

BAB IV ANALISIS

Membicarakan mengenai pandangan KH. Abdullah Gymnastiar mengenai konsep pengembangan bisnis, maka menurut penulis yang dibicarakan merupakan pandangan tokoh besar Islam saat ini yang diakui konsep bisnisnya dan integritas ke-Islamannya.

KH. Abdullah Gymnastiar atau Aa Gym sebagai ulama kontemporer mengemukakan konsep bisnis berdasarkan manajemen qalbu atau kebersihan hati, yang ternyata memang bisnisnya yang dikembangkannya mengalami kesuksesan dengan berbagai macam bidang usaha.

Namun yang menjadi permasalahan mendasar adalah konsep pengembangan bisnis tersebut, baik konsep dasarnya maupun etika bisnisnya jika dilihat dari praktek bisnis sekarang, mekanisme pasar yang berlaku dan standar labanya. Hal ini karena pengembangan bisnis itu lebih mengarah pada operasionalisasinya. Salah satu bentuk usaha yang mungkin tidak sesuai dengan perhitungan adalah standar laba di pasaran, seperti biasanya pedagang menjual barang-barang yang kurang atau lambat laku dengan menetapkan harga yang tinggi, sehingga tidak memperhatikan standar laba di pasaran.

Berikut ini dianalisis tentang permasalahan konsep pengembangan bisnis yang di kemukakan oleh KH. Abdullah Gymnastiar tersebut, baik mengenai konsep dasar pengembangan bisnis maupun pengembangan etika bisnis.

A. Konsep Dasar dalam Pengembangan Bisnis Menurut KH. Abdullah Gymnastiar

Menurut KH. Abdullah Gymnastiar bahwa dalam berbisnis itu harus mempunyai dasar yang baik, yaitu Pertama, harus dimulai dari dalam hati, dengan membangun usaha yang diridai, berbisnis dengan manajemen qalbu, dan keharusan memahami prinsip ekonomi yang lebih baik. Kedua, memahami langkah merintis usaha, yaitu dengan niat yang baik, persiapan wirausaha yang baik, dan memulia wirausaha dengan modal sendiri.¹

Memahami konsep dasar yang dikemukakan KH. Abdullah Gymnastiar tersebut maka memang dalam berbisnis itu harus dimulai dari kemauan untuk berusaha mengembangkannya. Bisnis haruslah mempunyai bekal yang baik untuk melakukannya, sebab sangat mempengaruhi kegiatan selanjutnya. Kekuatan hati misalnya, tentunya akan menjadi pendorong utama untuk membangun bisnis, sebab tanpa tekad hati yang kuat maka kegiatan bisnis tidak lain hanya sekedar selingan belaka.

Bisnis yang akan dibangun haruslah usaha yang halal artinya memang diridai Allah, bukan bisnis yang diharamkan. Oleh karena itulah pentingnya menata hati untuk membangun bisnis yang baik. Keharusan memahami prinsip ekonomi tentunya tidak bisa dilepaskan, sebab akan menjadi bekal sangat berharga karena akan memperkuat kegiatan bisnis.

Dalam hal memahami langkah merintis usaha, maka pembisnis itu harus mengetahui tentang tata caranya, sebab akan sangat berharga apabila

¹ Abdullah Gymnastiar, *Etika Bisnis MQ*, (Bandung: MQ Publishing, 2004), h. 1-19.

warna halal atau haram dalam kegiatan bisnis yang dilakukan. Hal ini sebagaimana dimaksudkan hadis berikut:

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم: سئل اى الكسب اطيب؟ قال: عمل الرجل بيده زكل بيع مبرور. (رواه البيهقي)³
 Artinya: “Dari Rifa’ah ibn Rafi, bahwasanya Nabi SAW pernah ditanya oleh seorang pemuda tentang usaha apakah yang paling baik? Beliau bersabda: “Ialah orang-orang yang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik”. (HR. Baihaqi).⁴

Namun demikian, dalam berbisnis tersebut konsep dasarnya tidak hanya dimulai dari dalam hati dan memahami langkah merintis usaha, tetapi lebih dari itu. Seorang pebisnis haruslah melakukan survei lebih dahulu mengenai kelayakan tempat berbisnisnya, apakah jika nanti dilakukan dapat menguntungkan, sebab kalau tempatnya tidak layak, maka akan susah menjalankan bisnis. Begitu juga dengan kondisinya, yaitu pada saat ia berjualan tersebut model atau barang apakah yang sedang tren saat itu, sehingga dapat menyediakan barang yang tepat untuk dijualnya.

