

BAB III

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Konsep laba dalam berbisnis Menurut Imam Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi.

1. Konsep laba dalam berbisnis Menurut Imam Al-Ghazali.

a. Biografi Imam Al-Ghazali.

Imam Al-Ghazali adalah seorang fakih (ahli ilmu fikih), ahli ilmu kalam, seorang filsuf dan sufi. Nama lengkapnya adalah Muhammad bin Muhammad bin Ahmad al-Ghazali. Dilahirkan di desa Ghazalah, di Kota Tus wilayah Khurasan di Persia.¹

Ayahnya adalah seorang yang bekerja sebagai pemintal benang dan pedagang kain wol, yang dalam bahasa Arabnya disebut *al-Ghazzali*. Al-Ghazali hanya mempunyai seorang saudara yang bernama Abu al-Futuh Ahmad bin Muhammad bin Muhammad bin Ahmad al-Ghazali, yang dikenal dengan julukan Majduddin.²

Pendidikan Al-Ghazali dimulai dari kanak-kanak, yang berlangsung di kampung halamannya. Setelah ayahnya wafat, kemudian ia dan adiknya dididik oleh seorang sufi dan fikih, yaitu Ahmad bin Muhammad ar-Razikani at-Tusi. Namun setelah tidak mampu lagi menghidupi karena hartanya habis, maka Al-Ghazali dan saudaranya kemudian dimasukkan ke sebuah madrasah

¹ Imam al-Ghazali, *Ihya 'Ulumuddin*, (Kairo: Musthafa Babil Halabi wa Auladuh, 1979), Juz.1, h.3.

² M. Bahri Ghazali, *Konsep Ilmu Menurut Al-Ghazali*, (Yogyakarta: Pedoman Ilmu Jaya, 1991), h. 22.

di Tus, sehingga keperluannya dapat tercukupi. Di madrasah ini pelajaran yang mula-mula didapatkannya adalah fikih.³

Al-Ghazali kemudian merantau ke Jurjan untuk memperluas wawasan dan keilmuannya tentang masalah ilmu fikih dengan berguru kepada seorang *fakih* bernama Abul al-Qasim Isma'il bin Mus'idah al-Isma'il (Imam Abu Nasr al-Isma'il). Selanjutnya ia belajar kepada Imam Abu al-Ma'ali al-Juwaini dalam bidang ilmu fikih, ilmu debat, mantik, filsafat dan ilmu kalam.

Dalam bidang tasawuf, ia belajar kepada dua orang sufi, yaitu Imam Yusuf an-Nassaj dan Imam Abu Ali al-Fadl bin Muhammad bin Ali al-Farmazi at-Tusi. Ia juga kemudian belajar hadis kepada banyak ulama hadis, seperti Abu Sahal Muhammad bin Ahmad al-Hafizi al-Marwazi, Abu al-Fath Nasr bin Ali bin Ahmad al-Hakimi at-Tusi, Abu Muhammad bin Yahya bin Muhammad as-Sajja'I az-Zauzani, al-Hafiz Abu al-Fityan Umar bin Abi al-Hasan ar-Ru'asi ad-Dahistani, dan Nasr bin Ibrahim al-Maqdisi.

Setelah Imam al-Juwaini (gurunya) meninggal dunia, Al-Ghazali kemudian pergi merantau dan mengunjungi kediaman seorang wazir (menteri) pada masa pemerintahan Sultan Adud ad-Daulah al-Arsalah dan Jalal ad-Daulah Malik Syah di kota 'Askar, Persia. Ia kemudian diminta mengajar di madrasah Nizamiyah Bagdad yang didirikan oleh wazir itu sendiri.

Setelah empat tahun mengajar, kemudian Al-Ghazali menunaikan ibadah haji lalu pergi ke Damascus beriktikaf di mesjid Umami, dimana ia

³ A. Hanafi, *Pengantar Filsafat Islam*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1990), Cet.5, h.135.

hidup sebagai seorang *zahid* yang mendalami suasana batin, meninggalkan kemegahan dan menyucikan diri dari dosa. Selanjutnya ia kembali ke Bagdad untuk meneruskan mengajar, lalu ia berangkat ke Naisabur dan ke kampung halamannya di Tus.⁴

Dalam bidang pemikiran, ternyata pemikiran Imam Al-Ghazali dalam bidang fikih meliputi banyak aspek, seperti politik (*fiqih siyasa*), ibadah dan *ushul fikih*. Sebagai seorang tokoh ilmu fiqih telah berupaya menampilkan ilmu fiqih dalam citra yang lebih menarik, juga berupaya menempatkan ilmu fiqih dalam kedudukan yang fungsional untuk mengarahkan kehidupan pribadi dan masyarakat sebenarnya dan untuk menegakkan *kemaslahatan* duniawi sebagai sarana meraih kemaslahatan *ukhrawi*, yang lebih tinggi dan kekal.⁵

Dalam aspek fiqih politik, diantara pendapatnya bahwa kewajiban mengangkat seorang kepala negara didasarkan atas keharusan agama. Alasannya, tujuan manusia dalam bermasyarakat dan bernegara tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan materil dan duniawi yang tidak mungkin dapat dipenuhi sendirian, lebih dari itu untuk mempersiapkan diri bagi kehidupan bahagia diakhirat. Persiapan itu harus dilakukan melalui pengalaman dan penghayatan ajaran agama secara benar, dan mungkin dapat dilakukan apabila dunia dalam keadaan tertib, aman dan tentram. Untuk menciptakan suasana demikian, diperlukan pemimpin atau kepala negara yang ditaati.

⁴ Abdul Aziz Dahlan (ed), *Ensiklopedi Hukum Islam*, (Jakarta: Ikhtiar Baru Van Hoeve, 1996), Jilid 2, h. 404.

⁵ Ali Yafie, *Menggagas Fiqih Sosial*, (Bandung: Mizan, 1994), h.. 128.

Dalam lapangan ibadah, sebagai seorang sufi yang memperhatikan aspek batin, contohnya: *thaharah* menurutnya bukan hanya sekedar bersuci dari *hadas* (yang secara hukum dipandang kotor oleh *syara*) dan *khabis* (yang secara materil dipandang kotor oleh *syara*), karena *thaharah* ini hanya tingkat pertama, masih ada tingkatan berikutnya. Tingkat kedua; penyucian diri dari dosa-dosa dan kesalahan, tingkat ketiga; penyucian hati dari akhlak yang tercela, dan tingkat keempat; penyucian *sirr* (rahasia: situasi hati yang paling dalam) dari selain Allah swt.⁶

Di bidang *ushul fiqih*, Imam Al-Ghazali mempunyai wawasan luas tentang *qias*, dan telah menyusun kitab khusus yang berjudul *Syifa' al-Ghalil* (obat bagi orang yang dengki), yang menguraikan teoritis tentang kaidah *ushul fiqih* disertai dengan contoh-contoh praktis. Bahkan ia sering membuat dialog *imajiner*, ia mengkhayalkan seakan-akan ada orang yang membantah pendapatnya, lalu ia sendiri menjawabnya. Uraian semacam ini menurut Hamad Abin al-Kabisi, seorang ahli *ushul fiqih* kontemporer Mesir adalah memudahkan pembaca untuk menerapkan kaidah *ushul fikih* secara praktis.⁷

Dari beberapa pemikiran Al-Ghazali tersebut, jelas tergambar bahwa pemikirannya selalu berlandaskan kepada etika dalam beragama. Terlebih di zamannya perkembangan tasawuf sangat mewarnai kehidupan masyarakat, sehingga secara sosiologis praktik bisnis yang dilakukan selalu dikaitkan dengan etika bisnis dan pola hidup sederhana dalam tasawuf. Selain itu,

⁶ Abdul Aziz Dahlan (ed), *Op.Cit*, h. 405.

⁷ *Ibid*, h. 406.

perkembangan bisnis pun juga hanya terbatas pada wilayah di sekitar Arab saja seperti Baghdad, Damascus, Mesir, Mekah dan Madinah, sehingga tidak ada pergolakan dalam kegiatan bisnis dan harga cukup stabil saat itu.⁸

Dengan kedalaman ilmunya dan sikapnya yang baik, maka Al-Ghazali menjadi sosok intelektual yang berhasil menyelaraskan kehidupan intelektualnya dengan aspirasi dan misi penguasa di masanya, wajarlah kalau dia memperoleh kemewahan hidup disamping ketenaran nama, hingga meninggal dunia di Thus pada hari Senin, 14 Jumadil Akhir 505 H/111 M.⁹

Sepanjang hidupnya, ternyata Al-Ghazali seorang penulis produktif.

