunakan untuk distribusi asset yang berikutnya. Modal dapat memberikan kepuasan pribadi dan membantu untuk menghasilkan kekayaan yang lebih banyak. Untuk kelancaran usaha bisnis diperlukan usaha untuk mengumpulkan modal. Ada beberapa faktor yang menentukan terhadap pengumpulan modal yaitu:

1. Peningkatan pendapatan, dapat dilakukan melalui cara yang bersifat wajib: pembayaran zakat dan larangan mengenakan bunga. Sedangkan cara pilihan yaitu dengan penggunaan harta anak yatim, penanaman modal secara tunai dan melalui warisan. Menghindari sikap berlebih-lebihan, maksudnya mengurangi kebiasaan berbelanja yang tidak sesuai dengan kebutuhan, menghindari gaya hidup mewah dan mubazir.

2. Pembekuan modal, cara ini dapat menyebabkan berkurangnya modal yang dapat digunakan. Islam membenci kegiatan pembekuan modal atau menyimpan harta bukan untuk digunakan dalam kegiatan produktif. Seperti disampaikan dalam surat Al-Ma'arij ayat : 18 yang artinya:

"Dan menghimpun (harta) lalu menyimpannya (tidak membayarkan zakatnya)."

3. Keselamatan dan keamanan, dalam proses penghimpunan modal, perlu adanya rasa aman dan ketentraman dalam negara di mana lokasi penanaman modal itu dilakukan. Bila ada jaminan keselamatan dan keamanan dalam suatu negara, maka rakyat akan lebih giat dalam melakukan penanaman modal.

Dalam perspektif ekonomi konvensional, modal dapat tumbuh dari sebagian pendapatan yang ditabungkan oleh masyarakat. Besarnya tabungan dipengaruhi oleh tingkat bunga. Menurut ekonom konvensional, semakin tinggi tingkat bunga semakin besar imbalan untuk tabungan, semakin tinggi pula kecenderungan untuk menabung dan sebaliknya. Menurut Keynes, tingkat bunga yang tinggi akan menekan kegiatan ekonomi dan menyebabkan volume penanaman modal yang lebih kecil. Akibatnya, uang yang terkumpul akan mengecil, dan dengan adanya kecenderungan yang sama untuk menabung, volume tabungan akan berkurang.

Kenyataannya adalah, jika individu-individu rasional, mereka mungkin lebih banyak menabungkan penghasilan mereka, bila tingkat bunganya tinggi. Suatu tingkat bunga yang tinggi berarti imbalan bagi tabungannya akan lebih tinggi pula. Karena berdasarkan alasan-alasan normatif inilah biasanya orang akan lebih banyak menabung.

Hal terpenting dalam masalah ini ialah, modal dapat juga tumbuh dalam perekonomian masyarakat yang bebas bunga. Islam membolehkan adanya laba yang berlaku sebagai insentif untuk menabung. Islam membolehkan dua cara pembentukan modal yang berlawanan yaitu konsumsi sekarang yang berkurang (mengurangi tingkat konsumsi untuk menabung) dan konsumsi mendatang yang bertambah. Dengan demikian memungkinkan modal memainkan peranan yang sesungguhnya dalam proses produksi.

4. Organisasi

Peranan organisasi dalam Islam sangat penting, apalagi jika dikaitkan dengan kegiatan produksi. Ada beberapa ciri mendasar yang harus dimiliki oleh organisasi Islam terkait dengan fungsinya sebagai salah satu faktor produksi, yaitu :

- b) Dalam ekonomi Islam hakekatnya lebih berdasarkan ekuiti (*equity-based*) daripada berdasarkan pinjaman (*loan-based*). Para manajer cenderung mengelola perusahaan yang bersangkutan dengan pandangan untuk membagi dividen di kalangan pemegang saham atau berbagi keuntungan di antara mitra suatu usaha ekonomi. Sifat motivasi organisasi demikian sangatlah berbeda dalam arti bahwa mereka cenderung untuk mendorong kekuatan-kekuatan koperatif melalui berbagai bentuk investasi berdasarkan persekutuan dalam bermacam-macam bentuk, seperti *musyarakah*, *mudharabah*, dan lain-lain.
- c) Sebagai akibatnya, pengertian tentang keuntungan biasa mempunyai arti yang lebih luas dalam kerangka ekonomi Islam. Karena bunga pada modal tidak dapat dikenakan lagi. Modal manusia yang diberikan oleh manajer harus diintegrasikan dengan modal yang berbentuk uang. Perilaku mengutamakan kepentingan orang lain dalam Islam, mungkin berbeda dalam kenyataan dan siasat pengelolaannya, kecuali bila secara kebetulan perilaku sebenarnya dari organisasi tersebut serupa dengan tindakan yang diperlukan dalam memaksimalkan keuntungan. Hal ini tidak berarti bahwa manajemen tidak berusaha untuk mencari laba. Arti yang sesungguhnya bahwa organisasi Islam sebagai faktor produksi berbeda dengan organisasi dalam ekonomi konvensional/secular. Baik pada tingkatan konseptual maupun pada tingkatan operasional dalam usaha menyelaraskan banyaknya tujuan yang tunduk pada kendala-kendala keuntungan.
- d) Karena sifat terpadu organisasi inilah tuntutan akan integritas moral, ketepatan dan kejujuran dalam proses akuntansi jauh lebih diperlukan daripada dalam organisasi secular.
- e) Faktor manusia dalam produksi dan strategi usaha mempunyai signifikansi lebih diakui dibandingkan dengan strategi manajemen lainnya yang didasarkan pada memaksimalkan keuntungan atau penjualan.

D. Analisis Operasional

Analisis operasional membahas analisis produk terdiri dari kualitas produk dan disain produk. Langkah selanjutnya analisis proses produksi berkaitan dengan analisis kapasitas produksi dan penggunaan teknologi. Langkah selanjutnya pengendalian produksi dengan menggunakan alat analisis persediaan bahan baku. Langkah terakhir adalah penentuan letak lokasi usaha bisnis.

1. Analisis produksi

a. Analisis kualitas produksi

Analisis kualitas produk didasarkan pada:

- Keinginan dan kebutuhan konsumen.

Analisis kualitas produk didasarkan pada jangka waktu penggunaan produk. Apabila penggunaan produk jangka panjang dan sering digunakan maka, konsumen lebih cenderung untuk

membeli produk berkualitas baik. Sebaliknya apabila produk digunakan hanya sementara dan jangka pendek maka kualitas yang diinginkan lebih rendah. Analisis kualitas dapat juga didasarkan apabila target konsumen yang akan dituju adalah kalangan menengah ke atas, maka produk yang dihasilkan berkualitas tinggi. Sebaliknya apabila untuk kalangan berpenghasilan bawah maka produk kualitas rendah.

- Kesanggupan harga beli konsumen.

Analisis kesanggupan harga beli konsumen berkaitan dengan harga produk pesaing. Harga produk yang dihasilkan usaha bisnis hendaknya tidak berbeda jauh dengan harga produk pesaing kecuali produk tersebut mempunyai perbedaan spesifikasi dan kualitas dengan produk pesaing. Contoh di pasar harga produk susu bayi untuk berat 800 gram adalah Rp50.000 sampai Rp70.000. Berdasarkan kisaran harga tersebut maka harga ditetapkan Rp60.000. Namun apabila produk yang dihasilkan menambah unsur madu dan sereal atau bahan baku berasal dari luar negeri maka harga produk ditetapkan usahasi bisnis seharga Rp90.000.

b. Analisis disain produk

- Disain kemasan produk menarik konsumen.

Disain kemasan produk hendaknya dapat menarik konsumen dalam bentuk rancangan, warna kemasan dan jaminan keamanan produk. Contohnya produk makanan ringan anak-anak dibuat warna kemasan cerah dan terang dan juga diberi gambar tokoh terkenal dalam film kartun.

- Disain produk mempunyai ciri khas tersendiri dengan diberi variasi-variasi yang berbeda dengan produk pesaing berupa rasa dan bentuk produk. Contohnya usaha bisnis memproduksi pagar rumah dengan menambah hiasan kembang dan bentuk hewan serta cat diberi bercak emas yang berbeda dengan produk pesaing.

2. Analisis proses produksi

a. Analisis kapasitas produksi

Analisis kapasitas produksi merupakan batas kemampuan usaha bisnis untuk memproduksi suatu produk. Analisis kapasitas produksi bertujuan untuk menentukan jumlah produksi maksimal dalam waktu tertentu. Sebaiknya usaha bisnis mempunyai kapasitas produksi lebih tinggi dari jumlah permintaan pasar bertujuan menyediakan persediaan produk untukantisipasi apabila adanya lonjakan permintaan sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen. Contohnya jika diketahui permintaan batu batu sebanyak 500.000 buah per bulan maka usaha bisnis menetapkan kapasitas produksi sebanyak 700.000 buah per bulan.

- b. Analisis penggunaan teknologi.
- Analisis penggunaan teknologi dalam proses produksi hendaknya didasarkan pada :
- Kemampuan SDM yang tersedia. Apabila usaha bisnis menggunakan teknologi modern maka sangat dibutuhkan SDM yang ahli sehingga dapat menjalankan teknologi tersebut.
 - Kecepatan proses produksi. Apabila usaha bisnis menginginkan penyelesaian produksi secara cepat maka sebaiknya menggunakan teknologi modern.
 - Kualitas produk. Apabila usaha bisnis menginginkan kualitas produk tinggi maka sebaiknya menggunakan teknologi canggih sehingga produk yang dihasilkan berkualitas tinggi. Namun adakalanya dengan menggunakan teknologi sederhana menghasilkan produk lebih berkualitas dibandingkan dengan dengan teknologi modern misalnya industri tenunan.
 - Biaya produksi. Apabila usaha bisnis menginginkan biaya produksi rendah maka sebaiknya menggunakan teknologi modern. Karena adanya efisiensi dalam kebutuhan tenaga kerja dan kesalahan produksi.
- c. Analisis lokasi usaha bisnis.
- Usaha bisnis untuk perluasan usaha pada tempat yang sama dengan usaha yang telah dijalankan. Misalnya dengan penambahan mesin atau penambahan kapasitas usaha yang telah dijalankan tidak memerlukan analisis letak usaha bisnis. Perluasan usaha ditempat berbeda maka faktor letak lokasi usaha bisnis harus ditentukan dengan pertimbangan yang tepat dan benar. Secara umum faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan lokasi pabrik adalah:
- 1) Dekat dengan pasar untuk pemasaran hasil produksi usaha bisnis secara cepat dan murah.
 - 2) Dekat dengan sumber bahan baku untuk memproduksi produk usaha bisnis.
 - 3) Dekat dengan sumber tenaga kerja untuk kegiatan operasional usaha bisnis.
 - 4) Adanya penyediaan sumber energi listrik dan air yang memadai.
 - 5) Adanya sarana transportasi murah dan lancar. Apabila produk yang dihasilkan dalam jumlah besar maka sarana transportasi kereta api dan kapal air lebih murah.
- Contoh kasus. CV. Habibullah membuat usaha bisnis usaha pembuatan batu bata. Maka analisis pilihan letak usaha bisnis sebagai berikut :

No	Faktor lokasi pabrik	Bobot (%)	Lokasi A	Lokasi B	Lokasi C
1	Pasar	15	5	15	10

2	Bahan baku	40	40	10	15
3	Tenaga kerja	20	18	11	12
4	Sarana listrik&air	15	9	12	12
5	Transportasi	10	7	8	8
	Jumlah	100	79	56	57

Dari table perhitungan analisis letak usaha bisnis diatas menunjukan bahwa lokasi usaha bisnis yang paling menguntungkan adalah di lokasi A karena skor paling tinggi.

BAB VI

Analisis Aspek Pemasaran

A. Pemasaran dalam Konsep Islam

Pemasaran adalah suatu aktivitas yang selalu dikaitkan dengan perdagangan. Jika meneladani Rasulullah saat melakukan perdagangan, maka beliau sangat mengedepankan adab dan etika dagang yang luar biasa. Etika dan adab perdagangan inilah yang dapat disebut sebagai strategi dalam berdagang. Ada beberapa etika yang harus dijunjung pedagang Muslim dalam menjalankan aktivitas jual-beli, berdasarkan hadis-hadis Rasulullah, sebagai berikut:

1. Tidak menjual sesuatu yang haram. Umat Islam dilarang menjual sesuatu yang haram seperti minuman keras dan memabukkan, narkoba dan barang-barang yang diharamkan Allah *Subhanahu wa ta'ala*. Hasil penjualan barang-barang itu hukumnya haram dan kotor.
2. Tidak melakukan sistem perdagangan terlarang. Contohnya menjual yang tidak dimiliki. Rasul *Shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda: "*Jangan kamu menjual sesuatu yang tidak engkau miliki.*" (HR. Ahmad, Abu Daud, an-Nasa'i). Selain itu Islam juga melarang umatnya menjual buah-buahan yang belum jelas hasilnya, serta sistem perdagangan terlarang lainnya.
3. Tidak terlalu banyak mengambil untung.
4. Tidak membiasakan bersumpah ketika berdagang. Hal ini sesuai dengan hadist Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wa sallam*: "*Janganlah kalian banyak bersumpah ketika berdagang, sebab cara seperti itu melariskan dagangan lalu menghilangkan keberkahannya.*" (HR. Muslim)
5. Tidak berbohong ketika berdagang. Salah satu perbuatan berbohong adalah menjual barang yang cacat namun tidak diberitahukan kepada pembelinya.
6. Penjual harus melebihkan timbangan. Seorang pedagang sangat dilarang mengurangi timbangan.

7. Pemaaf, mempermudah dan lemah lembut dalam berjual beli.
8. Tidak boleh memakan dan memonopoli barang dagangan tertentu. Sabda Nabi *Shallallahu 'alaihi wa sallam*: "*Tidaklah seorang menimbun barang melainkan pelaku maksiat.*" (HR. Muslim).

Dalam Islam ada 4 karakteristik pemasaran atau *syariah marketing* yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar sebagai, yaitu:

1) Teistis (*Rabaniyyah*)

Salah satu ciri khas pemasar syariah yang tidak dimiliki dalam pemasaran konvensional yang dikenal selama ini adalah sifat yang religius (*dinniyyah*). Kondisi ini tercipta tidak karena keterpaksaan, tetapi berangkat dari kesadaran akan nilai-nilai religius, yang dipandang penting dan mewarnai aktivitas pemasaran agar tidak terperosok kedalam perbuatan yang dapat merugikan orang lain.