Seorang pemula dalam berbisnis juga harus menjajaki rekannya, sehingga memudahkan dalam mendapatkan barang yang diperlukannya. Juga harus menjajaki siapakah calon pembelinya karena kalau kita menyediakan suatu barang ataupun jasa maka tanpa konsumen (pembeli), bisnis yang

³ Abu Bakar Muhammad Ibnu Hasan Ibnu Ali-Baihaqi, *Sunanul Kubra*, (Beirut: Darul Ma’rif, t.th), Juz. V, h. 275.

⁴ Achmad Sunarto, *Terjemah Bulughul Maram*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2000), h. 371.

dilakukannya nanti tidak akan berhasil. Oleh karena itu perlunya studi kelayakan terhadap rencana bisnis.

Dalam melakukan kegiatan bisnis itu tidaklah hanya membawa hati saja, niat baik, persiapan wirausaha, memahami langkah merintis usaha, dan modal sendiri, tetapi lebih dari itu bahwa Islam juga mendorong pemeluknya untuk terlibat aktif dalam berbisnis dan komersial pada tingkat yang luas dan halal.

Namun dalam konsep dasarnya pula kita diingatkan bahwa bisnis tidak boleh membuat kita lupa akan kewajiban kita kepada Allah dan penghambaan kepada-Nya seraya mencari modal (kapital) dan keuntungan di setiap kesempatan. Hal ini sebagaimana dimaksudkan firman Allah pada surah al-Juma'ah ayat 10:



Artinya: “Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka

bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”. (Al-Juma’ah: 10).⁵

Baik al-Quran maupun hadis pada dasarnya mendorong manusia untuk membangun tatanan ekonomi yang bersih, memulai dengan langkah yang baik, dan mengingat Allah di dalam hatinya. Hal ini karena biasanya, ketulusan hati manusia itu dikotori dengan nafsu serakah dan niat kurang baik

⁵ Departemen Agama RI, *Op.cit.*, h. 933.

dari manusia tersebut, karena terkadang bisnis yang ditempuh kurang sukses, sehingga melakukan kecurangan dalam bisnisnya.

Oleh karena itulah konsep dasar dalam pengembangan bisnis itu tidak hanya kebersihan hati dan langkah-langkah persiapan saja, tetapi lebih dari itu perlunya studi kelayakan terhadap rencana bisnis, menjaring konsumen awal, mencari modal kapital, mencari keuntungan setiap saat, dan jangan melupakan kewajiban terhadap Allah.

Meskipun apa yang dikemukakan Aa Gym tersebut merupakan langkah idel dalam dasar pengembangan bisnis, namun apa yang dikemukakan tersebut tentunya kontras sekali dengan hal-hal yang bersifat manusiawi yang tentu saja tidak selalu bahwa modal awal dari diri sendiri, mengharapkan keuntungan sebesar-besarnya, memfokuskan diri sepenuhnya dalam bidang bisnis dan harus mampu bersaing dengan yang pebisnis lainnya. Jadi belum tentu dapat dikembangkan atau dilakukan oleh setiap orang.

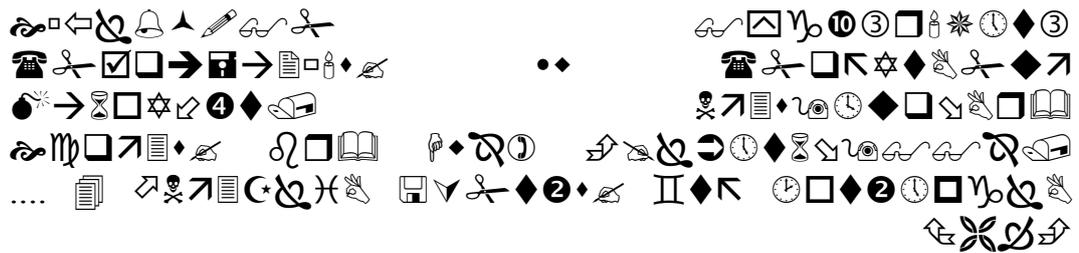
B. Pengembangan Etika dalam Berbisnis Menurut KH. Abdullah Gymnastiar

KH. Abdullah Gymnastiar mengemukakan, bahwa mengembangkan etika dalam berbisnis dengan cara membangun etika bisnis yang berkah, membangun kredibilitas, penggunaan alat ukur keuntungan yang tepat, harus memahami makna rezeki, membangun motivasi, dan selalu berpikir positif.⁶

Dari konsep tersebut nampak sekali menunjukkan bahwa tiap orang Islam dituntut untuk mengembangkan bisnis secara benar, jujur dalam setiap

