

BISNIS SUFISTIK
STUDI PEMIKIRAN EKONOMI AL-GHAZĀLI
(W. 1111 M.)

DISERTASI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Doktor
Dalam Studi Islam**



Oleh : Sofiyan Hadi
NIM : 1400039068
Konsentrasi : Studi Islam

PROGRAM DOKTOR STUDI ISLAM
PASCASARJANA
UIN WALISONGO SEMARANG
2021

PERNYATAAN KEASLIAN DISERTASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Sofiyan Hadi

NIM : 115113024

Judul Penelitian : BISNIS SUFISTIK

Studi Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali (W.1111 M.)

Program Studi : S3 Program Doktor

Konsentrasi : Studi Islam

Menyatakan bahwa disertasi yang berjudul

BISNIS SUFISTIK

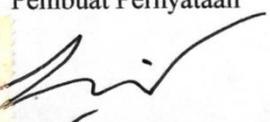
STUDI PEMIKIRAN EKONOMI AL-GHAZALI (W. 1111 M.)

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, 25 Maret 2021

Pembuat Pernyataan




SOFIYAN HADI
NIM : 115113024



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
PASCASARJANA

Jl. Walisongo 3-5 Semarang 50185, Telp./Fax: 024--7614454, 70774414

FDD-38

PENGESAHAN MAJELIS PENGUJI UJIAN TERBUKA

Yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa disertasi saudara:

Nama : Sofiyani Hadi

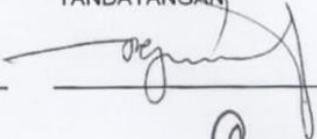
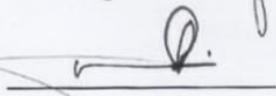
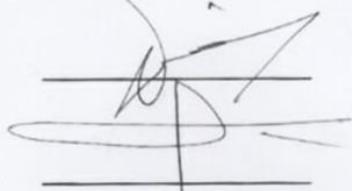
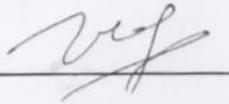
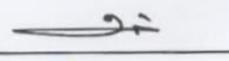
NIM : 1400039068

Judul : Bisnis Sufistik Studi Pemikiran Ekonomi Al Ghazali (W 1111 M)

telah diujikan pada 12 April 2021 dan dinyatakan:

LULUS

dalam Ujian Terbuka Disertasi Program Doktor sehingga dapat dilakukan Yudisium Doktor.

NAMA	TANGGAL	TANDATANGAN
<u>Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag.</u> Ketua/Penguji	_____	
<u>Dr. H. Muhyar Fanani, M.Ag.</u> Sekretaris/Penguji	<u>12/4/2021</u>	
<u>Prof. Dr. H. Suparman, M.Ag.</u> Promotor/Penguji	<u>12/4/2021</u>	
<u>Dr. H. Abdul Muhaya, MA</u> Kopromotor/Penguji	_____	_____
<u>Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, MA</u> Penguji	<u>14/4/2021</u>	
<u>Dr. H. Ali Murtadho, M.Ag.</u> Penguji	<u>12-04-2021</u>	
<u>Dr. H. Sulaiman, M.Ag.</u> Penguji	<u>12-04-2021</u>	
<u>DR. H. Muhammad Sulthon, M.Ag.</u> Penguji	<u>12-4-21</u>	

MOTTO

رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ
الزَّكَاةِ يُخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ۝

“Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingat Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan(dari) membayarkan zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang.” (QS. An Nur: 3)

PERSEMBAHAN

Disertasi ini saya persembahkan kepada yang terhormat
Bapak Ibuku HM. Su'udi- Hj.Sufiah, H. Sarwi - Hj. Sutarsi,
Istriku tercinta Hj. Siti Chotijah Al-Hafizah
Anak-anakku Hamza Haekall Izdihar, Alexandra Cahya Anisha,
Danesh Imtiyazd Dzulhaq dan Madina Hilwa Elvatyhana
serta Almamaterku tercinta UIN Walisongo Semarang

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim. Alhamdulillah puji syukur kepada Allah atas selesainya penulisan naskah disertasi ini. Karya ilmiah yang merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar doktor di bidang Studi Islam pada Program Pascasarjana UIN Walisongo Semarang ini sebenarnya merupakan refleksi dari Praksis bisnis sufistik yang penulis terapkan dalam mengembangkan Pesantren Entrepreneur Al Mawaddah Kudus.

Penelitian ini meneguhkan keyakinan bahwa bisnis dan spiritualitas bukan sesuatu yang bertentangan. Rasulullah, para sahabat dan generasi setelahnya telah memberikan teladan baik bagaimana menjadikan aktifitas ekonomi sebagai *wasilah* atau *thariqah al-wushul ila-Llah*. Sunan Kudus, Syekh Ja'far Shadiq, juga telah mewariskan satu nilai budaya Gusjigang (Bagus-Ngaji-Dagang). Pendeknya, dengan bisnis sufistik kita menemukan karakter Sufipreneur: menjadi sukses dan mulia. Hal ini akan memberikan motivasi spiritual bagi umat Islam untuk selalu meningkatkan etos kerja dan menjadi produktif dalam rangka menjalankan misi '*imārat al-arḍ* sebagai *khālifah Allah*.

Penulis ucapkan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah membantu proses penyelesaian disertasi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M. Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya
2. Prof Dr. H. Abdul Ghafur, M. Ag. selaku Direktur Program Pascasarjana UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya
3. Prof. Dr. H. Fatah Syukur, M. Ag. selaku Ketua Program Doktor UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya.

4. Prof. Dr. H. Suparman Syukur, MA. dan Dr. H. Abdul Muhaya, MA. selaku Promotor dan Ko-Promotor yang telah membimbing dengan kesabaran dan keikhlasan sehingga penulis dapat menyelesaikan disertasi ini.
5. Kepada para penguji yang telah memberikan masukan dan kritik konstruktif untuk perbaikan naskah disertasi ini:
Prof. Dr. Imam Suprayogo, MA. (penguji eksternal)
Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag,
Prof. Dr. H. Abdul Hadi, MA.
Dr. H. Muhammad Sulthon, M. Ag.
Dr. Ali Murtadho, M.Ag.
Dr. H. Sulaiman, M.Ag.
Dr.H. Muh. In'amuzzahidin, M.Ag.
6. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu dalam kata pengantar ini.

Teriring doa semoga bantuan, motivasi, dukungan dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan pahala dari Allah Swt. Tidak lupa atas segala kekurangan penulis mohon dimaafkan, semoga naskah sederhana ini bermanfaat.

Kudus, 25 Maret 2021

Penulis,

Sofiyan Hadi
NIM : 115113024

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	1
PERNYATAAN KEASLIAN.....	2
PENGESAHAN MAJELIS PENGUJI UJIAN TERBUKA.....	4
MOTTO.....	6
PERSEMBAHAN.....	8
KATA PENGANTAR.....	10
DAFTAR ISI.....	12
TRANSLITERASI.....	14
ABSTRAK.....	16
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	22
B. Rumusan Masalah.....	42
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	43
D. Kajian Pustaka.....	44
E. Metode Penelitian.....	47
F. Sistematika Pembahasan.....	51
BAB II : PERSPEKTIF TEORI	
A. Pengertian Bisnis.....	54
B. Metode Sufistik.....	61
C. Modal Spiritual.....	65
BAB III : BIOGRAFI DAN PEMIKIRAN EKONOMI AL-GHAZALI	
A. Kehidupan Al-Ghazali dan Karya-karyanya.....	74
B. Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali.....	84
BAB IV : REFLEKSI DAN STRATEGI IMPLEMENTASI BISNIS SUFISTIK AL-GHAZALI	
A. Karakteristik Bisnis Sufistik Al-Ghazali.....	108
B. Urgensi Bisnis Sufistik.....	136
C. Strategi Implementasi Bisnis Sufistik	149
BAB V: METODE SUFISTIK AL GHAZALI DAN RELEVANSINYA DALAM BISNIS	
A. Metode Sufistik Al-Ghazali.....	164
B. Bentuk Implementasi Bisnis sufistik	202
BAB VI : PENUTUP	
Kesimpulan.....	240
Kepustakaan.....	244
Riwayat Hidup.....	254

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
 Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987

1. Konsonan

No.	Arab	Latin
1	ا	tidak dilambangkan
2	ب	b
3	ت	t
4	ث	ṡ
5	ج	j
6	ح	ḥ
7	خ	kh
8	د	d
9	ذ	ḏ
10	ر	r
11	ز	z
12	س	s
13	ش	sy
14	ص	ṣ
15	ض	ḏ

No.	Arab	Latin
16	ط	ṭ
17	ظ	ẓ
18	ع	‘
19	غ	g
20	ف	f
21	ق	q
21	ك	k
22	ل	l
23	م	m
24	ن	n
25	و	w
26	ه	h
27	ء	’
28	ي	y

2. Vokal Pendek

... = a	كَتَبَ	kataba
.... = i	سُئِلَ	su’ila
... = u	يَذْهَبُ	yaẓhabu

3. Vokal Panjang

...ā = ā	قَالَ	qāla
...ī = ī	قِيلَ	qīla
...ū = ū	يَقُولُ	yaqūlu

4. Diftong

أَيَّ = ai	كَيْفَ	kaifa
أَوْ = au	حَوْلَ	ḥaula

Catatan:

Kata sandang [al-] pada bacaan syamsiyyah atau qamariyyah ditulis [al-] secara konsisten supaya selaras dengan teks Arabnya.

ABSTRAK

Judul : BISNIS SUFISTIK

Studi Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali (W. 1111 M.)

Penulis : Sofiyani Hadi

NIM : 115113024

Studi ini dimaksudkan untuk menggali konsep bisnis sufistik Al-Ghazali sebagai sebuah alternatif bagi wacana spiritualitas bisnis. Penelitian ini menggunakan metode *Critical Discourse Analysis* dengan mengkaji secara mendalam literatur yang membahas pemikiran ekonomi Al-Ghazali.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Islam sangat mendorong umatnya untuk bekerja dan menjadi produktif. Al-Ghazali telah berhasil mendamaikan dikotomi antara dunia dan akhirat, antara bisnis dan tasawuf, antara menjadi pengusaha kaya dan masuk golongan *al-Shiddiqin*. Konsep Bisnis Sufistik Al-Ghazali dibangun di atas tiga pilar utama, yakni Keadilan (*‘adl*), kebaikan (*Ihsan*) dan Kasih Sayang (*Syafaqah*). Dari nilai-nilai inti (*core values*) ini muncul 19 karakter mulia, sebagaimana yang sekarang dipandang sebagai pondasi spiritual bagi pelayanan unggul yang *sustainable*. Yaitu bahwa pelayanan sejatinya harus lahir dari komitmen yang tidak bersyarat terhadap orang lain. Dan ini adalah hasil dari merasakan keadaan (*empathy*), kasih sayang (*compassion*), rendah hati (*humility*), dan cinta (*love*) kepada orang lain. Untuk meraih keselamatan, termasuk dalam dunia bisnis, manusia perlu menempuh gradasi spiritual (*maqāmāt*) melalui metode sufistik (*al-Tarīqah al-Ṣūfiyah*). Di antaranya yaitu (1) taubat, (2) sabar dan syukur, (3) khauf dan raja’, (4) zuhud, (5) tawakal, (6) Mahabbah.

Dalam tahap implementasi, bisnis dengan pendekatan Sufistik menarik perjalanan *mi’raj* ke dunia atas (langit, ruh) dimana diri (*self*) mendapatkan pencerahan. Selanjutnya, untuk menjalankan misi ‘*imārat al-ard*’ sebagai *khālifah Allah*, manusia melakukan perjalanan kembali turun dengan kesadaran baru. Bisnis sufistik menjadi perangkat yang menghubungkan antara keduniaan (harta) dengan spiritualitas. Seorang pengusaha bisa menjalani kehidupan secara seimbang dan harmonis: Menjadi Sufipreneur.

Kata Kunci: *Bisnis; Sufistik; Al-Ghazali*

ABSTRACT

This study is intended to explore the Sufistic business concept of Al-Ghazali as an alternative to the discourse of business spirituality. This study uses the Critical Discourse Analysis method by examining in depth the literatures that discuss Al-Ghazali's economic perspective.

It shows that Islam really encourages its adherents to work and be productive. Al-Ghazali succeeds in reconciling the dichotomy between the world and the hereafter, between business and Sufism, between being a rich businessman and being included in the "al-Shiddiqin" group. Al-Ghazali's Sufistic Business Concept is built on three main pillars, namely Justice ('adl), kindness (Ihsan) and Compassion (Syafaqah). From these core values, 19 noble characters emerge, which are now seen as the spiritual foundation for sustainable superior service. The true service must be born from unconditional commitment to others. It creates the feeling of the state of empathy, compassion, humility, and love others. To achieve safety, including in the business world, humans need to take spiritual gradations (maqama t) through the Sufistic method (al-Tariqah al-Sufiyah). Among them are (1) taubat or repentance, (2) sabr or patience and shukr or gratitude, (3) khauf or worry and raja' or hope (4) zuhud or ascetif life, (5) tawakkal or surrender, (6) mahabbah or love

In the stages of implementation, a business with a Sufistic approach takes a kind of "mi'raj" journey to the world above (sky, spirit) where self gets enlightened. Furthermore, in order to carry out the mission of 'imarat al-ardh as khalifah of Allah, humans travel back down with a new consciousness. Sufistic business is a tool that connects worldliness property and spirituality. An entrepreneur can live a balanced and harmonious life: Become a Sufipreneur.