Jiwa seorang pemasar syariah menyakini bahwa hukum-hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah hukum yang paling sempurna. seorang syariah marketer meyakini bahwa adanya Allah Ta'ala. selalu dekat dan mengawasinya ketika dia sedang melaksanakan segala macam bentuk bisnis.

Dia pun yakin bahwa Allah Ta'ala akan meminta pertanggungjawaban darinya atas pelaksanaan syariat itu pada hari ketika semua dikumpulkan untuk diperlihatkan amal-amalnya (di hari kiamat).

2) Etis (*Akhlaqiyyah*)

Sifat etis ini sebenarnya merupakan turunan dari sifat teistis. Dengan demikian, syariah marketing adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika, tidak peduli apapun agamanya. Karena nilai etika adalah nilai yang bersifat universal yang diajarkan oleh semua agama.

Untuk mencapai tujuan tersebut, Allah Ta'ala, memberikan petunjuk melalui para Rasul-Nya yang meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, baik akidah, akhlak (moral, etika), maupun syariah. Dua komponen pertama, akidah dan akhlak bersifat konstan, keduanya tidak mengalami perubahan apapun dengan berbedanya waktu dan tempat. Sedangkan syariah senantiasa berubah sesuai dengan kebutuhan dan taraf peradaban manusia, yang berbeda-beda sesuai dengan Rasul-Nya masing-masing.

3) Realistis (*Al-Waqi'iyah*)

Realistis (*Al-Waqi'iyah*) Syariah marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, anti-modernitas, dan kaku. Syariah marketing adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluwesan syariah Islamiyah yang melandasinya.

Syariah marketer bukanlah berarti para pemasar itu harus berpenampilan ala bangsa Arab dan mengharamkan dasi karena dianggap merupakan simbol masyarakat barat. Syariah marketer adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, dan bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakannya. Mereka bekerja dengan profesional dan mengedepankan nilai-nilai religius, kesalehan, aspek moral, dan kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya.

4) Humanistis (*Al-Insaniyyah*)

Humanistis (*Al-Insaniyyah*) adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan syariah.

Dengan memiliki nilai humanistis ia menjadi manusia yang terkontrol, dan seimbang (*tawazun*), bukan manusia yang serakah, yang menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang sebesar-besarnya. Bukan menjadi manusia yang bahagia diatas penderitaan orang lain atau manusia yang kering dengan kepedulian sosial.

Syariat Islam adalah syariah humanistis (*insaniyyah*). Syariat Islam diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan ras, warna kulit, kebangsaan, dan status. Hal inilah yang membuat syariah Islam memiliki sifat universal sehingga menjadi syariat humanistis universal.

B. Pertanyaan Mendasar dalam Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar merupakan salah satu aspek yang berkenaan mengenai kondisi pasar dari bidang usaha. Aspek ini merupakan hal yang sangat penting dalam menyusun suatu laporan SKB. Karena itu terdapat beberapa pertanyaan yang mendasar mengenai aspek pasar pada bisnis atau usaha yang akan dijalankan. Pertanyaan yang mendasar adalah:

1. Berapa market potensial yang tersedia.

Untuk mengetahui berapa market potensial yang tersedia maka dapat menggunakan informasi yang telah lalu. Dengan kata lain pemilik usaha sebelum membuka usahanya harus terlebih dahulu melakukan perbandingan dengan mengumpulkan informasi dari berbagai sumber yang berkaitan dengan usaha yang akan akan di lakukan.

Sebagai contoh, apabila akan membuka usaha kuliner berupa bakso dan sate, tentunya pasar potensial yang tersedia sangat banyak sekali dari orang yang berusia lanjut sampai dengan orang yang berusia muda.

2. Berapa *market share* yang tersedia dari seluruh pasar potensial.

Untuk mengetahui *market share* yang tersedia dapat dilakukan pengamatan siapa saja yang bisa atau mungkin dapat membeli produk yang dihasilkan. Tentunya harus mengetahui perbandingan yang ada di dalam market potensial.

Sebagai contoh, apabila akan membuka usaha kuliner bakso dan sate, usahakan mempunyai tempat usaha yang terletak di tengah kota dan di pinggir jalan serta tempat yang padat penduduk. Dengan alasan semua orang yang lewat atau lingkungan sekitar akan selalu membeli kuliner yang sudah di hasilkan dan merasa cocok dengan cita rasa tersebut.

C. Penilaian Potensi Pasar

Perusahaan selalu membutuhkan informasi dan pengetahuan tentang keadaan pasar mereka. Untuk menilai potensi pasar sangat diperlukan untuk melakukan riset pasar. Riset pasar adalah usaha untuk mengumpulkan, pencatatan untuk menghasilkan data selanjutnya menganalisis data tersebut secara sistematis dari konsumen untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan produk dan lingkungan eksternal perusahaan. Riset pasar dapat membuat keputusan pemasaran yang lebih baik. Riset pasar dapat membantu:

1. Menentukan dan menemukan minat konsumen
2. Menemukan pasar yang menguntungkan,
3. Memilih produk yang dapat dijual,
4. Menentukan perubahan dalam perilaku konsumen,
5. Meningkatkan teknik-teknik pemasaran yang lebih baik
6. Merencanakan sasaran yang realistik.

Tujuan riset pasar adalah mengumpulkan informasi untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat berdasarkan fakta dan data yang telah diperoleh di lapangan. Perakitan, penyaringan dan analisis informasi yang relevan mengenai pasar dan kemampuan dari produk untuk dipasarkan merupakan landasan

untuk menilai potensi keberhasilan dari usaha baru yang dimaksudkan. Ada 3 aspek utama untuk menjalankan prosedur ini adalah:

1. Penelitian potensi pasar dan identifikasi pelanggan (pemakai) potensial.
2. Analisis seberapa besar perusahaan baru tersebut bisa memanfaatkan potensi pasar.
3. Penentuan peluang nyata pasar dan risiko melalui uji coba pasar.

1. Analisis Potensi Pasar

Penentuan dan evaluasi potensi pasar dari usaha bisnis baru yang direncanakan hendaknya dimulai dengan pengumpulan data-data yang relevan dengan pasar mengenai pelanggan potensial, memotivasi pembeliannya, kebiasaan membeli, dan dampak perubahan dalam karakteristik produk pada potensi pasar.

Penelitian mengenai potensi pasar bagi usaha baru mungkin melibatkan penilaian subyektif atau pribadi dan tidak selalu ilmiah. Wiraswastawan hendaknya menggunakan pendekatan ilmiah, mereka hendaknya bertumpu pada informasi obyektif mengenai pelanggan potensial, bisa memilah-milah informasi.

Banyak wiraswastawan yang mengabaikan keberadaan pasar atau mereka hanya melakukan penelitian pasar untuk membenarkan keyakinan mereka. Wiraswastawan yang bijak akan menggunakan sebagian besar waktu mereka untuk mengidentifikasi pasar potensial.

2. Identifikasi Pasar Potensial

Potensi pasar adalah ungkapan mengenai peluang penjualan maksimum untuk produk barang atau jasa tertentu selama periode waktu yang ditentukan, misalnya satu tahun. Estimasi potensi pasar melibatkan permintaan sekarang terhadap kecenderungan pasar di masa mendatang. Langkah-langkah untuk mengidentifikasi dan mengestimasi potensi pasar adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi pemakai akhir tertentu dari produk atau jasa.
2. Identifikasi segmen pasar pokok, yaitu kategori pelanggan yang relatif homogen.
3. Menentukan atau memperkirakan volume pembelian potensial dalam tiap-tiap segmen pasar dan volume total dari semua segmen.

Identifikasi pelanggan potensial mungkin sangat mudah karena produk tersebut akan menunjukkan siapa yang menggunakannya. Jawaban untuk pertanyaan berikut ini akan memudahkan usaha baru guna mengidentifikasi pemakai potensial.

1. *Siapa yang merupakan pembeli potensial dari produk?*

2. Dimanakah pemakai potensial bertempat tinggal?
3. Mengapa pelanggan potensial ingin membeli produk ini?
4. Apa kebiasaan membeli mereka?
5. Seberapa sering mereka membeli produk ini?
6. Berapa jumlah rata-rata tiap pesanan?
7. Berapa jumlah total permintaan produk ini setiap bulannya atau setiap tahunnya?
8. Bagaimana siklus permintaan?
9. Bagaimana potensi pertumbuhan dari pasar ini?

D. Marketing Mix Syariah

Membuat suatu usaha baru haruslah memperhatikan penerapan syariah Islam dalam semua aspek, diantaranya penerapan syariat pada *marketing mix*. *Marketing mix* atau bauran pemasaran adalah seperangkat hal dasar utama pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya pada pasar yang menjadi sasaran. Bauran pemasaran konvensional terdiri dari variabel-variabel *marketing mix* yakni *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

Berkaitan dengan bauran pemasaran konvensional, maka penerapan dalam syariah akan merujuk pada konsep dasar kaidah fiqih yakni "*Al-ashlu fil-muamalah al-ibahah illa ayyadulla dalilun 'ala tahrimiha*" yang berarti bahwa pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Berikut ini beberapa *marketing mix* dalam perspektif syariah, yaitu:

1. Pedoman pada syariah Islam

Kegiatan usaha bisnis yang dilakukan selalu berpedoman pada Al Qur'an dan Hadist supaya mendapat keselamatan dunia dan akhirat. Usaha bisnis tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam sehingga usaha bisnis tersebut merupakan aplikasi dari fitrah umat Islam untuk mencari nafkah di dunia agar mendapat penghidupan yang layak.

Di sisi lain, agama Islam sangat menganjurkan dan menekankan keutamaan berusaha mencari rezki yang halal untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Bahkan Rasulullah *Shallallahu 'Alaihi Wasallam* secara khusus menyebutkan keutamaan ini dalam sabda Beliau:

"Sungguh sebaik-baik rizki yang dimakan oleh seorang laki-laki adalah dari usahanya sendiri (yang halal)". (HR an-Nasa-I, Abu Dawud, at-Tirmidzi dan al-Hakim).

Hadits yang agung ini menunjukkan besarnya keutamaan bersungguh-sungguh mencari usaha yang halal dan bahwa usaha mencari rezki yang paling utama adalah usaha yang dilakukan seseorang dengan tangannya sendiri.

Berdasarkan ini semua, maka merealisasikan tawakal yang hakiki sama sekali tidak bertentangan dengan usaha mencari rezki yang halal, bahkan ketidakmauan melakukan usaha yang halal merupakan pelanggaran terhadap syariat Allah Ta'ala. Bahkan ini justru menyebabkan rusaknya tawakal seseorang kepada Allah Ta'ala.

Bahkan Rasulullah *Shallallahu 'Alaihi Wasallam* menggambarkan dalam Hadistnya tentang kesempurnaan tawakal yang tidak mungkin lepas dari usaha melakukan sebab yang halal:

"Seandainya kalian bertawakal pada Allah dengan tawakal yang sebenarnya, maka sungguh Dia akan melimpahkan rezki kepada kalian, sebagaimana Dia melimpahkan rezki kepada burung yang pergi (mencari makan) di pagi hari dalam keadaan lapar dan kembali sore harinya dalam keadaan kenyang". (HR. Tarmizi)

Imam Al-Munawi ketika menjelaskan makna hadits ini, beliau berkata: *"Burung itu pergi di pagi hari dalam keadaan lapar dan kembali waktu petang dalam keadaan perutnya telah penuh (kenyang). Namun, melakukan usaha (sebab) bukanlah ini yang mendatangkan rezki (dengan sendirinya), karena yang melimpahkan rezki adalah Allah Ta'ala (semata)".*

Dalam hadits ini Rasulullah *Shallallahu 'Alaihi Wasallam* mengisyaratkan bahwa tawakal (yang sebenarnya) bukanlah berarti *bermalas-malasan* dan enggan melakukan usaha (untuk mendapatkan rezki), bahkan tawakal yang benar harus melakukan berbagai macam sebab (yang dihalalkan untuk mendapatkan rezki).

Sementara itu, Imam Ahmad (ketika mengomentari hadits ini) berkata: *"Hadits ini tidak menunjukkan larangan melakukan usaha (sebab), bahkan (sebaliknya) menunjukkan (kewajiban) mencari rezki (yang halal), karena makna hadits ini adalah: kalau manusia bertawakal kepada Allah ketika mereka pergi (untuk mencari rezki), ketika kembali, dan ketika mereka mengerjakan semua aktifitas mereka, dengan mereka meyakini bahwa semua kebaikan ada di tangan-Nya, maka pasti mereka akan kembali dalam keadaan selamat dan mendapatkan limpahan rezki (dari-Nya), sebagaimana keadaan burung."*

Imam Ibnu Rajab memaparkan hal ini secara lebih jelas dalam ucapannya: *"Ketahuilah bahwa sesungguhnya merealisasikan tawakal tidaklah bertentangan dengan usaha untuk (melakukan) sebab yang dengannya Allah Ta'ala menakdirkan ketentuan-ketentuan (di alam semesta), dan (ini*

merupakan) ketetapan-Nya yang berlaku pada semua makhluk-Nya. Karena Allah Ta'ala memerintahkan (kepada manusia) untuk melakukan sebab (usaha) sebagaimana Dia memerintahkan untuk bertawakal (kepada-Nya), maka usaha untuk melakukan sebab (yang halal) dengan anggota badan adalah (bentuk) ketaatan kepada-Nya, sebagaimana bertawakal kepada-Nya dengan hati adalah (perwujudan) iman kepada-Nya."

Sebagaimana firman Allah Ta'ala yang artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, bersiap-sialah kamu" (QS An-Nisaa' : 71).

Dan firman-Nya,

"Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang." (QS Al-Anfaal : 60).

Juga firman-Nya,

"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi (untuk mencari rezki dan usaha yang halal) dan carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung" (QS. Al-Jumu'ah : 10).

