

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Deskripsi Lokasi Penelitian

Menetapkan lokasi penelitian berarti objek dan tujuan sudah ditetapkan sehingga mempermudah penulis dalam melakukan penelitian. Tempat lokasi penelitian Stokis Resmi Milionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin Di Jl.dewi Shinta No 27, Kebun Bunga, kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan 70237

2. Sejarah Singkat Perusahaan

MCI atau Millionire Club Indonesia merupakan komunitas/bagian dari PT. Millionaire Group Indonesia yang berdiri pada tahun 4 Februari 2011. Hal yang mendasari berdirinya perusahaan ini adalah keinginan untuk membangun individu-individu dalam masyarakat Indonesia untuk memiliki kehidupan yang lebih baik, maka terbentuklah gagasan bisnis yang sangat menarik yaitu MCI. Dengan slogan "Better Life with MCI" diharapkan MCI kedepannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun lifestyle.

Dengan konsep bisnis yang revolusioner yakni bisnis ini diharapkan dapat membantu banyak orang mencapai kesuksesan yang selama ini tidak

dapat dicapai di bisnis lain. Ditambah dengan produk-produk yang sangat menarik dan bermanfaat bagi kesehatan, maka bisnis ini dapat berjalan hampir di semua segmen baik wanita, pria, pemerhati kesehatan, pencari passive income, maupun untuk pengembangan kepribadian. Keberhasilan yang telah dicapai MCI saat ini tidak akan lepas dari peran VSN.

VSN adalah singkatan dari Victory System Network. VSN adalah organisasi pendukung yang menyediakan strategi dan langkah-langkah kerja yang telah terbukti berdasarkan pengalaman dari orang-orang yang berhasil. VSN merupakan sekolah bisnis untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. VSN menyediakan pertemuan, alat bantu dan pelatihan

MCI adalah klub yang dibuat untuk anggotanya, mereka tidak hanya akan menikmati kesehatan fisik tetapi juga kesehatan finansial. Dengan bergabung di MC-Indonesia, member cill mendapatkan keistimewaan dan produk eksklusif dari kami, termasuk memiliki komunitas jutawan di Indonesia. Dengan memanfaatkan komunitas ini, kami berharap akan terjalin kerjasama yang lebih baik diantara para anggotanya dan tentunya membantu meningkatkan kondisi perekonomian di Indonesia. Pernyataan MCI-Indonesia menyatakan bahwa anggota dapat memperoleh bonus, hadiah, komisi atau keuntungan dari setiap orang atau badan yang berpartisipasi menjadi anggota. Visi dan Misi Millionaire Club Indonesia (MCI)

Millionaire Club Indonesia (MCI) cabang Banjarmasin memiliki visi dan misi yang merupakan suatu hal yang sangat penting sebagai pedoman dan arahan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai.

a. Visi dan Misi

MCI memiliki visi menjadi perusahaan pemasaran jaringan terbaik, guna mencapai kesejahteraan bagi anggotanya khususnya di bidang kesehatan dan keuangan

MCI memiliki misi untuk memberikan layanan terbaik dengan meluluskan anggotanya untuk mendapatkan layanan eksklusif seperti kemudahan, produk yang menjanjikan dan jaringan yang bagus, serta harga yang kompetitif. MC-Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnis dengan meningkatkan kualitas, jenis produk, update sistem promosi dan sistem pendukung

b. Legalitas Hukum

No. SIUP : 503/1633.A/436.6.11/2011

No. SIUPL : 78/1/SIUPLT/1/PMDN/PERDAGANGAN/2013

No. TDP : 13.01.1.51.23333

CEO PT. MGI: Wilson Mandala Putra, S.E.

c. Lokasi Perusahaan

PT. Millionaire Group Indonesia memiliki kantor Pusat yang terletak di Surabaya (Rata Jemursari No 72, Desa/Kelurahan Jemur Wonosari, Kec. Wonocolo, Kota Surabaya, Provinsi Jawa Timur, Kode Pos: 60237