Key word: *Business, Sufism, Al-Gazali*

ملخص

نحن ندخل في هذا العصر الحاضر في أشد الحاجة إلى روحانية الأعمال الاقتصادية . وتكون شركات الأعمال التي فيها معايير الأعمال المتميزة متفوقة في الأعمال المالية الاقتصادية. أما إذا كانت الأعمال المالية القذرة فإنها مفسدة وضارة في شركات الأعمال نفسها. تحاول هذه الدراسة العلمية لتعميق وتحليل المنهج الصوفي لسلوك الأعمال الاقتصادية عند الإمام الغزالي للحلول الناجع الأمثل في هذه الآونة الأخيرة .

واتبعت في هذه الدراسة منهج تحليل الخطاب النقدي من خلال النصوص في الفكر الاقتصادي عند الإمام الغزالي. وأظهرت النتائج الواقعية أن الإسلام يشجع الأمة على نشاط الأعمال الطيبة النافعة للأمة. وفي هذا السياق أوضح الإمام الغزالي عدم الصدام بين الحياة الدنيا والآخرة وعدم الفصل بين الأعمال الاقتصادية والتصوف الإسلامي وبين رجال الأعمال الأغنياء ومن اشتغل في العبادة المحضة من العباد الزاهدين.

تقوم الأعمال الاقتصادية على أسس ثلاثة : أولها : العدل وثانيها : الإحسان وثالثها : الشفقة والرحمة وهذه القيم الأساسية يتفرع منها تسع عشرة خصائص عالية وهي تعتبر بحق أساس القيم لجودة الخدمة الفائقة الدائمة في الأعمال الاقتصادية. وكل هذه الخصائص لا يصدر إلا لمن له شعور بالتعاطف والمسؤولية والحب والرحمة والتواضع تجاه الآخر. وبذلك لا يعمل الإنسان هذا السلوك الصوفي إلا لنيل السعادة في الأولى والأخرى. ولتحقيق هذا المطلوب الأسمى مقامات روحية صوفية منها التوبة والصبر والشكر والخوف والرجاء والزهد والتوكل والمحبة .

وفي الجانب التطبيقي يحتاج الإنسان إلى ربط الأعمال الاقتصادية بالروحانية الصوفية حتى تهتدي النفوس إلى الخير والصلاح في الدنيا والآخرة. ومن ثم فإن رسالة عمارة الأرض من الشارع الحكيم تتحقق في هذا الكون. بالإضافة إلى ما ذكر فإن الأعمال الاقتصادية التي تقوم على سلوك التصوف وسيلة لنجاحنا في التعامل التوازني الانسجامي بين الأموال المادية والأخلاق الروحية الصوفية .
ونأمل من الله تعالى أن يتخلق رجال الأعمال بسلوك صحيح صوفي .

الكلمات المفتاحية : الأعمال الاقتصادية – صوفي - الغزالي

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kita sedang melihat tumbuhnya kesadaran spiritual di dunia kerja dan aktifitas bisnis. Fenomena ini tidak terlepas dari berbagai faktor, seperti kehampaan makna di tengah kelimpahan materi, serta ketidakpastian para pekerja akan masa depan mereka, terutama menghadapi persoalan kompetisi global. Termasuk terjadinya krisis moral yang ditunjukkan para pemimpin perusahaan dalam memanipulasi keuangan maupun berbagai malpraktik lain dalam manajemen bisnis. Apa yang terjadi dengan skandal korporat kelas berat seperti Enron, Arthur Anderson, WorldCom, Global Crossing, dan lain-lain menunjukkan kegagalan dari sistem ekonomi sekuler, yang hanya berorientasi pada *profit-maximizing behaviour*.¹

Enron adalah perusahaan terkemuka dalam bidang listrik, gas alam, kertas dan komunikasi di Amerika Serikat dengan jumlah pegawai 21.000 orang. Majalah *Fortune* menamakan Enron “Perusahaan Amerika yang Paling Inovatif” selama enam tahun berturut-turut. Saham Enron yang pada Agustus 2000 masih berharga US\$ 90 per lembar, jatuh hingga US\$ 45 sen. Banyak kalangan menyebut peristiwa ini sebagai kebangkrutan terbesar dalam sejarah bisnis di Amerika Serikat. Enron

¹ Sanerya Hendrawan, *Spiritual Management*, Mizan, Bandung, 2009, h.9

mengalami kebangkrutan karena penipuan laporan keuangan yang dilakukan oleh firma akunting Arthur Anderson.² Sebagaimana telah ditunjukkan oleh konsekwensinya, yaitu jatuhnya harga saham dan instabilitas pasar, bisnis yang kotor adalah sesuatu yang buruk bagi bisnis itu sendiri.³

Bisnis dan Ekonomi menjadi salah satu disiplin keilmuan tersendiri setelah Adam Smith (1723-1790) menulis buku *An Inquiry into The Nature an cause of Wealth of Nations*, pada tahun 1776. Teori-teorinya yang dituangkan dalam buku tersebut melahirkan sistem ekonomi kapitalis. Pada tahun-tahun berikutnya, ilmu ekonomi menjadi salah satu kajian yang sangat diminati oleh kaum intelektual dunia. Ketertarikan mereka mendalami ilmu ekonomi disebabkan ilmu ini mempelajari teori-teori yang berguna bagi manusia untuk mencapai kesejahteraan (*well-being*). Dalam perkembangannya, kapitalisme yang mulai menyebar luas sejak revolusi industri menimbulkan penderitaan kaum buruh yang dieksploitasi. Hal ini karena kapitalisme modern hanya mempunyai dua asumsi: Pertama, pada dasarnya, manusia adalah makhluk ekonomi. Kedua, manusia selalu terobsesi dengan mengejar kepentingannya sendiri, atau mencari sesuatu yang diyakini menguntungkannya. Dalam bisnis, prinsip-prinsip itu tergambar pada upaya pencarian keuntungan semata (*the pursuit of profit for its own sake*).⁴

² Azim Jamal, *Corporate Sufi*, Hikmah, Jakarta Selatan, 2007, h. 50

³ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital*, Mizan, Bandung, 2005, h. 42

⁴ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital*, Mizan, Bandung, 2005, h. 34-35

Pada masa selanjutnya, Karl Marx (1818-1883) menulis tentang kapitalisme, menerima beberapa dalil pokok yang dikembangkan oleh Adam Smith, seraya mengkritiknya dengan beberapa perspektif atas keterbatasan masyarakat borjuis. Dalam bukunya *Das Capital*, ia menyajikan suatu kritik teoritis tentang kapitalisme modern dan meramalkan keruntuhan sistem tersebut.⁵ Dengan berbagai dampak negatif yang ditimbulkannya, sistem Kapitalis tetap eksis hingga hari ini. Sama halnya pemikiran Marx sendiri tentang komunisme. Meskipun ajaran Adam Smith dan Karl Mark tidak lagi diikuti secara murni, apa yang kini berlaku di dunia internasional sedikit banyak dipengaruhi oleh dua ajaran tersebut, yakni kapitalisme dan sosialisme.

Penerapan sistem ekonomi di sebuah negara biasanya disesuaikan dengan kondisi dan karakter masyarakat serta kebijakan pemerintah. Karena itu tidaklah bersifat permanen. Jika dianggap tidak memenuhi kebutuhan masyarakatnya, bisa saja satu negara mempraktekkan satu sistem kemudian berganti ke sistem lain.

Dalam catatan sejarah, setidaknya ada sepuluh sistem ekonomi yang pernah dipakai di dunia untuk memecahkan permasalahan pokok dalam ilmu ekonomi. Diantaranya adalah Merkantilisme Klasik dan Neo Klasik, Kapitalis, Sosialis, Komunis, Sistem Ekonomi Berencana di Dunia Ketiga, Monetary

⁵Anthony Giddens, *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern, Suatu analisis karya tulis Marx, Durkheim dan Max Weber*, UI-Press, Jakarta, 1986, h. 11

Orde, Orde Strukturalis, Sistem Ekonomi Campuran, Post Industrial State Economy.⁶

Sistem ekonomi di atas sebagian besar cenderung ke arah sekularisasi, karena itulah sistem-sistem tersebut mengalami kegagalan. Untuk mengatasi berbagai problem dan kemelut ekonomi yang ada, sebagian negara memutuskan untuk mencari solusi dengan kebijaksanaan ekonomi yang berbeda. Republik Islam Iran, Pakistan dan Malaysia misalnya, memilih Sistem Ekonomi Islam untuk mengatasi sebagian dari permasalahan pembangunannya.

Sebenarnya pemikiran dan aktifitas ekonomi Islam sudah ada jauh sebelum konsep ekonomi lainnya muncul. Amin Abdullah (1996) menyebut, budaya Muslim pernah menjadi *intermediary* antara budaya eropa modern dan Yunani.⁷ Harus diakui bahwa selama lebih dari enam ratus tahun masa kejayaan Islam telah menghasilkan para ulama atau ilmuwan dengan penemuan dan karya tulis ilmiah yang hingga kini masih terus menjadi rujukan dalam berbagai disiplin ilmu.

Menurut Monzer Kahf⁸, para pemikir dan pemimpin politik muslim sudah mengetengahkan gagasan-gagasan mereka sedemikian rupa sehingga mengharuskan kita untuk menganggap mereka sebagai pencetus ekonomi Islam yang sebenarnya. Di

⁶Yuliantim, *Ekonomi Islam Sebuah Kajian Historis*, dalam jurnal Dialog no 63 Tahun XXX, Juli 2007, h. 11

⁷Amin Abdullah, *Studi Agama, Normativitas dan Historisitas*, Pustaka Pelajat, Yogyakarta, 1996, h. 265

⁸Monzer Kahf, *The Islamic Economy: Analytical of The Functioning of the Islamic Economic System*, Terj., Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 1995, hlm., 7-8

antara para pencetus ekonomi Islam adalah Abū Yūsuf (w. 182 H./798), al-Mas'ūdī (w. 346/957), al-Mawardi (w. 450/1058), Ibnu Hazm (w. 456/1064), al-Sarakhsī (w. 483 H./1090), al-Thūsi (w. 485/1093), Yahyā bin Adam (303 H.), al-Farābi (334 H.), al-Ghazālī (505 H.), Ibnu Taimiyah (728 H.), Ibnu Rusyd (545 H.), Ibnu Ukhuwwah (w. 729/1329), al-Izz (845 H.), Ibnu Khaldun (808 H.), dan banyak lagi lainnya. Sayangnya,, banyak dari karya dan manuskrip mereka telah hilang seiring perjalanan waktu dan gelombang invasi bangsa asing, khususnya bangsa Mongol.⁹

Hal ini menolak anggapan Joseph A. Schumpeter yang menyebut adanya masa vakum sejak masa Yunani hingga lahirnya St Thomas Aquinas (1225-1274 M) di Eropa. Dalam bukunya, *History of Economic Analysis*, Schumpeter menyebut istilah “Great Gap” atau “Blank Centuries” yang bermakna tidak ada tulisan yang membahas persoalan ekonomi.¹⁰ Anggapan ini menolak kontribusi pemikiran para ilmuwan Muslim terhadap dunia ilmu pengetahuan yang berevolusi sampai zaman modern ini. Di antara tokoh ulama yang pemikirannya sering dijadikan rujukan dalam berbagai bidang keilmuan, termasuk dalam masalah ekonomi, adalah Al-Ghazali.

