



# Karakteristik Pengusaha Islami dan Standar Harga Jual Barang

Ahmad Faruk

Fakultas Agama Islam, Universitas Nahdlatul Ulama Surakarta, Surakarta, Indonesia

Email: [cahsolo87@gmail.com](mailto:cahsolo87@gmail.com)

**Abstrak**– Krisis perekonomian yang terjadi tahun 1999 membuktikan bahwa prinsip perekonomian yang dapat bertahan yaitu syari'ah. Termasuk perilaku para pengusaha juga harus mencerminkan prinsip islami. terlebih perekonomian saat ini yang mengalami perkembangan cukup pesat. Terlebih kedepan perekonomian memasuki era digital 4.0 yang menuntut kepada para pelaku bisnis untuk terus berinovasi dan mengikuti perkembangan zaman. Di antara kriteria pengusaha menurut Islam adalah bertaqwa kepada Allah, memiliki sifat jujur, mengutamakan kewajiban sebagai ummat muslim, serta gemar bersedekah. Jangan lupa berzakat jika memang hasil dari usahanya mencapai nisab untuk di zakati. Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (*library research*), dimana penelitian dilakukan menggunakan buku-buku, artikel, dan dokumen-dokumen lainnya sebagai sumber data dalam penelitian. Menurut syari'ah tidak ada standar laba yang harus di taati oleh setiap pedagang. Namun para ulama fiqh khususnya madzhab malikiyah dan yang lainnya telah memberi batasan mengenai laba tidak boleh lebih sepertiga dari modal. Batasan ini sudah dianggap wajar karena mengandung kemaslahatan bagi penjual dan pembeli.

**Kata Kunci:** Karakteristik, Pengusaha Islami, Standar Harga, Syari'ah, Fiqh.

**Abstract**–The economic crisis that occurred in 1999 proved that the principle of a sustainable economy is sharia. Including the behavior of entrepreneurs must also reflect Islamic principles. especially the current economy which is experiencing rapid development. Moreover, in the future the economy enters the digital 4.0 era, which demands business people to continue to innovate and keep up with the times. Among the criteria of entrepreneurs according to Islam are devotion to Allah, have an honest nature, prioritize obligations as Muslims, and like to give charity. Do not forget to tithe if indeed the results of his efforts reach size for zakat. This research is a research library (library research), where the research is carried out using books, articles, and other documents as a source of data in the study. According to the Shariah there is no standard of profit that must be obeyed by every trader. But fiqh scholars, especially the Islamic schools of thought and others, have put restrictions on profits not to exceed one third of the capital. This limit is considered reasonable because it contains benefits for sellers and buyers.

**Keywords:** Characteristics, Islamic Businessman, Price Standard, Syari'ah, Fiqh

## 1. PENDAHULUAN

Dengan lajunya perekonomian yang semakin maju dan pesat, menuntut adanya Sumber Daya Manusia (SDM) yang profesional bagi para pelaku bisnis (Indrawan et al., 2020). Tak jarang kita jumpai di saat ini sering diadakan traning atau pelatihan untuk menjadi pengusaha yang ahli. Disamping itu, banyak juga bermunculan lembaga kursus yang siap melatih masyarakat agar menjadi pengusaha yang ideal dengan waktu yang cukup singkat. Semua itu diadakan agar para pengusaha swasta atau pengusaha wiraswasta dapat sukses tanpa menghabiskan waktu yang lama (Wijoyo, Santamoko, Handoko, et al., 2020).

Namun yang jarang dijumpai atau bahkan tidak ada yang memperdulikan tentang karakter pengusaha yang Islami. Padahal di Indonesia hampir 100% penduduknya beragama Islam. Dan kebanyakan dari mereka menjadi pengusaha kecil, menengah, sampek menjadi Pelaku usaha besar sebuah perusahaan. Yang banyak dilakukan oleh para pengusaha saat ini hanyalah, bagaimana bisa kerja?, mendapat uang sebanyak-banyaknya? bekerja dengan giat tanpa kenal lelah, sampai ada yang bekerja 24 jam full. Semua dilakukan tanpa memperdulikan dari mana mereka dapat keuntungan bahkan tak jarang mereka menghalalkan segala cara.