(Jalan Ngagel Jaya Indah I Blok C-71, Gubeng, Bratajaya) dan Jakarta
(Rukan Mangga II Square Blok D-38 Jakarta Utara)



Gambar 4. 1 PT. Millionaire Group Indonesia

PT. Millionaire Group Indonesia memiliki Kantor cabang di Jakarta (Soho Capital @Podomoro City 24nd floor, Suit SC 4206A, JL. Let Jend S. Parman Kav. 28 Tanjung duren selatan Grogol- Petamburan Jakarta Barat.
(Akun Resmi MCI)



3. Produk-produk PT. Millionaire Group Indonesia memiliki

Produk-produk yang ditawarkan oleh PT. Millionaie Group Indonesia berupa produk kesehatan dan kecantikan, diantaranya adalah :

1) Glucola Sakura



Gambar 4. 2 Glucola Sakura

Glucola sakura adalah varian minuman terbaru dari glucola sakura. Dilengkapi dengan ekstrak bunga sakura, sehingga bagus untuk meremajakan kulit. Mengandung l-glutathione, collagen, dan ekstrak bunga sakura.

Glutathione merupakan antioksidan penting untuk melindungi sel-sel individu dan jaringan pembuluh darah, otak, jantung, sel-sel kekebalan tubuh, ginjal, lensa mata, hati, paru-paru dan kulit terhadap kerusakan oksidan. Kolagen adalah sejenis protein yang terdiri dari Asam Amino, yang terbentuk dari Karbon, Oksigen dan Hidrogen. Kolagen menghubungkan atau mendukung jaringan tubuh manusia seperti kulit, tulang, tendon, otot, tulang rawan, bahkan rambut dan kuku.

2) Nano spray :



Gambar 4. 3 Nano spray

Merupakan minyak semprot yang menggunakan teknologi nanometer untuk mengubah air menjadi partikel atom dalam beberapa detik sehingga nutrisi dan kadar oksigen dalam air bisa masuk ke dalam pori-pori kulit dan Nano Spray dapat digunakan untuk segala usia baik wanita maupun pria. Nano Spray dapat mengurangi munculnya garis kerutan pada kulit dan juga dapat mempercepat pergantian sel kulit serta membantu mencegah kerusakan sel dalam kelembaban kulit yang sensitif. Nano spray akan cepat reaksinya jika dikombinasikan dengan magic stick (Cahyati, 2018, hlm. 52)

3) Magic stick Gold V3



Gambar 4. 4 Magic stick Gold V3

Magic Stick merupakan suatu produk alat kecantikan yang mengandung batu germanium, bermanfaat untuk mengencangkan

kulit dengan cara menghilangkan kerutan dan lipatan pada wajah. Selain untuk mengencangkan kulit magic stick juga bermanfaat untuk melakukan terapi pijat, agar mengurangi ketegangan otot dan kelelahan tubuh

4) Bioglass Diamond Shape



Gambar 4. 5 Bioglass Diamond Shape

Bioglass Diamond Shape merupakan seri dari Bioglas yang memiliki ciri berbentuk uliran berlian yang cantik dan mudah dikenali. Bioglass Diamond Shape membantu tubuh agar tetap selalu segar dan menjaga keseimbangan energi di dalam tubuh melalui air yang dialirkan dari bioglass.

benda berbentuk lempeng kaca bundar yang terbuat dari 14 Mineral Bumi salah satunya adalah Jedeite Mineral yang diikat secara struktural dalam kaca dengan menggunakan metode pemanasan fungsi tinggi pada tingkat molekul, di design khusus dengan alur lingkaran dari kecil menuju besar untuk penyebaran

scalar energi yang lebih sempurna agar mudah terserap ke dalam tubuh.