Banyak buku telah ditulisnya dalam berbagai disiplin ilmu, antara lain:

Tentang akhlak dan tasawuf, ialah *Ihya 'Ulumuddin* (menghidupkan ilmu-ilmu agama), *Minhajul 'Abidin* (jalan orang-orang yang beribadah), *Kimiya' as-Sa'adah* (kimia kebahagiaan), *al-Munqiz min ad-Dalal* (penyelamat dari kesesatan), *Akhlak al-Abrar wa Najah min al-Asyrar* (akhlak orang-orang yang baik dan keselamatan dari kejahatan), *Misykatul Anwar* (sumber cahaya), *Ad-Darul Fakhirah fi Kasyf 'Ulum al-Akhirah* (mutiara-mutiara yang megah menyingkap ilmu-ilmu akhirat), dan *Al-Qurbah Ilallah 'Azza wa Jalla* (mendekatkan diri kepada Allah Yang Maha Mulai dan Agung).

Tentang fikih, ialah: *Al-Basit* (yang sederhana), *Al-Wasit* (yang pertengahan), *Al-Wajiz* (yang ringkas), *Az-Zari'ah Ila Makarim Asy-Syari'ah* (jalan menuju syariat yang mulia), dan *At-Tibrul Masbuk fi Nasihah al-Muluk* (batang logam mulia: uraian tentang nasihat kepada para raja). Adapun *Ushul Fikih*, ialah: *Al-Mankul min Ta'liqat al-Usul* (pilihan yang tersaring dari noda-noda ushul fikih), *Syifa' al-Ghalil fi Bayan asy-Syabah wal Mukhil wa Masalik at-Ta'lil* (obat orang yang dengki: penjelasan tentang hal-hal yang samar serta cara-cara pengilatan), *Tahzib al-Usul* (eleborasi terhadap ilmu ushul fikih), dan *Al-Mutafa min 'Ilmul Usul* (pilihan dari ilmu ushul fikih).

Tentang filsafat, ialah: *Maqasid al-Falasifah* (tujuan dari filsuf), *Tahafut al-Falasifah* (kekacauan para filsuf), dan *Mizan al-'Amal* (timbangan amal). Adapun ilmu kalam, ialah: *Al-Iqtisad fil I'tiqad* (kesederhanaan dalam beriktikad), *Faisal at-Tafriqah bainal Islam wa az-Zandaqah* (garis pemisah

⁸ *Ibid*, h. 406.

⁹ A. Hanafi, *Pengantar Theology Islam*, (Jakarta: Pustaka al-Husna, 1980), h. 114.

antara Islam dan kezindikan), dan *Al-Qistas al-Mustaqim* (timbangan yang lurus). Sedangkan tentang ilmu al-Qur'an, ialah: *Jawahirul Qur'an* (mutiara-mutiara al-Qur'an), dan *Yaqut at-Ta'wil fi Tafsirut Tanzil* (permata takwil dalam menafsirkan al-Qur'an).¹⁰

Dengan demikian, sebagai seorang tokoh fikih, *tasawuf*, *ushul fiqih* dan filsuf ternyata Al-Ghazali seorang penulis yang sangat produktif dalam menulis kitab-kitab yang mencakup berbagai macam persoalan umat dan hal ke-Islaman.

b. Konsep Laba Menurut Pemikiran Imam Al-Ghazali.

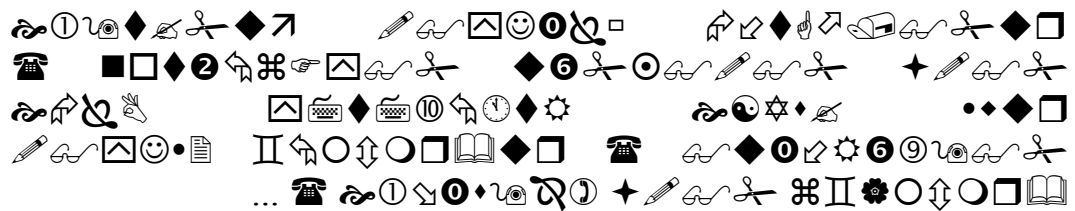
Imam Al-Ghazali dalam pemikirannya mengemukakan bahwa Allah swt. telah memerintahkan kepada kita agar senantiasa berpegang kepada nilai-nilai keadilan dan kebajikan dalam segala urusan bisnis. Sebab, kebajikan merupakan penyebab dari keberhasilan dan diraihinya kebahagiaan yang dalam melakukan perniagaan, yang dapat dimisalkan sebagai laba yang diperoleh.¹¹

Bagi orang yang berakal sehat, tentu saja ia tidak akan merasa puas dengan modalnya saja, tanpa memperoleh laba sedikitpun dalam berbisnis. Namun, dalam mengejar laba juga tidak semestinya melakukan kezaliman dan meninggalkan kebajikan. Sedangkan dasar hukumnya adalah firman Allah swt. dalam surah al-Qashash ayat 77:¹²

¹⁰ Abdul Aziz Dahlan (ed), *Op.Cit*, h. 406.

¹¹ Imam Al-Ghazali, *Benang Tipis antara Halal & Haram*, terj. Ahmad Shiddiq, (Surabaya: Pustaka Pelajar, 2002), h. 149.

¹² 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. 415.



Artinya: Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu (Q.S. al-Qashash: 77).¹³

Dan firman-Nya pada surah an-Nahl ayat 90:



Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan ... (Q.S. An-Nahl: 90).¹⁴

Dan firman-Nya pada surah al-A'raf ayat 56:



Artinya: ...sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik. (Q.S. Al-'Araf: 56).¹⁵

Menurut Imam Al-Ghazali; meskipun mengambil keuntungan ketika melakukan penjualan sesuatu (barang ataupun jasa) merupakan sesuatu yang diperbolehkan, mengingat melakukan yang demikian itu memang tujuan utamanya, namun tidak sepatutnya seseorang meraih keuntungan dari (atau dengan kata lain dapat atau telah menimbulkan kerugian pada) si pembeli lebih

¹³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Proyek Pengadaan Kitab Suci Al-Qur'an, 1995), h. 623.

¹⁴ *Ibid*, h. 415.

¹⁵ *Ibid*, h. 230.

dari apa yang dianggap wajar menurut kebiasaan yang berlaku. Karena itu, hendaklah ditempuh dengan cara yang wajar pula melakukannya.¹⁶ Apabila terdapat unsur penipuan dengan cara menyembunyikan terhadap harga yang wajar, maka jelas perbuatan yang demikian itu termasuk kategori kezaliman.¹⁷

Jelaslah bahwa, tidak seorangpun dibenarkan mengambil kesempatan meraih keuntungan ketika terjadi masalah ekonomi, terutama kenaikan harga barang. Nabi saw. bersabda:

عن أنس بن مالك قال: غلا السعير في المدينة على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم: فقال الناس، يا رسول الله غلا السعر فسرعلنا، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق وإني لأرجو أن القي الله تعالى وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال. (رواه البخاري).¹⁸

Artinya: Dari Anas bin Malik ra., katanya: (ketika) harga di kota Madinah menjadi mahal di masa Rasulullah saw., maka orang-orang berkata: "Wahai Rasulullah, harga-harga barang menjadi mahal, maka tetapkanlah harga bagi kami. Rasulullah saw. kemudian bersabda: "sesungguhnya Allahlah yang menetapkan harga, Dialah yang menahan, melepaskan harga dan yang memberi rezeki. Sesungguhnya aku berharap agar dapat bertemu Allah Ta'ala dan berharap tidak ada seorangpun dari kamu menuntut aku lantaran aku berbuat zalim dalam darah dan harta. (HR. Bukhari).

Jelaslah, mengambil laba melebihi kewajaran termasuk perbuatan yang zalim. Kalaupun tanpa disertai dengan penipuan, maka meninggalkan melakukan perbuatan seperti itu termasuk perbuatan ihsan. Walaupun dalam

¹⁶ Imam Al-Ghazali, *Ihya 'Ulumuddin*, (Kairo: Darul Ihya Kitabil Arabiyah, t.th), Jilid. 2, h. 72.

¹⁷ *Ibid*, h. 76.