⁶ Abdullah Gymnastiar, *Op.cit.*, h. 28-107.

tindakan, dan tidak ada tipu daya. Sebab yang disebut dengan bisnis merupakan sebuah proses di mana terjadinya pertukaran kepentingan sebagai keuntungan tanpa melakukan penekanan yang tidak diharamkan dan tidak boleh ada rasa tidak senang. Allah berfirman dalam surah An-Nisa ayat 29:

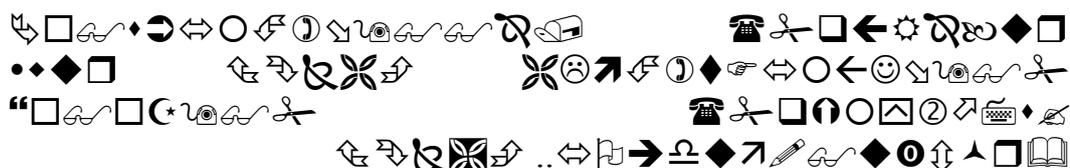


Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku (atas) suka sama suka di antara kamu”.

(An-Nisa: 29).⁷

Memang dalam berbisnis itu setiap pelakunya harus membangun etika bisnis yang berkah, sebab tanpa etika malah akan menghalalkan segala cara. Dengan bisnis yang berkah diharapkan akan dapat membangun kredibilitas diri seorang pebisnis, sehingga dalam melakukannya dengan cara yang tepat dan alat ukur tepat pula. Hal ini tentunya dapat mengarahkan pelaku bisnis untuk memahami sebenarnya tentang makna rezeki, dan berusaha untuk membangun motivasi diri mengejar bisnis yang berkah, sehingga dalam setiap kegiatan bisnis yang dilakukan selalu berusaha berpikir secara positif. Hal ini sebagaimana dimaksudkan firman Allah dalam surah Asa-Syu'ara ayat 182-183:

⁷ Departemen Agama RI, *Op.cit.*, h. 122.



Artinya: “Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus, dan janganlah

merugikan manusia pada hak-haknya... (Asa-Syu’ara: 182-183).⁸

Dalam ajaran Islam sendiri manakala kita mencoba memahami perintah Ilahi dan lebih jauh memahami penjelasan-penjelasan yang diberikan oleh Nabi SAW dalam hadis-hadisnya, akan jelas bahwa hukum-hukum Ilahi itu terbentuk pada tiap akar kejahatan yang diakibatkan oleh bentuk kapitalisme modern. Hukum Islam dengan tegas melarang bentuk manipulasi, seperti menimbun adalah perbuatan terkutuk, riba itu dilarang, berlebihan itu dicela, dan berdusta itu menghilangkan keberkahan rezeki. Nabi SAW bersabda:

عن عبد الله بن عمران رجلا ذكر للنبي صلى الله عليه وسلم: انه يخدع في
البيوع فقال: اذا بايعت فقل لا خلابة. (رواه البخاري)⁹

Artinya: “Dari Abdullah Ibnu Umar, sesungguhnya seorang lelaki telah menceritakan kepada Nabi SAW sesungguhnya ia telah tertipu dalam berjual beli, maka kemudian bersabda (Nabi SAW): “Apabila kamu berjual beli, maka katakanlah agar tidak ada tipuan”. (HR. Bukhari).¹⁰

Namun kalau dipahami lebih dalam bahwa dalam berbagai aturannya mengenai berbisnis, ternyata ajaran Islam telah menetapkan suatu kode etika yang komprehensif dengan berusaha untuk menghilangkan segala praktek

⁸ *Ibid.*, h. 596.

⁹ Abu Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), Juz. 2, h. 805.

¹⁰ Achmad Sunarto, *Op.cit.*, h. 394.

ekploratif. Bisnis dipandang sebagai kegiatan yang terpuji, namun tidak dibenarkan pula menghasilkan keuntungan yang tidak adil bagi setiap kelompok yang terlibat dalam transaksi bisnis.

Selama ini, biasanya para pelaku bisnis memanfaatkan kesempatan tertentu dengan mengeksploitasi (mengeruk keuntungan dengan cara kurang baik) kepada pembelinya atau rekan bisnisnya, sehingga tidak merasa sebagai suatu perbuatan kesalahan dengan melakukan kebohongan, penimbunan, *najasyi*, dan kecurangan untuk meraih keuntungan bisnis yang akhirnya pembeli merasa dirugikan.