5) Pendant Aura,



Gambar 4. 6 Pendant Aura

Berbentuk kalung yang mempunyai kemampuan untuk memancarkan Far Infra Red (FIR) dan Scalar Energy hanya dalam 10 detik. Far Infra Red (FIR) mengurangi pelengketan darah karena kolesterol dan lemak sehingga aliran darah menjadi lancar, tubuh pun menjadi segar dan bertenaga. Scalar Energy memperbaiki sel tubuh yang rusak, meningkatkan sel imun dalam tubuh dan sistem endokrin dalam tubuh (Cahyati, 2018, hlm. 54)

a. Level Keanggotaan MCI

1) Member : Anggota yang mempunyai member kurang dari 400 pasang kanan dan kiri.

2) Emerald : Anggota yang sudah mempunyai member 400 pasang kanan dan kiri.

3) Diamond : Anggota yang sudah mempunyai member 1000 pasang kanan dan kiri.

4) Elite Diamond : Anggota yang sudah mempunyai member 5000 pasang kanan dan kiri.

b. MCI di Banjarmasin

Usaha Multi Level Marketing MCI di bawah naungan PT. Millionaire Group Indonesia ini sedang berkembang pesat, salah satunya di Kota Banjarmasin. Bisnis yang didominasi oleh ibu rumah tangga ini sangat diminati oleh masyarakat yang berasal dari kalangan atas-menengah kebawah, selain karna produknya yang bermanfaat dari segi kesehatan, produk dari MCI ini juga mengandung unsur kecantikan. Terdapat banyak sekali member sampai dengan substokis MCI dari berbagai jaringan di Banjarmasin, sehingga tidak sulit untuk menemukan keberadaan dari bisnis ini.

4. Hasil Wawancara

Salah satu faktor yang dipertimbangkan dalam sebuah studi adalah hasil wawancara. Hal ini penting untuk mengklarifikasi jawaban yang diberikan kepada sumber wawancara. Dalam contoh ini, karakteristik sumber termasuk pekerjaan, usia, jenis kelamin, dan pencapaian pendidikan terbaru. Kualitas sumber yang diperoleh peneliti adalah sebagai berikut :

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ayu diketahui bahwa masyarakat yang kurang mengetahui tentang perbankan syariah adalah masyarakat yang memenuhi syarat dan ketentuan untuk menggunakan produk perbankan syariah.

Analisis ini dilakukan melalui pendekatan langsung kepada pengusaha, seperti kunjungan pemeliharaan, survei berita, dan pertanyaan tentang kegiatan perusahaan yang baru diluncurkan dan kesadaran mereka tentang tantangan yang terkait dengan perbankan Syariah. Ketika pengusaha adalah pelanggan, cukup untuk bertanya secara langsung.

Pemahaman pelaku usaha tentang perbankan syariah, dari hasil wawancara menunjukkan bahwa kurangnya pemahaman pelaku usaha tentang perbankan syariah disebabkan karena pengetahuan mengenai bank syariah masih kurang.

Jenis pengusaha mereka yang memiliki pengetahuan tentang sistem operasi bank Syariah, mereka yang hanya menyadari keberadaan bank dan tidak memiliki pemahaman operasional. Bagi pemilik bisnis yang menyadari bagaimana bank-bank syariah beroperasi, ada orang-orang yang berpikir bahwa mengejar kepentingan mereka dilarang oleh Islam karena unsur ketidakadilan.

Mengenai pemilik usaha yang tidak menyadari bagaimana bank-bank syariah beroperasi dan percaya bahwa mereka bekerja dengan cara yang sama seperti bank biasa, semua yang mereka tahu adalah bahwa bank syariah ada. Melalui beberapa informant yang memiliki ikatan sosial yang kuat dengan teman atau kerabat, mereka dapat memperoleh pengetahuan tentang bank Syaariah dan dengan demikian memahaminya.

Itu, bagaimanapun, menyebabkan perbedaan di kota Banjarmasin pengetahuan tentang perbankan Sharia. Karena bank-bank sharia mempromosikan pemilik bisnis pertama, jika seorang pengusaha tertarik untuk beralih ke bank sharia, mereka dapat berkumpul dan bersosialisasi dengan pemilik bisnis lainnya.