Makna inilah yang diisyaratkan dalam ucapan Sahl bin Abdullah At-Tustari: *"Barangsiapa yang mencela tawakal maka berarti dia telah mencela (konsekwensi) iman, dan barangsiapa yang mencela usaha untuk mencari rezki maka berarti dia telah mencela sunnah Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam."*

Perlu diingatkan dan dipahami bahwa tawakkal adalah salah satu ibadah agung yang hanya diperuntukkan bagi Allah Ta'ala semata, dan mamalingkannya kepada selain Allah Ta'ala adalah termasuk perbuatan syirik.

Melakukan usaha hendaknya seorang muslim/muslimah tidak tergantung dan bersandar hatinya kepada usaha/sebab tersebut. Karena yang dapat memberikan manfaat, termasuk mendatangkan rezki dan menolak bahaya adalah Allah Ta'ala semata, bukan usaha/sebab yang dilakukan manusia, bagaimanapun tekun dan sungguh-sungguhnya dia melakukan usaha tersebut.

Maka usaha yang dilakukan manusia tidak akan mendatangkan hasil kecuali dengan izin Allah Ta'ala.

Dalam hal ini para ulama menjelaskan bahwa termasuk perbuatan syirik besar (syirik yang dapat menyebabkan pelakunya ke luar dari Islam) adalah jika seorang bertawakkal (bersandar dan bergantung hatinya) kepada selain Allah Ta'ala, dalam suatu perkara yang tidak mampu dilakukan kecuali oleh Allah Ta'ala semata.

Jika seorang bertawakkal kepada makhluk dalam suatu perkara yang mampu dilakukan oleh makhluk tersebut, seperti memberi atau mencegah gangguan, pengobatan dan sebagainya, maka ini termasuk syirik kecil (tidak menyebabkan pelakunya ke luar dari Islam. Tapi merupakan dosa yang sangat besar), karena kuatnya ketergantungan hati pelakunya kepada selain Allah Ta'ala, dan juga karena perbuatan ini merupakan pengantar kepada syirik besar, *na'uudzu bilahi min dzalik*.

Namun apabila seseorang melakukan usaha/sebab tanpa hatinya tergantung kepada sebab tersebut serta dia meyakini bahwa itu hanyalah sebab semata, dan Allah-lah yang menakdirkan dan menentukan hasilnya, maka inilah yang diperbolehkan bahkan dianjurkan dalam Islam.

Disamping itu, Islam memandang bahwa bekerja dengan giat itu merupakan manifestasi dari kekuatan iman seseorang, sebagaimana firman Allah Ta'ala dalam QS. At-Taubah : 105 yang 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".

Selain itu dalam suatu Hadits Rasulullah menjelaskan tentang sikap keteladanan Rasul yang paling bersejarah dimana dijelaskan mengenai kebanggaan bekerja dan semangat Rasul serta berprestasi atas dasar hasil pekerjaannya sendiri. Sebagaimana sabda Rasulullah yang artinya:

"Tiada seorang pun yang makan makanan yang lebih baik dari pada makan yang diperoleh dari hasil dari keringatnya sendiri. Sesungguhnya Nabi Allah Daud AS itu pun makan dari hasil karyanya sendiri" (HR. Bukhari)

Ikhtiar berasal dari bahasa Arab (اِخْتِيَارٌ) yang berarti mencari hasil yang lebih baik. Adapun secara istilah pengertian ikhtiar, yaitu usaha manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik material, spiritual, kesehatan, dan masa depannya agar tujuan hidupnya selamat sejahtera dunia dan akhirat terpenuhi.

Ikhtiar juga dilakukan dengan sungguh-sungguh, sepenuh hati, dan semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan dan keterampilannya. Akan tetapi, usaha kita gagal, hendaknya kita tidak berputus asa. Kita sebaiknya mencoba lagi dengan lebih keras lagi.

Kegagalan dalam suatu usaha, antara lain disebabkan keterbatasan dan kekurangan yang terdapat dalam diri manusia itu sendiri. Apabila gagal dalam suatu usaha, setiap muslim dianjurkan untuk bersabar karena orang yang sabar tidak akan gelisah dan berkeluh kesah atau berputus asa.

Agar ikhtiar atau usaha kita dapat berhasil dan sukses, hendaknya melandasi usaha tersebut dengan niat ikhlas untuk mendapat Ridha Allah *Ta'ala*, berdoa dengan senantiasa mengikuti perintah Allah *Ta'ala* yang diiringi dengan perbuatan baik. Di samping itu bidang usaha yang akan dilakukan harus dikuasai dengan mengadakan penelitian studi kelayakan bisnis, selalu berhati-hati mencari teman (mitra) yang mendukung usaha tersebut, serta memunculkan perbaikan-perbaikan dalam manajemen yang professional.

2. Produk

Kotler mendefinisikan produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Namun, jika ditinjau dari perspektif Islam, syari'ah Islam memiliki batasan tertentu yang lebih spesifik mengenai definisi produk. Dalam syari'ah Islam ada 6 hal yang perlu dipenuhi ketika menawarkan sebuah produk:

1. Produk yang dijual dibutuhkan oleh semua orang.
2. Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran atau takaran, kejelasan komposisi dan menggunakan bahan yang baik.
3. Produk yang dijual tidak rusak dan cacat.
4. Produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal.
5. Produk yang dijual tidak mengandung gharar dan penipuan.
6. Produk yang dijual tidak mencampur antara kualitas yang rendah dengan yang baik.

Dalam sebuah Hadist Rasulullah disebutkan bahwa yang artinya:

"Jika barang itu rusak katakanlah rusak, jangan engkau sembunyikan. Jika barang itu murah, jangan engkau katakan mahal. Jika barang ini jelek katakanlah jelek, jangan engkau katakan bagus". (HR. Tirmidzi).

Hadits tersebut juga didukung HR Ibnu Majah dan Ibnu Hambal, *"Tidak dihalalkan bagi seorang muslim menjual barang yang cacat, kecuali ia memberitahukannya."*

Pernyataan lebih tegas disebutkan dalam Al Qur'an Surat Al-Muthaffifiin (1-3) yang 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".

Uraian di atas jelas mengatakan bahwa hukum menjual produk cacat dan disembunyikan adalah haram. Artinya, produk meliputi barang dan jasa yang ditawarkan pada konsumen haruslah yang berkualitas sesuai dengan yang dijanjikan. Persyaratan mutlak yang juga harus ada dalam sebuah produk adalah harus memenuhi kriteria halal. Dalam Al Qur'an dikatakan bahwa :

"Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara Dusta "Ini halal dan ini haram", untuk mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang mengada-adakan kebohongan terhadap Allah Tiadalah beruntung". (An-Nahl: 116).

Dalam Al-Qur'an juga dijelaskan:

"Makanlah olehmu makanan yang baik-baik (halal) dan kerjakan amal shalih. (Al-Mu'minuun: 51).

3. Nilai

Nilai yang terkandung dalam suatu produk terbagi dua yaitu, pertama harga secara material yang dinilai dengan uang dari produk yang dijual. Kedua nilai non material dari produk kerana mendapat pahala dari Allah Ta'ala karena dapat membantu orang dengan adanya produk yang dijual. Contohnya usaha menjual obat akan dapat membantu orang sebagai perantara menyembuhkan penyakitnya.

Definisi harga adalah sejumlah uang yang akan dikeluarkan untuk memperoleh atau menikmati sebuah barang atau jasa. Secara lebih luas, harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa. Dalam konsep Islam seorang penjual boleh menetapkan harga untuk suatu produk atau jasa. Namun demikian dalam penetapan harga tidak boleh harga yang terlalu tinggi sehingga dapat memberatkan konsumen.

Penentuan harga tidak boleh menggunakan cara-cara yang dapat merugikan pebisnis lainnya. Islam tentu memperbolehkan pedagang untuk mengambil keuntungan. Karena hakekat dari berdagang adalah untuk mencari keuntungan. Namun, untuk mengambil keuntungan tersebut janganlah berlebih-lebihan. Karena, jika harga yang ditetapkan adalah harga wajar, maka pedagang tersebut pasti akan unggul dalam kuantitas. Dengan kata lain, mendapat banyak keuntungan dari banyaknya barang yang terjual, maka semakin tampak nyata keberkahan rezekinya. Dalam proses penentuan harga, Islam juga memandang bahwa harga haruslah disesuaikan dengan kondisi barang yang dijual. Rasulullah menjual produk dengan harga yang dapat diserap oleh pasar.

Pada suatu ketika, Rasulullah pernah marah saat melihat seorang pedagang menyembunyikan jagung basah di bawah jagung kering, kemudian si pedagang menjualnya dengan harga tinggi. Dalam sebuah hadits Rasulullah mengatakan:

"Mengapa tidak engkau letakkan yang kebasahan itu diatas bahan makanan itu, sehingga orang-orang dapat mengetahui keadaannya. Barang siapa menipu, maka ia bukanlah masuk golongan kita" (HR. Muslim).

Hadits di atas mengindikasikan jika memang barang itu bagus, maka wajar jika harganya mahal. Namun jika barang itu jelek kualitasnya, sudah sewajarnya dijual dengan harga murah. Nabi juga mengajarkan bagaimana cara menetapkan harga yang baik. Barang yang bagus dijual dengan harga bagus. Dan barang dengan kualitas lebih rendah dijual dengan harga yang lebih rendah. Tidak selayaknya barang yang jelek dijual dengan harga mahal.

Rasulullah juga melarang perihal *najasy* (*false demand*). Transaksi *najasy* diharamkan karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawarkan dengan harga tinggi agar orang lain tertarik untuk membeli. Padahal, si penawar sendiri tidak bermaksud untuk benar-benar membeli barang tersebut. Ia hanya ingin menipu orang lain yang benar-benar ingin membeli.

Sebelumnya, orang ini telah mengadakan kesepakatan dengan penjual untuk membeli dengan harga tinggi agar ada pembeli yang sesungguhnya dengan harga yang tinggi pula dengan maksud untuk ditipu. Akibatnya terjadi permintaan palsu atau *false demand*.

4. Promosi

Promosi adalah sebagai sarana yang digunakan perusahaan untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan konsumen langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual dengan harapan mereka membeli produk tersebut. Salah satu bentuk promosi itu adalah melalui periklanan. tujuan promosi dalam bentuk periklanan adalah fokus untuk memberitahukan, menginformasikan kepada konsumen atau calon konsumen tentang kelebihan produk yang dijual.

Tujuan lain dari promosi adalah menginformasikan keadaan terkini kepada konsumen potensial tentang perubahan, kualitas dan keberadaan produk atau jasa untuk mengembangkan sikap baik terhadap produk, merek atau perusahaan sekaligus mengingatkan konsumen tentang keunggulan produk.

Pemasar perlu mempertimbangkan beberapa faktor dalam menciptakan dan mengantarkan pesan yang efektif dalam promosi. Faktor-faktor ini meliputi, pembatasan tipe media yang digunakan, kemampuan untuk mempromosikan produk-produk tertentu, citra periklanan, grup sosial dan aturan pemerintah.

Setiap pesan yang disampaikan dalam promosi akan menawarkan dua hal, yaitu alasan untuk membeli (melalui iklan) dan insentif untuk membeli (melalui promosi penjualan). Dalam pemasaran konvensional, promosi tidak bersinggungan secara langsung pada nilai-nilai religius yang mengatur setiap proses dalam promosi sesuai dengan aturan-aturan agama Islam.

Semua pesan dalam periklanan yang mengikuti ajaran Islam akan menyebarkan moral yang baik, seperti wanita dengan perilaku dan pakaian yang pantas. Sehingga yang mengasumsikan pesan tersebut berperan sebagai kontribusi positif untuk keluarga dan masyarakat secara keseluruhan, melawan kebiasaan wanita sebagai objek hasrat seksual.

Pemasar atau produser periklanan di dunia muslim akan mendapat *benefit* dengan meningkatkan dan memahami nilai-nilai keislaman. Dengan demikian, calon pembeli muslim akan merasakan keterkaitan secara emosional. Calon pembeli non-muslim pun mungkin akan merasa lebih yakin dengan produk tersebut karena adanya nilai universal yang baik dan berlaku umum yang dapat ditunjukkan Islam sebagai agama yang *rahmatan lil alamin*.

Dalam Al-Qur'an tidak ada larangan mempromosikan produk, baik barang atau jasa dengan sistem periklanan. Bahkan periklananpun dapat digunakan untuk mempromosikan kebenaran bagaimana seharusnya usaha bisnis dalam Islam. Namun, periklanan yang berisi tentang pernyataan-pernyataan yang dilebih-lebihkan termasuk kedalam bentuk penipuan. Tidak peduli apakah deskripsi pernyataan tersebut sebagai metafor atau sebagai kiasan tentu sudah pasti dilarang. Hal ini tersirat dalam hadits-hadits berikut:

"Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya akan bersama para nabi, orang-orang yang benar-benar tulus dan para syuhada (HR. Tarmidzi dan Ibnu Majah)".

"Allah akan memberikan rahmat-Nya kepada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli, dan membuat suatu pernyataan (HR. Bukhari)".

"Sumpah palsu itu merusakkan dagangan dan melenyapkan keberkahan pekerjaan (HR. Bukhari dan Muslim)".

"Celakalah bagi seseorang pedagang yang suka menyebutkan:.. 'ya, demi Allah' atau 'tidak, demi Allah'. Celaka pulalah bagi seorang pekerja yang menunda-nunda kerjanya sampai besok atau besok lusa (HR. Anas RA)."

Pemasaran dalam tinjauan syari'ah menyandarkan pedoman etikanya pada nilai-nilai Islami yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadist. Promosi dalam tinjauan syari'ah harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka. Sehingga tidak berpotensi adanya unsur penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi.

Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas atau kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi konsumennya, adalah termasuk dalam praktik penipuan dan kebohongan. Untuk itu promosi yang semacam tersebut sangat dilarang dalam Islam. Karena promosi dalam perspektif syariah merupakan suatu upaya penyampaian informasi yang benar terhadap produk barang atau jasa kepada calon konsumen atau pelanggan.

Berkaitan dengan hal itu maka ajaran Islam sangat menekankan agar menghindari unsur penipuan atau memberikan informasi yang tidak benar bagi para calon konsumen atau pelanggan.