¹⁸ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), Juz 2, h. h. 782.

kenyataannya, jarang sekali transaksi seperti itu terjadi kecuali dengan sejenis penipuan serta menyembunyikan harga pasaran yang berlaku.¹⁹

Oleh karena itu, dalam mengambil laba ketika berbisnis ini menurut Imam Al-Ghazali ada batasannya, yaitu yang disebut sebagai kebaikan dalam bertransaksi jual beli ialah dengan mengambil keuntungan sebanyak setengah (sebesar 5%) atau satu dirham (sebanyak 10%) dalam setiap sepuluh dirham, seperti berlaku pada barang dan sesuai dengan kondisi setempat. Barangsiapa yang merasa cukup puas dengan laba yang sedikit, pasti akan laris dagangannya, dan selanjutnya ia akan memperoleh lebih banyak laba, sehingga makin banyak pula penjualan yang berhasil ia lakukan. Dengan itu pula akan tampak berkahnya.²⁰

Dapat dikatakan bahwa, patokan laba yang pantas menurut Imam Al-Ghazali adalah berkisar 5% sampai 10% saja dari modal. Karena itu, jika modal pembelian suatu barang adalah sebesar 1.000 dirham, maka dibolehkan dijual dengan harga 1.050 sampai 1.100 dirham saja.

Alasannya, kalau memperhatikan sejarah Khalifah Ali ra. mempunyai kebiasaan berkeliling pasar di kota Kufah sambil berkata kepada para pedagang: "wahai para pedagang, jangan mengambil keuntungan kecuali yang secara wajar menjadi hak kalian, niscara kalian akan selamat. Jangan menolak laba yang jumlahnya sedikit, agar kalian tidak terhalang dari memperoleh yang banyak.

¹⁹ Al-Ghazali, *Op.Cit*, h. 73.

²⁰ Imam Al-Ghazali, *Op.Cit*, h. 81.

Alasan lainnya adalah sebuah riwayat, yaitu pernah ditanyakan kepada Abdurrahman bin 'Auf ra.: "apa yang menjadi penyebab kekayaan anda? Jawabnya: ada tiga hal, (1) aku tidak pernah sekalipun menolak menerima laba walaupun hanya sedikit, (2) tidak pernah aku menunda penjualan daganganku setiap kali ada yang memerlukannya, dan (3) tidak pernah aku menjual dengan cara kredit.²¹

Selain yang demikian itu, Imam Al-Ghazali juga menyoroti tentang laba yang diperoleh pedagang dari pembeli yang miskin, yaitu manakala seorang membeli bahan makanan atau sesuatu lainnya dari orang miskin, hendaklah tidak mempersulitnya dan tidak pula merasa tertipu seandainya harga yang dibayarkan sedikit lebih mahal dari pedagang lainnya, sikap seperti ini jelas termasuk kebaikan.²² Hal ini sesuai dengan hadis berikut:

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال:

رحم الله رجلا اذا باع واذا اشترى واذا اقتض. (رواه البخاري).²³

Artinya: Dari Jabir bin Abdullah ra. bahwasanya Rasulullah saw. bersabda:

“Allah mengasihi terhadap orang yang berlapang dada ketika berjualan, ketika membeli, dan ketika menagih utang. (HR. Bukhari).

Tegasnya, menurut Imam Al-Ghazali bahwa: sesungguhnya yang sempurna dalam transaksi bisnis itu ialah tidak melakukan penipuan dan tidak

²¹ Al-Ghazali, *Op.Cit*, h. 74.

²² Imam Al-Ghazali, *Op.Cit*, h. 82.

²³ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Op.Cit*, h. 798.

pula ditipu.²⁴ Di antara cara meraih laba yang dilarang Islam yang mengandung manipulasi adalah:

Hendaknya seorang pedagang itu tidak membiasakan diri dengan memuji-muji barang dagangannya. Sebab, apabila memujinya dengan suatu sifat yang tidak terdapat padanya, maka yang demikian merupakan kebohongan.²⁵ Selain itu, upaya untuk menutupi cacat pada barang dagangannya atau berbagai promosi yang dilakukan demi melariskannya, maka tidak akan menambah perolehan rezekinya bahkan menghilangkan berkahnya. Sebab, apa saja laba yang dikumpulkan dengan berbagai cara penipuan dan pengelabuan, maka pasti akan dimusnahkan Allah sekaligus pada saatnya nanti.²⁶

Begitu juga dengan laba yang diperoleh dengan jalan melakukan pemalsuan dalam segala jenisnya adalah termasuk perbuatan yang diharamkan.²⁷ Mengingat kecurangan seperti itu merupakan kezaliman terhadap sesama manusia, yang tidak mungkin tertutupi dengan melakukan pertobatan.²⁸

Setiap pedagang juga wajib berlaku jujur dalam menentukan harga sesuai dengan yang berlaku pada saat berlangsungnya transaksi. Karena itu,

²⁴ Al-Ghazali, *Op.Cit*, h. 75.

²⁵ *Ibid*, h. 53.

²⁶ *Ibid*, h. 58.

²⁷ *Ibid*, h. 60.

²⁸ *Ibid*, h. 62.

Nabi saw. melarang kebiasaan sebagian pedagang kota yang menyambut kafilah-kafilah di luar batas kota dengan membeli barang dadagangannya di bawah harga pasaran yang berlaku, dengan memanfaatkan ketidaktahuan para pedagang itu.²⁹

Nabi saw. juga melarang praktik najasyi, yaitu seseorang berpura-pura menawar barang yang sedang diminati oleh seorang pembeli lain agar ia lebih terdorong untuk membelinya, meskipun dengan harga lebih tinggi dari semestinya. Dalam hal ini, meskipun tidak terjadi persekongkolan dengan pihak pen jual, namun perbuatan seperti itu tetaplah haram.³⁰

Adapun jika dalam kenyataannya pihak pembeli membayar laba lebih banyak dari biasanya kepada penjual, baik karena keinginan yang sangat untuk memiliki barang tersebut, atau karena kebutuhannya untuk menggunakannya sesegara mungkin, maka sudah sepatutnya si penjual menolak kelebihan itu.³¹

Memang menurut Imam Al-Ghazali bahwa setiap transaksi bisnis adalah pasti mengharapkan laba, tetapi harus juga memperhatikan unsur kebaikan dan kepantasan. Beliau kemudian mengutip sebuah cerita yang pernah terjadi:

"Diriwayatkan bahwa Yunus bin 'Ubaid mempunyai berbagai jenis pakaian di tokonya. Ada yang berharga empat ratus dirham dan ada pula yang hanya dua ratus dirham saja. Suatu ketika, ia pergi ke Mesjid untuk shalat, dan tinggallah kemenakannya yang menunggunya. Kemudian datanglah seorang Arab Badui yang ingin membeli pakaian seharga empat

²⁹ *Ibid*, h. 65.

³⁰ *Ibid*, h. 67.

³¹ *Ibid*, h. 71.

ratus dirham. Si penjual toko kemudian memperlihatkan kepadanya beberapa jenis pakaian berharga dua ratus, yang ternyata disukai oleh Badui tersebut, dan membelinya. Di tengah perjalanan ia bertemu Yunus yang segera mengenali pakaian yang di bawa Arab Badui tersebut, lalu bertanya: "berapakah harga anda membelinya? Empat ratus, jawab di Badui. "Baju ini hanya berharga dua ratus, dan kembalilah agar dapat memnukarkannya, kata Yunus. Si Badui menjawab: tetapi di tempat kamu baju ini berharga lima ratus dan aku puas dengan harga yang telah kubayarkan. "Tidak, kata Yunus, kembalilah! Sungguh, kejujuran itu dalam agama lebih utama daripada dunia dan seluruh isinya.

Badui itupun kembali ke toko dan menerima kembali uangnya yang dua ratus. Kemudian Yunus memarahi dan mengancam habis-habisan kemenakannya itu, dan berkata kepadanya: "tidakkah engkau merasa malu? Tidakkah kau takut kepada Allah? Dengan memperoleh keuntungan berlipat ganda sambil meninggalkan kejujuran kepada sesama muslim? "Tetapi demi Allah, ia membelinya dengan senang hati! Jawab si kemenakan. "tidakkah seharusnya engkau menyikapi baginya apa yang kau sukai bagi dirimu sendiri! Begitulah manakala terdapat unsur penipuan dalam menyembunyikan harga yang wajar, maka jelas termasuk perbuatan yang zalaim pula.³²

Imam Al-Ghazali menegaskan bahawa: agar tidak terasa berat bagi seseorang untuk bersikap jujur, tulus dan ikhlas ketika berbisnis, maka hendaklah tidak ragu sedikitpun bahwa laba di akhirat dan kekayaannya adalah jauh lebih utama daripada laba dan kekayaan dunia. Sebab, kegunaan harta dunia akan hilang sirna dengan habisnya usia seseorang, sedangkan yang tetap tertinggal adalah beban kezaliman dan dosa-dosa yang diakibatkan olehnya.³³

2. Konsep laba dalam berbisnis Menurut Pendapat Yusuf Qardhawi.

a. Biografi Yusuf Qardhawi.