Padahal keuntungan yang kita dapat dari hasil membanting tulang haruslah didapatkan dari cara yang halal (Wijoyo, Santamoko, Muliansyah, et al., 2020). Sehingga kekayaan kita menjadi harta yang halal dan barokah. Bukan hanya itu, kadang para pengusaha/pedagang menjual barangnya dengan harga yang tidak wajar. Padahal mereka kulakan barang tersebut dengan harga yang sangat murah. Akan tetapi demi meraup keuntungan yang berlipat ganda, mereka tega membohongi pembeli dengan menjual barangnya dengan harga yang tinggi. Mereka berdalih, kalau tidak seperti ini, kapan saya bisa kaya?. Hal ini sungguh merugikan banyak pihak.

## 2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilakukan menggunakan buku-buku, artikel, dan dokumen-dokumen lainnya sebagai sumber data dalam penelitian (Fahmi et al., 2020). Mestika Zed menjelaskan bahwa penelitian kepustakaan merupakan rangkaian kegiatan yang berhubungan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat serta mengelolah bahan penelitian. Pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan oleh penulis dengan cara penelusuran, yaitu dimana penulis melakukan penelusuran terhadap sumber data (artikel, buku, dan dokumen-dokumen lainnya yang terkait), yang selanjutnya dilakukan analisis data dengan menggunakan analisis konten (*content analysis* (Sugiyono, 2016)). Menurut Pratama 2019) analisis konten dilakukan dengan menganalisis data-data yang telah diperoleh (dari sumber kepustakaan) kemudian ditemukan sebuah kesimpulan akhir yang valid serta relevan dengan penelitian yang dilakukan (Gunartin et al., 2020).



### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Kriteria Pengusaha Yang Islami

Dalam ajaran Islam, ada beberapa sifat atau karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha, yaitu :

1. Sifat takwa, tawakal, dzikir dan syukur

Sifat-sifat di atas harus benar-benar dilaksanakan dalam kehidupan (praktek bisnis) sehari-hari. Ada jaminan dari Allah bahwa : barang siapa yang takwa kepada Allah, maka Allah akan mengadakan baginya jalan keluar, dan Allah memberinya rizki dari arah yang tidak disangka-sangka. Tawakal ialah suatu sifat penyerahan diri kepada Allah secara aktif, tidak cepat menyerah. Berdzikir artinya selalu menyebut Asma Allah dalam hati dengan merendahkan diri dan rasa takut serta tidak mengeraskan suara dalam segala keadaan. Selalu ingat Allah membuat hati menjadi tenang, segala usaha dapat dilakukan dengan kepala dingin dan lancar. Selain itu rasa syukur juga akan membuat hati menjadi tenang, ungkapan rasa syukur ini dapat dilakukan baik secara diam-diam dalam hati maupun diucapkan dengan lisan atau dalam bentuk perbuatan.

2. Jujur

Dalam suatu hadis dinyatakan : *Kejujuran itu akan membawa ketenangan dan ketidakjujuran akan menimbulkan keragu-raguan.* (HR. Tirmidzi). Jujur dalam segala kegiatan bisnis, menimbang, mengukur, membagi, berjanji, membayar hutang, jujur dalam berhubungan dengan orang lain akan membuat ketenangan lahir dan batin.

3. Niat suci dan ibadah Bagi seorang muslim melakukan bisnis adalah dalam rangka ibadah kepada Allah. Demikian pula hasil yang diperoleh dalam bisnis akan dipergunakan kembali di jalan Allah.

4. Adzan dan bangun lebih pagi

Rasulullah telah mengajarkan kepada umatnya, agar mulai bekerja sejak pagi hari, selesai sholat subuh, jangan kamu tidur, bergeraklah, carilah rizki dari Tuhanmu. Para malaikat akan turun dan membagi rizki sejak terbit fajar sampai terbenam matahari.

5. Toleransi

Toleransi, tenggang rasa, tepo seliro, lambat diawak katuju diurang (Minang) harus dianut oleh orang-orang yang bergerak dalam bidang bisnis. Dengan demikian tampak orang bisnis itu supel, mudah bergaul, komunikatif, praktis, tidak banyak teori, fleksibel, pandai melihat situasi dan kondisi, toleransi terhadap langganan, dan tidak kaku.