Dalam sebuah hadits disebutkan : "Ibnu Umar berkata: Seorang laki-laki mengadu pada Nabi, "Aku telah tertipu dalam jual beli." Maka beliau bersabda, "Katakanlah kepada orang yang kamu ajak berjual beli, "Tidak boleh menipu!" Sejak itu, jika ia bertransaksi jual beli, ia mengatakannya. (HR. Bukhari).

Hadits di atas dapat menjadi acuan bagi upaya promosi yang dilakukan oleh perusahaan baik dalam hal menjual produk atau jasa ke publik agar memberikan informasi yang benar dan akurat, sehingga tidak mengandung unsur penipuan yang dapat merugikan konsumen atau pelanggan.

5. Tempat/distribusi

Distribusi adalah Berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran dengan cara memasarkan produk tersebut. Distribusi meliputi jenis hubungan, perantara, penyimpanan, lokasi, dan transportasi. Seorang pebisnis muslim tidak akan melakukan tindakan kedzaliman terhadap pesaing lain, suap untuk melicinkan saluran pasarnya, dan *machevialis* tindakan lainnya.

Dalam menentukan *place* atau saluran distribusi, perusahaan Islami harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan target market, sehingga dapat efektif dan efisien. Sehingga pada intinya, dalam menentukan *marketing-mix* harus didasari pada prinsip-prinsip keadilan dan kejujuran. Perbedaan antara bisnis Islami dan non-Islami terletak pada aturan operasional yang menjadikan halal dan haram, sehingga harus terdapat kehati-hatian dalam menjalankan strategi.

Rasulullah melarang pemotongan jalur distribusi dengan maksud agar harga naik. Sebagaimana disebutkan dalam sebuah hadits: "*Rasulullah SAW melarang penghadangan rukban serta melarang pula berlomba-lomba menaikkan penawaran,*" (HR. Bukhari dan Muslim). Adapun arti menghadang (*talaqi*) rukban, dalam hadits tersebut, ialah menghadang para penjual yang biasanya (di negeri Arab) dengan berkendaraan membawa dagangan dari daerahnya masing-masing, lalu meminta supaya barang dagangannya diturunkan di situ dan dibeli dengan harga semurah-murahnya. Sebab, si pembeli tersebut akan memberikan berita bohong mengenai harga yang sebenarnya saat itu kepada penjual-penjual yang dari daerah tadi. Tujuan

berdustanya itu supaya mendapatkan barang dagangan dengan harga semurah-murahnya.

Dalam perspektif syariah, saluran pemasaran atau lokasi perusahaan bisa dimana saja asalkan tempat tersebut bukan tempat yang dipersengketakan keberadaannya. Namun tersirat, Islam lebih menekankan pada kedekatan perusahaan dengan pasar. Hal itu untuk menghindari adanya aksi pencegahan barang sebelum sampai ke pasar. Dalam sebuah Hadits disebutkan. Yang artinya: "Ibnu Umar berkata, "Sesungguhnya Rasulullah melarang seseorang mencegat barang dagangan sebelum tiba di pasar." (HR. Muslim).

Hadits di atas menunjukkan bahwa semakin pendek saluran pemasaran ke pasar, akan semakin baik. Sehingga tidak ada aksi transaksi sepihak dari para spekulan.

Tujuan atau fungsi distribusi adalah mempercepat sampainya barang di tangan konsumen atau pasar pada saat yang tepat. Kebijakan distribusi setidaknya harus memenuhi tiga kriteria. Pertama, ketepatan dan kecepatan waktu tiba di tangan konsumen. Kedua, keamanan barang atau produk dari kerusakan. Ketiga sarana kompetisi dalam memberikan kecepatan dan ketepatan memenuhi kebutuhan konsumen.

Islam juga melarang adanya *ikhtikar* atau penimbunan (*monopoly's rent-seeking*). Sebab *ikhtikar* akan menyebabkan berhentinya saluran distribusi yang mengakibatkan kelangkaan sehingga harga barang tersebut akan meningkat. Larangan *ikhtikar* didasari hadist yang menyebutkan bahwa:

"Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu kecuali ia berdosa".(HR Muslim, Ahmad, dan Abu Dawud).

Rasulullah meminta penjual untuk tidak menyembunyikan barang apapun kepada konsumen untuk tujuan penimbunan. Selain itu, Rasulullah tidak memperbolehkan menjual untuk sesuatu barang yang tidak ada. Penjual tidak diperbolehkan untuk pergi ke pembeli lain kecuali negoisasi dengan pembeli pertama gagal. Rasulullah mengajarkan umat Islam untuk memprioritaskan konsumen yang pertama negoisasi dalam rangka untuk memenuhi dan menghormati semua konsumen.

E. Strategi Pemasaran Islami

Ada empat hal yang menjadi faktor kunci sukses dalam mengelola suatu bisnis agar mendapat nilai-nilai moral yang tinggi yaitu:

1. *Shiddiq* (benar dan jujur). Jika seorang pemimpin senantiasa berperilaku benar dan jujur dalam sepanjang kepemimpinannya, maka prilakunya akan

terlihat dalam melakukan pemasaran, berhubungan dengan pelanggan, dalam bertransaksi dengan nasabah dan dalam membuat perjanjian dengan mitra bisnisnya.

2. *Amanah* (terpercaya). Dapat dipercaya, bertanggung jawab juga bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Diantara nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya adalah amanah.
3. *Fathanah* (cerdas) dapat diartikan sebagai intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Pemimpin yang *fathanah* adalah pemimpin yang memahami, mengerti dan menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya.
4. *Tabliq* (komunikatif), artinya komunikatif dan argumentatif adalah orang yang memiliki sifat selalu menyampaikan sesuatu dengan benar dan bertutur kata yang baik dan tepat. Berbicara dengan orang lain dengan kata-kata atau kalimat yang mudah dipahaminya, berdiskusi dan melakukan persentasi dengan bahasa yang mudah dipahami. Sehingga orang lain yang mendengarnya mudah memahami pesan bisnis yang ingin kita sampaikan.

F. Segmentasi, Target dan Posisi Pasar

Perusahaan hendaknya mengetahui pasar di mana produk atau jasa yang diproduksi akan ditawarkan. Tindak lanjut dari penentuan pasar adalah melakukan segmentasi pasar karena sifat pasar yang heterogen. Agar perusahaan lebih mudah masuk ke pasar yang heterogen, hendaknya pasar tersebut dipilah-pilah sehingga membentuk segmen-segmen yang relatif homogen.

Selanjutnya, setelah pasar yang dituju menjadi homoggen, perusahaan hendaknya melakukan keputusan memilih sasaran yang lebih jelas. Hal ini perlu dilakukan karena keterbatasan sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pasar walaupun telah disegmentasikan.

1. Segmentasi Pasar

Pasar terdiri dari banyak jenis atau tipe pembeli yang berbeda-beda berdasarkan beberapa faktor. Misalnya, faktor keinginan, kemampuan keuangan, lokasi, sikap pembelian dan praktek-praktek pembeliannya. Manajemen dapat melakukan pengkombinasian dari beberapa variabel untuk mendapatkan suatu cara yang paling pas dalam mensegmentasikan pasarnya. Beberapa aspek utama untuk mensegmentasikan pasar adalah:

- a. Aspek geografis

- b. Aspek demografis
- c. Aspek psikografis
- d. Aspek perilaku

2. Menetapkan Pasar Sasaran

Setelah segmen pasar diketahui, selanjutnya perusahaan perlu melakukan analisis untuk dapat memutuskan berapa segmen pasar yang akan dicakup, lalu memilih segmen mana yang akan dilayani terlebih dahulu. Analisis dapat dilakukan dengan menelaah tiga faktor:

- b. Ukuran dan pertumbuhan segmen. Perusahaan harus mengumpulkan dan menganalisis data tentang penjualan terakhir, usaha laju pertumbuhan penjualan dan margin laba yang diharapkan untuk berbagai segmen, lalu pilih segmen yang diharapkan paling sesuai.
- c. Kemenarikan struktural segmen: suatu segmen mungkin mempunyai ukuran dan pertumbuhan yang sesuai dengan yang diharapkan. Tetapi belum tentu menarik dari sisi profitabilitas. Jadi perusahaan tetap harus mempelajari daya tarik segmen dalam jangka panjang.
- d. Sasaran dan sumber daya. Perusahaan harus mempertimbangkan sasaran dan sumber dayanya dalam kaitan menarik atau mencari segmen pasar.

3. Menentukan Posisi Pasar

Untuk menentukan posisi pasar, terdapat tiga langkah yang masing-masing dijelaskan sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi keunggulan kompetitif
Apabila perusahaan menawarkan suatu produk yang bermutu, maka ia harus memberikan produk yang bermutu pula kepada konsumennya. Untuk mencari posisi mana yang lebih unggul dan kompetitif, langkah awal yang harus dilakukan perusahaan adalah membuat diferensiasi (pembedaan) atas tawaran pemasaran. Sehingga ia akan memberikan nilai lebih besar daripada tawaran pesaing.
- b. Memilih keunggulan kompetitif
Jika perusahaan telah menemukan beberapa keunggulan kompetitif yang potensial, selanjutnya harus memilih satu keunggulan kompetitif sebagai dasar kebijakan penentuan posisinya. Ia harus menetapkan berapa banyak perbedaan dan perbedaan mana yang akan

dipromosikan. Dalam penentuan posisinya, perusahaan boleh memilih lebih dari satu pembeda tetapi jangan pula terlalu banyak.

c. Mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi

Setelah memilih dan menentukan posisinya, perusahaan harus mengambil langkah-langkah untuk mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi yang diinginkan itu kepada konsumen sasaran.

G. Kualitas Jasa berdasarkan Perspektif Islam

Islam merupakan agama yang mengatur segala dimensi kehidupan. Al-Qur'an diturunkan Allah *Ta'ala* kepada manusia untuk memberikan solusi atas segala permasalahan hidup.

Allah *Ta'ala* berfirman dalam QS. An-Nahl: 89.

﴿وَلَقَدْ آتَيْنَا مُوسَى الْكِتَابَ أَنْ قَرَأْ بِهَا آيَاتِنَا لَعَلَّ هُوَ آتِنَافٍ لَذِينَ هُمْ يُعْذِرُونَ أَوْ يَحْتَفِظُونَ أَفَلَا تَتَذَكَّرُ أَفَلَا تَرَى أَنَّ إِلَى اللَّهِ تَوَكُّلاً يُعْتَدَى أَفَلَا تَتَذَكَّرُ أَفَلَا تَرَى أَنَّ إِلَى اللَّهِ تَوَكُّلاً يُعْتَدَى أَفَلَا تَتَذَكَّرُ أَفَلَا تَرَى أَنَّ إِلَى اللَّهِ تَوَكُّلاً يُعْتَدَى﴾

"(dan ingatlah) akan hari (ketika) Kami bangkitkan pada tiap-tiap umat seorang saksi atas mereka dari mereka sendiri dan Kami datangkan kamu (Muhammad) menjadi saksi atas seluruh umat manusia. dan Kami turunkan kepadamu Al kitab (Al Quran) untuk menjelaskan segala sesuatu dan petunjuk serta rahmat dan kabar gembira bagi orang-orang yang berserah diri".

Dalam Islam, setiap aktifitas hidup selalu terikat dengan aturan syari'ah. Demikian halnya dalam penyampaian jasa, setiap aktifitas yang terkait harus didasari oleh kepatuhan terhadap syari'ah yang penuh dengan nilai-nilai moral dan etika. Perkembangan organisasi jasa syari'ah telah memberikan dimensi baru dalam pengukuran kualitas jasa.

Othman dan Owen (2001) telah memperkenalkan enam dimensi untuk mengukur kualitas jasa pada lembaga keuangan syari'ah. Metode ini menggunakan lima dimensi yang terdapat dalam SERVQUAL dan

menambahkan dimensi *compliance*/kepatuhan (kepatuhan terhadap syariat Islam). Kemudian keenam dimensi itu dikenal dengan CARTER Model, yakni *Compliance, Assurance, Reliability, Tangible, Empathy* dan *Responsiveness*.

Compliance merupakan dimensi terpenting dalam pengukuran kualitas jasa syari'ah karena kepatuhan terhadap syari'ah merupakan wujud eksistensi seorang muslim. Allah *Ta'alā* berfirman dalam QS. Adz- Dzariyāt: 56



“Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”.

CARTER model dapat digunakan untuk mengukur kualitas jasa pada lembaga yang menjadikan syari'ah sebagai dasar organisasinya. Dimensi CARTER jika dijelaskan dalam konsep Islam adalah sebagai berikut:

1. *Compliance* (kepatuhan)

Adalah kepatuhan terhadap aturan atau hukum-hukum yang telah ditetapkan oleh Allah *Ta'alā*. Syari'ah Islam merupakan pedoman sekaligus aturan yang diturunkan Allah *Ta'alā* untuk diamalkan oleh para pemeluknya dalam setiap kehidupan agar tercipta keharmonisan dan kebahagiaan. Sebagaimana firman Allah *Ta'alā* dalam QS. Al-Māidah : 48 tentang kewajiban menjalankan syari'ah yang artinya :

“Kami telah menurunkan Kitab (Al-Qur'an) kepadamu dengan membawa kebenaran, yang membenarkan kitab-kitab yang diturunkan sebelumnya dan menjaganya maka putuskanlah mereka menurut apa yang telah diturunkan Allah dan janganlah kamu mengikuti keinginan mereka dengan meninggalkan kebenaran yang telah datang padamu. Untuk setiap umat diantara kamu, Kami berikan aturan dan jalan yang terang...”

Kemudian Allah *Ta'alā* befirman dalam QS. Al-Maidah: 49, bahwa setiap perkara hendaknya diputuskan berdasarkan syari'ah yang artinya :

“Dan hendaklah engkau memutuskan perkara diantara mereka menurut apa yang diturunkan Allah, dan janganlah engkau mengikuti keinginan mereka. Dan waspadalah terhadap mereka, jangan sampai mereka memperdayakan engkau terhadap sebagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu. Jika mereka berpaling (dari hukum yang telah diturunkan Allah), maka ketahuilah bahwa Allah berkehendak menimpakan musibah disebabkan dosa-dosa mereka. Dan sungguh, kebanyakan manusia adalah orang-orang fasik.”