Syekh Muhammad Yusuf Qardhawi adalah tokoh besar yang ada di dunia Islam pada zaman sekarang ini. Dilahirkan pada tahun 1926 di desa Sifit

³² Imam Al-Ghazali, *Op.Cit*, h.81.

³³ *Ibid*, h.78.

Turab, Mesir. Ketika usianya telah menginjak 2 tahun, ayahnya meninggal dunia. Kemudian ia diasuh oleh pamannya dengan penuh kasih sayang seperti seorang ayah mengasuh anaknya sendiri.

Semenjak kecil, Yusuf Qardhawi tumbuh dan berkembang dalam keluarga yang taat beragama. Pada usia 5 tahun, ia mulai belajar menulis dan menghafal Alquran, dan pada usia 7 tahun mulai masuk sekolah, dan kemudian menjadi seorang pelajar yang sangat tekun mempelajari berbagai bidang ilmu, baik yang diajarkan di sekolah maupun oleh guru mengajinya.

Ketekunannya tersebut dibuktikan ketika menginjak usia 10 tahun sudah hafal Alquran 30 juz dengan fasih dan sempurna pula tajwiznya. Karena kemahirannya dalam bidang Alquran tersebut, pada usia remajanya ia dipanggil oleh orang-orang di kampungnya dan disekitarnya dengan sebutan Syekh Qardhawi, bahkan selalu ditunjuk menjadi imam shalat.

Setelah tamat sekolah dasar, kemudian Yusuf Qardhawi melanjutkan ke *ma'had* (pasantren) Thantha sekitar 4 tahun, dan melanjutkan ke tingkat menengah yang ditempuhnya selama 5 tahun. Kemudian ia melanjutkan studinya dengan kuliah di Universitas Al-Azhar Kairo untuk mengambil bidang studi agama pada Fakultas Ushuluddin.³⁴

Yusuf Qardhawi kemudian mendapatkan *Syahadah Aliyah* (ijazah kesarjanaan) pada tahun 1953, lalu memperoleh ijazah keguruan pada tahun berikutnya, yaitu tahun 1954. Pada tahun 1957 ia kemudian masuk ke *Ma'had*

³⁴ Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, terj. As'ad Yasin, (Jakarta: Gema Insani Press, 1995), Jilid. I, h. Coper.

al-Buhuts Wadirasah al-'Arabiyah al-Aliyah sampai memperoleh gelar Diploma Tinggi di bidang bahasa dan sastra Arab. Namun ternyata pada kesempatan yang sama, ia juga mengikuti kuliah lain di Fakultas Ushuluddin dengan mengambil bidang studi Alquran dan *As-Sunnah* yang berhasil diselesaikannya pada tahun 1960.

Selanjutnya Yusuf Qardhawi melanjutkan pendidikannya ke jenjang S.3 dan memperoleh gelar Doktor pada tahun 1975, dengan disertasi yang berjudul: "*Az-Zakat wa Atsaratuha fi Halli Masykilil Ihtimaiyah*" (zakat dan pengaruhnya dalam solusi problematika kemasyarakatan). Ternyata di semua jenjang pendidikan yang dilaluinya tersebut, Yusuf Qardhawi memperolehnya dengan prestasi teratas dengan predikat Cumlaude.

Setelah menyelesaikan studinya, kemudian Yusuf Qardhawi bekerja di bagian pengawas urusan agama dan wakaf pada pemerintah Mesir, dan disekretariat bidang kebudayaan Islam di Al-Azhar. Selain itu, menjadi direktur di lembaga-lembaga pendidikan yang menjadi miliknya. Bersama itu, ia juga dipercaya sebagai Ketua jurusan studi Islam Fakultas Tarbiyah dan Dekan Fakultas Syariah dan Studi Islam, juga menjadi direktur pada Pusat Studi Sunnah dan Sirah, dimana ia sendiri sebagai pengggagas berdirinya.³⁵

Yusuf Qardhawi memang telah sibuk dengan kegiatan dakwah sejak muda dan terlibat langsung dalam gerakan dakwah dan bahkan juga pernah masuk penjara beberapa kali, baik pada masa kerajaan maupun revolusi. Ia

³⁵ Yusuf Qardhawi, *Umat Islam Menyongsong Abad 21*, terj. Yogi Praza Izza, (Solo: Intermedia, 2001), h.336.

juga dikenal sebagai orator ulung, penulis yang handal, dan seorang yang dalam ilmunya. Tulisan-tulisannyapun telah banyak dialihbahasakan ke dalam berbagai bahasa. Ia juga seorang pakar ilmu ke-Islaman dan seorang sastrawan.

Jumlah karya tulisnya telah mencapai jumlah sekitar 120 buah, dan memuat berbagai macam disiplin ilmu. Dalam ilmu fiqih dan *ushul* ia telah menulis kurang lebih 12 buku; baik besar maupun kecil. Dalam bidang ekonomi Islam, ia menulis sekitar 5 buku, yang paling monumental ialah *Fiqih Zakat* (2 jilid).

Tulisannya tentang tema Alquran dan Sunah, ia menghasilkan karya hingga 8 buku, dan yang paling terkenal di antaranya adalah 70 tahun Ikhwanul Muslimin dalam Dakwah dan Tarbiyah. Sedangkan buku tentang kebangkitan Islam, telah disusunnya hingga 13 buku, dan banyak lagi yang lainnya.

Yusuf Qardhawi kini menjadi anggota di berbagai lembaga ilmiah, dakwah Arab, Islam dan Internasional. Di antaranya adalah lembaga *fiqih* di *Rabithah Alam Islami*, lembaga Kerajaan Bidang Studi Peradaban Islam di Yordania, Pusat Studi Islam Oxsford, majelis sekretaris-sekretaris Universitas Islam di Islamabad, lembaga Dakwah Islam di Khortoum, dan lain-lain.. Ia juga mengepalai unit pengawas syariat di Bank Islam di Khartoum, dan lainnya. Ia juga mengepalai unit pengawas syariat di Bank Islam.³⁶

³⁶ Yusuf Qardhawi, *Umat Islam Menyongsong Abad 21*, Loc. Cit.

Namun sebagaimana diakui sendiri oleh Yusuf Qardhawi, sebenarnya ia adalah pengagum dari Ibnu Taimiyah dan Hassan Al-Banna, Rasyid Ridha dan Sayyid Sabiq. Oleh karena itu, cara berpikirnya pun mempunyai ciri khas tersendiri, namun sangat moderat. Tidak mau terjebak dalam pemikiran *taklid* pada mazhab tertentu dalam mengeluarkan fatwa-fatwanya.³⁷

Akhirnya, Yusuf Qardhawi dikenal sebagai cendekiawan Islam dan ulama Islam yang berpikiran luas kedepan. Jumlah karangannya telah tersebar di berbagai media cetak yang menggambarkan betapa luas pikirannya dalam bidang agama, dan ia mendapat predikat sebagai seorang *mufti* Islam dewasa ini.

Selain itu, kehidupan di zaman Yusuf Qardhawi adalah di zaman modern, sehingga pola pemikirannya pun sudah meliputi berbagai aspek kehidupan khususnya menyangkut kehidupan umat Islam. Yang paling banyak disorotinya adalah persoalan muamalat, seperti hubungan bisnis sesama muslim, hubungan bisnis dalam bernegara, hubungan bisnis antar negara, dan hubungan dengan non muslim. Karena itu, pemikirannya tentang muamalah sangat luas cakupannya dan berbagai aspek permasalahannya.³⁸

b. Konsep Laba Menurut Pemikiran Yusuf Qardhawi.

Menurut Yusuf Qardhawi laba dalam berdagang pada dasarnya adalah permasalahan yang berkaitan dengan penetapan harga yang tidak hanya

³⁷ Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Yusuf Qardhawi: Permasalahan, Pemecahan dan Hikmah*, terj. Abdurrahman Ali Bauzir, (Jakarta: Risalah Gusti, 1995), h. 400.