Sering pula ditemukan bentuk penipuan yang ada di pasar berupa penimbunan barang oleh pedagang-pedagang yang tujuannya untuk menaikkan harga, sehingga mengakibatkan pembeli mengalami kesulitan dan merasa gelisah dengan harga yang terlalu tinggi, sedangkan pedagang yang menimbun barang tersebut mendapatkan laba yang besar dan tidak lagi memperhatikan pembeli yang merasa dirugikan.

Bentuk penipuan lainnya yang juga sering kita temukan adanya dengan cara mempengaruhi pembeli dengan kebohongan-kebohongan atas keberadaan barang yang ditawarkan sehingga pembeli tergiur untuk membelinya (*najasyi*), yang pada akhirnya pembeli akan merasa dirugikan atau tertipu setelah mengetahui keberadaan barang yang sebenarnya. Hal ini jelas bertentangan dengan makna transaksi bisnis yang sebenarnya, seperti didefinisikan Sayyid Sabiq berikut:

مبادلة مال بمال على سبيل التراض او نقل ملك بعوض على الوجه المأذون

فيه.¹¹

Artinya: “Pertukaran harta atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dibenarkan”.

Secara fitrah memang diakui bahwa orang melakukan kegiatan bisnis itu adalah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya, namun secara etika bahwa penghasilan yang didapatkan dari hasil permainan harga dan menarik keuntungan terlalu tinggi atau secara tidak wajar adalah merupakan perbuatan tidak bermoral.

Pentingnya memahami tentang etika bisnis ini supaya pihak penjual dalam melakukan transaksi bisnis tidak mengeksploitasi rekannya untuk meraih keuntungan. Oleh karena itu, mengajar keuntungan melebihi patokan harga standar yang berlaku adalah hal yang tidak beretika. Hal ini karena dianggap bertentangan dengan hadis riwayat Bukhari berikut:

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال:
رحم الله رجلا سمحا اذا باع واذا اشترى واذا اقتضى. (رواه البخاري)¹²

Artinya: “Dari Jabir bin Abdullah ra. bawasanya Rasulullah SAW bersabda:

“Allah mengasihi terhadap orang-orang yang bermurah hati ketika menjual, ketika membeli dan ketika menagih haknya”. (HR.

Bukhari).¹³

¹¹ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), Jilid 2, h. 57.

¹² Abu Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Op.cit.*, h. 789.

¹³ Achmad Sunarto, *Op.cit.*, h. 390.

Seorang pedagang yang mempunyai pribadi yang baik, murah hati dan beradab tidak akan mengeruk keuntungan yang besar dari pembelinya, meskipun pembelinya sangat tertarik dengan harga barang tersebut. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Imam Al-Ghazali bahwa: “hendaklah berupaya menjaga keadilan terhadap pihak-pihak lain dan meniadakan perbuatan zalim. Untuk mencapai hal tersebut maka perlu dikembangkan sikap ihsan dalam berbisnis.”¹⁴

Oleh karena itu, dalam berbisnis ini seyoganyalah seorang pedagang memperhatikan etika berdagang ini agar terhindar dari perbuatan mengeksploitasi pembelinya, sehingga keuntungan yang diperolehnya akan baik pula akibatnya.

Seorang pebisnis tentunya tidak akan melakukan kegiatan pengembangan bisnisnya dengan melakukan penipuan dalam perdagangan, dusta sehubungan dengan harga atau curang. Juga diharamkan menyembunyikan kerusakan atau cacat barang yang dijual, haram pula mencampuradukkan komoditas yang berkualitas buruk dengan yang berkualitas baik, haram pula menyembunyikan sifat alamiah komoditas barang yang sebenarnya jelek, dan ketidakjujuran lainnya.

Perbuatan pebisnis yang tidak jujur tersebut jelas sekali merupakan perbuatan tidak beretika, padahal Nabi SAW melarang hal ini sebagaimana sabdanya:

¹⁴ Al-Ghazali, *Adab Mencari Nafkah: Membahas Etika Berbisnis Sesuai Tuntunan Al-Quran dan Hadis Nabi SAW serta Pandangan Para Tokoh Sufi*, terj. Muhammad Al-Baqir, (Bandung: Karisma, 2001), h. 70.