Margaret Smith mengatakan, “there can be no doubt that Al-Ghazali’s works would be among the first to attract the attention of these European scholars”. Menurutnya, ilmuwan yang banyak

⁹M. Umar Chapra, *The Future of Economics: An Islamic Perspective*, Jakarta: SEBI, 2001, h. 149

¹⁰Hamid Hosseini, Inaccuracy of The Schumpeterian “Great Gap” Thesis, dalam Ghazanfar, *Medieval Islamic Economic Thought* (New York: Routledge Curzon, 2003), pp. 108

terpengaruh pemikiran Al-Ghazali adalah St Thomas Aquinas.¹¹ Riset para sarjana membuktikan bahwa konsep ekonomi Al-Ghazālī memiliki kesamaan dengan pemikiran St. Thomas Aquinas. Di antara kemiripan pemikiran ekonomi antara keduanya adalah menyangkut persoalan kecurangan, penipuan, dan harga (*cheating, fraud and prices*), larangan riba (*usury*), nilai dan harga (*value and prices*), batasan keuntungan (*limits on profits*), pandangan tentang kekayaan pribadi (*views on private property*), penimbunan (*hoarding*), pemalsuan dan penurunan nilai mata uang (*Counterfeiting and currency debasement*).¹²

Selain dikenal sebagai filosof dan tokoh sufi, Al-Ghazali ternyata juga seorang pemikir ekonomi yang brilian. Yusuf Al-Qardhawi bahkan menyebut Al-Ghazali sebagai ensiklopedi ilmu pengetahuan (*Encyclopedia of knowledge and scientific*).¹³M. Nejatullah Siddiqi mengatakan bahwa karya-karya Al-Ghazali memuat ide-ide dasar tentang ekonomi yang dikemas secara sufistik dan bersumber dari karya besarnya, yaitu *Ihya 'Ulumuddin*¹⁴

Al-Ghazālī dengan pemikirannya yang mencakup moralitas filosofis, teologis, dan sufistik adalah contoh yang paling representatif dari tipe etika religius sehingga sering

¹¹Ghazanfar, "The Economic Thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St Thomas Aquinas" in *Medieval Islamic Economic Thought* (New York: Routledge Curzon, 2003), pp. 189

¹²Ghazanfar, "The Economic Thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St Thomas Aquinas" pp. 194-205

¹³Yusuf al-Qardhawi, *Al-Ghazali Antara Pro dan Kontra*, Terj., Pustaka Progresif, Surabaya, 1999., hlm., 43

¹⁴Ausaf dan Kazim Awam (Ed.), *Lectura on Islamic Economic*, Jeddah, 1987, h. 74

dinyatakan bahwa etikanya merupakan sumber etika Islam pada abad ini. Hal ini tidak lepas dari kronologi perjalanan pola pemikiran Al-Ghazālī, sebagai seorang filosof, kemudian ia menentang beberapa poin pemikiran filsafat karena dianggapnya menyeleweng dari kebenaran. Kemudian melalui pemikiran teologis, ia tidak mendapatkan kebenaran hakiki yang diidamkannya. Lalu ia memasuki wilayah sufi yang merupakan terminal terakhir di mana ia mendapatkan hakikat kebenaran yang dianggapnya sebagai jalan terbaik untuk mencapai kebahagiaannya abadi. Karena itulah pola pikir etika Al-Ghazālī lebih diwarnai pemikiran sufistik.¹⁵

Sufisme yang sering dipadankan dengan istilah mistik terkait dengan urusan batin. Dengan demikian, spiritualitas Islam, yang dalam Islam sendiri disebut sebagai *ruḥāniyyah*, dapat diartikan sebagai aspek Islam yang mengantarkan pada transendensi maupun imanensi realitas Ilahiah.¹⁶ Puncak kesadaran batin ini adalah menjalani kehidupan, termasuk aktifitas ekonomi, yang selaras dengan kehendak ilahi. Sesungguhnya inilah inti ajaran tasawuf, *taqarrub* kepada Allah melalui proses penjernihan hati, pelakunya disebut sufi atau dalam bahasa arabnya *mutaṣawwif*.

Dengan pengertian demikian, tidak benar jika sufisme dituduh melemahnya etos kerja umat Islam. Di berbagai

¹⁵Suparman Syukur, *Etika Religius*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2004, h. 199-200

¹⁶Dalam khazanah Persia, digunakan istilah *maknawiyah*, yang secara konotatif dapat diartikan sebagai *meaning*, makna batin. Lihat Seyyed Hossein Nasr, *Ensiklopedi Tematis Spiritualitas Islam*, Mizan, Cet I, 2003, h. xxiv

kawasan di dunia muslim, komunitas tarekat berperan aktif dalam perjuangan mengusir kaum penjajah. Termasuk di Indonesia, mereka ditakuti kolonial Belanda karena munculnya perlawanan yang mereka lakukan.¹⁷ Martin van Bruinessen juga melaporkan, seorang pemimpin tarekat bernama Syekh Abdussamad adalah seorang militan. Ia merupakan pelopor perlawanan terhadap pendudukan Belanda, di Palembang, beserta murid-murid tarekat Sammaniyah yang dipimpinnya pada tahun 1819.¹⁸

Islam merupakan ajaran yang universal, di mana tidak hanya mengatur cara peribadatan secara vertikal kepada Allah, namun juga mengatur semua sendi kehidupan, termasuk di dalamnya tentang ekonomi dan perdagangan. Persepsi yang menyatakan sufisme menjauhi kehidupan duniawi justru mendapatkan gugatan dari tokoh sufi terkemuka Syekh Abū al-Ḥasan al-Syāzālī, pendiri tarekat Syāzāliyah. Ia mengatakan, “Harta adalah *wasīlah* (perantara) terpercaya agar dapat bertemu Allah”. Hal ini menunjukkan adanya kepedulian yang besar terhadap kehidupan duniawi di kalangan kaum tarekat. Syekh Syadzālī sendiri merupakan seorang konglomerat sukses.¹⁹ Ibnu Athoillah As-Sakandari, pengarang kitab Al-Hikam yang merupakan tokoh sufi Tarekat Syadziliyah juga memandang bahwa sandang,

¹⁷Kartodirdjo, Sartono, *The Peasants' Revolt of Banten in 1888: Its Conditions, Course and Sequel*. Netherland: Springer, 1966

¹⁸ Lihat, Martin van Bruinessen, *Tarekat Naqsyabandiyah di Indonesia*, Bandung, Mizan, 1996.

¹⁹Said Agil Siradj “Tasawuf, Tarekat dan Politik bukan Dunia yang Berbeda” dalam Nur Syam, *Pembangkangan Kaum Tarekat* (Surabaya: LEPKISS, 2004), hlm. ix

pangan dan papan serta kendaraan yang layak dalam kehidupan justru akan menumbuhkan rasa syukur kepada Allah dan lebih mengenal kasih sayang Tuhan.²⁰

Bahkan *Hujjatul Islām* Abu Hāmid Al-Ghazālī (w.505). Dalam karya monumentalnya *Ihya' 'Ulūm al-Dīn* mengatakan bahwa kegiatan industri dan perdagangan merupakan perkara wajib, bagian dari kewajiban sosial (*farḍ al-kifāyah*).²¹

أن يقصد القيام في صنعه أو تجارته بفرض من فروض الكفايات
فإن الصناعات والتجارات لو تركت بطلت المعاش وهلك أكثر الخلق.

Hal ini karena jika produksi dan perdagangan ditinggalkan, transaksi jual-beli akan hilang dan sebagian manusia akan binasa.

Jadi, status harta merupakan sesuatu yang mulia. Ia dapat dijadikan sebagai sarana untuk menyempurnakan ibadah dan memperbanyak amal saleh. Dalam *Mizān al-'Amal*, Al-Ghazālī mengakui keutamaan harta itu. Ia menulis²²

أما المال ، فالفقير في طلب الكمال كساع إلى الهيجا
بغير سلاح ، وكباز متصيد بلا جناح

”Adapun harta, maka bagi orang miskin yang mencari kesempurnaan itu seperti seorang yang pergi ke hutan tanpa membawa peralatan atau seperti seekor burung yang tak bersayap”.

²⁰ KH. Sholeh Darat, *Syarah Al-Hikam*, terj Miftahul Ulum, Depok, Sahifa, 2016, h. xv.

²¹ *Ihya'*, h. 528

²² Al-Ghazali, *Mizanul Amal*, h. 296-297

Karena itulah Rasulullah memuji harta dengan sabdanya,

[نِعِمَّ الْمَالُ الصَّالِحُ ، لِلرَّجُلِ الصَّالِحِ] .
وقال (نِعِمَّ الْعَوْنُ عَلَى تَقْوَى اللَّهِ ، الْمَالُ)

“Sebaik-baik harta yang baik adalah yang dimiliki orang baik (sholih)”, “Sebaik-baik penolong atas ketaqwaan kepada Allah adalah harta”.

كيف . . . ؟ ومن عدم المال ، صار مستغرق الأوقات
في طلب القوت واللباس ، والمسكن ، وضرورات المعيشة ، فلا
يتفرغ لاقتناء العلم الذي هو أشرف الفضائل .
ثم يحرم من فضيلة الحج ، والصدقة ، والزكاة ، وإفاضة
الخيرات .

”Bagaimana tidak? Karena tidak memiliki harta maka orang miskin menghabiskan waktunya untuk mencari makan, pakaian, tempat tinggal dan kebutuhan pokok. Tak ada lagi waktu baginya untuk mencari ilmu yang merupakan keutamaan paling mulia. Ia pun, karena tidak memiliki harta, tidak dapat menunaikan ibadah haji, memberikan sedekah, mengeluarkan kewajiban zakat, dan memperbanyak kebajikan lain.”

Spirit of entrepreneur ini lahir dari dari rahim Islam. Jauh sebelum Max Weber melakukan riset tentang kemajuan masyarakat Eropa. Menurut Weber, sosiolog Jerman itu, kapitalisme lahir diantaranya disebabkan oleh munculnya etika dalam agama Protestan tertentu yang dikembangkan oleh kelompok Calvinis. Mereka disebut demikian karena mengikuti ajaran-ajaran John Calvin yang hidup pada abad ke-16 di Genewa. Salah satu ciri ajaran Calvin adalah sikap hidup sederhana, tidak boros, kerja keras dan disiplin. Dalam

pandangan Calvin, seseorang yang “selamat” dan akan masuk surga adalah mereka yang ditakdirkan oleh Tuhan untuk selamat. Karena takdir Tuhan adalah misteri dan tidak dapat diketahui oleh manusia, maka yang dapat dilakukan adalah melihat tanda-tanda lahiriahnya, yaitu mereka yang di dunia ini mempraktekkan apa yang oleh Weber disebut ‘worldly ascetism’, atau sikap zuhud duniawi. Yang dimaksud zuhud duniawi di sini adalah sikap untuk tidak terlena dalam kenikmatan duniawi, tanpa mau bekerja keras. Mereka bekerja keras dan disiplin dalam kehidupan di dunia sekarang ini, tetapi bukan untuk menikmati kemewahan material, melainkan sebagai upaya untuk melaksanakan sebuah “vocation” atau panggilan hidup. Orang-orang yang mengikuti ajaran Calvinis di Eropa dan Amerika Utara memang dikenal sebagai para pengusaha yang sukses, tetapi sekaligus hidup sederhana.

Dalam bukunya *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904), Weber mengemukakan fakta statistik bahwa di masyarakat Eropa para CEO perusahaan, investor pemilik modal, maupun karyawan perusahaan-perusahaan modern yang sangat terampil dan terlatih kebanyakan memeluk agama protestan.²³

Islam memiliki petunjuk yang jelas, yang setelah ditafsirkan oleh para ulama menjadi perumusan-perumusan sistem ekonomi dan hukum syariah. Para penganjur ekonomi Islam umumnya merujuk kepada rumusan tersebut, sehingga sistem ekonomi Islam

²³ Anthoni Giddens, *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern*, h. 153

dirumuskan sebagai pedoman pelaksanaan hukum syariah di bidang ekonomi. Sebagai konsekuensinya, apa yang disebut sebagai sistem ekonomi Islam lebih bersifat pengaturan, baik berupa perintah atau larangan, daripada sekedar motivasi. Ini tentu berbeda dengan ajaran-ajaran agama selain Islam, termasuk Protestan sekalipun, yang tidak memberikan petunjuk secara langsung mengenai perilaku ekonomi. Hanya beberapa nilai yang diajarkan, melalui rumusan-rumusan teologi baru, sehingga diduga merangsang kegiatan ekonomi.²⁴

Untuk lebih memahami bagaimana nilai-nilai spiritualitas di terapkan dalam dunia bisnis, contoh berikut ini sebuah tinjauan atas satu perusahaan yang berhasil mengumpulkan lebih dari sekedar keuntungan materiil. Merck Pharmaceutical didirikan oleh seorang pria yang memiliki sebuah visi. Ia ingin menyediakan obat kepada pasien yang membutuhkannya.

Pada 1995, Merck and Co. adalah perusahaan farmasi terbesar di Amerika yang meraih pendapatan tahunan sebesar \$ 16.7 miliar dengan keuntungan bersih 43.3 miliar. Merck terpilih oleh majalah Fortune sebagai perusahaan yang paling disegani, dan Bussiness Week menurunkan laporan utama dengan menyebutnya sebagai Perusahaan Ajaib dan memuji praktek riset dan manajemennya. Khususnya dikenal karena inovasinya di laboratorium.

²⁴ Penganut agama protestan disiplin yang lebih keras daripada penganut agama khatolik. Hal tersebut diduga merangsang kegiatan ekonomi. Lihat Anthoni Giddens, *Capitalisme dan Teori Sosial Modern*, h. 154

Tidak seperti kebanyakan perusahaan obat-obatan yang hanya memfokuskan pada pengembangan produk-produk untuk negara-negara maju yang kaya demi menghasilkan keuntungan besar, Merck mengambil peluang di luar model bisnis yang lazim. Merck memutuskan untuk memproduksi Mectizan, senyawa yang bisa mencegah *river blindness*, salah satu infeksi yang paling berbahaya. Di Afrika, Timur Tengah, dan sebagian Amerika Selatan sebanyak 340.000 orang mengalami kebutaan akibat digigit sejenis lalat hitam. Jutaan orang lain menderita kebutaan parsial karena sebab yang sama.