³⁸ Yusuf Qardhawi, *Reposisi Islam*, terj. Muhammad Arif Rahman, (Jakarta: Mawardi Prima, 2001), h. Coper.

terbatas pada para pedagang saja, melainkan juga meliputi para produsen, baik petani, perusahaan maupun yang lainnya.³⁹

Meskipun telah dikenal di kalangan sebagian fuqaha, bahwa *al-ghalaban* (laba) itu ditolelir dalam batasan maksimal sepertiga ($1/3$) dianggap sebagai *al-ghalaban* yang buruk, yang tidak boleh dilakukan dengan didasarkan pada hadis muttafaqun 'alaih tentang masalah wasiat: "sepertiga, dan sepertiga itupun sudah banyak". Namun sebenarnya, laba dan penawaran adalah dua hal yang berbeda, tidak saling memastikan. Kadang-kadang seorang pedagang mendapatkan laba 50% atau 100%, tetapi ia tidak dianggap menipu para pembelinya, karena saat itu harga pasar memang sedang naik hingga angka tersebut atau bahkan lebih tinggi lagi.

Selain itu, kadang-kadang penjual bersikap murah terhadap pembelinya, padahal ia sebenarnya sudah mendapatkan keuntungan yang besar. Demikian pula terkadang si pedagang menjual barang kepada pembeli dengan keuntungan yang sedikit, atau tanpa mendapatkan keuntungan bahkan terkadang merugi, tetapi dilakukannya dengan cara menipu pembelinya.⁴⁰

Lebih lanjut Yusuf Qardhawi mengemukakan bahwa: Islam telah memberikan kebebasan pasar dan menyerahkan kepada hukum naluri yang kiranya dapat melaksanakan fungsinya selaras dengan penawaran dan permintaan. Karena itu, kita perhatikan bahwa Rasulullah saw. ketika sedang

³⁹ Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, terj. As'ad Yasin, (Jakarta: Gema Insani Press, 1995), Jilid. II, h. 587.

⁴⁰ *Ibid*, h. 588.

naiknya harga, dan diminta oleh orang banyak supaya menentukan harga. Namun menurut beliau saat itu, bahwa ikut campur dalam masalah pribadi orang lain tanpa suatu kepentingan yang mengharuskan, berarti suatu perbuatan zalim.⁴¹

Sudah menjadi kenyataan, bahwa seorang pedagang membeli barang dagangan dan menjualnya kembali dengan maksud mendapatkan keuntungan. Begitu juga pedagang yang membeli dagangan tersebut adalah untuk dijual kembali dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan pula. Karena itu, perdagangan adalah untuk mendapatkan laba. Barangsiapa tidak beruntung dalam perdagangannya, karena ia tidak melakukan usahanya dengan baik.⁴²

Dengan demikian, mencari laba pada dasarnya adalah untuk menunaikan hak dan memelihara pokok harta agar tidak habis termakan. Hal ini seperti dimaksudkan hadis berikut:

عن عبد الله ابن عمرو رضي الله عنه ما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: من ولي يتيما له مال فليتجر له ولا يتركه حتى تأكله الصدقة. (رواه الترمذی).

43

Artinya: Dari Abi Abdullah Ibnu Umar ra. bahwasanya Rasulullah saw.

bersabda: "barangsiapa yang mengurus anak yatim yang mempunyai harta, hendaklah ia memperdagangkan harta itu, dan janganlah ia membiarkan harta itu sehingga dimakan zakat. (HR. Tirmidzi).

⁴¹ Yusuf Qardhawi, *Al-Halal wal Haram fil Islam*, (Kairo: Maktabah Wahbah, 1993), h. 244.

⁴² Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, *Op.Cit*, h. 589.

⁴³ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), h.129.

Menurut Yusuf Qardhawi, hadis tersebut menunjukkan masalah yang penting dalam lapangan ekonomi dan perdagangan, yaitu batas minimal yang seyogyanya diperoleh dalam perdagangan yang beruntung, yaitu batas minimal laba yang sekiranya laba tersebut dapat digunakan untuk membayar zakat, hingga modal tidak termakan zakat, juga mencukupi untuk nafkah dirinya dan keluarganya. Jika tidak ada, maka harta tersebut nyata dapat berkurang karena dikeluarkan zakatnya hingga yang tertinggal 97,5% saja, juga dapat berkurang untuk memenuhi keperluan keluarganya.

Kenyataan tersebut menuntut pemilik modal yang sedikit untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, dan bisa dengan menambah jumlah labanya sehingga dapat digunakan untuk menutupi nafkah yang diperlukan. Jika tidak, maka modal tersebut berkurang oleh nafkah-nafkah tersebut.⁴⁴

Pada hakikatnya, orang mengikuti dan mengkaji *Sunnah Rasul* dan *Sunnah Rasyidiyah (Khulafa al-Rasyidin)* dan sebelumnya telah meneliti Alquran, niscaya tidak akan mendapatkan suatu *nash*-pun yang mewajibkan atau menyunatkan tentang batas laba tertentu, misalnya sepertiga, seperempat, seperlima atau sepersepuluh (dari pokok barang) sebagai ikatan dan ketentuan yang tidak boleh dilampaui.

Alasannya adalah ada perbedaan antara barang yang menurut tabiatnya berputar dengan cepat seperti makanan dan sejenisnya yang

⁴⁴ Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, Op.Cit, h. 593.

mengalami perputaran beberapa kali dalam setahun, dan ada pula barang yang sedikit perputarannya hanya setahun sekali atau terkadang lebih dari setahun. Untuk jenis komoditi pertama, maka hendaklah mengambil laba yang lebih kecil dibandingkan yang kedua. Begitu juga antara yang menjual dengan tunai dan yang menjual secara tempo. Dalam penjualan kontan, pengambilan keuntungan adalah lebih kecil, sedang pada penjualan bertempo labanya lebih tinggi, karena ada kemungkinan kesulitan dari orang yang sengaja menunda-nunda pembayarannya.⁴⁵

Juga ada perbedaan antara barang-barang keperluan pokok dan yang menjadi keperluan orang banyak, khususnya kaum lemah dan fakir miskin, dibandingkan dengan barang-barang pelengkap yang biasanya hanya dibeli orang-orang kaya. Untuk macam pertama hendaknya dipungut laba yang lebih sedikit, sedangkan untuk yang kedua dipungut laba yang lebih tinggi karena pembelinya tidak memerlukannya.⁴⁶ Sebaliknya, dibedakan pula antara pedagang yang memperoleh barang dagangan dengan mudah dan yang harus bersusah payah mendapatkannya dari sumbernya. Demikian pula yang dapat menjualnya dengan mudah dan yang dengan harus melakukan berbagai upaya dan mengeluarkan tenaga untuk menjualnya, sehingga upaya dan tenaga itu diperhitungkan sebagai dagangan pula.⁴⁷

⁴⁵ *Ibid*, h. 594.

⁴⁶ Yusuf Qardhawi, *Pengantar Kajian Islam*, terj. Setiawan Budi Otomo, (Jakarta: Robbani Press, 1990), h.78.

⁴⁷ *Ibid*, h.79.

Untuk memperkuat pendapatnya, maka Yusuf Qardhawi mengungkapkan bahwa ia tidak menjumpai perkataan fuqaha yang secara jelas memberikan batasan tertentu mengenai standar besar kecilnya keuntungan yang diraih seorang pedagang dalam bisnisnya, kecuali seperti apa yang dikemukakan oleh Az-Zaila'i (dari ulama Hanafiah) tentang perlunya peraturan harga apabila penjual makanan sudah melampaui batas keji. Dengan memberikan batasan bahwa yang dimaksud melampaui batas keji itu ialah menjual barang dengan dua kali lipat dari harganya. Namun ia tidak menjelaskan apakah harga pasaran sekarang atau harga waktu itu.

Dikenal pula di kalangan orang banyak yang mengemukakan bahwa diantara ulama Malikiyah ada yang membatasi keuntungan maksimal sepertiga (1/3) dari pembelian, tetapi tidak menemukan sumber anggapan itu.⁴⁸

Namun Yusuf Qardhawi menemukan indikasi bahwa laba apabila selama bebas/lepas dari sebab-sebab dan praktik keharaman, maka hal itu diperbolehkan dan dibenarkan syara' hingga si pedagang dapat memperoleh laba sebesar 100% dari modal pembeliannya. Bahkan beberapa kali lipat atau beberapa ratus persen, inilah alasan-alasan yang dapat dikemukakannya.⁴⁹

Dengen demikian, sebenarnya diperbolehkan mengambil laba hingga 100% dari harga pembelian (modal), sebagaimana dipahami dari hadis Nabi saw. berikut:

⁴⁸ Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, Op.Cit, h. 596.