6. Berzakat dan berinfaq

Mengeluarkan zakat dan infaq harus menjadi budaya muslim yang bergerak dalam bidang bisnis. Harta yang dikelola dalam bidang bisnis, laba yang diperoleh harus disisihkan sebagian untuk membantu anggota masyarakat yang membutuhkan. Dalam ajaran Islam sudah jelas bahwa harta yang dizakatkan dan diinfaqkan tidak akan hilang, melainkan menjad tabungan yang berlipat ganda baik di dunia maupun diakhirat. Allah Swt berfirman dalam Al Qur'an yang berbunyi :

*"Barang siapa yang takwa kepada Allah, niscaya Allah akan memberi jalan keluar baginya. Dan Allah memberi rizki dari arah atau sumber yang tidak disangka sangka"* . (QS. At Thalaq : 2-3).

7. Silaturahmi

Orang bisnis seringkali melakukan silaturahmi dengan partner bisnisnya ataupun dengan langganannya. Hal ini sesuai dengan ajaran Islam bahwa seorang Islam harus selalu mempererat silaturahmi satu sama lain. Manfaat silaturahmi ini di samping mempererat ikatan persaudaraan, juga sering kali membuka peluang-peluang bisnis yang baru. Hadis Nabi menyatakan : *Siapa yang ingin murah rizkinya dan panjang umurnya, maka hendaklah ia mempererat hubungan silaturahmi.* (HR. Bukhari).

Fungsi-fungsi manajemen seperti *planning, organizing, actuating, controlling*, sangat dibutuhkan oleh seorang wirausaha dalam melaksanakan usahanya. Hal itu agar supaya perusahaan, organisasi, atau usahanya dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

#### 3.2 Penentuan Laba Menurut Syari'ah

Ulama fiqh mengkategorikan jual beli sebagai usaha yang baik. Jual beli menempati posisi nomor tiga setelah bercocok tanam (bertani) dan perindustrian. Al-Malibary menuturkan dalam kitabnya :

(فائدة) أفضل المكاسب الزراعة ثم الصناعة ثم التجارة

*"Usaha yang terbaik adalah bercocok tanam, perindustrian, kemudian perniagaan."*

Muhammad Syattha al-Dimyati dalam kitabnya, I'anah al-Thalibin, mencoba mengurai alasan perniagaan masuk dalam usaha yang baik. Menurut beliau, tidak sedikit dari kalangan sahabat yang melakukan praktek jual beli dan dari hasil perniagaan itulah mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Jual beli yang dimaksudkan al-Malibary tentu jual beli yang tidak mengandung unsur penipuan atau gharar yang bisa merugikan salah satu dari kedua belah pihak yang bertransaksi. Dalam arti, pihak pembeli dan penjual sama-sama rela serta tanpa ada unsur keterpaksaan dalam bertransaksi.

Dalam berniaga, tentu yang menjadi prioritas utama adalah mendapatkan keuntungan atau laba. Namun, terkadang seseorang lupa akan etika jual-beli, sehingga memiliki kecenderungan untuk meraup keuntungan sebanyak-



banyaknya tanpa memperhatikan pihak konsumen (pembeli). Padahal tujuan jual-beli sesungguhnya bukan semata-mata murni mencari keuntungan atau laba, namun juga membantu saudara yang sedang membutuhkan.

Keinginan untuk meraup keuntungan sebesar-besarnya akan berdampak pada kecenderungan pedagang untuk berbuat negatif serta berbohong, menipu, manipulasi, bersumpah-serapah, mengambil kesempatan dalam kesempitan, dan lain-lain. Hal ini tentu sangat dilarang oleh Islam. Nabi saw. bersabda,

النَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ

*"Pedagang itu (harus) jujur dan terpercaya".*

Dalam kesempatan yang lain, Nabi saw. pernah ditanya sahabatnya perihal usaha yang baik untuk dikerjakan, sebagaimana dalam haditsnya,

أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

*"Usaha apakah yang paling baik, Nabi menjawab: Pekerjaan seseorang dengan tangannya (jerih payahnya) dan tiap-tiap jual beli yang mabrur."*

Mabrur maksudnya adalah jual beli yang terbebas dari penipuan dan kecurangan. Termasuk dalam kriteria curang adalah melakukan sumpah palsu untuk menarik perhatian konsumen. Tak heran, bila Islam melarang praktik penawaran untuk mengecoh minat konsumen (najsy) dan lain sebagainya yang berpotensi merugikan pembeli.