Pasar potensial Mectizan adalah masyarakat dan pemerintah di dunia ketiga yang tak punya uang untuk membayarnya. Ketika tak ada konsumen yang membelinya, perusahaan mengambil keputusan untuk memberikan obat itu secara gratis kepada siapa saja yang membutuhkannya. Pemberian senilai kurang lebih \$ 250 juta itu menjangkau 15 juta orang di 16 negara. Dalam semua kegiatan tersebut Merck sama sekali tidak mendapatkan keuntungan materiil. Namun niat baik seperti itu pada gilirannya menghasilkan deviden yang cukup besar melalui produk-produk Merck lainnya. Terbukti bahwa mengorientasikan diri pada suatu hal diluar keuntungan materiil benar-benar bisa meningkatkan keuntungan materiil untuk jangka panjang.²⁵

Sebagai bagian dari wacana spiritualitas dalam dunia bisnis, konsep bisnis sufistik layak dikaji secara serius karena menyangkut issue penting di abad XXI ini, yaitu munculnya

²⁵ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital*, Mizan, Bandung, 2005, h. 55

gerakan-gerakan spiritualitas. Frederic dan Mary Ann Brussat²⁶ misalnya mengistilahkannya dengan kebangkitan spiritual. Dalam buku *Megatren 2010: The Rise of Counscious Capitalism*, Patricia Aburdene menulis tentang hubungan antara moral dan uang. Dia mengkritik anggapan yang berlaku umum di dunia bisnis bahwa keinginan mendapatkan laba besar dari investasi mengharuskan untuk mengabaikan etika dan moral. Dengan tumpukan data dan fakta, dia membuktikan bisnis dan moralitas bukan dua hal yang bertentangan. Sebaliknya, Korporasi yang menerapkan standar moral tinggi justru terbukti mampu memberikan keuntungan finansial secara berkelanjutan. Jadi, spiritualitas bisa menjadi keunggulan kompetitif yang signifikan dalam dunia bisnis. Ini merupakan kesimpulan pakar dan konsultan Bisnis Ian I Mitroff setelah melakukan riset untuk buku *A spiritual Audit of Corporate America (1999)*.²⁷

Penelitian ini mencoba menghadirkan konsep bisnis sufistik Al-Ghazali sebagai sebuah alternatif bagi wacana spiritualitas bisnis. Sebuah kegiatan ekonomi yang dibangun dengan semangat spiritualitas yang semakin relevan terhadap dunia bisnis dewasa ini. Karakteristik Bisnis Sufistik tersebut digali dari sumber ajaran Islam. Hal ini menunjukkan bahwa Islam memiliki konsep yang luas dan universal (*syumūliyyah*) serta dapat diterapkan sesuai perubahan dan tantangan zaman

²⁶Frederic and Mary Ann Brussat. 1996. *Spiritual Literacy: Reading the Sacred in Everyday Life*. New York: Touchstone Rockefeller Center. <https://www.spiritualityandpractice.com/book-reviews/view/1109/spiritual-literacy>

²⁷Ary Ginanjar Agustian, *Spiritual Company, Kecerdasan Spiritual pembawa sukses kampiun bisnis dunia*, Arga Publishing, tt, h. 4

(*ṣāliḥun likulli zamān wa makān*). Pemikiran sosio ekonomi Al-Ghazali berakar dari fungsi kesejahteraan sosial sebagai landasan konsep *maslahah*, yakni sebuah konsep pemeliharaan lima tujuan dasar yakni, agama (*al-dīn*), hidup (*nafs*), keturunan (*nasl*), harta (*māl*), dan akal (*'aql*). Selain itu, Al-Ghazali mendefinisikan aspek ekonomi dari sebuah hirarki utilitas individu dan sosial yang tripartite, yakni kebutuhan (*darūri*), kesenangan (*ḥajāt*), dan kemewahan (*tahsināt*).²⁸ Tujuan utama kehidupan manusia, menurutnya, adalah untuk menggapai kebaikan di dunia dan akhirat (*maslahat al-din wa al-dunyā*).²⁹

Di sinilah pemikiran ekonomi Al-Ghazālī semakin tampak corak sufistiknya. Ia tidak hanya membahas persoalan halal haram, tetapi menyangkut dimensi terdalam manusia, yaitu batin. Karena itu, setelah membahas secara panjang lebar lima jenis muamalah yang dibolehkan, meliputi ‘*Aqd al-Ba’i* (*selling contract*), ‘*Aqd al-Salām* (*contract of delivery sale*), ‘*Aqd al-Ijārah* (sewa), ‘*Aqd al-Qirād* (*Equity partnership*), dan ‘*Aqd al-Syirkah* (*partnership contrac*), serta haramnya Praktek Riba, ia mengingatkan,

أَنَّ الْمَعَامَلَةَ قَدْ تَجْرِي عَلَى وَجْهِ يَحْكُمُ الْمَفْتِي بِصِحَّتِهَا وَأَنْعِقَادِهَا وَلَكِنَّهَا تَشْتَمِلُ عَلَى ظَلَمٍ
يَتَعَرَّضُ بِهِ الْمَعَامِلُ لِسُخْطِ اللَّهِ تَعَالَى؛ إِذْ لَيْسَ كُلُّ نَهْيٍ يَقْتَضِي فُسَادَ الْعَقْدِ.

²⁸ Adiwarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2004, h. 283

²⁹ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Islam*, (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada), h. 319

“Sesungguhnya transaksi atau *muamalah* yang dihukumi sah oleh seorang mufti masih memungkinkan terjadinya kedhaliman yang mendatangkan kebencian Allah. Hal ini karena tidak setiap yang dilarang secara otomatis membatalkan akad.”³⁰

Sebagaimana dikemukakan oleh para sejarawan bahwa masa Dinasti Abbasiyah sering disebut dengan *The Golden Age*, yakni masa keemasan Islam. Puncaknya pada masa Hārūn al-Rasyīd (170-190 H./786-809 M) dan anaknya, Al-Ma'mūn (198-218 H./813-833 M.). Karena dua Khalifah yang hebat itulah Abbasiyah menjadi dinasti paling terkenal dalam sejarah Islam.³¹

Gerakan penerjemahan naskah kuno Yunani dan Persia berimplikasi pada kemajuan di dunia Islam dalam bidang filsafat, keagamaan, sosial budaya, hingga sastra, bahasa dan musik. Para ulama yang ahli dalam berbagai disiplin ilmu lahir pada masa ini. Stabilitas politik dan pertumbuhan ekonomi menjadi pemicu kemajuan peradaban Islam.³²

Setelah berkuasa lebih kurang lima abad (750-1258 M), akhirnya kekuasaan Abbasiyah mengalami kemunduran. Para khalifah sesudah Al-Ma'mūn, Al-Mu'tasim dan Al-Mutawakkil lebih mementingkan hidup dalam kemewahan dan melupakan tugas sebagai pemimpin besar untuk menegakkan dan menjaga kekuasaan. Mereka menjadi boneka para Amir dan Wazir dari

³⁰ Al-Ghazali, *Ihya ulumuddin*, jiid 2, h. 105

³¹ Philip K. Hitti, *History of the Arab, from the earliest times to the present*, terj. R. Cecep Lukman Yasin, Serambi, Jakarta, 2006 hlm.369

³² Dr. Yadi Janwari, MA., *Peradaban Ekonomi Islam pada masa keemasan dan kebangkitan islam*, Rosda, Bandung, 2017, h. 34

Dinasti Buwaih (945-1055 M) dan Dinasti Saljūk (1037-1157 M).³³

Dalam situasi bergejolak dan suasana yang demikian lahir Al-Ghazālī. Nama lengkapnya adalah Abu Ḥāmid Muhammad bin Muhammad bin Muhammad Al-Ghazālī di Thus, Persia, 450 H/1058 M. Kota tempat kelahirannya adalah Ghazālāh sehingga ia disebut Al-Ghazālī. Ayahnya adalah seorang tukang pintal kain (*al-Ghazzāl*), dan karenanya kadang-kadang ia disebut dengan al-Ghazzālī.

Ayahnya meninggal pada saat ia dan saudaranya yang bernama Ahmad masih kecil. Keduanya kemudian diasuh oleh sahabat ayahnya, seorang sufi yang bernama Razakani. Setelah belajar beberapa tahun kepada para ulama di kotanya, Al-Ghazali melanjutkan berguru kepada Imam al-Harāmīn al-Juwainī di Naisabur. Dari gurunya ini ia belajar banyak ilmu sehingga menonjol dalam bidang logika, filsafat, perdebatan dan lain-lain.

Sepeninggal gurunya, ia pindah ke Mu'askar dan berhubungan dengan Nidzām al-Mulk, Perdana Menteri Alp Arselān dan Mālik Syāh, penguasa dari Bani Saljuk. Pada tahun 1091 ia diangkat sebagai rektor Universitas Nidzāmiyah di Baghdad. Di sini ia memperoleh kemasyhuran sebagai seorang guru besar yang disenangi dan dihormati.

Dalam puncak karir dan popularitasnya, Al Ghazālī justru dilanda keragu-raguan, skeptis, terhadap ilmu-ilmu yang

³³ Dr. Yadi Janwari, MA., *Peradaban Ekonomi Islam*, h. 41

dikuasainya. Akhirnya ia meninggalkan Baghdad. Mula-mula ia pergi ke Mekah untuk menunaikan ibadah haji. Lalu ia mengembara ke berbagai wilayah di Hijaz hingga sampai ke Syria. Di situ ia tinggal 9 atau 10 tahun. Tapi ada yang meriwayatkan bahwa dia tinggal di situ selama dua tahun ‘*uzlah*’ di menara masjid Damaskus, sebelum pergi ke Masjid al-Aqsha. Yang jelas, ia mengajar di salah satu pojok (*zāwiyah*) masjid Umawī Damaskus, kemudian ia menjalani kehidupan sufi. Selama tinggal di Syria inilah ia menulis kitab *Ihyā’ Ulūmuddin*. Setelah itu, ia memasuki negeri Mesir dan tinggal beberapa lama di Iskandariyah.³⁴ Setelah itu ia kembali ke Naisabur untuk mengajar untuk beberapa lama di sana sebelum kembali ke Thus. Di kampung halamannya ia terus mengajar sampai wafat tahun 1111 M.

Sebagai seseorang yang dikaruniakan padanya kepekaan dan ketajaman nurani, ia selalu memberikan tawaran solusi terhadap berbagai problem keummatan. Al-Ghazali mengkaji moral umat dengan pengkajian yang mendalam. Ia memang memiliki kesempatan yang amat luas untuk mengungkapkan kehidupan ‘ulama, tokoh agama, pangeran-pangeran dan orang awam. Ia telah banyak bergaul dan berkelana di berbagai daerah serta menyaksikan sendiri kondisi sebagian besar dunia Islam. Kesimpulan dari perjalanan, pengalaman dan pengamatan ini terefleksikan dalam karya monumental *Ihyā’ Ulūm al-Dīn* yang mengkritik semua moral lapisan masyarakat dan mengkaji

³⁴ al-Ghazali, *Al-Munqidz min al-Dhalal*, al-maktabah al-islamiyah, cairo, 1977., hlm. 2-22

sumber-sumber dekadensinya, lalu berusaha mengubahnya dengan moral Islam yang benar.³⁵

Kenyataan bahwa sepanjang perjalanan hidupnya Al-Ghazali banyak melakukan lawatan ke berbagai negara Islam turut memberikan dorongan yang kuat kepadanya untuk menulis buku yang sarat dengan ajaran moral dan motivasi spiritual sekaligus jawaban atas persoalan yang muncul, tidak terkecuali kaitannya dengan persoalan ekonomi dan bisnis.