⁴⁹ *Ibid*, h.597.

عن عروة الباقي رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم أعطاه دينارا ليشتري به اضحية او شاة، فاشترى به شاتين فباع احدهما بدينار. فأتاه بشاة ودينار. فدعاه بالبركة في بيعه، فكان لو اشترى ترابا لربح فيه. (رواه البخاري).

50

Artinya: Dari 'Urwah al-Bahiry ra: bahwasanya Nabi saw. memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor hewan kurban atau seekor kambing, lantas ia kemudian membeli dua ekor kambing dengan satu dinar itu, lalu ia menjualnya seekor dengan harga satu dinar; kemudian ia datang kepada Nabi saw. dengan membawa seekor kambing dan satu dinar, maka Nabi mendoakan supaya dalam berjual-belinya diberkahi Allah, dan adalah 'Urwah apabila ia membeli pasirpun pastilah dapat keuntungan. (HR. Bukhari).

Selain hadis tersebut, untuk memperkuat pendapatnya maka Yusuf Qardhawi mengemukakan alasan bahwa ada sebuah riwayat yang terjadi terhadap Zuber bin Awwan ra. yang merupakan salah seorang dari enam sahabat yang ikut bermusyawarah dalam menentukan jabatan khalifah, serta merupakan pembela Rasulullah dan putra dari bibi Beliau (Nabi saw.). Dalam sejarahnya, Zuber bin Awwan pernah membeli tanah hutan; yang merupakan tanah bagus dan terkenal yang dibelinya dari penduduk Madinah seharga 170.000,- (seratus tujuh puluh ribu), kemudian dijual oleh puteranya yang bernama Abdullah bin Zuber kepada Abdullah bin Ja'far dan Muawaiyah dengan harga 1.600.000,- (satu juta enam ratus ribu), yaitu dengan harga lebih dari sembilan kali lipat dari harga asalnya.⁵¹

⁵⁰ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Op.Cit*, h. 799.

⁵¹ Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, *Op.Cit*, h. 599.

Ketika peristiwa itu terjadi, banyak sahabat Nabi yang masih hidup, karena kejadiannya di zaman khalifah Ali ra., sedangkan tidak ada seorang sahabatpun yang mengingkarinya. Sementara peristiwa itu sangat populer dan berkaitan dengan hak-hak sahabat dan anak-anaknya, maka peristiwa itu menunjukkan bahwa para sahabat telah sepakat akan kebolehan memungut laba lebih dari 100% dari harga pembelian.

Terjadinya kedua peristiwa tersebut (pada hadis 'Urwah dan Abdullah bin Zubber) yang menunjukkan kebolehan memungut laba pada suatu waktu sebesar modalnya atau beberapa kali lipat, adalah tidak dimaksudkan bahwa setiap transaksi bisnis boleh memungut laba hingga batas tersebut. Selain itu, dari peristiwa tersebut tidak dapat dirumuskan hukum umum yang berlaku bagi setiap pebisnis pada setiap waktu dan tempat, dan dalam semua kondisi serta untuk semua macam barang. Peristiwa tersebut juga tidak disertai dengan upaya untuk mempermahal harga di masyarakat, tidak disertai penimbunan, atau melakukan pengecohkan terhadap pembeli, memanfaatkan kelalaian (ketiadaan informasi harga), memanfaatkan keperluan yang mendesak, melakukan pemutarbalikan, atau dengan melakukan kezaliman dalam bentuk apapun.⁵²

Jika cara yang tidak dibenarkan syara' ini ditempuh, maka keuntungan yang diperolehnya terhukum haram, karena semua keuntungan yang diperoleh tersebut tidak baik bagi pelakunya dan tidak halal dalam kondisi apapun.

⁵² *Ibid*, h. 602.

Sudah barang tentu seorang muslim tidak akan rela mendapatkan keuntungan dunia, tetapi rugi di akhirat.⁵³

Menurut Yusuf Qardhawi ada beberapa keuntungan yang diharamkan tanpa diperselisihkan lagi, yaitu:

1) Keuntungan memperdagangkan barang haram

Diantara keuntungan yang haram ialah yang diperoleh dengan jalan berdagang barang-barang yang diharamkan syara, menjual benda-benda yang memabukkan, ganja, bangkai, berhala, arca-arca yang diharamkan atau menjual sesuatu yang membahayakan manusia, seperti makanan yang merusak, minuman yang kotor, benda-benda yang membahayakan, obat-obat terlarang, dan sebagainya.

2) Keuntungan dari jalan menipu dan menyamarkan

Caranya ialah menutupi barang dagangannya, sehingga pembeli terkecoh oleh bentuk indah suatu barang tanpa mengetahui kelemahannya, atau memuji barang dagangan agar dapat dijual di atas standar harga.

3) Manipulasi dengan merahasiakan harga saat penjualan

4) Keuntungan dengan tipu daya yang buruk

5) Keuntungan dengan cara menimbun.⁵⁴

Dengan demikian ringkasnya bahwa, menurut Yusuf Qardhawi dibolehkan untuk memperoleh keuntungan 50% atau 100%, asalkan tidak

⁵³ *Ibid*, h. 603.

⁵⁴ Yusuf Qardhawi, *Morma dan Etika Ekonomi Islam*, terj. Zainal Abidin dan Dahlan Husin, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 172-174.

dilakukan dengan cara-cara yang diharamkan sebagaimana yang telah diuraikan.

B. Analisis Komparatif Antara Pendapat Imam Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi Mengenai Konsep Laba dalam Berbisnis.

Memperhatikan uraian sebelumnya, secara biografi Imam Al-Ghazali sebagai ulama klasik mengemukakan konsep laba berdasarkan perkembangan dan kehidupan ekonomi pada masanya dan tidak terlepas dari tata nilai yang selalu mewarnai pemikirannya terutama sebagai tokoh tasawuf dan fiqih. Dalam konsepnya, standar laba yang pantas adalah keuntungan setengah atau satu dirham dalam setiap sepuluh dirham. Meraih laba melebihi kewajaran merupakan kezaliman, meskipun tanpa disertai unsur penipuan, termasuk terhadap orang yang tak mengetahui harga pasaran dan mengikuti permintaan si penjual adalah haram.

Disisi lain, secara biografi Yusuf Qardhawi sebagai ulama kontemporer yang aktif dalam berbagai lembaga ke-Islaman di dunia, juga dimana perkembangan bisnis dan sarana transportasi pendukungnya begitu pesatnya, mengemukakan konsep laba berdasarkan konsep ekonomi kekinian dan tata nilai ekonomi saat ini pula. Menurutnya, laba dalam bisnis itu tidak ada batasannya. Kadang-kadang seorang pedagang mendapatkan laba 50% atau bahkan sampai 100% adalah dibolehkan. Sebab, bisa saja terjadi karena memang mengharuskan begitu, perkembangan waktu dan harga, asalkan tidak dilakukan dengan menipu, menimbun, mengecoh, monopoli, mengurangi timbangan, dan bisnis terhadap barang-barang yang diharamkan.

Kedua pendapat tokoh tersebut jelas sekali terjadi perbedaan yang mendasar, dan tentu harus dikaji dari dua aspek berikut:

1. Aspek Etika Berbisnis.

Dalam ajaran Islam, dalam melakukan bisnis harus menghilangkan segala macam bentuk eksploratif. Bisnis merupakan praktik yang dibenarkan, namun tidak dibenarkan menghasilkan laba melalui cara yang tidak adil. Begitu juga yang mengganggu normalnya persediaan barang di pasaran, menyebabkan kerugian yang tidak wajar bagi para konsumen, dan perolehan laba yang tidak wajar bagi pebisnis.

Memperhatikan pemikiran Yusuf Qardhawi tentang seorang pedagang mendapatkan laba 50% atau 100%, bahkan beberapa kali lipat dari harga barang adalah dibolehkan selama dilakukan tidak dengan menipu, karena terkadang harga pasar sedang naik. Juga tidak ada nash Alquran dan hadis yang melarangnya.