Kecenderungan untuk mengambil laba setinggi mungkin pada biasanya dilakukan pada momen-momen tertentu. Semisal hari raya 'idul fitri, tahun baru, hari natal, dan seremonial yang lain, semisal pengajian, konser, dan lain-lain. Pada hari-hari inilah, para penjual dengan berbagai alasan, menaikkan harga barang tanpa kenal kompromi. Tak ayal, para konsumen pun banyak yang mengeluh.

Berbicara tentang laba atau keuntungan, tentu yang dimaksud adalah hasil yang diusahakan melebihi dari nilai harga barang. Dalam pandangan Wahbah al-Zuhaili, pada dasarnya, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba atau keuntungan. Sehingga, pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja, menurut beliau keuntungan yang berkah (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.

Ibnu Arabi juga memberikan komentar tentang batasan pengambilan laba sebagai konsep penetapan harga. Menurut beliau, penetapan laba harus memperhatikan pelaku usaha dan pembeli. Oleh karena itu, pelaku usaha boleh menambah laba yang akan berakibat makin tingginya harga. Sedangkan pembeli juga diperkenankan untuk membayar lebih dari harga barang yang dibelinya.

Beliau juga mengatakan, bahwa tidak boleh mengambil keuntungan terlalu besar. Beliau mengategorikan hal tersebut dengan orang yang makan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar, di samping itu juga masuk dalam kategori penipuan. Karena dalam pandangan beliau, hal itu bukanlah tabarru' (pemberian sukarela) juga bukan mu'awadhah (tukar-menukar), karena pada biasanya dalam mu'awadhah tidak sampai mengambil laba terlalu besar.

Pendapat Ibnu Arabi ini sama dengan pendapat yang dikemukakan Imam Malik bin Anas. Dalam pandangan Imam Malik, pelaku usaha atau pedagang pasar tidak boleh menjual barangnya di atas harga pasaran. Mengingat, mereka juga harus memperhatikan kemaslahatan para pembeli. Sedangkan menjual barang dengan harga di atas harga pasaran (normal) akan mengabaikan kemaslahatan pembeli. Bahkan, dalam hal ini beliau memberikan peringatan dengan sangat tegas. Kalau sekiranya ada pedagang (di pasar) menjual di luar harga pasaran, maka harus dikeluarkan dari pasar tersebut.

Sedangkan menurut sebagian ulama dari kalangan Malikiyyah membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana Syari' membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat yang melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh sebab itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.

Islam memang tidak memberikan standarisasi pasti terkait pengambilan laba dalam jual beli. Kendatipun begitu, sepantasnya bagi seorang muslim untuk tidak mendhalimi sesama muslim yang lain dengan mengambil keuntungan terlalu besar. Harga yang sangat mahal karena keuntungan yang diambil sangat besar tentu sangat memberatkan kepada pihak pembeli. Dalam hal ini, tidak akan ada istilah tolong menolong yang sedari awal sangat diwanti-wanti oleh Islam. Islam tidak melarang untuk mengambil keuntungan, namun dalam batas kewajaran.

## 4. KESIMPULAN

Dari pembahasan yang telah di sampaikan diatas, dapat kami simpulkan bahwa :

1. Di antara kriteria pengusaha menurut Islam adalah bertaqwa kepada Allah, memiliki sifat jujur, mengutamakan kewajiban sebagai ummat muslim, serta gemar bersedekah. Jangan lupa berzakat jika memang hasil dari usahanya mencapai nisab untuk di zakati.