Ketika membahas tema etika bekerja dan mencari nafkah (*Adāb al-Kasb wa al-ma'āsy*), dalam kitab *Ihya' Ulumuddin*, Al-Ghazali menulis

والدنيا دار التمحلل والاضطراب، والتشمر والاكتساب .
وليس التشمر في الدنيا مقصوراً على المعاد دون المعاش، بل المعاش
ذريعة إلى المعاد ومعين عليه، فالدنيا مزرعة الآخرة ومدرة إليها

Dunia ini adalah tempat berusaha dan bekerja. Maka tidaklah cukup menjalani kehidupan dunia ini hanya untuk akhirat saja tanpa mencari bekal penghidupan. Justru kehidupan ini adalah jalan dan penolong akhirat. Dunia merupakan kebun tempat menanam dan tangga menuju negeri akhirat.³⁶

Banyak pengkaji Barat yang menyatakan kekagumannya terhadap pemikiran Al-Ghazali. Mac Donald misalnya, dalam *Encyclopedia of Islam* menyebutnya seorang pemikir yang

³⁵ Prof Dr. Suparman Syukur.MA., *Pemahaman Al-Qur'an Ortodoksi sampai Rasionalisasi*, Semarang, Pustaka Zaman, 2013, h. 42

³⁶Al- Ghazali, *Ihya ulumuddin*, maktabah al iman, h 88

orisinal yang pernah dilahirkan Islam paling besar.³⁷ Montgomery Watt mengatakan, "Al-Ghazali is the best mind ever produced in Islam after the Prophet himself" (Al-Ghazālī adalah pemikir terbaik yang pernah dilahirkan Islam setelah Nabi Muhammad Saw).³⁸

Pemikiran Ekonomi Al-Ghazālī telah memberikan pondasi dan keyakinan yang kuat bahwa Islam menghargai kegiatan ekonomi. Hal ini menjadi *counter attack* atas tuduhan Max Weber yang mengatakan bahwa Islam adalah agama yang tidak mendukung proses produksi, karena Islam merupakan agama perang yang tidak menciptakan patrimonialisme sehingga, menurut Weber, tidak mungkin *spirit of capitalism* muncul dari etika Islam.³⁹

Islam, baik sebagai ajaran maupun peradaban, mendorong umatnya untuk produktif. Nabi dan para pengikutnya tidak mempertentangkan kegiatan bisnis dan ibadah. Tidak ada dikotomi antara masjid dan pasar (QS. Al Furqon: 20). Kegiatan “keluar masuk” pasar-pasar negeri Syam hampir tidak pernah berhenti dijalani Nabi sejak usia 12 tahun. Setelah menikah dengan Khadijah, Nabi Muhammad tidak pernah lagi melakukan perjalanan dagang ke luar jazirah Arab. Beliau tetap tinggal di Mekah hingga tiba perintah hijrah ke Madinah. Meskipun

³⁷ MacDonald, “Al-Ghazali” dalam E.J Brill’s, First Encyclopedia of Islam, Leiden-New York- Koln: E J Brill’s, 1993, h. 146-149

³⁸Nurcholish Madjid, “Tasawuf sebagai Inti Keberagamaan” dalam Pesantren, no.3/vol II/1995, h. 7-8

³⁹ Bryan S. Turner, *Weber and Islam: A Critic Study* (London and Boston: Routledge & Keagen Paul, 1974), hlm. 342.

begitu, Rasulullah tetap menjalani profesi pedagang di kota Mekah, misalnya beliau menggelar pasar pada bulan haji, mengikuti pameran dagang di pasar Ukaz dan Zul Majaz. Dan pada Umur 40 tahun, Nabi Muhammad mendapatkan wahyu yang pertama di Gua Hira. Berdasarkan perjalanan sejarah hidup Nabi hingga meninggal di usia 63 tahun, ternyata beliau menjalani profesi sebagai *businessman* atau pedagang lebih lama dari masa kenabian.⁴⁰ Dalam Al-Quran, perintah untuk beriman (*āmanū*) seringkali dilanjutkan dengan perintah untuk beramal saleh (*‘amilū al-Ṣālihāt*).

Dengan menghadirkan kebijaksanaan spiritual dalam perspektif akademis, studi ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan bagi para pembaca muslim. Ia dapat menyajikan sebuah inventaris spiritual dan kekayaan tradisi mereka sendiri. Upaya *reinventing* spiritual bisnis yang *genuin*, dan islami dengan menyeret sisi material ke dalam fokus spiritual dunia.

Persoalan ekonomi yang digagas Al-Ghazāli akan diteliti dan dikritisi terkait relevansinya di antara praktek bisnis modern. Hasil penelitian diharapkan dapat memandu para pengusaha dan praktisi bisnis untuk menjalankan kegiatan ekonominya dengan menerapkan nilai-nilai spiritualitas.

B. Pertanyaan Penelitian

Dengan latar belakang di atas, menjadi tampak jelas di sini

⁴⁰ Afzalurrahman, *Muhammad sebagai seorang pedagang*, Yayasan Swarna bhumi, Jakarta, 1997 h.12

apa yang menjadi pokok permasalahan, yaitu bagaimanakah Al-Ghazālī memandang persoalan ekonomi dan bisnis. Dengan model dan formulasi yang digali dari khazanah pemikiran Islam klasik lewat tokoh Al-Ghazālī tersebut memungkinkan seseorang memahami arah dan tujuan kegiatan ekonomi yang digelutinya.

Maka permasalahan pokok dalam penelitian adalah:

1. Bagaimana Pemikiran Ekonomi Al-Ghazālī
2. Bagaimana konsep Bisnis Sufistik Al-Ghazālī
3. Bagaimana menerapkan metode sufistik dalam dunia bisnis

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Untuk mengetahui pemikiran ekonomi Al-Ghazālī
2. Untuk mengetahui konsep Bisnis Sufistik Al-Ghazālī.
3. Untuk mengetahui penerapan metode sufistik di dunia bisnis.

Dengan data yang akurat dan komprehensif terkait persoalan ekonomi yang dibahas Al-Ghazālī, hasil kajian ini diproyeksikan mampu berkontribusi dalam pengembangan teori Ekonomi Islam, untuk kemudian dilakukan penelitian lebih mendalam terhadap persoalan spiritualitas bisnis dalam perspektif Islam. Berbagai persoalan dunia yang muncul akibat dari sistem ekonomi sekuler saat ini diharapkan mendapatkan solusi dan jalan keluar dari hasil penelitian ini.

Dengan menghadirkan spiritualitas bisnis dalam penelitian akademis, studi ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan bagi para pembaca muslim. Ia dapat menyajikan sebuah inventaris spiritual dan kekayaan tradisi mereka sendiri. Upaya *reinventing*

spiritual bisnis yang *genuin*, dan islami dengan menyeret sisi material ke dalam fokus spiritual dunia. Hasil penelitian diharapkan dapat memandu para praktisi bisnis dan dunia kerja untuk menerapkan spiritualitas.

D. Kajian Pustaka

Sebagai tokoh ensiklopedis, pemikiran Al-Ghazāli dapat dikaji dari berbagai corak pemikiran. Mulai dari pemikiran filsafat, ilmu kalam, maupun tasawuf. Studi tentang pemikiran Al-Ghazāli dalam bidang tersebut di atas telah banyak dilakukan oleh para Sarjana. Meskipun demikian, bukan berarti samudera pemikiran Al-Ghazāli telah kering untuk terus dikaji dan diteliti. Dari telaah kepustakaan, diperoleh gambaran bahwa literatur yang berkaitan dengan pemikiran al-Ghazāli belum fokus pada kajian-kajian ekonomi.

Ahmed El-Ashker dan Rodney Wilson (2006) menulis buku *Islamic Economics: A Short History*. Pemikiran ekonomi, dalam buku ini, disajikan dalam bentuk deskripsi tokoh dan produk pemikirannya dari masing-masing periode sejarah sejak masa hidup Nabi Muhammad Saw sampai abad ke-20. Pemikiran Abu Yusuf, Abū ‘Ubayd dan al-Syaibāni mendapatkan posisi pembahasan yang sangat luas, sementara al-Ghazāli hanya dibahas dalam 8 halaman.⁴¹

Adapun buku yang secara khusus menelusuri pemikiran Ekonomi Islam dapat ditemukan dalam karya S.M. Ghazanfar

⁴¹Ahmed El-Ashker dan Rodney Wilson, *Islamic Economics: a short history*, Brill, Leiden Boston, 2006, p.245-253

yang berjudul *Medieval Islamic Economic Thought*.⁴² Buku ini menelusuri berbagai pemikiran ekonomi ulama pada masa abad pertengahan, seperti Abū Yūsuf, Abū ‘Ubayd, Al-Syaibāni, Al-Ghazāli, Ibnu Taymiyah, Ibnu Khaldūn dan Ibnu Qayyim. Meskipun pemikiran ekonomi para ulama itu disajikan secara parsial dan tidak ditemukan benang merahnya, Ghazanfar menunjukkan bahwa pemikiran ekonomi dari pemikir Barat banyak dipengaruhi oleh para pemikir Muslim.

Berikutnya adalah penelitian Thesis Abdul Aziz yang dibukukan dengan judul “Ekonomi Sufistik Model Al-Ghazāli, Telaah Analitik Terhadap Pemikiran Al-Ghazali Tentang Moneter dan Bisnis.” Dalam buku ini dipaparkan secara panjang lebar peralihan dari model barter barang ke sistem ekonomi keuangan. Karena fokus kajiannya tentang moneter dan bisnis, pokok-pokok pemikiran ekonomi Al-Ghazāli berkaitan dengan produksi, konsumsi dan distribusi tidak mendapatkan porsi pembahasan yang memadai.

Untuk tema Spiritual Bisnis, buku *Spiritual Capital*⁴³ yang ditulis Danah Zohar dan Ian Marshall memberikan pengkayaan perspektif tentang Kapitalisme Spiritual yang dipraktekkan Dunia Bisnis dengan basis kecerdasan dan modal spiritual. Meskipun sarat data dan bukti ilmiah, 12 prinsip transformasi yang dikembangkan bersifat universal, tidak berhubungan langsung dengan agama.

⁴²Ghazanfar, *Medieval Islamic Economic Thought* (New York: Routledge Curzon, 2003)

⁴³ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital*, Mizan, Bandung, 2005

Buku Dr. H. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag., *Dari Etika ke Spiritual Bisnis*,⁴⁴ mengulas isu-isu aktual dan masa depan Ekonomi Islam. Selain mengupas makna tasawuf, spiritualitas dan bisnis, buku ini juga mencoba mengaktualisasikan nilai-nilai Al-Qur'an dalam bisnis.

Selanjutnya, beberapa tulisan di Jurnal Ilmiah yang telah mengkaji Pemikiran Imam Al-Ghazālī, di antaranya:

1. Moh. Muafi Bin Thohir, *Pemikiran Imam Al-Ghazālī tentang Ekonomi Islam dalam kitab Ihyā' 'Ulūmuddin* (2016)⁴⁵
2. Sirajuddin, *Konsep Pemikiran Ekonomi Al-Ghazālī* (2016),⁴⁶
3. Moh Faizal, *Studi Pemikiran Imam Al-Ghazālī tentang ekonomi Islam* (2015)⁴⁷
4. Rosia, R. (2018). Pemikiran Imam Al-Ghazali Tentang Uang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4 (01), 14-27.⁴⁸
5. Yuliantim, *Ekonomi Islam Sebuah Kajian Historis*, dalam jurnal Dialog no 63 Tahun XXX, Juli 2007

Dari tinjauan pustaka di atas, diketahui bahwa penelitian tentang spiritualitas bisnis dalam Islam masih relatif terbatas pada studi kasus. Begitu juga pemikiran Ekonomi Al-Ghazālī

⁴⁴Dr. H. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag., *Dari Etika ke Spiritual Bisnis*, Penerbit IAIN Press, FEBI IAIN Sumatera Utara, 2015

⁴⁵ Jurnal Iqtishoduna, Vol. 8. No. 2, Oktober 2016, Institut Agama Islam Syarifuddin Lumajang.

⁴⁶ Jurnal LAA MAISYIR, Volume 3, Nomor 1, Juni 2016: 46-60, FEBI UIN Alauddin Makassar

⁴⁷Jurnal ISLAMIC BANKING, Volume 1 Nomor 1 Edisi Perdana Agustus 2015, Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS) IGM, Palembang

⁴⁸ doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v4i1.161>

belum dianalisis secara khusus dan komprehensif. Kalaupun ada pembahasan tentang masalah tersebut masih disajikan secara aspektual, seperti pandangan al-Ghazāli dalam aspek produksi, aspek konsumsi, atau aspek moneter dan lain sebagainya. Oleh karena itu, penelitian tentang Ekonomi Sufistik Al-Ghazāli menjadi sangat signifikan.

Kajian ini akan menjelaskan bagaimana sang *Hujjatul Islām* memberikan argumen berlandaskan dalil-dalil agama (*al-nashush al-diniyyah*), interaksinya dengan realita dan pandangannya yang bercorak sufistik dalam mengurai persoalan-persoalan bisnis dan perdagangan.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian *library research* ini menggunakan pendekatan sosiologis-historis-sufistik. Sosiologi digunakan untuk melihat dan menganalisis suatu peristiwa melalui faktor-faktor yang mendorong terjadinya hubungan, mobilitas sosial serta keyakinan-keyakinan yang mendasari. Sosiologi, dengan demikian, menjadi alat dalam memahami ajaran agama.⁴⁹ Kemudian pendekatan historis, selain digunakan untuk merekam sejarah masa lalu, juga untuk penalaran kritis untuk menemukan data dan fakta kebenaran suatu peristiwa. Sebagaimana maklum, unsur penting dalam sejarah adalah

⁴⁹ Prof Dr Suparman Syukur, *Studi Islam Transformatif*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2015, h. 239

peristiwa, batasan waktu, pelaku dan daya kritis dari peneliti sejarah.⁵⁰

Berikutnya pendekatan sufistik digunakan untuk memahami perkembangan masyarakat modern yang memerlukan arus pemikiran yang mengarah pada pencapaian kebahagiaan melalui kehidupan spiritual. Dalam Islam, tasawuf, disebut juga sufisme atau mistik Islam (*Islamic mysticism*) adalah aspek esoteris ajaran keagamaan. Tujuan tasawuf adalah membersihkan diri dari perilaku buruk (*takhalli*) dan menghiasinya dengan akhlak mulia (*tahalli*) agar tersingkap penghalang antara manusia dengan Allah (*Tajalli*)⁵¹

2. Sumber Data

Dalam rangka memperoleh kualitas penelitian yang ilmiah dan objektif, sumber data primer yang digunakan untuk meneliti pemikiran ekonomi sufistik Al-Ghazali adalah kitab-kitab karya al-Ghazali sendiri, terutama kitab *Ihyā' 'Ulūmuddin*. Ditunjang dengan sumber data sekunder berupa kitab, buku, jurnal, tulisan dan literatur yang berhubungan dengan tema kajian ini.