Sesungguhnya Allah *Ta'alā* telah menegur dan menjadikan Bani Israil sebagai contoh yang buruk ketika mereka tidak melaksanakan syari'ah secara menyeluruh, sebagaimana firman-Nya dalam QS. Al Baqarah ayat 85 yang artinya :

"...Apakah kamu akan beriman kepada sebagian isi kitab dan kufur terhadap sebagian yang lain, tiada lain balasan orang yang berbuat demikian daripada kamu kecuali kehinaan dalam hidup di dunia dan di hari kiamat akan dihalau kepada siksa yang sangat pedih."

Pengetahuan dan pemahaman seseorang tentang syari'ah akan meningkatkan kepatuhannya terhadap perintah dan larangan Allah *Ta'alā*, sehingga memunculkan kepribadian yang penuh moral dan etika. Keyakinan terhadap Allah *Ta'alā* akan memberikan stabilitas emosi pada individu dan motivasi positif dalam setiap aktifitas bisnisnya. Allah *Ta'alā* berfirman dalam QS. Ath-Thalāq : 2-3, bahwa Dia akan memudahkan setiap aktifitas orang yang bertaqwa.

2. Assurance (jaminan)

Assurance adalah hal yang berkaitan dengan pengetahuan yang luas seorang karyawan terhadap produk, kemahiran dalam menyampaikan jasa, sikap ramah/sopan, serta kemampuan mereka untuk menumbuhkan kepercayaan pelanggan.

Pengetahuan dan kemahiran atas suatu produk hanya diperoleh dari sebuah proses belajar yang tekun dan bersungguh-sungguh. Islam memerintahkan agar setiap muslim senantiasa belajar dengan tekun dan terus meningkatkan kemampuan dirinya. Hal ini berdasarkan firman Allah *Ta'alā* tentang keutamaan orang yang berilmu, sebagaimana dalam QS. Al- 'Ankabūt ayat 43 yang artinya :

"Tiada yang memahaminya kecuali bagi orang-orang yang berilmu",

Demikian juga pada QS. Az-Zumar ayat 9:

"Katakanlah, apakah sama (kedudukan) orang-orang yang mengetahui (berilmu) dengan orang-orang yang tidak mengetahui (bodoh)."

Serta dalam QS. Al-Mujādilah ayat 1 :

"...Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Rasulullah memberikan motivasi kepada ummatnya agar bersungguh-sungguh dalam meningkatkan kapasitas dirinya melalui menuntut ilmu. Kesungguhan dalam menuntut ilmu tersebut akan dibalas oleh Allah *Ta'ala* dengan kemudahan menuju surga-Nya. Rasulullah bersabda:

"Barangsiapa melalui suatu jalan untuk mencari suatu pengetahuan, Allah akan memudahkan jalannya ke surga." (HR. Muslim dan Turmidzi dari Abu Hurairah dalam *Ṣaḥih Muslim* 2699. Hadist *ṣaḥih* menurut As-Suyuthi dalam *Al-Jāmi'u-ṣ-Ṣaghīr*, II/8756)

Peningkatan pengetahuan personal sangatlah penting bagi organisasi jasa. Karyawan yang memiliki pengetahuan luas terhadap sebuah jasa, akan mampu berbicara lebih luas tentang jasa tersebut dan dapat menyampaikan jasa lebih baik kepada pelanggan. Proses penyampaian jasa yang baik dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap organisasi, karena pelanggan akan membandingkan informasi yang dia dapat dengan pengalaman setelah menggunakan jasa.

Apabila informasi yang didapat berbanding lurus dengan pengalaman, maka persepsi positif pelanggan terhadap produk jasa tersebut akan semakin bertambah, dan selanjutnya dapat mendorong keputusan pelanggan untuk menggunakannya kembali pada masa yang akan datang.

Bagian lain dari dimensi *Assurance* adalah sikap karyawan yang ramah dan sopan. Hal tersebut dapat menarik perhatian dan membentuk hubungan baik antara kedua belah pihak. Sikap tersebut merupakan bagian dari etika perdagangan yang harus dijalankan oleh setiap muslim. Hal ini telah diajarkan dan diterapkan oleh Rasulullah dalam aktivitasnya, beliau bersabda:

"Semoga kasih sayang Allah dilimpahkan kepada orang yang bersikap lemah lembut (ramah) pada saat membeli, menjual, menghutang, dan meminta kembali uangnya." (HR. Bukhari dan Ibnu Majah dari Jabir bin Abdullah *radiya'l-Lahu'anhuma*. Hadist *ṣaḥih* menurut As-Suyuthi dalam *Al-Jāmi'u-ṣ-Ṣaghīr*, II/4434).

Allah *Ta'alā* juga memerintahkan kepada setiap muslim untuk mengucapkan kata-kata yang baik ketika berinteraksi dengan orang lain, sebagaimana termaktub dalam QS. Al-Baqarah ayat 83 yang artinya:

"...serta ucapkanlah kata-kata yang baik kepada manusia...".

Perkataan yang baik (sopan) dan lemah lembut (ramah) akan membentuk pola interaksi yang berkualitas. Keberhasilan seorang dalam berinteraksi akan membawa hasil yang saling menguntungkan para pihak terkait.

3. Responsiveness (daya tanggap)

Hal ini menyangkut kerelaan sumber daya organisasi untuk memberikan bantuan kepada pelanggan dan kemampuan untuk memberikan pelayanan secara cepat (responsif) dan tepat. Daya tanggap merupakan

bagian dari profesionalitas. Organisasi yang profesional senantiasa berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik, memperhatikan harapan dan masukan dari pelanggan serta meresponnya dengan cepat dan tepat. Jika tidak demikian, berarti manajemen organisasi tersebut telah menzalimi pelanggan. Allah *Ta'ālā* melarang setiap muslim untuk berbuat zalim dalam berserikat/berbisnis sebagaimana termaktub dalam QS. *Ṣaad* ayat 24 yang artinya:

"...dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian dari mereka berbuat zalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan berbuat kebajikan..."

Allah *Ta'ālā* memerintahkan kepada setiap muslim untuk tertib dalam setiap urusannya, serta memiliki daya tanggap dan bersungguh-sungguh dalam setiap aktifitasnya, sebagaimana firman Allah *Ta'ālā* dalam QS. *Al-Insyirah* ayat 7 yang artinya:

"Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain."

Rasulullah juga memerintahkan setiap muslim untuk bertindak sungguh-sungguh serta profesional dalam setiap pekerjaannya agar tidak ada yang terdzailimi atas perbuatan yang dilakukannya, Rasulullah bersabda:

"Sesungguhnya Allah Yang Mahatinggi memerintahkan berbuat baik dalam setiap hal..." (HR. Ahmad -dalam Musnadnya-, Muslim, serta Abu Dawud, Nasa'i, Turmidzi, dan Ibnu Majah. Hadist *ṣahih* menurut As-Suyuthi dalam *Al-Jāmi'u ṣ-Ṣaghīr*, 1/1761)

4. Tangible (bukti fisik)

Hal ini menyangkut fasilitas fisik organisasi yang nampak, peralatan yang digunakan, serta bahan komunikasi yang digunakan oleh organisasi jasa. Bukti fisik merupakan tampilan fisik yang akan menunjukkan identitas organisasi sekaligus faktor pendorong munculnya persepsi awal pelanggan terhadap suatu organisasi jasa. Ketidakmampuan organisasi dalam menampilkan bukti fisiknya dengan baik, akan melemahkan citra serta dapat menciptakan persepsi negatif pada pelanggan. Rasulullah bersabda:

"Jika semua orang dibiarkan menuduh semaunya, niscaya akan banyak orang yang menuduh harta suatu kaum dan darahnya. Oleh karena itu, haruslah seorang yang menuduh itu membawa bukti-buktinya dan yang menolak untuk bersumpah." (HR. Ahmad dalam Musnadnya, Muttafaqun 'Alaihi, dan Ibnu

Majah dari Ibnu Abbas *Radhiya'l-Lahu 'anhuma*. Hadist *ṣahih* menurut As-Suyuthi dalam *Al-Jami'ush-Shagīr*, II/7495)

Hadist tersebut memberikan hikmah tentang pentingnya bukti fisik atas kebenaran sebuah pengakuan, atau dapat dipahami bahwa tanpa adanya bukti fisik, maka pengakuan akan dihiraukan.

Profesionalitas sebuah organisasi jasa dapat dilihat dari bukti fisik yang ditampilkan. Hal ini mengandung konsekuensi bahwa sebuah organisasi jasa belum dapat dikatakan profesional ketika organisasi jasa tersebut belum mampu menampilkan bukti fisik yang dapat diindera oleh pelanggan dalam proses penyajian jasanya.

Sebuah organisasi jasa syariah harus mengkreasi bentuk fisik bangunan dan peralatan yang menunjang operasionalnya sedemikian rupa sehingga pelanggan merasa nyaman dan memiliki kepercayaan terhadap organisasi tersebut.

Hal ini ditunjukkan dengan penampilan fisiknya mencerminkan nilai-nilai Islam, mulai dari kenyamanan, ketersediaan fasilitas, kebersihan, serta hal-hal lain yang berkaitan dengan penampilan fisik sebuah organisasi jasa syariah yang dapat membantu setiap muslim untuk meningkatkan keimanan dan ketaqwaannya.

5. Empathy

Bagian ini menyangkut kepedulian organisasi terhadap maksud dan kebutuhan pelanggan, komunikasi yang baik dengan pelanggan, dan perhatian khusus terhadap mereka. Sebuah organisasi jasa syariah harus senantiasa memberikan perhatian khusus terhadap masing-masing pelanggannya yang ditunjukkan dengan sikap komunikatif yang diiringi kepahaman tentang kebutuhan pelanggan.

Hal ini merupakan wujud kepatuhan penyedia jasa terhadap perintah Allah *Ta'ālā* untuk selalu peduli terhadap kondisi dan kebutuhan orang lain, sebagaimana firman-Nya dalam QS. An-Nahl ayat 90 yang artinya :

"Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran."

Juga dalam QS. Al-Qashash ayat 77:

"...dan berbuat baiklah sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu..."

Rasulullah bersabda:

"Tidak dapat dikatakan beriman seseorang diantara kalian, hingga dia mencintai saudaranya sebagaimana dia mencintai dirinya sendiri." (HR. Ahmad -dalam Musnadnya-, Ibnu Majah, Turmidzi, dan Nasa'i. Hadist *ṣahih* menurut As-Suyuthi dalam *Al-Jāmi'u's-Ṣaghīr*; II/9940).

Empathy dapat mendekatkan dan mempererat hubungan antara manajemen, pemasar dengan pelanggannya sehingga membentuk pola interaksi positif yang menguntungkan kedua belah pihak.

6. Reliability (kehandalan)

Handal dalam menyampaikan kinerja yang telah dijanjikan kepada pelanggan secara akurat, merupakan kemampuan yang memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Artinya, pelanggan dapat melihat dan memberikan kesan positif secara spontan atas kinerja jasa yang diberikan oleh organisasi terjamin, tepat, dan terasa memberikan kemudahan bagi pelanggan. Handal tidaknya kinerja itu dapat dari sistematika pelayanan dan bentuk pelayanannya.

Kehandalan merupakan inti dari kualitas jasa, karena pelanggan menilainya berdasarkan pengalaman dalam menggunakan jasa tersebut (Lovelock dan Wright, 2007: 99). Itu sebabnya, sebuah organisasi jasa syari'ah harus mampu menyediakan jasa yang telah dipublikasikannya secara handal dan akurat. Hal ini dilandasi oleh motivasi yang disampaikan Rasulullah dalam sabdanya:

"...Barangsiapa yang memudahkan orang yang sedang kesulitan niscaya akan Allah mudahkan baginya di dunia dan akhirat dan siapa yang menutupi (aib) seorang muslim Allah akan tutupi aibnya di dunia dan akhirat. Allah selalu menolong hamba-Nya selama hamba-Nya menolong saudaranya." (HR. Muslim dari Abu Hurairah dalam *ṣahih*nya nomor 2699, riwayat Imam Ahmad -dalam Musnadnya- dari Abu Hurairah sebagaimana dalam *Al-Jāmi'u's-Ṣaghīr* II/8741, dan Riwayat Bukhari dalam *Al-Jāmi'u's-Ṣaghīr* II/9108)

Konsep kualitas jasa dalam perspektif syari'ah adalah bentuk evaluasi kognitif dari pelanggan atas penyajian jasa oleh organisasi jasa yang menyandarkan setiap aktivitasnya kepada nilai-nilai moral, sesuai sebagaimana telah dijelaskan oleh *syara'*. Adapun tujuan utama penyajian jasa syari'ah adalah mendekatkan diri kepada Allah *Ta'ālā*. Sikap tersebut memiliki hikmah terciptanya *trust* (kepercayaan pelanggan) yang merupakan nilai tambah penting dalam sebuah bisnis.

BAB VII

Analisis Aspek Keuangan

A. Aspek Keuangan dalam Konsep Islam

Analisis aspek keuangan syari'ah adalah kegiatan manajerial keuangan untuk mencapai tujuan usaha dengan menjalankan dan memperhatikan kesesuaian antara perhitungan keuangan dengan prinsip-prinsip syari'ah.

Prinsip syari'ah pada aspek keuangan meliputi:

1. Setiap perbuatan akan dimintakan pertanggungjawabannya.

"Dan sekali-kali bukanlah harta dan bukan (pula) anak-anak kamu yang mendekatkan kamu kepada Kami sedikitpun; tetapi orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal-amal (saleh, mereka itulah yang memperoleh balasan yang berlipat ganda disebabkan apa yang telah mereka kerjakan; dan mereka aman sentosa di tempat-tempat yang tinggi (dalam syurga)". (QS. A-Sabaa' 34; 31)

2. Setiap harta yang diperoleh terdapat hak orang lain.

"Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian" (QS. Adz-Dzariyaat 51; 19).

"Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak ada lagi jual beli dan tidak ada lagi syafa'at. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim". (QS. Al-Baqarah 2; 254)

"Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah[166] adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia

kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui". (QS. Al-Baqarah 2; 261)

3. Uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang diperdagangkan.

"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". (QS. Al Baqarah 2; 275)

"Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)". (QS. Ar-Ruum 30; 39)

Berdasarkan dalil-dalil tersebut di atas maka dalam perencanaan, pengorganisasian, penerapan dan pengawasan yang berhubungan dengan keuangan secara syari'ah adalah :

- Setiap upaya-upaya dalam memperoleh harta semestinya memperhatikan cara-cara yang sesuai dengan syari'ah seperti perniagaan/jual beli, pertanian, industri, jasa-jasa.
- Obyek yang diusahakan bukan sesuatu yang diharamkan
- Harta yang diperoleh digunakan untuk hal-hal yang tidak dilarang/mubah seperti membeli barang konsumtif, rekreasi dan sebagainya. Digunakan untuk hal-hal yang dianjurkan/sunnah seperti *infaq*, *waqaf*, *shadaqah*. Digunakan untuk hal-hal yang diwajibkan seperti zakat.
- Dalam hal ingin menginvestasikan uang juga harus memperhatikan prinsip "uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang

diperdagangkan”, dapat dilakukan secara langsung atau melalui lembaga intermediasi seperti bank syari’ah dan reksadana syari’ah.

Dalam manajemen keuangan syari’ah terdapat tiga aktivitas yang harus berlandaskan syari’ah, yakni:

1. Aktivitas perolehan dana.

Setiap upaya-upaya dalam memperoleh aktiva perusahaan semestinya memperhatikan cara-cara yang sesuai dengan syari’ah seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *murobahah*, *salam*, *istiahna’*, *ijarah*, *sharf*, *wadi’ah*, *qardhul hasan*, *wakalah*, *kafalah*, *hiwalah*, dan *rahn*.

Dilarang memperoleh harta dengan cara yang haram, seperti *riba’*, *maisir*, *tadlis*, *gharar*, *ihtikar*, *karahah*, monopoli, suap, dan jenis-jenis jual beli yang dilarang.

Dilarang bertransaksi dengan objek yang haram, seperti minuman keras, obat-obat terlarang, dan lain sebagainya. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS. An-Nisa’: 28.

2. Aktivitas pengelolaan aktiva.

Dalam pengelolaan aktiva, perusahaan yang ingin menginvestasikan uang juga harus memperhatikan prinsip “uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang diperdagangkan,” dapat dilakukan secara langsung atau melalui lembaga intermediasi seperti bank syari’ah dan reksadana syari’ah. (QS. Al-Baqarah: 275).

3. Aktivitas penggunaan dana.

Aktiva perusahaan yang ada harus digunakan untuk hal-hal yang tidak dilarang seperti membeli barang konsumtif, rekreasi dan sebagainya. Digunakan untuk hal-hal yang dianjurkan seperti infaq, *waqaf*, *shadaqah*. Digunakan untuk hal-hal yang diwajibkan seperti zakat. (QS. Al-Dzariyat: 19) dan (QS. Al-Baqarah: 254).

B. Penilaian Investasi

Usaha yang berkaitan dengan pengembangan atau penanaman harta mensyaratkan adanya komitmen untuk mengorbankan sejumlah dana atau

sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini. Dengan harapan memperoleh sejumlah keuntungan di masa yang akan datang.

Keuntungan yang diharapkan tersebut tentu tidak dapat dipastikan besarnya, bahkan bisa jadi investor mengalami kerugian atau kehilangan dananya. Dengan kata lain, seorang investor akan selalu berhubungan dengan risiko ketidakpastian bisnis di masa yang akan datang.

Untuk mencapai sasaran memaksimalkan *return* investasi, seorang investor harus melakukan analisis (manajemen) terhadap dua faktor penentu utama, yaitu tingkat risiko dan tingkat pengembalian. Setiap keputusan keuangan bisnis dan investasi mengandung unsur risiko dan pengembalian yang berbeda-beda. Setiap keputusan investasi tersebut harus memerhatikan tingkat pengembalian dari berbagai tingkat risiko tersebut.

Pada umumnya investasi dalam sudut pandang konvensional dibedakan menjadi dua, yaitu investasi pada *financial asset* dan investasi pada *real asset*. Investasi *financial asset* dilakukan di pasar uang, misalnya berupa sertifikat deposito, *commercial paper*, surat berharga dan lain sebagainya. Investasi ini juga dapat dilakukan di pasar modal, misalnya berupa saham, obligasi, *warrant*, opsi, dan sebagainya. Sedangkan investasi pada *real asset* dapat dilakukan dengan pembelian aset produktif, pendirian pabrik, pembukaan pertambangan, perkebunan, dan sebagainya.

Berbagai macam kegiatan investasi tersebut di atas pada umumnya memiliki tujuan yang sama, yaitu upaya untuk mendapatkan profitabilitas atau penghasilan (*return*). Untuk sampai pada tujuan akhir yang diharapkan, seorang investor harus mengambil keputusan yang tepat untuk memilih objek serta mempertimbangkan waktu dan kondisi. Pada umumnya hubungan antara risiko (*risk*) dan tingkat pengembalian yang diharapkan (*expected rate of return*) bersifat linier. Artinya, semakin tinggi tingkat risiko, maka semakin tinggi pula tingkat pengembalian yang diharapkan.

Unsur spekulasi dalam perilaku investasi konvensional diyakini oleh banyak kalangan memberikan kontribusi terjadinya berbagai krisis perekonomian di dunia. Penurunan harga yang tajam akibat spekulasi di bursa saham, seperti terjadinya *crash* dapat meningkatkan *adverse selection* dan persoalan *moralhazard* di bursa saham. Karena kondisi tersebut mengarah pada penurunan nilai pasar aset (*net worth*) perusahaan.

Penurunan nilai aset dapat terjadi karena adanya ekspektasi penurunan *return* perusahaan di masa datang atau peningkatan suku bunga pasar yang dapat menurunkan nilai diskonto sekarang dan *return* perusahaan yang akan datang.

Penilaian keberhasilan investasi tidak saja ditentukan oleh tingkat pengembalian yang tinggi sebagaimana terkonsep dalam ekonomi konvensional. Dewasa ini, kecenderungan motivasi berinvestasi mulai mengalami pergeseran, di mana investasi tidak saja dipandang sebagai kegiatan yang memberikan kepuasan finansial (keuntungan), namun juga adanya dorongan untuk melakukan kegiatan mengembangkan uang untuk mendapatkan pahala serta mendapatkan keberkahan dengan kewajiban membayar zakat dari perolehan keuntungan usaha sebagai kepuasan spiritual.

Kecenderungan investasi semacam ini disebut sebagai *ethical investment*, yakni investasi yang dapat dipertanggungjawabkan secara sosial, karena menggunakan pertimbangan etika (*ethical screening*).

1. *Cash Flow*

Analisis *cash flow* sangat penting bagi perusahaan. Sebab, untuk mengetahui keadaan keuangan usaha dan dapat dijadikan salah satu dasar membuat kebijakan usaha. Analisis *cash flow* terbagi dua yaitu, pertama *cash outflow* (kas keluar) yang biasa digunakan di awal suatu usaha. Kedua *cash inflow* (kas masuk) merupakan dana masuk selama usaha berjalan dan merupakan sumber keuangannya perusahaan. Untuk menghitung *cash inflow* suatu usaha investasi dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

1. $NCF = (1 - T) + \text{Depresiasi}$
2. $NCF = EBDIT (1 - T) + (T \times \text{Depresiasi})$
3. $NCF = NI + I (1 - T) + \text{Depresiasi}$

Apabila perusahaan tidak menggunakan hutang maka rumus *cash inflow* sebagai berikut:

$$NCF = NI + \text{Depresiasi}$$

Keterangan :

NCF = *Net Cash Inflow*

EBIT = Laba sebelum bunga dan pajak

EBDIT	=	Laba sebelum depresiasi, bunga dan pajak
I	=	Bunga
NI	=	Laba bersih
T	=	Pajak

Seperti yang telah diketahui bersama, bahwasanya semua kegiatan investasi dimulai dan diukur dengan uang dan waktu. Karena itu, perhitungan kelayakan investasi didasarkan pada aliran uang masuk (*cash flow*) dan nilai uang yang dikaitkan dengan waktu (*time value of money*). Untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal dapat dicari dari berbagai sumber yang ada.

Yang perlu memperoleh perhatian berkaitan dengan perolehan modal adalah masa pengembalian modal dalam jangka waktu tertentu. Tingkat pengembalian ini tergantung dari perjanjian dan estimasi keuntungan yang akan diperoleh pada masa-masa yang akan datang.

Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu. Besar kecilnya keuntungan sangat berperan dalam pengembalian dana suatu usaha. Oleh karena itu perlu dibuatkan estimasi pendapatan dan biaya sebelum usaha dijalankan.

Dalam membuat estimasi pendapatan yang akan diperoleh di masa yang akan datang perlu dilakukan perhitungan secara cermat dengan membandingkan data dan informasi yang ada sebelumnya. Begitu juga dengan estimasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan selama periode tertentu, termasuk jenis-jenis biaya yang akan dikeluarkan perlu dirinci serinci mungkin.

Semua ini tentunya menggunakan asumsi-asumsi tertentu yang akhirnya akan dituangkan dalam aliran kas (*cash flow*). Jadi *cash flow* merupakan aliran kas yang ada di perusahaan dalam suatu periode tertentu yang menggambarkan berapa uang yang masuk (*cash in*) keperusahaan.

Dan jenis-jenis pemasukan tersebut juga menggambarkan uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan. Dengan dibuatnya aliran kas perusahaan ini, hal ini dapat memudahkan para investor untuk dapat menilai kelayakan investasi secara finansial.

Contoh perhitungan *cash flow* :

KETERANGAN	2016	2017	2018	2019	2020
Pendapatan:					
Penjualan telur puyuh	89,163,000	150,321,600	223,143,360	264,943,536	411,027,042
Penjualan daging puyuh	7,700,000	12,309,000	17,762,800	24,184,270	31,712,406

Penjualan Kotoran	3,660,000	6,022,500	8,833,000	12,145,375	16,075,818
Total Penerimaan Tunai	100,523,000	168,653,100	249,739,160	301,273,181	458,815,266
HPP:					
Pembelian pakan	34,200,000	58,738,500	89,676,000	128,340,000	176,337,000
Listrik	300,000	330,000	348,000	365,550	383,843
Vaksin, Vitamin & Obat	2,736,000	3,009,600	3,310,560	3,641,616	4,005,778
Pemeliharaan Kandang	400,000	440,000	484,000	532,400	585,640
Total HPP	37,636,000	62,518,100	93,818,560	132,879,566	181,312,261
Laba Kotor	62,887,000	106,135,000	155,920,600	168,393,615	277,503,005
Biaya-biaya:					
Transportasi	2,628,000	2,890,800	3,179,880	3,497,868	3,847,655
Pembelian karung	360,000	540,100	792,110	1,089,121	1,437,613
Penyusutan	8,425,471	8,425,471	8,425,471	8,425,471	8,425,471
Total Biaya-biaya	11,413,471	11,856,371	12,397,461	13,012,460	13,710,739
Laba Sebelum Pajak	51,473,529	94,278,629	143,523,139	155,381,155	263,792,266
Pajak Penghasilan	7,721,029	14,141,794	21,528,471	23,307,173	39,568,840
Laba Bersih	43,752,500	80,136,835	121,994,668	132,073,982	224,223,426
Cash flow	52,177,971	88,562,306	130,420,139	140,499,453	232,648,897

Analisis *Cash flow* (arus kas) adalah:

1. Analisis *cash flow* pada tahun 2016

$$\text{NCF} = \text{NI} + \text{Depresiasi}$$

$$= 43.752.500 + 8.425.471$$

$$= 52.177.971$$
2. Analisis *cash flow* pada tahun 2017

$$\text{NCF} = \text{NI} + \text{Depresiasi}$$

$$= 80.136.835 + 8.425.471$$

$$= 88.562.306$$
3. Analisis *cash flow* pada tahun 2018

$$\text{NCF} = \text{NI} + \text{Depresiasi}$$

$$= 121.994.668 + 8.425.471$$

$$= 130.420.139$$
4. Analisis *cash flow* pada tahun 2019

$$\text{NCF} = \text{NI} + \text{Depresiasi}$$

$$= 132.073.982 + 8.425.471$$

$$= 140.499.453$$
5. Analisis *cash flow* pada tahun 2020

$$\text{NCF} = \text{NI} + \text{Depresiasi}$$

$$= 224.223.426 + 8.425.471$$

$$= 232.648.897$$

2. Analisis *Payback Period*

Analisis *payback period* adalah waktu yang diperlukan untuk menutupi kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *Proceeds* atau *Net Cash Inflow*. Sesuai dengan namanya, metode ini berarti dalam beberapa waktu biaya investasi sudah kembali.

Pertanyaannya adalah berapa banyak waktu yang dihabiskan untuk mengembalikan biaya investasi tersebut. Jawabannya adalah biasanya dalam beberapa tahun, meskipun periodenya pendek tetap diambil sebagai ukuran. Investasi yang dapat mengembalikan biaya awal dengan tercepat dianggap yang terbaik.

Metode ini sering dikritik karena 2 alasan:

1. Tidak memperhitungkan nilai waktu uang. Dua proposal misalnya, A dan B dengan biaya awal yang sama yang mempunyai peringkat sama-sama menguntungkan dan mereka membayar kembali biaya mereka dalam jumlah yang sama dalam beberapa tahun. Walaupun A mungkin membayar kembali 90% dari biaya pada tahun pertama dan B mungkin memakan waktu 3 tahun untuk membayar kembali proporsi biaya yang sama. Hal ini jelas tidak rasional. Proposal A, yang membayar kembali proporsi yang lebih besar biaya awal harus dipertimbangkan lebih baik, tetapi metode membayar kembali (*payback method*) tidak menjelaskan hal ini.
2. Tidak mempertimbangkan hasil setelah biaya awal dikembalikan, juga tidak memberikan beban karena biaya periode berjalan. Contoh, A dan B dengan biaya awal yang sama dan periode pengembaliannya dianggap sama berguna. Meskipun B mungkin berhenti memberikan keuntungan setelah satu tahun pembayaran kembali dan A dapat terus menghasilkan keuntungan lebih 5 tahun yang akan datang.