Selain promosi yang dilakukan oleh bank syariah, sosialisasi juga sangat penting dalam memahami pelaku usaha mengenai bank syariah. Dengan kurangnya sosialisasi dan promosi akan berdampak pada kurangnya pemahaman mengenai bank syariah. Sehingga pelaku usaha akan menganggap bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional.

Padahal sistem operasionalnya bank syariah berbeda dengan bank konvensional. Dari hal itu disebabkan karena adanya promosi bank syariah melalui menyebar brosur di jalan raya, selain itu adanya promosi langsung dari pegawai bank syariah itu sendiri yang masih memiliki hubungan pertemanan dan kekeluargaan. Hal tersebut cukup memahami pelaku usaha mengenai bank syariah karena memiliki hubungan sosial yang baik, sehingga mampu mendapatkan pengetahuan yang cukup.

Dari beberapa pelaku usaha yang hanya sekedar mengetahui tentang bank syariah dan ada juga pelaku usaha yang tidak mengetahui tentang bank syariah disebabkan karena tidak mendapatkan informasi dari pihak bank itu sendiri, sehingga mereka tidak dapat memahami tentang bank syariah. Kurangnya pemahaman pelaku usaha tentang bank syariah

tersebut menjadi tantangan oleh pihak bank syariah untuk memberikan edukasi yang merata.

Pemahaman pelaku usaha tentang bank syariah dalam meningkatkan pendapatan, dari hasil wawancara menunjukkan bahwa bank syariah kurang memiliki peran dalam memberikan modal usaha. Karena kurangnya pemahaman mengenai bank syariah sehingga mengakibatkan pelaku usaha tidak menggunakan bank syariah dalam tambahan modal usahanya. Dari itu mereka paham dengan bank syariah yang tidak menggunakan bunga ketika meminjam dana, sehingga mereka tertarik beralih ke bank syariah.

Namun pelaku usaha yang tidak paham mengenai bank syariah maka mereka tidak menggunakan bank syariah dalam menambah modal usahanya. Adapun yang sudah paham dengan bank syariah namun belum menggunakan bank syariah untuk tambahan modal usahanya, tetapi menggunakan bank syariah untuk keperluan tabungan. Karena proses dalam mengajukan pembiayaan di bank syariah sangat lama.

Dalam penelitian ini, pemahaman tentang bank syariah sangatlah berpengaruh terhadap perkembangan perbankan syariah dan ketertarikan pelaku usaha untuk beralih ke bank syariah dalam meningkatkan modal usaha mereka. Pelaku usaha yang tidak paham tentang bank syariah maka mereka tidak menggunakan bank syariah untuk menambah modal usaha

B. Penyajian Data dan Analisis Data

1. Penyajian Data

Dalam hasil riset yang telah penulis lakukan, memberikan gambaran terkait pengumpulan data di lapangan dengan menggunakan metode wawancara ke narasumber secara langsung. Kemudian penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan analisis dan faktor pemahaman pelaku bisnis multi level marketing tentang perbankan syariah (Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin. Data-data yang telah di peroleh melalui wawancara langsung dengan informan, Adapun informan dalam penelitian ini yaitu Pada agen resmi, Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin. Yaitu :

a. Infoma pada member sebagai Ibu Rumah Tangga

Nama : Pratiwi Ayu Bariroh

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Jabatan : Member

B. Analisa Data

Dalam pembahasan penelitian ini menjelaskan bahwa pemahaman pelaku usaha tentang perbankan syariah, masih sangat kurang. Kebanyakan pelaku usaha tidak mengetahui keberadaan bank syariah, mereka cenderung mengetahui bahwa bank sebagai lembaga intermediasi, namun tidak mengetahui perbedaan bank

syariah dengan bank konvensional. Sehingga pelaku usaha lebih cenderung menggunakan jasa layanan perbankan konvensional daripada perbankan syariah.