3. Fokus Penelitian

⁵⁰Drs Atang Abd Hakim, MA dan Dr Jaih Mubarak, *Metodologi Studi Islam*, Rosdakarya, Bandung, Cet ketujuh, 2004, h . 137

⁵¹ Prof Dr Suparman Syukur, *Studi Islam Transformatif, Pendekatan di Era kelahiran, perkembangan dan pemahaman kontekstual*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2015, h.301

Penelitian ini akan fokus mengkaji pemikiran ekonomi dan metode sufistik Al-Ghazali serta relevansinya dengan aktifitas di dunia bisnis kontemporer.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik dokumentasi digunakan dalam penelitian ini dengan cara mengumpulkan data yang lengkap, otentik dan bukan dari perkiraan. Dengan cara demikian sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan dan diverifikasi. Untuk penelitian kualitatif, tahap pengumpulan data langsung diikuti dengan tahap menuliskan, mengedit, mengklasifikasi, mereduksi dan menyajikannya.⁵² Jadi, ada tiga tahap yang berjalan secara simultan: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.⁵³

5. Teknik Analisis Data

Selanjutnya data dianalisis dengan pendekatan *Critical Discourse Analysis*,⁵⁴ (Analisis Wacana Kritis). Dalam analisis wacana kritis (AWK), teks bisa menjadi penyebab perubahan pengetahuan, kepercayaan, sikap dan nilai.⁵⁴ Tujuan akhir AWK adalah kemajuan ilmiah dan perubahan sosial serta politik. Idealnya, peneliti AWK diharapkan menjadi *agent of change* dan solider dengan mereka yang membutuhkan

⁵² Prof Dr. Noeng Muhajir, *Metodologi penelitian Kualitatif*, Penerbit Rake Sarasin, Yogyakarta, Cet III, 1991, h.51

⁵³ Matthew B.Milles & A Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis, A sourcebook of New Methods*, Sage Publication, California, 1985, p. 21-22

⁵⁴Dr. Haryatmoko, *Critical Discourse Analysis (Analisis Wacana Kritis), Landasan Teori, Metodologi dan Penerapan*. RajaGarfindo Persada, Jakarta, 2016. H. 9

perubahan. Memang ada hubungan antara hasil analisis dengan perubahan karena data bisa menjadi motivasi.⁵⁵

Metode AWK ini berbeda dari hermeneutika fenomenologis eksistensial karena menolak adanya otonomisasi teks yang mengabaikan produktor dengan cakrawalanya. Karena itu, perlu dianalisis pula hubungan dengan luar teks yang meliputi hubungan dengan peristiwa sosial dan hubungan antara teks dan teks lain atau sering disebut intertekstualitas. Dengan demikian AWK berfungsi sebagai instrumen untuk meningkatkan kesadaran dan menunjukkan masyarakat ke arah perubahan yang lebih adil. Untuk tujuan itu, perlu memeriksa tiga unsur proses pemaknaan, yaitu produktor, mediator dan reseptor. Produktor adalah yang memproduksi teks, yaitu pengarang atau penulis. Mediator adalah teks itu sendiri, sedangkan yang dimaksud reseptor adalah masalah penerimaan teks yang terkait dengan penafsiran pembaca.⁵⁶

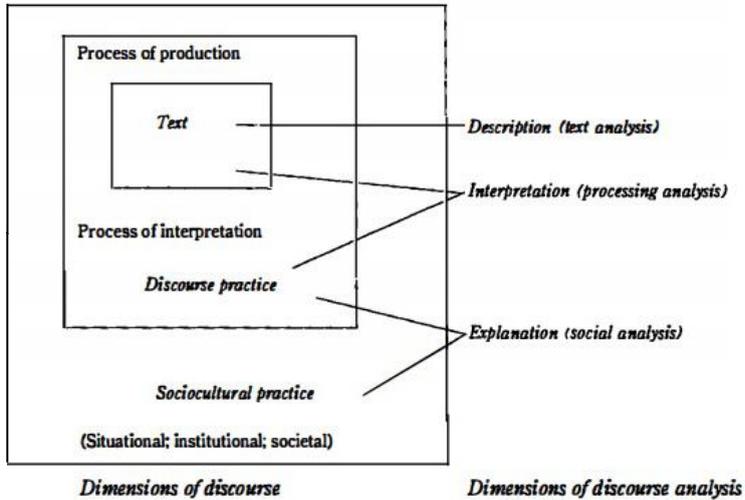
Menurut Fairclough, AWK harus memperhatikan tiga dimensinya: teks, praktek diskursif dan praksis sosial. Dalam dimensi ini, sudah mulai masuk pemahaman intertekstual, peristiwa sosial di mana kelihatan bahwa teks dibentuk oleh dan membentuk praksis sosial. Model tiga dimensi AWK digambarkan Fairclough seperti di bawah ini.⁵⁷

⁵⁵ Dr. Haryatmoko, *Critical Discourse*, h. 17

⁵⁶ Dr. Haryatmoko, *Critical Discourse*, h. 18-19

⁵⁷ Norman Fairclough, *Critical discourse Analysis*, The Critical Study of Language, 1995, p. 98

DISCOURSE AND SOCIOCULTURAL CHANGE



F. Sistematika Pembahasan

Pembahasan yang sistematis mensyaratkan alur pemikiran yang terarah dan mudah dipahami dari awal sampai akhir. Karena itu, pembagian bab menjadi enam bahasan dimaksudkan untuk membentuk suatu sistematika pembahasan yang linier dan saling berkait satu sama lain secara logis, utuh dan padu. Pembahasan yang hendak diselesaikan dalam penelitian ini akan disusun dalam enam bab yang terkait antara satu dengan lainnya, sehingga alur pola pikir yang ditampilkan merupakan kesatuan yang saling mendukung

Bab pertama pendahuluan, berisi latar belakang masalah, rumusan masalah pokok, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan. Bab ini ditampilkan di awal karena menjadi dasar dan pusingan kajian

berikutnya, selain merupakan bentuk pertanggungjawaban akademis.

Bab kedua membahas perspektif teori. Dijelaskan pengertian Bisnis sufistik yang merupakan gabungan dari istilah “bisnis” dan “sufistik”. Selanjutnya menjelaskan *Critical Discourse Analysis* (Analisis Wacana Kritis) sebagai sebuah pendekatan.

Bab ketiga membicarakan biografi al-Ghazali, mulai dari latar belakang kehidupan dan riwayat hidup dan karya-karyanya, serta landasan pemikiran ekonomi Al-Ghazali

Bab keempat, membahas konsep bisnis sufistik al-Ghazali. Dalam bab ini akan ditemukan 3 nilai-nilai inti (*core values*) yang melahirkan 19 karakteristik mulia bagi para pengusaha dan pelaku bisnis. Juga dijelaskan tujuan dan urgensi dari bisnis sufistik.

Bab kelima akan membahas metode sufistik dan implementasinya dalam dunia bisnis. Bab ini akan berisi uraian 6 metode sufistik yang akan mengantarkan seseorang meraih kehidupan seimbang dan harmonis. Menjadi Spiritualis sekaligus pebisnis yang menjalani pekerjaan sebagai sebuah panggilan (*calling*), bahkan kewajiban.

Bab keenam Penutup merupakan bab akhir, yang berisi kesimpulan dan saran.

BAB II

PERSPEKTIF TEORI

Bab ini akan menjelaskan beberapa pengertian Bisnis dan Sufistik dalam perspektif teori, sehingga akan diperoleh pemahaman yang benar terkait tema kajian yang dibahas. Selanjutnya menjelaskan tiga jenis modal yang dibutuhkan untuk menghasilkan keuntungan dalam menjalankan bisnis, yaitu modal materiil, modal sosial dan modal spiritual.

A. Bisnis

1. Pengertian Bisnis

Secara bahasa, bisnis mempunyai beberapa arti, di antaranya adalah usaha, perdagangan, toko, perusahaan, tugas, urusan, hak,⁵⁸ usaha dagang, usaha komersial dalam dunia perdagangan atau bidang usaha.⁵⁹ Dengan pengertian demikian, bisnis sebagai aktifitas merupakan kegiatan ekonomi yang sederhana dilakukan dengan cara jual-beli atau pertukaran barang dan jasa menyangkut individu-individu tertentu. Sementara sebagai entitas, bisnis telah menjadi sebuah sistem yang berkait dan berkelindan antara satu bagian dengan bagian lainnya.

Secara terminologis, ada beberapa definisi mengenai bisnis. Menurut Hughes dan Kapoor, bisnis adalah suatu kegiatan usaha

⁵⁸ Lihat Peter Salim, *The Contemporary English-Indonesia* (Jakarta, Modern English Press, 1991, h. 265

⁵⁹ *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka, 1989, h. 121

individu yang terorganisasi untuk menghasilkan keuntungan.⁶⁰ Griffin dan Ebert (1996) mengartikan bisnis sebagai kegiatan menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen. Kegiatan tersebut bisa dilakukan oleh perusahaan atau organisasi maupun perorangan⁶¹.

Quraish Shihab dalam bukunya *Bisnis Sukses Dunia Akhirat* menyebutkan bahwa kata bisnis masuk ke dalam perbendaharaan bahasa Indonesia dari bahasa Inggris, yang antara lain diartikan sebagai *buying and selling; commerce; trade*. Bisnis adalah interaksi antara dua pihak dalam bentuk tertentu guna mendapat manfaat dan karena interaksi tersebut mengandung resiko, maka dibutuhkan manajemen yang baik untuk mengurangi kemungkinan resiko itu.⁶²

Dalam bahasa arab, atau istilah agama, interaksi tersebut dinamai *mu'āmalah*. Dalam literatur agama, khususnya yang berkaitan dengan hukum, ditemukan aneka bahasan yang biasanya dikelompokkan pada apa yang dinamai fikih ibadah dan fikih muamalah. Fikih ibadah mencakup shalat, puasa, zakat, haji, dan hal-hal yang berkaitan dengan ibadah lainnya. Diluar aspek ibadah dimasukkan ke dalam kelompok fikih muamalah, termasuk di dalamnya *kitab al-buyū'* yang membahas tentang hukum jual beli atau bisnis.

⁶⁰ H Buchari Alma, *Pengantar bisnis*, CV Alfabeta, Bandung, 1997, h. 16

⁶¹ R Lukman Fauroni, *Etika Bisnis dalam Al-Qur'an*, Pustaka Pesantren, Yogyakarta, 2006, h. 30

⁶² Quraish Shihab, *Bisnis sukses dunia akhirat*, Lentera hati, Tangerang, 2011, h. 6

Robert T Kiyosaki dalam bukunya *Rich Dad's Guide to Investing* membahas empat macam orang yang diketemukan di dunia bisnis yang disebutnya *cashflow quadrant*. Mereka adalah: E-S-B-I. E mewakili *employee* (karyawan), S mewakili *self-employed* atau *small business* (pekerja lepas atau bisnis kecil), B mewakili *business owner* atau pemilik bisnis, I mewakili investor.⁶³



Menurut Robert Kiyosaki, seseorang yang ingin mencapai kebebasan finansial harus masuk kuadran B atau I. Selain *financial freedom*, mereka juga memiliki waktu luang yang banyak (*time freedom*) karena mereka memperkerjakan orang-orang dari kuadran E dan S untuk menjalankan dan mengelola bisnis mereka.

A.2. Bisnis dalam Al-Qur'an

Kalimat bisnis dalam Al-Qur'an disebut dalam term yang berbeda, yaitu *tijārah*, *bay'* dan *syīra'*. Kata *al-Tijārah* adalah *maṣḍar* dari kata kerja (تجر- يتجر- تجرا و تجارة) yang berarti (باع dan شرى) yaitu menjual dan membeli. Bisnis dengan memakai kata *al-Tijārah* (perdagangan) terdapat pada delapan

⁶³Robert T. Kiyosaki, *Rich Dad's Guide to Investing*, Gramedia, Jakarta, 2020, h. xxiii

ayat yang tersebar pada tujuh surat. QS. Al-Baqarah: 16 dan 22; QS. An-Nisā': 29; QS. At-Taubah: 24; QS. Annūr: 37; QS. Al-Fāthir: 29; QS. Al-Shāf: 10, 11; QS. Al-Jumū'ah: 11.

Bisnis disebut juga *tijārah* karena mempunyai kesamaan tujuan yakni mencari keuntungan. Tijarah dalam kamus al-Ta'rifāt berarti

عبارة عن شراء شيء لبيع بالربح

Ungkapan tentang membeli sesuatu untuk dijual dan mendapatkan laba. Jadi, tijarah yang dimaksud di sini adalah kegiatan jual beli untuk mendapatkan laba.⁶⁴

Adapun bisnis dengan memakai kata *bay'* (jual-beli) terdapat pada lima ayat, yakni QS. Al-Baqarah: 245, 275; QS. Al-Taubah: 111; QS. Ibrahim: 31; QS. Al-Jumuh: 9.⁶⁵

Dalam Islam tuntutan bekerja adalah suatu keniscayaan bagi setiap Muslim agar kebutuhan hidupnya dapat terpenuhi. Al-Ghazali menilai bahwa dunia ini merupakan tempat untuk berusaha. Tidaklah cukup mengejar akhirat tanpa mencari bekal penghidupan sebagai jalan dan penolong menuju ke akhirat. Dunia adalah kebun akhirat dan tangga naik ke akhirat.⁶⁶ Perhatian dan dorongan kitab suci al-Qur'an kepada umat Islam untuk mencari harta juga dapat terlihat, antara lain pada:

1. Jumlah kata *māl* (harta) diulang 85 kali

⁶⁴ Dr. H Sulaiman Jajuli, M.E.I, *Ekonomi dalam al-Qur'an*, Sleman, Deepublish, 2017, h. 244

⁶⁵ Abdul Aziz, M. Ag., *Etika Bisnis Perspektif Islam*, Alfabeta, Bandung, 2013, h. 101-106.