Karena berbagai kekurangan ini, metode ini sering dikritik.

Contoh :

Investasi Awal	Rp153.060.500,-
Cash flow Tahun 2016 (1)	<u>Rp52.177.971,-</u>
	Rp100.882.529,-
Cash flow Tahun 2017 (2)	<u>Rp88.562.306,-</u>

Rp12.320.224,-
Rp12.320.224,-
Rp130.420.139,-

Jadi *Payback Period* (PP) adalah 2 tahun 1 bulan 4 hari.

3. Penilaian Investasi dalam Perspektif Islam

a. Gold Value Method (GVM)

Penilaian kelayakan investasi dengan menggunakan NPV, yang mengedepankan analisis kelayakan finansial, tentu akan menolak usaha investasi dengan nilai *cash flow* bersih yang lebih kecil dari modal. Karena pihak investor akan mengalami kerugian. Akan tetapi, dalam prinsip Islam, investasi seharusnya tidak dengan menentukan keuntungan di muka, tapi dilakukan melalui bagi hasil baik dalam keadaan untung maupun situasi rugi (*profit and loss sharing*). Prinsip ini lebih menjunjung keadilan, karena hasil akhir suatu kegiatan bisnis sebenarnya tidak bisa dipastikan. Bila penentuan keuntungan di muka, maka kemungkinan besar salah satu pihak akan mengalami kerugian. Sedangkan Islam menghendaki dilakukannya perhitungan bagi hasil secara adil dengan melibatkan penyedia dana maupun pelaku aktivitas usaha.

Penggunaan standar emas dalam perhitungan GVM didasarkan pada pendapat yang dikemukakan oleh Ibn Khaldun, menyatakan dua logam yaitu emas dan perak, adalah ukuran nilai. Logam-logam ini diterima secara alamiah sebagai uang dimana nilainya tidak dipengaruhi oleh fluktuasi subjektif. Sesuai firman Allah dalam surat At Taubah : 34 :





"Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya pada jalan Allah, Maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih"

Karena itu, Ibnu Khaldun mendukung penggunaan emas dan perak sebagai standar moneter. Baginya, pembuatan uang logam hanyalah merupakan sebuah jaminan yang diberikan oleh penguasa bahwa sekeping uang logam mengandung sejumlah kandungan emas dan perak tertentu. Percetakannya adalah sebuah kantor religius, dan karenanya tidak tunduk kepada aturan-aturan temporal. Jumlah emas dan perak yang dikandung dalam sekeping koin tidak dapat diubah begitu koin tersebut sudah diterbitkan.

Selain itu ada pendapat beberapa ulama seperti Imam Ghazali yang menyatakan bahwa Allah *Ta'ala* menciptakan Dinar dan dirham sebagai hakim (pemutus) dan penengah atau mediator terhadap harta-harta yang lain untuk mengukur nilai atau harganya. Sarkhasi berpendapat emas dan perak seperti apapun bentuknya diciptakan Allah *Ta'ala* sebagai substansi harga. Al Magrizi menegaskan bahwa tidak pernah diperoleh suatu berita dari umat manapun yang menyatakan bahwa mereka telah membuat mata uang dari selain emas dan perak, baik pada masa terdahulu maupun pada masa sekarang.

Rumus metode GVM ini dapat ditulis sebagai berikut:

$$GV_n = \sum_{t=1}^n (LB_t \times N_t) : (HE_t) - INV$$

IS_n = surplus investasi selama n tahun

LB_t = Laba Bersih (aliran kas masuk)

N_t = Nisbah bagi Hasil

HE_t = Laba Bersih (aliran kas masuk)

INV = Investasi Awal

n = umur proyek

t = suatu periode waktu

Contoh perhitungan Gold Value Method (GVM) sebagai berikut :

<i>Tahun</i>	<i>Laba Bersih</i>	<i>Nisbah</i>	<i>Pendapatan</i>	<i>harga emas</i>	<i>Nilai</i>
--------------	--------------------	---------------	-------------------	-------------------	--------------

(1)	(2)	<i>Bagi Hasil</i> (3)	(4)=(2)x(3)	(per gram) (5)	pendapatan setelah dijadikan gram emas (6)=(4)/(5)
2016	43,752,500	0.3	13,125,750	480,000 *	27.35
2017	80,136,835	0.3	24,041,050	552,000	43.55
2018	121,994,668	0.3	36,598,400	634,800	57.65
2019	132,073,982	0.3	39,622,194	730,020	54.28
2020	224,223,426	0.3	67,267,028	839,523	80.13
Total Pendapatan Emas (gram)					262.95
Jumlah Investasi			153,060,500	480,000	318.88
Nilai Pendapatan Emas (gram)					(55.92)

*Asumsi harga emas 1 gram tahun 2016 adalah Rp 480,000 dan naik 15% setiap tahun.

Berdasarkan hasil perhitungan Gold Value Method (GVM) menunjukan bahwa apabila *profit sharing* terjadi kesepakatan perbandingan pemberi dana dengan pengelola dana sebesar 70:30, usulan usaha investasi tersebut sebaiknya ditolak, karena jumlah nilai pendapatan emas lebih kecil dari jumlah investasi. Artinya dana sebesar Rp. 153,060,500 atau 318,88 gram emas yang diinvestasikan selama 5 tahun dalam usaha tersebut akan menghasilkan kerugian berdasarkan nilai emas sebesar 55,92 gram.

<i>Tahun</i> (1)	<i>Labar Bersih</i> (2)	<i>Nisbah Bagi Hasil</i> (3)	<i>Pendapatan</i> (4)=(2)x(3)	harga emas (per gram) (5)	Nilai pendapatan setelah dijadikan gram emas (6)=(4)/(5)
2016	43,752,500	0.6	26,251,500	480,000	54.69
2017	80,136,835	0.6	48,082,101	552,000	87.11

2018	121,994,668	0.6	73,196,801	634,800	115.31
2019	132,073,982	0.6	79,244,389	730,020	108.55
2020	224,223,426	0.6	134,534,056	839,523	160.25
Total Pendapatan Emas (gram)					525.90
Jumlah Investasi Awal (gram)			153,060,500	480,000	318.88
Nilai Pendapatan Emas (gram)					207.03

Namun, dalam penentuan besar kecilnya nisbah bagi hasil dapat ditetapkan secara bersama dengan berlandaskan prinsip keadilan. Artinya dalam hal ini, pihak pengelola dana dapat menawar kembali jumlah nisbah tersebut. Misalnya, berdasarkan kesepakatan antara pihak pemberi dana dan pengelola dana terjadi kesepakatan nisbah bagi hasil 40:60.

Berdasarkan analisis *profit sharing* dengan nisbah 40:60, jumlah nilai pendapatan emas adalah 207,03 gram. Artinya, jika usaha investasi ini terjadi maka pengelola dana mendapatkan keuntungan sebesar 207,03 gram emas. Maka sebaiknya investasi ini diterima.

b. Metode Gold Indeks (GI)

Gold Index atau GI adalah rasio antara *Present Value* emas dan *Present Value* emas dari pengeluaran aliran kas. Metode ini memberikan hasil yang konsisten dengan Gold Value Method. Rumus metode GI ini dapat ditulis sebagai berikut:

$$GI = \frac{\text{Total Pendapatan Emas (gram)}}{\text{Jumlah Investasi Awal (gram)}}$$

$$GI = \frac{525,90}{318,88}$$

$$GI = 1,65$$

Karena nilai GI lebih dari satu maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

c. **Metode *Investible Surplus Method* (ISM)**

Akram Khan telah melakukan suatu terobosan penting dalam perkembangan sistem keuangan Islam. Bukan hanya mengkritisi sistem ribawi yang sudah mendarah daging, Akram Khan menawarkan metode analisa keuangan yang bebas dari belenggu riba.

Hal ini merupakan sumbangan besar ditengah minimnya alat analisa keuangan yang benar-benar bebas dari sistem ribawi dan sudah sedemikian canggihnya alat analisa ribawi.

Metode *Investible Surplus Method* (ISM) adalah seberapa besar surplus investasi usaha yang dilaksanakan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang terus dicapai perusahaan dengan peningkatan (surplus) keuangan. Tujuan metode ISM ini adalah membuat alternatif untuk mengganti metode NPV yang ada unsur bunga.

Metode ini diharapkan menjadi alternatif untuk alat analisa yang mengandung unsur uang dalam waktu, yang menurut Khan dilarang oleh Islam. Metode ini pada dasarnya mengkalkulasikan seberapa besar surplus investasi yang suatu proyek hasilkan selama masanya. Cara perhitungannya dengan mengkalkulasikan jumlah tahun yang mana surplus investasi masih terjadi untuk perusahaan, yang kemudian dikalikan quantum dari surplus tersebut.

Metode ISM adalah seberapa besar surplus investasi usaha yang dilaksanakan selama waktu berjalan, dengan menghitung sejumlah tahun untuk surplus investasi (setelah balik modal) yang terus dicapai perusahaan dengan peningkatan (surplus) keuangan.

Perhitungannya dengan menggunakan rumus:

$$IS_n = \sum_{t=1}^N (Bt - Ct)(n - t); \text{ untuk semua } Bt - Ct > 0$$

Dimana:

- IS_n = Surplus investasi setelah ke-n tahun
- B_t = Keuntungan (*Benefit*) yang diperoleh, misal kas masuk
- C_t = Biaya (*Cost*) yang dibutuhkan, misal penganggaran kas
- n = usia usaha
- t = periode waktu

$B_t - C_t > 0$ menandakan perbedaan hanya positif yang terjadi dalam keuangan, berasumsi bahwa semua kas masuk berjalan sampai akhir periode.

Persamaannya, biaya usaha dapat diperbandingkan dengan Peningkatan Investasi (*Investible Suplus*) untuk menghitung *Investible Suplus Rate* (ISR), yakni:

$$ISR = \sum_{(t_1=0)}^n IS_n(ct)(b - t_1) \times 100\%$$

Persamaan (1) dan (2) diatas dapat digunakan hanya ketika kas digunakan secara hati-hati dan dianggap terjadi pada permulaan sebuah periode.

Contoh perhitungan:

Periode	Bt	Ct	(Ct + Bt= IS)	n-t	IS x (n-t)	ISn
0		153.060.500	(153.060.500)			
2016	52.177.971		(100.882.529)			
2017	88.562.306		(12.320.224)			
2018	130.420.139		118.099.916	2	118.099.916 x 2	236.199.831
2019	140.499.453		140.499.453	1	140.499.453 x 1	140.499.453
2020	232.648.897		232.648.897	0	232.648.897 x 0	
						376.699.284

$$Isn = 376.699.284,-$$

$$C_t = 153.060.500,-$$

$$n-t_i = (5-0) = 5$$

$$(C_i) (n-t_i) = 153.060.500 \times 5 = 765.302.500$$

$$ISR = \frac{376.699.284}{765.302.500} \times 100\% = 49,22\%$$

Hasil ini menunjukkan bahwa surplus investasi selama lima tahun sebesar 49,22%

Catatan:

- Tidak ada pembebanan yang memberikan laba kas sampai titik impas, misal jika $B_t - C_t < 0$

- $B_t - C_t$ memberikan sebuah efektif kumulatif sampai semua biaya pulih (impas). Sesudah peningkatan keuangan tiap tahun yang terjadi.
- Pembebanan diberikan dari peningkatan investasi untuk sejumlah tahun, peningkatan terakhir tidak akan memberikan akibat yang didasarkan pada asumsi bahwa laba kas terjadi pada akhir periode. Dengan kata lain terjadi selama 5 tahun ($n - t = 5 - 5 = 0$).
- Dengan definisi lain, biaya dianggap untuk semua 5 tahun, didasarkan pada asumsi bahwa semua biaya akan kembali pada permulaan awal periode.

4. Penilaian Investasi dalam Perspektif Konvensional

a. *Net Present Value (NPV)*

Salah satu pendekatan untuk mengevaluasi usulan investasi adalah NPV. Pertanyaan yang harus dijawab adalah apakah NPV dari investasi harus hidup dari usaha tersebut? NPV tersebut ditemukan dengan mendiskontokan pengeluaran kas dan setara kas dengan memberikan tingkat bunga tertentu selama masa usaha. Perbedaan dari nilai sekarang (nilai diskonto) dari pengeluaran kas dan penerimaan kas dikenal sebagai NPV. Beberapa usaha dirangking menurut NPV untuk memutuskan keinginan usaha tersebut atau sebaliknya keinginan dari sebuah proposal.

Suatu perusahaan (asumsi) sedang mempertimbangkan usulan usaha investasi sebesar Rp 153.060.500 selama 5 tahun, dengan tingkat pengembalian yang disyaratkan (tingkat bunga bank) 6,48 %, perkiraan arus kas (*cash flow*) pertahunnya sebagai berikut:

$$\text{Rumus : } NPV = \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}$$

Tahun	Arus Kas	DF (6,48%)	<i>Present Value (PV)</i>
2016	Rp 52.177. 971	0,9391	Rp49.002.602
2017	Rp88.562.306	0,8820	Rp78.111.113
2018	Rp130.420.139	0,8283	Rp108.029.043
2019	Rp140.499.453	0,7779	Rp109.295.545
2020	Rp232.648.897	0,7306	Rp169.965.503
	Jumlah PV arus kas		Rp514.403.809

	Jumlah Investasi	Rp 153.060.500
	NPV	Rp 361.343.309

Penjelasan :

Nilai *Net Present Value* (NPV) positif (+) yaitu Rp 361.343.309 dengan demikian usaha ini layak untuk dilanjutkan.

b. Profitability Index (PI)

Profitability Index merupakan *present value* arus kas dibandingkan dengan nilai investasi. Apabila nilai *Profitability Index* di atas 1, maka investasi layak untuk diterima.

Rumus :

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{PV Arus Kas}}{\text{Investasi}}$$

$$\begin{aligned}\text{Profitability Index (PI)} &= \frac{514.403.809}{153.060.500} \\ &= 3,3608\end{aligned}$$

Nilai *Profitability Index* (PI) diatas 1 yaitu 3,3608 maka investasi ini layak dilakukan.

c. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Pada dasarnya untuk menghitung IRR harus dicari *discount factor* sehingga menghasilkan NPV negatif mendekati nilai nol apabila NPV yang pertama bernilai positif. Untuk mencari *discount factor* tersebut dengan cara *try and error* (coba-coba).