Penelitian ini dilakukan secara langsung melakukan wawancara kepada narasumber informan pelaku usaha Usaha Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin yang berdasarkan jenis usaha : ibu ayu sebagai ibu rumah tangga yang menjadi agen Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin.

Pembahasan pada penelitian ini dilakukan dengan menyandingkan antara hasil penelitian dengan teori yang ada. Pembahasan bertujuan untuk dapat menjawab permasalahan dalam penelitian yakni terhadap dua hal sebagai berikut:

1. Bagaimana pemahaman pelaku Usaha Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin tentang perbankan syariah

Dari hasil observasi penelitian yang telah dilakukan peneliti, maka dapat diketahui bahwa pemahaman tentang perbankan syariah masih kurang. Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kurangnya pemahaman pelaku usaha tentang perbankan syariah karena kurangnya pengetahuan yang dimiliki. Kurangnya pemahaman tersebut disebabkan karena tidak mendapat informasi mengenai bank syariah. Pelaku usaha cenderung menyamakan bank syariah dengan bank umum. Padahal bank syariah dengan bank konvensional berbeda dalam sistem operasionalnya.

Dalam penelitian ini terdapat beberapa pelaku usaha yang memahami bank syariah dari sistem operasionalnya, ada juga yang hanya sekedar mengetahui bank syariah namun tidak paham mengenai sistem operasionalnya, dan ada banyak pelaku usaha yang tidak mengetahui keberadaan bank syariah sama sekali.

Dapat di tersebut menjadikan pelaku usaha Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin kurang memahami tentang bank syariah dengan baik. Bank syariah dalam memberikan pemahaman kepada pelaku usaha masih belum efektif. Karena pihak bank syariah harus memberikan promosi terlebih dahulu kepada pelaku usaha, dan jika pelaku usaha sudah ada yang minat beralih ke bank syariah maka mereka dapat mengumpulkan teman-temannya untuk diberikan sosialisasi.

Selain itu selaras dengan salah satu pelaku usaha Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin yang mengatakan bahwa dia mendapat informasi tentang bank syariah namun juga harus mengumpulkan teman-temannya agar pihak bank syariah bisa melakukan sosialisasi. Selain itu ada juga yang mendapat informasi secara langsung dari keluarganya dan konsumennya yang bekerja di bank syariah. (wawancara ibu Ayu)

Menurut teori Ela Suryani pemahaman atau understanding yaitu penyerapan arti suatu materi yang dipelajari. Jika individu dapat memahami sesuatu apabila mampu memberikan penjelasan dengan benar, maka individu tersebut dapat dikatakan paham (Ela, Suryani. 2019. Hlm. 1)

Oleh karena pengaturan urusan-urusan di muka bumi dengan cara yang sebaik baiknya merupakan tanggung jawab manusia, mengelola sumber daya, mengembangkan pengetahuan, industri, teknologi, potensi dan kemampuan manusia, dan pengelolaan berbagai macam keterampilan yang diperlukan bagi berlangsungnya kehidupan masyarakat yang lancar merupakan sebuah kewajiban religious. Semua ini hanya bisa terjadi apabila ada usaha yang sungguh-sungguh dan penuh dedikasi. Al-Quran secara eksplisit menyatakan bahwa pertolongan Allah hanya datang kepada mereka yang bekerja dan berusaha dengan komitmen dan kesungguhan (Haneef. 1993. hlm. 289).

Dalam Al-Quran dijelaskan pada Q.S An-Najm ayat 39 - 42 yang

Berbunyi:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ، وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ، ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَىٰ،

وَأَنَّ إِلَىٰ الْمُنْتَهَىٰ بُرُجُكَ

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, (39) dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). (40) Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna, dan bahwasanya kepada Tuhanmulah kesudahan (segala sesuatu)”