⁶⁶ Al-Ghazali, *Ihya ulumuddin*, maktabah al-Iman, h 88

2. “Harta yang banyak” disebut *al-khair* yang secara harfiah berarti baik (QS. Al-Baqarah:180), atau perintah mencari *fadl* yang secara harfiah berarti *kelebihan*, bukan sekedar kecukupan (QS. Al-Jumuah: 9-10), serta penamaan harta dan anak-anak sebagai *zīnat al-hayāt al-dunyā* atau hiasan kehidupan dunia (QS. Al-Kahfi:46)
3. Harta disebut sebagai *qiyāman li an-nās* atau pokok kehidupan manusia (QS. An-Nisā’: 5)
4. Perintah mengembangkan harta anak yatim sehingga keuntungannya dapat membiayai hidup mereka (QS. An-Nisā’: 5)
5. Perintah menulis semua transaksi bisnis dan utang piutang meskipun sedikit—agar tidak terjadi sengketa (QS. Al-Baqarah: 282)
6. Secara naluri manusia mencintai harta (QS. Ali Imran: 4).
7. Manusia bertugas memakmurkan bumi (QS. Hūd: 61), dan tugas itu tidak mungkin terlaksana tanpa harta.⁶⁷

Jadi, Islam bukanlah agama yang anti kapitalis, tetapi memberikan pondasi filosofis agar dalam menjalankan bisnis tetap menjaga nilai-nilai etika dan moralitas. Karena itu, Al-Ghazali dalam masalah produksi mengatakan bahwa kegiatan bisnis adalah bagian dari kewajiban sosial (*farḍ al-kifāyah*).

⁶⁷ Quraish Syihab, *Bisnis Sukses Dunia Akhirat*, Lentera Hati, Tangerang, 2011, h. 7

Karena sesungguhnya jika produksi dan perdagangan ditinggalkan, kehidupan manusia akan rusak.⁶⁸

Untuk menunjukkan pentingnya aktifitas bisnis, Al-Ghazali menukil pesan Lukman al-Hakim kepada anaknya. ”Wahai putraku, kayakan dirimu dengan bekerja yang halal. Sebab, siapa yang fakir ia akan tertimpa tiga hal: Tipis agamanya, lemah akalunya dan hilang wibawanya. Yang lebih berat dari ketiga hal tersebut adalah mendapatkan penghinaan dari manusia”⁶⁹.

Pandangan al-Ghazali ini mempunyai kesamaan dengan pakar ekonomi Islam lain, Muhammad Hasan al-Syaibāni, yang menegaskan bahwa bekerja atau mencari harta (*ṭalab al-kasb*) adalah kewajiban (*fariḍah*),⁷⁰ sebagaimana kewajiban mencari ilmu. Hal ini karena, menurutnya, kegiatan ekonomi tersebut dapat membantu seseorang menuju ketaatan dan dekat kepada Allah. Sebab perintah menjalankan shalat tidak mungkin terlaksana tanpa bersuci dengan menggunakan air. Juga membutuhkan pakaian untuk menutup aurat. Air, pakaian dan yang lainnya hanya mungkin didapatkan dengan bekerja. Karena itu bekerja menjadi sebab terlaksananya ibadah dan ketaatan.⁷¹

Dalam banyak riwayat, para Rasul digambarkan sebagai pribadi yang aktif bekerja dengan profesi masing-masing. Nabi Adam dikenal sebagai peternak dan petani andal. Pada

⁶⁸ Al-Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, Tahrij Al Imam Al Hafidz Al 'Iraqi, jilid 2, Maktabah A l-Iman, manshuroh, 1996, h. 121

⁶⁹ Al-Ghazali, *Ihya* jilid 2, h.91

⁷⁰ Muhammad bin Hasan al-Syaibani, *Al-Iktisab fi al-Rizki al-Mustathab*, Tahqiq Mahmud 'Arnus, Darul Kutub Al-Ilmiyah, Beirut, Lebanon, h. 42

⁷¹ Al-Syaibani, *Al-Iktisab fi al-Rizki al-Mustathab*, Tahqiq Mahmud 'Arnus, Darul Kutub Al-Ilmiyah, Beirut, Lebanon, h. 38

zamannya sudah dikenal cara bercocok tanam dan pengairan yang baik, termasuk beternak hewan piaraan. Kisah kurban dua putranya, Qabil dan Habil, menunjukkan hal ini (QS. 4: 27-29). Nabi Nuh mampu membuat kapal yang memiliki 3 lantai, panjang 200 meter, lebar 70 meter, dan tinggi 25 meter. Nabi Shalih sangat mahir dalam ilmu pahat. Bahkan jejak peradaban umatnya, kaum ‘Aad, masih ada di kota tua *al-‘Ulā* dan *Madā’in Ṣālih*, 30 Km dari Kota Madinah al-Munawwarah. (QS.7:74). Nabi Yusuf menjadi menteri keuangan Mesir (QS. 12:55-56)

Nabi Daud bahkan namanya disebut oleh Nabi “selalu makan dari hasil usahanya sendiri” (HR. Bukhari). Memang selain penggembala, nabi Daud diberi Allah kemampuan untuk menguasai teknologi pengolahan besi. Beliau pernah mendapatkan pesanan 360 baju besi dengan total nilai transaksi 360.000 dirham. Dari hasil penjualan tersebut, sepertiganya disedekahkan kepada fakir miskin dan sepertiganya dialokasikan untuk kepentingan pengikutnya.

Selain Nabi Daud, Nabi Ibrahim juga pedagang baju. Nabi Muhammad saw. Bersabda, “Bekerjalah kalian dengan menjual pakaian, sebab bapak kalian dulu juga seorang penjual pakaian”. Nabi Sulaiman dikenal ahli dibidang konstruksi bangunan. Nabi Musa menjadi pengrajin kain tenun, Nabi Zakaria berprofesi sebagai pengrajin kayu (HR. Muslim). Begitu juga Nabi Isa. Adapun Nabi Muhammad sejak kecil menjadi penggembala kambing, kemudian tumbuh menjadi pedagang sukses. Beliau

bersabda, ”sesungguhnya Allah menyukai seorang mukmin yang mempunyai keahlian praktis” (HR. Thabrani).⁷²

B. Pengertian Sufistik

Dalam pemikiran Barat, sufistik sering dipadankan dengan kata spiritualitas. Spiritualitas berasal dari kata *spirituality*, yang merupakan turunan dari kata sifat spiritual. Kata bendanya adalah *spirit*, diambil dari kata latin spiritus yang artinya “bernafas”. Ada beberapa arti *spirit*: ”prinsip yang menghidupkan atau vital sehingga menghidupkan organisme fisik”, “makhluk supernatural ”kecerdasan atau bagian bukan materiil dari orang”. Dalam bentuk kata sifat spiritual mengandung arti “yang berhubungan dengan spirit”, “yang berhubungan dengan yang suci”, “yang berhubungan dengan makhluk supernatural”. Istilah spiritualitas ini dalam Bahasa Arab disebut *ruhāniyyah* dan dalam bahasa Persia disebut *ma’nawiyyah*.⁷³

Istilah sufistik hanya dikenal dalam khasanah Islam. Di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata sufistik adalah: Bersifat atau beraliran sufi, berkaitan dengan ilmu tasawuf. Dengan demikian, yang dimaksud dengan sufistik adalah semua hal yang berhubungan dengan ilmu tasawuf, baik sifat maupun pemikiran, yang bertujuan untuk mendekatkan diri (*taqarrub*) kepada Allah dengan menggunakan pendekatan hati.

⁷² Abdul Wadud Kasyful Humam, *Jejak Bisnis Sahabat Rasul*, h, 13-15,

⁷³ Sanerya Hendrawan, Ph. D, *Spiritual Management*, h. 18

Pada masa Nabi dan periode *Ṣahabat* sampai *Ṭabiʿīn*, istilah tasawuf belum dikenal. Istilah tasawuf baru dikenal pada pertengahan abad II Hijriyah, dan dipakai pertama kali oleh Abu Hasyim al-Kufy (w. 250 H) dengan meletakkan *al-Ṣūfī* di belakang namanya.⁷⁴

Secara etimologis, para ahli berselisih tentang asal kata tasawuf. Para ahli ada yang menyebut berasal dari kata “*ṣuffah*”, artinya teras masjid Nabi yang ditempati sahabat di Madinah. Ada juga yang mengatakan berasal dari kata “*Ṣafa*” artinya bersih atau jernih, ada juga pendapat yang menyebutkan dari bahasa Yunani “*theosofi*”, artinya ilmu ketuhanan.⁷⁵ H.A.R Gibb memilih tasawuf berasal dari kata *Ṣūf* (bulu domba), dan orang yang berpakaian bulu domba disebut “*mutaṣawwif*”, perilakunya disebut *tasawuf*.⁷⁶ Sufisme terkait dengan urusan batin, bergerak dalam lingkup rasa, *esoteris*, (*ḥauq*) dan hati (*qalb*).

Meskipun tasawuf bergerak dalam wilayah hati atau urusan batin, tidak dibenarkan memisahkannya dengan syari’at agama Islam. Dalam kaitan ini, Abū Yazīd Al-Buṣṭami mengatakan:

“Apabila kamu sekalian melihat seseorang diberi karamah, sehingga ia mampu terbang di angkasa, maka jangan sekali-kali kamu tergiur dengannya, sehingga kamu melihat bagaimana keadaanya dalam menjalankan

⁷⁴ R.A. Nicholson, *Fi al-Tasawuf al-Islam wa Tarikhuh*, terjemahan Abu al-‘Ala Afifi, Kairo, Lajnah al-Ta’lif wa al-Tarjamah wa al-Nasyr, 1969, h. 112

⁷⁵ Prof Dr Amin Syukur, MA. dan Drs H. Masyharuddin, MA. *Intelektualisme Tasawuf, Studi Intelektualisme Tasawuf Al-Ghazali*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2012, h. 11

⁷⁶ H.A.R Gibb, *Islam dalam lintasan sejarah*, Jakarta, Bharata, 1964, h. 110

perintah dan meninggalkan larangan, serta bagaimana ia menjaga ketentuan-ketentuan yang ada”.⁷⁷

Secara umum, ilmu tasawuf bisa dibagi ke dalam dua kelompok, yakni *tasawuf ‘ilmi* atau *naẓarī*, yaitu tasawuf yang bersifat teoritis. Tercakup di dalamnya sejarah lahir tasawuf dan perkembangannya sehingga menjelma ilmu yang berdiri sendiri. Termasuk di dalamnya adalah teori-teori tasawuf yang dirumuskan secara sistematis dan filosofis.

Bagian kedua ialah *tasawuf ‘amali* atau *taṭbīqī*, yaitu tasawuf terapan yang bersifat praktis. Orang yang mengamalkan ajaran tasawuf ini akan mendapat keseimbangan dalam kehidupannya, antara material dan spiritual, dunia dan akhirat.⁷⁸ Hal ini selaras dengan pandangan Al-Ghazālī bahwa tasawuf bukan sekedar teori, tetapi juga bersifat praktis. Dalam kitab *Al-Munqiz min al-Dalāl*, ia menulis:

الصوفية وعلمتُ أن طريقتهم امتازت بعلم وعمل وكان حاصل علومهم قطع عقبات النفس والتنزّه عن أخلاقها المذمومة وصفاتها الخبيثة حتى يتوصل (بها) الى تخلية القلب عن غير الله (تعالى) وتخليته بذكر الله.