عن ابى هريرة رضى الله عنه ان رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة من طعام. فأدخل يده فيها. فنالت اصابعه بللا. فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: اصابته السماء يارسول الله: افلا جعلته فوق الطعام كى يراه الناس؟ من غش فليس منى. (رواه مسلم)¹⁵

Artinya: “Dari Abu Hurairah bahwasanya Rasulullah SAW pernah melewati suatu timbunan makanan, maka dimasukkan tangan beliau ke dalamnya hingga jari-jarinya terkena basah, lalu beliau bertanya: Apakah ini hai pemilik makanan? Ia menjawab: Itu terkena hujan, ya Rasulullah. Kemudian beliau bersabda: Mengapakah kamu tidak menaruhnya di atas supaya orang melihatnya. Barang siapa menipu maka ia bukanlah golonganku”. (HR. Muslim).¹⁶

Seyogianyalah seorang pebisnis itu memperhatikan etika bisnis agar dapat membedakan antara yang halal dan yang haram, sebab semuanya akan kembali pula kepada pelaku bisnis bersangkutan, sebagaimana firman Allah dalam surah at-Taubah ayat 105:

﴿مَنْ أَعْطَرَ فَلْيَنْفَعْ نَفْسَهُ لَوْ كَذَّبَ﴾

Artinya: “Dan katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat hasil pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui akan yang gaib dan yang nyata, lalu diberitahukannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”. (At-Taubah: 105).¹⁷

Dengan demikian, pengembangan etika bisnis tidaklah semata-mata seperti di kemukakan oleh KH. Abdullah Gymnastiar saja seperti membangun

¹⁵ Muslim bin Hajjaj al-Qusyairi, *Shahih Muslim*, (Surabaya: Al-Hidayah, t.th), Juz 3, h. 705.

¹⁶ Achmad Sunarto, *Op.cit.*, h. 389.

¹⁷ Departemen Agama RI, *Op.cit.*, h. 298.

etika bisnis yang berkah, membangun kredibilitas, penggunaan alat ukur, keuntungan yang tepat, harus memahami makna rezeki, membangun motivasi dan selalu berpikir positif, sebab semua itu tidaklah menjamin pelaku bisnis melakukan cara-cara bisnis yang beretika. Adapun etika yang terpenting dari semua itu adalah bahwa pelaku bisnis harus berusaha menghilangkan segala praktek eksploratif, sehingga dapat membuat dan menjamin pelaku bisnis melakukan bisnisnya, secara baik, wajarlah jika kemudian dikatakan bahwa bisnis yang jujur itu termasuk jihad ekonomi.

Oleh karena itu, pada dasarnya penulis sepakat dengan apa yang dikemukakan oleh Aa Gym tersebut, Namun selain itu, hal terpenting lainnya adalah seorang pebisnis juga harus memperhatikan faktor-faktor eksternal yang justeru bisa sangat mempengaruhi bahkan dapat dengan seketika menghancurkan bisnis yang telah dibangun.

Namun satu hal yang lepas dari pemikiran yang dikemukakan Aa Gym ini adalah faktor-faktor non teknis ternyata juga sangat mempengaruhi maju atau mundurnya bisnis yang dilakukan, karena bisnis yang dikembangkan dan sangat sukses ternyata bisa saja langsung merosot bahkan bangkrut, seperti praktik poligami yang dilakukan KH. Abdullah Gymnastiar (Aa Gym) dengan menikahi Alfarini Eridani (Teh Rini) pada akhir tahun 2006 ternyata merupakan goncangan besar dalam bisnis manajemen qalbu.¹⁸

¹⁸ **Tabloid Realita**, Edisi 14, Tahun II (17 – 30 Maret 2008), h. 24

Kalau dahulu sebelum beliau berpoligami ternyata bisnis dibawah naungan manajemen qalbu sangatlah maju, ternyata setelah beliau berpoligami bisnis tersebut mengalami kemuduran dan mulai sepi. Bahkan menurut salah seorang pedagang ketika ditanya pihak Metro TV pada tanggal 28 Januari 2008 tentang pengaruh poligami Aa Gym terhadap bisnis para pedagang disekitar pesantrennya, ternyata sangat besar. Kalau dahulu orang yang terlibat berdagang atau bisnis lainnya disekitar Ponpes Darul Tauhid sekitar 3000 orang ternyata sekarang hanya mencapai 500 orang saja, itupun penghasilan mereka sudah tidak sebanyak dahulu.¹⁹ Dahulu sebelum terjadinya poligami Aa Gym walaupun banyak yang berbisnis tetapi usaha mereka berkembang dan mengutungkan sekali, namun setelah terjadinya poligami Aa Gym ternyata usaha mereka tidak seberapa lagi hasilnya dan menurun drastis sekitar 75% bahkan sampai banyak toko yang menutup usahanya karena bangkrut.²⁰

Jadi hal sekecil apapun juga harus diperhatikan dalam berbisnis tersebut, karena dapat sangat mempengaruhi maju atau mundurnya bisnis yang telah dilakukan.

¹⁹ **Metro TV**, *Program Talk Show Kic and Di*, 28 Januari 2008.

²⁰ **Tabloid Realita**, *Loc.Cit.*