2. Menurut syari'ah tidak ada standar laba yang harus di taati oleh setiap pedagang. Namun para ulama fiqh khususnya madzhab malikiyah dan yang lainnya telah member batasan mengenai laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Batasan ini sudah dianggap wajar karena mengandung kemaslahatan bagi penjual dan pembeli. Setiap pengusaha sebaiknya mendahulukan kepentingan ukhrawi dari pada kepentingan duniawi. Meskipun pengusaha bekerja 24 jam tanpa henti, tetap saja yang menentukan rezekinya adalah Allah. Oleh sebab itu carilah usaha yang menghasilkan barokah. Tidak hanya mencari hasil yang banyak, akan tetapi sedikit namun barokah itulah yang lebih bermanfaat. Selain itu, pengusaha harus bisa meniru mu'amalah yang dilakukan Nabi, di mana beliau tidak jarang menyebutkan harga pokok barang agar konsumen (pembeli) tidak merasa rugi dan dipermainkan dengan harga. Dengan demikian, tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Toh, pembeli juga rela dengan laba yang diambil pihak penjual asalkan sewajarnya.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada rekan-rekan dosen di Universitas Nahdlatul Ulama Surakarta atas masukan dan referensinya sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.

## REFERENCES

- An-Nawawi, *Al-Majmu'*, Maktabah Syamilah, juz XIII  
Departemen RI, Al Qur'an dan Terjemahnya, Jakarta
- Fahmi, K., Kurniawan, T., Cahyono, Y., Sena, A., Suryani, P., Sugianto, A., Amelia, D., Amin, S., Hasbullah, H., Jihadi, M., Wijoyo, H., & Purwanto, A. (2020). Did Servant, Digital and Green Leadership Influence Market Performance? Evidence from Indonesian Pharmaceutical Industry. In *Systematic Reviews in Pharmacy*.
- Gunartin, Onny Siagian, A., Nufus, K., Yusuf, aini, Supratikta, H., Maddinsyah, A., Muchtar, A., Intan Sari, W., Sunarsi, D., Rizka Akbar, I., Arianto, N., Purwanto, A., Noryani, & Wijoyo, H. (2020). A Systematic Literature Review of Education Financing Model in Indonesian School. In *Systematic Reviews in Pharmacy* (Vol. 11, Issue 10). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.31838/srp.2020.10.96>
- Indrawan, I., Wijoyo, H., Astuti, D., Sugianto, Selian, N., Aprianto, I., Wilyanita, N., Subhan, M., & KZ, F. (2020). *MANAJEMEN PERSONALIA DAN KEARSIPAN SEKOLAH* (M. Latif (ed.); 1st ed.). Lakeisha.
- Sugiyono. (2016). Karyawan Terhadap Kinerja Karyawan. *PENGARUH LINGKUNGAN KERJA DAN KOMPETENSI TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. SINAR MAS LAND. Tbk TANGERANG*, 4(1), 125–134.
- Wijoyo, H., Santamoko, R., Handoko, A. L., & Sunarsi, D. (2020). STRATEGY MODEL FOR CHARACTER EDUCATION THROUGH DIGITAL MEDIA FOR COURSES AND TRAINING PARTICIPANTS. *Prosiding Magister Pendidikan Nonformal Pascasarjana Universitas Negeri Gorontalo*, 1(1), 1–8.
- Wijoyo, H., Santamoko, R., Muliansyah, D., Yonata, H., & Handoko, A. L. (2020). THE DEVELOPMENT OF AFFECTIVE LEARNING MODEL TO IMPROVE STUDENT'S EMOTIONAL QUOTIENT. In *Journal of Critical Reviews* (Vol. 7, Issue 19). <https://doi.org/10.31838/jcr.07.19.1034>
- Ibnu Arabi, Ahkam al-Qur'an, Bairut: Dar al-Fikr, juz I  
Maktabah Syamilah, Musnad Ahmad Bin Hambal, juz IV  
Maktabah Syamilah, Sunan At Tirmidzi, juz IV  
Muhammad Syattha al-Dimyati, I'anah al-Thalibin, Bairut: Dar al-Fikr, juz II  
Syaikh Zainuddin Al Malibary, Fathul Mu'in, juz II  
Wahbah al-Zuhaili, Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu, Bairut: Dar al-Fikr, juz V  
Wahbah al-Zuhaili, Al-Mu'amalat al-Mu'ashirah, Bairut: Dar al-Fikr