Berkenaan dengan satu pelaku usaha Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin yang memasarkan produk-produk

dalam bentuk peralatan dan lain sebagainya, merupakan bagian dari usaha untuk menambah penghasilan. Usaha yang dilakukan memang membutuhkan keuletan dan ketekunan, walaupun sifatnya sederhana dan mengajak orang tetapi membutuhkan waktu dan keterampilan untuk meyakinkan relasi agar mau menggunakan produk tersebut dan pada akhirnya dapat menambah penghasilan, karena persentase penjualan menentukan penghasilan yang diperoleh.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan pelaku usaha yang dilakukan oleh peneliti di pelaku usaha Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin mengenai pemahaman pelaku usaha tentang perbankan syariah adalah ada pelaku usaha yang hanya sekedar mengetahui secara umum tentang bank, yaitu lembaga keuangan yang bertujuan untuk menyimpan dana dan meminjam dana. Namun mereka tidak mengetahui sistem operasional bank syariah. Dan ada juga pelaku usaha yang tidak mengetahui keberadaan bank syariah sama sekali. Mereka cenderung menganggap bahwa bank syariah sama seperti bank umum.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi pemahaman pelaku Usaha tentang

Perbankan Syariah dalam peningkatan pendapatan

Dapat kita lihat dari faktor eksternal yang mempengaruhi penghimpunan dana perbankan adalah pendapatan. Dalam analisis makroekonomi digunakan istilah pendapatan nasional atau national income, dengan demikian dalam penggunaan tersebut istilah pendapatan nasional adalah mewakili arti produk domestik bruto atau produk nasional bruto. Dijelaskan bahwa Islam mengakui bagian modal dari kekayaan nasional berperan dalam proses produksi untuk

menghasilkan laba. Motif laba juga menemukan GDP tidak berpengaruh terhadap deposito mudharabah. Dari hasil pendapat yang berbeda-beda dimana GDP berpengaruh positif terhadap giro dan deposito namun tidak berpengaruh terhadap tabungan. (Syakur Abdullah. 2011. Hlm 596)

Faktor eksternal lainnya yang berpengaruh terhadap penghimpunan dana perbankan yaitu inflasi. Inflasi atau kenaikan harga-harga yang tinggi dan terus menerus telah menimbulkan beberapa dampak buruk kepada individu dan masyarakat, para penabung, kreditor atau debitor dan produsen, ataupun pada kegiatan perekonomian secara keseluruhan. Dampak inflasi bagi para penabung menyebabkan orang enggan untuk menabung karena nilai mata uang semakin menurun. Bila orang sudah enggan menabung, maka dunia usaha dan investasi akan sulit berkembang, karena berkembangnya dunia usaha membutuhkan dana dari masyarakat yang disimpan di bank

Faktor internal yang berpengaruh terhadap pendanaan perbankan khususnya perbankan syariah yaitu bagi hasil yang diterima nasabah. Tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan bank kepada nasabah akan sangat menentukan minat nasabah untuk menyimpan uangnya pada bank tersebut (Syakur Abdullah. 2011. Hlm. 597)

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada usaha real asset dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu: (1) Dilarang bank syariah melakukan praktek riba. (2) Dana di bank syariah mesti disalurkan untuk kegiatan usaha yang produktif. (3) Bank syariah dilarang melakukan pelbagai bentuk kegiatan spekulasi seperti saham dan

valuta asing. Fiman Allah Ta‘ala yang berkenaan dengan pembiayaan bank syariah pada investasi real asset pada QS. Al Baqarah (2) ayat 261:

الَّذِينَ مَثَلُ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ

مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

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 melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang dia kehendaki dan Allah Maha luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui”.

Dari surat Al Baqarah ayat 261 di atas, juga merupakan informasi tentang pentingnya investasi meskipun tidak secara kongkrit. berbicara investasi terutama dalam real asset, karena yang termaktub menyampaikan tentang betapa beruntungnya orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah Ta‘ala. Ayat ini kalau dibaca dari perspektif ekonomi jelas akan mempengaruhi kehidupan kita didunia. Jika banyak infak terkumpul maka sebenarnya ia menolong banyak orang miskin untuk melakukan kegiatan usaha dan berproduktifitas kearah yang lebih baik