Rumus :

$$IRR = PI - CI + \left[\frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \right] \times 1\%$$

Ket : P_1 = Tingkat bunga ke-1

P_2 = Tingkat bunga ke-2

C_1 = NPV ke-1

C_2 = NPV ke-2

Tahun	Arus Kas	DF (6,48%)	Present Value (PV)	DF (60%)	Present Value (PV)
2016	52,177,971	0.9391	49,002,602	0.6250	32,611,232
2017	88,562,306	0.8820	78,111,114	0.3906	34,592,437
2018	130,420,139	0.8283	108,029,044	0.2441	31,835,556
2019	140,499,453	0.7779	109,295,546	0.1526	21,440,217
2020	232,648,897	0.7306	169,965,504	0.0954	22,194,705
	Jumlah PV arus kas		514,403,809		142,674,146
	Jumlah Investasi		153,060,500		153,060,500
	NPV		361,343,309		-10,386,354

$$IRR = PI - CI + \left[\frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 6,48\% - 361.343.309 + \left[\frac{60\% - 6,48\%}{-10.386.354 - 361.343.309} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 6,48\% + \left[\frac{53,52\% (361.343.309)}{-371.729.663} \right] \times 1\%$$

$$IRR = 6,48\% + 52,02\%$$

$$IRR = 58,50\%$$

Artinya, modal yang diinvestasikan sebesar Rp153.060.500,- apabila dibandingkan dengan biaya modal atau bunga yang disyaratkan sebesar 6,48% diperoleh IRR lebih tinggi yaitu 58,50%, maka investasi ini layak untuk dilakukan atau dilanjutkan.

DAFTAR PUSTAKA

Al- Quran Nur karim

Abdul Aziz and Mahmud Rahman. 1999. Capital Budgeting and Project Financing in Equity-based Economies. *Proceedings of the Second Harvard University Forum on Islamic Finance: Islamic Finance into the 21st Century* Cambridge, Massachusetts. Center for Middle Eastern Studies, Harvard University. 1999. pp.7-11.

Afzalurrahman. 1996. *Doktrin Ekonomi Islam Jilid 2*. PT Dana Bakti Wakaf. Yogyakarta.

Anoraga. 2000. *Manajemen Bisnis*. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.

Asif Hussaini, Imran Shafique. 2013. *Capital Budgeting Practices in Islamic Banking: Evidence from Pakistan*. *Euro-Asian Journal of Economics and Finance*, Volume: 1, Issue: 1 (October 2013), Pages: 09-23.

Baridwan, Zaki. 1989. *Intermediate Accounting*. Edisi 5. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.

Bharwani, N, Sanjay. In Search Of Indonesia Human Capital Excellence. Human Capital Magazine. Nomor 27, Juni 2006

Berkowitz et All. 2000. *Marketing*. Six Editions. McGraw-Hill. USA.

C.J. Cowton, 1994. "The Development of Ethical Investment Products," dalam Prindl A.R. dan Prodhan (ed.), *Ethical Conflicts in Finance*. Oxford : Blackwell,

Carter dan Usry. *Akuntansi Biaya*, Buku 1 Edisi 13. Thomson Learning Asia dan Salemba Empat. Jakarta.

Cascio, Wayne F. 1995. *Managing Human Resources, Productivity, quality of worklife, profit*. fourth edition. Mc Graw-Hill.

Charles P. Jones. 1996. *Investments Analysis and Management*. John Wiley dan Sons, Inc., Canada.

Craig Lees, M., S Joy and B. Browne. 1995. *Consumer Behaviour*. John Wiley & Son. Brisbane.

Darseno. 2010. *Budi Dayadan Bisnis Lele*. Jakarta: PT Agromedia Pustaka

David, Fred R. 2005. *Strategic Management*. Concept & Cases. 10th edition. Prentice Hall. New Jersey.

Eduardus Tandelilin. 2001. *Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio*. BPFE. Yogyakarta.

- Farah M. Leon, Mansor Isa and George W. Kester. 2008. *Capital Budgeting Practices of Listed Indonesian Companies*, Asian Journal of Business and Accounting, 1(2), 175-192.
- Foss, J. Nicolai. 2000. *Strategy, Bargaining, and Business Organization: Some thoughts on the transaction cost, Foundations of Firm Strategy*. Frederiksberg Denmark: Copenhagen Business School.
- G. Rigopoulos. 2014. *Real Options Adoption in Capital Budgeting: A Highlight of Recent Literature*. Journal of Economics and Business Research, No. 2, pp. 41-51.
- Gomez,Balkin and Cardy.2001.*Managing Human Resources*. Third Edition. Prentice hall.
- Gitosudarmo, Indriyo. 2001.*Manajemen Strategi*. BPFE. Yogyakarta.
- Greer, Charles R.2001.*Strategic Human Resources Management*, second edition,Prentice Hall.
- Handoko, T Hani. 2000.*Manajemen SDM*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Herjanto, Eddy. 2004.*Manajemen Produksi dan Operasi*. PT Gramedia.Jakarta.
- Hewitt Associates.*Business Basics People & Performance*. Human CapitalMagazine. Nomor 28, Juli 2006
- Hitt, Michael,A, et al. 1996. *Strategic Management: Competitiveness andGlobalization*. New York: West Publishing Company.
- Indrajit, Richardus Eko. 2004. *Kajian Strategis Cost Benefit Teknologilnformasi*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- J. Keown, Arthur dkk. 2001.*Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. edisi bahasaIndonesia ketujuh. Salemba empat. Jakarta.
- Jogiyanto. 2003. *Sistem Teknologi Informasi*, Penerbit Andi. Yogyakarta
- Kanter,Most. 1990.*When giants learn to dance, Mastering the challenging ofstrategy, management and carrier*.
- Kadir, Abdul dan Triwahyuni, Terra Ch. 2003. *Pengenalan Teknologilnformasi*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Kotler, Philip. 2000. *Marketing Milenium*. Prentice Hall. USA.
- Karim, Adiwarman A. 2010. *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*.PT.Grafindo Persada. Jakarta.
- Kasmir, Jakfar. 2003.*Studi Kelayakan Bisnis*. Penerbit Kencana. Jakarta
- Khotimah, Khusnul, dkk. *Evaluasi Usaha dan Perencanaan Usaha*. Gholia Indonesia, Jakarta

- Ghazaly, Abdul Rahman, Prof.Dr.H dkk,. 2010. "*Fiqh Muamalat*". Kencana Prenada Media Group: Jakarta.
- Irawan, Handi. 2004.*Kepuasan Pelanggan*. PT Gramedia Pustaka. Jakarta.
- Ismail Bin Abd Rahman dan Arieff Salleh Bin Rosman. 2013. *ISLAMIC COST OF CAPITAL: PROFIT MEASUREMENTS AND INVESTMENT DECISIONS FROM AUTHENTIC SOURCES. 4TH INTERNATIONAL CONFERENCE ON BUSINESS AND ECONOMIC RESEARCH (4TH ICBER 2013) PROCEEDING*
- Ismail Bin Abd Rahman* And Arieff Salleh Bin Rosman. 2013. *Looking at an Islamic Investment: 'Cost of Capital' From Authentic Hadiths*. www.google.com
- Jusmaliani. 2013. "*Mencari Solusi tingkat Upah Islami*" dalam *Teori Ekonomi Dalam Islam*, Kreasi wacana: Yogyakarta.
- L. Daft, Richard. 2002. *Manajemen Edisi Kelima Jilid 1*. Penerbit Erlangga.Jakarta.
- L. Daft, Richard. 2003. *Manajemen Edisi Kelima Jilid 2*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- M. Fahim Khan. 1991. TIME VALUE OF MONEY AND DISCOUNTING IN ISLAMIC PERSPECTIVE. *Review of Islamic Economics, Vol. 1, No. 2 hal 35-45*.
- M. Murningham. 1992. *Corporation and Social Responsibility: A Historical Perspective*.New York : Henry Holt and Company.
- Ma'arif, M.Syamsul. 2003.*Manajemen Operasi*. Penerbit Grasindo. Jakarta
- Mannan, M.A. 1992. *Ekonomi Islam : Teori dan Praktik*. PT Intermasa.
- Martanto. 2005. *Alat Evaluasi Pengendalian Internal untuk Bisnis*. Jakarta:Hecca Publishing.
- Madura, Jeff. 2001.*Pengantar Bisnis*, Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Maria Jesus–Torres Munoz, Maria Fernandez-Izquierdo and Maria Rosario Balaguer-Franch. Volume 13, Numbers 2/3, April/July 2004. "*The social responsibility performance of ethical and solidarity funds: an approach to the case of Spain*" dalam *Business Ethics: A European Review*. Blackwell Publishing Ltd.
- Muhammad Akram Khan. 1987. *Methodology of Islamic Economics*. Journal of Islamic Economics. Vol 1, No 1. 17-33.
- Murray, K.B. 1991.*A Test of Service Marketing Theory; Consumer Informationacquisition activities*. Journal Of Marketing Vol. 55 pp. 10-25.

- Narotama, Ch dan Wirawan E.D. Ridianto. 2004. *Sistem Pengendalian Internal Dalam Organisasi*. ADIKITA KARYAPUSA. Yogyakarta.
- Nasution, Dr. Mustafa Edwin, dkk. 2006. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Kencana. Jakarta.
- Othman, A., and Owen, L. 2001, The Multidimension of CARTER Model to Measure Customer Service Quality (CSQ) in Islamic Banking Industry: A Study in Kuwait Finance House, *Internasional Journal of Islamic Financial Service*, Vol. 3 No. 1: pp. 1 – 26.
- Peter, J.P and JH Donnelly, Jr, 2003, *A Preface to Marketing Management*, 9th ed. Boston, McGraw-Hill/Irwin.
- Robert Haas, Robert Brady, dan Barbara Widstrand. 2003. "Screening Investment of Stakeholders: SRI in USA", dalam *Social Investment Forum*,
- Rodney Wilson, "Islamic Finance and Ethical Investment," dalam *International Journal of Social Economics*, 24(11).
- Rodney Wilson, "Islamic Finance and Ethical Investment."
- Saragih F, Manurung AH, Manurung J. *Dasar-dasar Keuangan Bisnis, Teori dan Aplikasi*. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Sawir, Agnes. 2005. *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan keuangan Perusahaan*. Cetakan Kelima. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Schroeder, Roger G. 2001. *Operation Management, Decision Making in the Operation Function*. Fourth Edition. McGraw-Hill International Editions.
- Serajul Islam. 2013. *An Overview of Islamic Managerial Finance: Comparative Study with the Conventional Version*. EJBMS-Special Issue: Islamic Management and Business, Vol.5 No.11. hal 182-193.
- Sheikh Ghazali Sheikh Abod, Syed Omar Syed Agil, and Aidit Hj. Ghazali (editors). 1997. *An Introduction to Islamic Finance*. J.KAU: Islamic Econ., Vol. 9, pp. 77-86 (1417 A.H / 1997 A.D).
- Sheth, JN and B. Mittal. 2004. *Consumer Behaviour, A Managerial Perspective*. Mason. South western Publishing Co Ohio.
- Sheth JN, et al. 1991. *Consumption Values and Market Choices : Theory and Application*. Cincinnati South western Publishing Co Ohio.

- Simamora, Henry. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit YKPN. Yogyakarta.
- Sukirno, Sadono. 2001. *Pengantar Bisnis*. Penada Media. Jakarta.
- Suratman. 2001. *Studi Kelayakan Usaha: Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan*. edisi 1. J & J Learning. Yogyakarta.
- Sutoyo, S. 2003. *Studi Kelayakan Usaha. Konsep dan Teknik*. Badan Penerbit LPPM.
- Suwarsono. 1993. *Studi Kelayakan Usaha*. Badan Penerbit YKPN. Yogyakarta
- Thompson Jr, Strickland and Gamble. 2005. *Crafting and Executing Strategy, Concept & Cases*. Mc Graw-Hill International Edition. New York.
- Ulrich Dave, Becker and Husselid. 2005. *The Human Resources Scorecard Linking People, Staretic and Performance*, www.Summaries.com.
- Van Horne, James C dan Washowich Jhon M. 2005. *Fundamental of Financial Management*. Buku 1 Edisi 12. Peason Education dan Salemba Empat. Jakarta
- Wahyudi, Bambang. 1991. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit alfabeta Bandung.
- Warren, Reeve and Fess. 2005. *Accounting*. edition 21. International Student Edition. Thomson, South-Western. Singapore.
- Werther W and Davis, Keith. 1996. *Human Resources and Personel Management*. USA.
- Weston, J Fred dan Thomas E Copeland. 1999. *Manajemen Keuangan*. Edisi 8. Cetakan Kesepuluh. Jilid 1. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Williams Chuck. 2001. *Manajemen*. 1st editions. Thompson Learning Asia-Salemba Empat. Jakarta.
- Winardi, J. 2003. *Teori Organisasi dan Pengorganisasian*. PT. Raja Grafindo Perkasa. Jakarta.
- Y. Kuncoro, "Sekarang Waktunya Meraih Pasar Reksadana Syari'ah" dalam *The Essays of Yoki*. Diunduh dari <http://www.mail-archive.com/ekonomi-syari'ah@yahooogroups.com/msg00392.html>.
- Yusuf Qardhawi. 2001. *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*. Rabbani Press. Jakarta= -

Studi Kelayakan Bisnis Syariah

ORIGINALITY REPORT

42%

SIMILARITY INDEX

40%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	14%
2	Submitted to Universitas Islam Riau Student Paper	5%
3	iruluzumaky.blogspot.com Internet Source	4%
4	www.junia-fitri-islamic-economic.blogspot.com Internet Source	3%
5	warungekonomiislam.blogspot.my Internet Source	3%
6	onlinetutorforhomeworkhelp.com Internet Source	3%
7	ardhiania.wordpress.com Internet Source	3%
8	budhihendratama.blogspot.com Internet Source	3%
9	fmi.or.id Internet Source	2%
10	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1%

Exclude quotes	On	Exclude matches	< 1%
Exclude bibliography	On		