Dari segi etika bisnis, maka pendapat ini haruslah dikaji ulang. Sebab, dalam bertransaksi itu tidak hanya untuk mendapatkan laba tetapi yang utama adalah kejujuran dan mementingkan sikap lawan bisnis kita agar tidak dirugikan. Hal ini sesuai dengan hadis berikut:

عن ابن عمر رضي الله عنه ما قال: ذكر رجل لرسول الله صلى الله عليه وسلم: انه يخذع في البيوع فقال: اذا بايعت فقل لا خلاق (رواه البخاري).⁵⁵

Artinya: Dari Abdullah Ibnu Umar ra., sesungguhnya seseorang laki-laki telah datang kemudian menceritakan kepada Nabi saw. bahwa ia telah

⁵⁵ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Op. Cit*, h. 805.

tertipu dalam berjual beli, maka bersabda (Nabi saw.): "apabila kamu berjual beli, maka katakanlah agar tidak saling menipu". (HR. Bukhari).

Dari hadis tersebut menunjukkan bahwa laba yang diperoleh seorang pebisnis harus berdasarkan perhitungan yang dibenarkan. Artinya, harus bebas dari unsur manipulasi dan eksploitasi harga. Selama ini, biasanya para pebisnis memanfaatkan kesempatan dengan mengeksploitasi pembelinya karena ketahuan menghendaki barang bersangkutan. Perbuatan demikian jelas bertentangan dengan etika bisnis, sebagaimana dimaksudkan hadis berikut:

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم سئل اي الكسب اطيب ؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور. (رواه البيهقي).⁵⁶

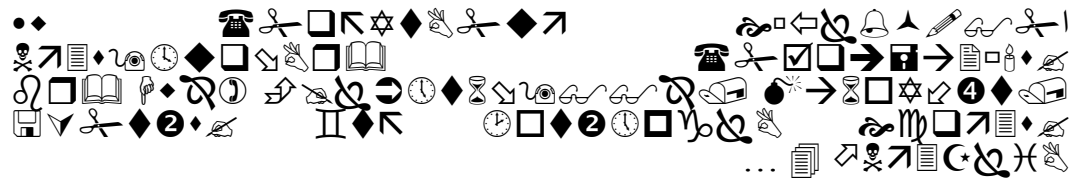
Artinya: Dari Rifa'ah Ibn Rafi' ra., sesungguhnya Nabi saw. pernah ditanya oleh seorang pemuda tentang jenis usaha apakah yang paling baik? Beliau (Nabi saw) kemudian bersabda: ialah orang-orang yang bekerja dengan tangannya (sendiri), dan tiap-tiap jual beli yang baik. (HR. Baihaqi).

Sementara pemikiran Iman Al-Ghazali yang mengemukakan kisaran laba antara 5% sampai 10% dan harus disertai dengan konsep ihsan, agar tidak terjadi penipuan, praktik najasyi, kebohongan, penimbunan dan kecurangan, agar bisnis yang dilakukan memperoleh berkah. Konsep bisnis seperti ini memang amat baik diterapkan, karena tentunya pebisnis tidak akan melakukan manipulasi dan cara-cara terlarang.

Penerapan etika bisnis yang dikemukakan oleh Imam Al-Ghazali dalam meraih laba ini lebih tepat, karena akan menghilangkan unsur

⁵⁶ Abu Bakar Muhammad Ibn Hasan Ibn Ali Al-Baihaqi, *Sunanul Kubra*, (Beirut: Darul Fikri, t.th), Juz 5, h. 263.

eksploitasi terhadap konsumen atau pembeli. Hal ini sejalan dengan fiman Allah dalam suarah an-Nisa ayat 29:



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan cara suka sama-suka di antara kamu ...(An-Nisa: 29).⁵⁷

Secara fitrah, memang diakui bahwa setiap pebisnis ingin memperoleh laba, dan tujuan untuk menyelamatkan modal pokok, dan ada kelebihan yang diperoleh selain modalnya (laba). Sebab, orang yang rugi dalam berbisnis adalah yang tidak mampu menyelamatkan modal pokoknya, sehingga tidak dapat dikatakan beruntung bisnisnya.

Secara etika pula bahwa laba yang besar itu tentunya akan membuat pembeli atau konsumen merasa dibohongi atau tertipu, bahkan marah-marah sebab ia harus membayarkan harga yang besar padahal modalnya hanya sedikit. Perbuatan pebisnis yang meraih laba demikian jelas tidak bermoral, sebab ia telah melakukan permainan harga, dan menarik keuntungan yang terlalu tinggi atau tidak wajar.

Dari segi etika, bisnis itu sendiri pada dasarnya dalam pandangan Islam merupakan sebuah proses dimana terjadi pertukaran kepentingan untuk

⁵⁷ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, h. 122.

Seyogyanya pula seorang pebisnis mempunyai pribadi yang baik, murah hati dan beradab, maka tidak akan mencari laba yang sebesar-besarnya atau beberapa kali lipat seperti yang dikemukakan oleh Yusuf Qardhawi. Sebab, Allah swt. tidak menyukai perbuatan yang dapat merugikan orang lain, sebab segala sesuatu perolehan yang tidak pantas akan membawa akibat yang tidak baik pula. Bisnis yang tidak beretika yang dilakukan dengan cara yang benar dan merugikan hak orang lain adalah diharamkan, sebagaimana firman Allah SWT. yang berbunyi :



Dapat dikatakan, segala macam cara bertransaksi bisnis demi meraih laba tanpa memperhatikan lagi apakah yang dilakukan itu benar atau salah adalah melanggar etika bisnis dan tidak beretika. Hal ini seperti digambarkan dalam hadis Nabi SAW. berikut ini :

Artinya: Dari Abu Hurairah ra., dari Nabi saw. sabdanya: bakal datang kepada manusia suatu masa dimana orang tidak peduli akan apa diambilnya apakah dari hal halal ataupun dari yang haram”. (HR Bukhari)

⁵⁸ *Ibid*, h. 586.

⁵⁹ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Op.Cit*, h.784.

penipuan. Selain itu laba yang diperoleh tidak akan menyebabkan modal pokok berkurang dan mengalami kerugian.

2. Aspek Mekanisme Harga dan Pasar.

Dalam aspek mekanisme harga dan pasar, perkembangan harga suatu produk sangatlah dipengaruhi oleh berbagai kondisi pasar yang terjadi, seperti produksi lokal atau dari impor, ketersediaan barang dan banyaknya permintaan, sarana transportasi pendukungnya dan kecenderungan masyarakat terhadap komoditas barang tertentu.

Oleh karena itu, standar laba 5 %, 10%, 50%, 100% atau beberapa kali lipat haruslah dipandang dari aspek sosiologis dan budaya masyarakat setempat.

Secara sosiologis, kebiasaan di masyarakat kita bahwa standar laba yang diperoleh seorang pebisnis terhadap pembelinya adalah antara 10% sampai 20% dari harga modal barang. Misalnya, modal 1 Kg gula adalah Rp.9.000,- maka akan dijual di pasaran adalah Rp. 10.000,-. Jadi di masyarakat kita ada mekanisme harga yang tidak tertulis namun dipraktikkan.

Tepatnya adalah penetapan laba yang boleh melebihi 100% seperti dikemukakan Yusuf Qardhawi harus ditelaah secara detail lagi. Memang alasan bahwa daya tempuh untuk menuju tempat penjualan sangat sulit, memerlukan banyak biaya, berisiko, dan perputaran barangnya lambat sekali kemudian menjadi dasar untuk meraih laba yang sangat besar. Sebab, kalau labanya sedikit maka akan merugi atau modalnya termakan.

Dengan demikian, konsep laba yang dikemukakan Imam Al-Ghazali bisa saja tidak dapat dilaksanakan dan tidak dapat jadi patokan umum. Sebab, laba antara 5% sampai 10% hanya untuk transaksi bisnis yang sangat mudah, tidak memerlukan biaya besar, tidak berisiko, dan perputaran barang yang cepat.

Bisa dikatakan bahwa, penetapan laba itu ada mekanismenya tersendiri. Contohnya, di wilayah Kalimantan Selatan maka mekanisme pasar yang berlaku adalah standar laba berskisar antara 10% sampai 25% dari modal pokok, dan tergantung jauh atau tidaknya tempat penjualan. Kalau melebihi ketentuan standar laba tersebut maka bisanya orang enggan atau tidak mau membelinya.

Harus dibedakan pula margin keuntungan antara barang konsumtif yang cepat habis bila digunakan, seperti sembako. Dalam hal ini dengan masa perputrannya cepat, maka margin labanya juga tidak terlalu besar. Berbeda dengan barang non konsumtif yang penggunaannya tahan untuk waktu lama, misalnya televisi yang usianya dapat digunakan sampai puluhan tahun maka orang akan membelinya 10 tahun ke depan, jadi margin keuntungan penjualannya juga lebih besar. Oleh karena itu, harus ada perbedaan mana barang yang konsumtif dan non konsumtif, sehingga pembeli tidak akan merasa dirugikan ketika membelinya.

Oleh karena itu, konsep laba yang dikemukakan oleh Yusuf Qardhawi tersebut kurang tepat untuk diberlakukan di wilayah Kalimantan Selatan, dan

tidak mencerminkan rasa keadilan dan memperoleh laba, karena masyarakat akan dengan mudah membedakan mana barang yang mudah dan yang sulit memperolehnya. Bahkan kalau di propinsi lain, yaitu di wilayah pedalaman Kaliman Tengah ternyata tidak ada juga yang standar laba suatu barang mencapai 100%. Konsep laba ini hanya bisa diterapkan dalam bisnis antar negara yang memerlukan modal, biaya angkut, resiko dan masa perputaran barang yang lama, atau daerah yang jauh sekali dan sulit menujunya.

Dari segi dalil hukum yang digunakan oleh Yusuf Qardhawi juga tidak dapat dikatakan tepat. Contoh, sebuah riwayat dimana sahabat melakukan transaksi jual beli tanah dengan keuntungan sampai sembilan kali lipat harus dikaji kembali secara mendalam. Sebab, ketika Zuber membeli tanah tersebut belum dinamai kebun kurma dan zaitun. Kebun tersebut baru dijual anaknya pada masa khalifah Ali, yang berarti ada tenggang waktu yang cukup lama dan tanahnya sudah menjadi kebun, sehingga wajar saja jika harganya meningkat drastis. Selain itu, alasan pembelian tanah tersebut oleh Muawiyah dan Abdullah bin Ja'far karena Abdurrahman bin Zuber memiliki banyak utang, yang jumlahnya lebih dari 2.000.000,- maka dengan pembelian tanah tersebut berarti membantunya dalam melunasi utangnya.

Hal ini menunjukkan bahwa seorang pedagang tidak diebenarkan untuk mematok harga dan laba yang seenaknya, tanpa memperhatikan kondisi pembelinya. Perbuatan mengambil laba yang berlebihan justru dampaknya pasti akan menimbulkan ketidaksenangan di pihak pembelinya.

Sementara itu, kisaran laba yang ditetapkan oleh Imam Al-Ghazali tidak juga dapat diterapkan sepenuhnya. Memang dalam bertransaksi bisnis harus memperhatikan konsep ihsan, namun harus ada batasan kewajarannya. Artinya, seorang pebisnis harus menjaga modal pokoknya agar jangan sampai mengalami kerugian, karena labanya terlalu sedikit.

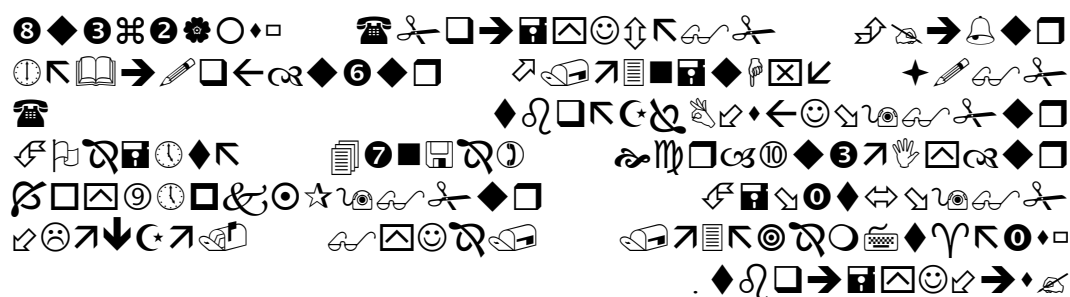
Dalam hal ini beberapa ulama lain mengemukakan bahwa: laba yang wajar itu adalah sepertiga dari modal (sekitar 33,3 %), sementara fuqaha lainnya mengatakan sekitar seperenam dari modal (16,7 %), sedangkan yang lainnya mengemukakan bahwa laba yang wajar adalah mengacu kepada kebiasaan yang berlaku di kalangan muslim yang berakal dan sadar.⁶⁰

Namun dalam mematok laba harus ada perhitungan-perhitungan yang tepat dan rasional, maksudnya selain faktor modal juga diperhitungkan biaya angkut, resikonya dan perputaran barangnya. Karenanya pebisnis tidak dibenarkan meraih laba yang sebesar-besarnya diatas perhitungan normal, namun tidak dibenarkan pula penetapannya di bawah perhitungan yang normal karena akan merugikan penjual sendiri. Jadi, pebisnis bisa mengalami kerugian karena termakan modal pokoknya atau ketika bisnis antar negara maka kalau pebisnis hanya mematok laba seperti dikemukakan Imam Al-Ghazali maka akan merugi.

Intinya, dalam bertransaksi itu ada aturannya mana yang halal dan mana yang haram, serta batasan labanya yang dianggap tidak merugikan orang

⁶⁰ A. Syarbasi, *Yasalunaka Fiddin wal Hayat*, (Beirut: Darul Jail, 1995), Jilid 2, h. 257.

lain. Sebab jika seorang pebisnis terlalu besar meraih laba maka orang tidak akan senang kepadanya dan menghindari membeli barangnya. Sebaliknya jika terlalu rendah menetapkan laba maka orang akan senang membelinya, namun ia akan mengalami balik modal saja (tidak memperoleh laba) atau malah merugi. Dalam hal ini Allah swt. memberikan petunjuknya dalam meraih laba sebagaimana firman-Nya dalam surah at-Taubah ayat 105:



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. (At-Taubah: 105).⁶¹

Dengan demikian, kalau memperhatikan mekanisme harga dan pasar dari sudut ekonomi Islam, dapat dikatakan konsep laba yang dikehendaki ialah laba yang rasional, artinya modal, biaya angkut, resiko dan masa perputaran barang haruslah dijadikan perhitungan. Karena itu, patokan laba yang layak adalah sesuai mekanisme pasar, misalnya di Kalsel kebanyakan pedagang menetapkan laba berkisar antara 10% sampai 25%.⁶² Karena itu standar laba

⁶¹ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, h. 586.

⁶² Patokan laba antara 10% sampai 25% memang tidak ada angka konkritnya. Namun kalau kita memperhatikan terhadap transaksi barang konsumtif di toko-toko/warung, maka apabila pedagang membeli barang dengan harga Rp. 10.000,- maka ia akan menjualnya antara Rp.11.000,- sampai Rp.12.000,-. Begitu juga terhadap barang non konsumtif, seperti Lemari, TV, Kulkas dan Rumah, maka biasanya penjual mematok keuntungannya sekitar 25% atau kalau paling banyak mencapai 30%. Misalnya, kalau membeli seharga Rp. 1.000.000,- maka

yang dikemukakan Yusuf Qardhawi secara etika adalah tidak bisa diterapkan secara menyeluruh kecuali bisnis antar negara atau daerah yang jauh sekali dan sulit menujunya, tetapi pada wilayah yang mudah menujunya dan dekat wilayahnya maka memperoleh laba melebihi 50%, 100% atau lebih adalah tidak wajar, sebab merupakan eksploitasi terhadap pihak pembeli. Sebaliknya, pandangan Imam Al-Ghazali secara etika bisnis adalah lebih tepat, karena standar laba tidak memberatkan pembeli dan rendah sekali. Namun dari mekanisme pasar pebisnis bisa mengalami kerugian karena termakan modal pokoknya atau ketika bisnis antar negara maka kalau pebisnis hanya mematok laba seperti dikemukakan Imam Al-Ghazali maka akan merugi. Posisinya pembeli tidak dirugikan.

akan dijual kembali sampai harga Rp. Rp.1.250.000,-. Sedangkan kalau penjualan rumah, maka menurut salah seorang developer, laba yang dibatok apabila pembelian kontan adalah sekitar 20% dari harga total keseluruhan pembuatan rumah dan harga tanahnya, misalnya rumah tipe 45 dari beton dengan biaya modal keseluruhan Rp. 105.000.000,- maka akan dijual sebesar Rp. 125.000.000,- sampai Rp. 130.000.000,-.