“Kelompok Sufistik. Aku mengetahui bahwa sesungguhnya metode yang mereka gunakan hanya dapat menjadi sempurna dengan ilmu dan amal. Ilmu berguna untuk memutus dorongan nafsu dengan menjauhi perilaku tercela dan sifat-sifat yang buruk hingga sampai pada pengosongan

⁷⁷Al-Qusyairi, *ar-Risalah al-Qusyairiyah*, Mesir, Bab al-Halabi, 1940, h.15

⁷⁸Prof Dr Amin Syukur, MA. dan Drs H. Masyharuddin, MA. *Intelektualisme Tasawuf, Studi Intelektualisme Tasawuf Al-Ghazali*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2012, h. 43

hati (*Takhallī*) dari selain Allah dan menghiasinya (*Tahallī*) dengan selalu mengingat Allah.⁷⁹

Sementara dalam kitab *Ayyuhal Walad*, Al-Ghazālī mengenalkan arti tasawuf dengan definisi yang sederhana.⁸⁰

ثم اعلم أن التصوف له خصلتان الاستقامة مع الله تعالى والسكون عن الخلق، فمن استقام مع الله عز وجل وأحسن خلقه بالناس وعاملهم بالحلم فهو صوفي

“Ketahuilah sesungguhnya tasawuf meliputi dua hal. yaitu *istiqamah* bersama Allah dan *sukun* (tenang) menghadapi makhluk. Maka barangsiapa yang *istiqamah* bersama Allah Swt dan memperbaiki akhlaknya terhadap manusia, dan memperlakukan mereka dengan penuh kesabaran dan toleransi, maka ia adalah seorang sufi,”

Jelaslah bahwa menjadi sufi tidak harus meninggalkan aktivitas keseharian. Hal ini karena tujuan tasawuf adalah membersihkan diri dari perilaku buruk (*takhallī*) dan menghiasinya dengan akhlak mulia (*tahallī*) agar tersingkap penghalang antara manusia dengan Allah (*Tajallī*).⁸¹

Berdasarkan pengertian kata bisnis dan sufistik yang telah dijelaskan di atas, maka Bisnis Sufistik yang dimaksud di sini adalah konsep dan praktek bisnis yang dijalankan dengan menerapkan nilai-nilai tasawuf.

Meskipun terdapat perbedaan pada tataran filosofis, Bisnis Sufistik ini di beberapa literatur juga diistilahkan dengan sebutan

⁷⁹Al-Ghazali, *Al-Munqid min al-Dlalal*, h. 100

⁸⁰Al-Ghazali, *Ayyuhal Walad*, [Singapura-Jeddah-Indonesia, Al-Haramain: 2005], halaman 15. bandingkan dengan Samudera pemikiran Al-Ghazali, buku kedua, *Pustaka sufi*, Yogyakarta, 2002, h. 211

⁸¹ Prof Dr Suparman Syukur, *Studi Islam Transformatif*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2015, h.301

The Corporate Mystic atau *Spiritual Capital*. Yang dimaksud *The Corporate Mystic* atau Mistikus Korporat adalah individu-individu yang bekerja dengan kejujuran, digerakkan oleh visi dan membangun potensi komunitasnya. Para Mistikus Korporat yang sejati menjalani kehidupan yang berasaskan spiritualitas. Mereka terjun ke dunia bisnis karena menuruti kata hati dan jiwa mereka, disamping untuk memenuhi kebutuhan dompetnya. Mereka menekuni dunia bisnis untuk menopang hati dan jiwa orang-orang yang bekerja dengan mereka.⁸²

Sementara *Spiritual Capital* (SC) adalah sebuah paradigma baru yang mengubah pola pikir mengenai pondasi filosofis dan praktek bisnis. SC mengajukan kemungkinan mendapatkan keuntungan dengan menjalankan aktifitas bisnis dalam konteks makna dan nilai yang lebih luas. Kekayaan materi bukanlah tujuan SC, melainkan kekayaan jiwa dan pada kesejahteraan umat manusia secara umum.⁸³

C. Modal Spiritual

Setiap bisnis membutuhkan modal. Yang paling dikenal dalam masyarakat kapitalis saat ini adalah modal materiil berupa uang dan segala sesuatu yang bisa dibeli dengan uang. Selain modal materiil, ada juga modal sosial dan modal spiritual. Masing-masing modal itu terkait dengan salah satu dari tiga kecerdasan

⁸²Lihat Gay Hendricks, Ph.D & Kade Ludeman, Ph. D, *The Corporate Mystic, Sukses Berbisnis dengan Hati*, Mizan Pustaka, Bandung, cet III, 2003, h. xxix

⁸³Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital, memberdayakan SQ di dunia Bisnis*, Mizan, bandung, 2005, h. 51

utama manusia: kecerdasan rasional (IQ), kecerdasan emosional (EQ), dan kecerdasan spiritual (SQ).

Modal	Kecerdasan
Modal materiil	IQ : Kkecerdasan rasional
Modal sosial	EQ: Kecerdasan emosional
Modal spiritual	SQ: Kecerdasan spiritual

Modal sosial adalah kekayaan yang membuat komunitas dan organisasi berfungsi secara efektif demi kepentingan bersama. Francis Fukuyama mendefinisikan modal sosial sebagai kemampuan orang untuk bekerjasama demi tujuan-tujuan bersama dalam kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi. Ia berpendapat bahwa modal sosial adalah kemampuan yang muncul dari kepercayaan dan nilai-nilai etik yang dimiliki bersama. Modal sosial tercermin dalam jenis-jenis hubungan yang terbangun dalam keluarga, komunitas dan organisasi. Penghimpunan modal sosial bergantung sebagian besar pada tingkat kecerdasan emosional yang mampu diterapkan dalam hubungan sosial. EQ adalah kecerdasan yang dipakai untuk merasakan apa yang dialami orang lain.⁸⁴

Sebetulnya teori *social capital* pertama kali dikenalkan oleh Pierre Bourdieu. Tahun 1970 ia menulis teori *social capital* dalam bahasa Perancis dengan Judul '*le Capital Social:Notes*'. Setelah James S. Coleman mempublikasikan topik yang sama dalam

⁸⁴ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital, Memberdayakan SQ di dunia Bisnis*, Mizan, bandung, 2005, h. 26-27

jurnal *American Journal of Sociology* dengan judul “*Social Capital in the creation of Human Capital*” pada tahun 1983, barulah diikuti para intelektual lainnya. Sebagai peletak konsep *social capital*, Bourdieu memberikan definisi *social capital* sebagai “agregat” sumber daya aktual ataupun potensial yang diikat untuk mewujudkan jaringan yang awet (*durable*) sehingga menginstitutionalkan relasi persahabatan (*acquaintance*) yang saling menguntungkan. Melalui pemaknaan tersebut, Bourdieu berkeyakinan bahwa jaringan sosial (*social network*) tidaklah alami, tetapi dibentuk melalui strategi investasi yang berorientasi kepada kelembagaan hubungan kelompok (*group relation*) yang dapat dipakai untuk meraih keuntungan (*benefit*).⁸⁵

Sementara itu, modal spiritual (*spiritual capital* atau disingkat SC) menambahkan dimensi makna-bersama, nilai-nilai bersama serta tujuan utama. SC menjawab keprihatinan kita tentang apa arti menjadi manusia. SC adalah kepedulian puncak yang sejati, yang dikembangkan dan dirasakan bersama, sebagai perekat nyata dalam masyarakat.

Kecerdasan spiritual mendorong transformasi kehidupan individu untuk melakukan transendensi secara kreatif dan membantu menjawab pertanyaan-pertanyaan eksistensial, apa makna kehidupan? Mengapa saya terlahir ke dunia ini? Untuk apa saya di dunia ini? Mengapa saya harus mati? Pendek kata, membantu menemukan makna, nilai, dan tujuan dalam hidup. Kecerdasan Spiritual dibutuhkan pada saat-saat krisis, manakala

⁸⁵ Djoko Santoso, *GusJiGang Dalam Praktek Bisnis*, Salatiga, Satya Wacana University Press, 2016, h. 82-83

sikap-sikap kita yang sudah menjadi kebiasaan terbukti gagal, dan diperlukan sesuatu yang baru dan kreatif.⁸⁶

Dalam Hadis disebutkan bahwa setiap anak dilahirkan dalam keadaan *fitrah*. Artinya, semua manusia terlahir dengan potensi kecerdasan spiritual tinggi. Namun, pengasuhan orang tua dan sistem pendidikan serta tekanan kerja dalam budaya kita yang mematikan potensi spiritual menurunkan kapasitas kita untuk menggunakan kecerdasan spiritual tersebut. Seseorang dengan kecerdasan spiritual tinggi menjalani kehidupan sebagai sebuah panggilan untuk melakukan sesuatu yang luhur dan agung, bahkan yang bersifat abadi dan eskatologis.⁸⁷

Menurut Danah Zohar, kecerdasan spiritual memiliki dua belas prinsip yang diambil dari ciri-ciri yang diidentifikasi oleh banyak literatur spiritual.⁸⁸ Inilah dua belas kriteria bagi seseorang atau suatu organisasi yang memiliki kecerdasan spiritual tinggi:

1. *Kesadaran diri*. Mengetahui apa yang diyakini dan mengetahui nilai serta hal apa yang sungguh-sungguh memotivasi. Kesadaran akan tujuan hidup yang paling dalam.
2. *Spontanitas*. Menghayati dan merespon momen dan semua yang dikandungnya
3. *Terbimbing oleh visi dan nilai*. Bertindak berdasarkan prinsip dan keyakinan yang dalam, dan hidup sesuai dengannya.
3. *Holisme* (kesadaran akan sistem, atau konektivitas).

⁸⁶ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital, Memberdayakan SQ di dunia Bisnis*, Mizan, Bandung, 2005, h. 133-134

⁸⁷ Sanerya hendrawan, *Spiritual managemen*, h. 60-61

⁸⁸ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital, Memberdayakan SQ di dunia Bisnis*, Mizan, Bandung, 2005, h. 135-136

Kesanggupan Untuk melihat pola-pola, hubungan-hubungan, dan keterkaitan-keterkaitan yang lebih luas. Kesadaran akan keterlibatan yang kuat.

5. *Kepedulian*. Sifat “ikut merasakan” dan empati yang dalam. Kerja-kerja bagi simpati universal.
6. *Menghargai keragaman*. Menghormati perbedaan orang lain dan situasi-situasi yang asing, dan tidak mencercanya.
7. *Mandiri*. Independen terhadap lingkungan. Kesanggupan untuk berbeda dan mempertahankan keyakinan sendiri.
8. *Kecenderungan untuk mengajukan pertanyaan fundamental: Mengapa?* Kebutuhan untuk memahami segala sesuatu, mengetahui intinya. Dasar untuk mengkritisi apa yang ada.
9. *Kemampuan untuk membingkai ulang*. Berpijak pada problem atau situasi yang ada untuk mencari gambaran lebih besar, konteks lebih luas.
10. *Teguh dalam kesulitan*. Kemampuan untuk menghadapi dan belajar dari kesalahan-kesalahan, untuk melihat problem-problem sebagai kesempatan
11. *Rendah hati*. Perasaan menjadi pemain dalam sebuah drama besar, mengetahui tempat yang sesungguhnya di dunia ini. Dasar bagi kritik-diri dan penilaian yang kritis.
12. *Rasa keterpanggilan*. “Terpanggil” untuk melayani sesuatu yang lebih besar

Cerdas secara spiritual ditandai oleh ciri-ciri di atas, tentu dengan gradasi dan kombinasi yang berbeda untuk setiap orang. Dampak kecerdasan ini pada kinerja organisasi belum

terekplorasi secara luas dan mendalam. Namun, tampaknya ada hubungan yang erat antara kecerdasan ini dan empat kualitas yang sangat diperlukan bagi eksistensi organisasi yang efektif dalam jangka panjang, yakni keunggulan (*excellence*), kecerdasan (*intelligence*), kearifan (*wisdom*), dan cinta (*love*). Singkatnya, dengan menggunakan kecerdasan spiritual ini dibangun modal spiritual (*Spiritual Capital*). Dari perspektif ini mudah untuk memahami bagaimana orang yang cerdas secara spiritual juga bisa lebih produktif dan lebih bagus kinerjanya.⁸⁹

⁸⁹Sanerya Hendrawan, *Spiritual Managemen*, h. 62

BAB III

BIOGRAFI AL-GHAZALI

DAN PEMIKIRANNYA TENTANG EKONOMI

Setiap orang memiliki tantangan masanya sendiri. Karena itu studi tentang tokoh berikut corak pemikirannya, tidak mungkin tanpa mengkaji latar belakang sosial historis di mana pemikiran tersebut muncul. Al-Ghazali hidup pada periode klasik dari sejarah Islam (650-1250 M), namun tidak lagi berada dalam masa kemajuan Islam pertama (650-1000 M), melainkan sudah masuk periode kemunduran atau disintegrasi (1000-1250 M) dari periode sejarah Islam.⁹⁰

Sebagaimana dikemukakan oleh para sejarawan bahwa masa Dinasti Abbāsiyah sering disebut dengan *The Golden Age*, yakni masa keemasan Islam. Puncaknya pada masa Hārūn Al-Rasyīd (170-190 H./786-809 M) dan anaknya, Al-Ma'mūn (198-218 H./813-833 M.). Karena dua Khalifah yang hebat itulah Abbasiyah menjadi dinasti paling terkenal dalam sejarah Islam.⁹¹Ekonomi pada masa dinasti Abbasiyah digerakkan oleh perdagangan, pertanian dan industri kecil. Perdagangan pada masa ini telah berlangsung sangat dinamis, bukan hanya hubungan dagang lokal tetapi telah

⁹⁰Drs Atang Abd Hakim, MA dan Dr Jaih Mubarak, *Metodologi Studi Islam*, Rosdakarya, Bandung, Cet ketujuh, 2004, h 144-145

⁹¹ Philip K. Hitti, *History of the Arab, from the earliest times to the present*, terj. R. Cecep Lukman Yasin, Serambi, Jakarta, 2006 hlm.369

terjalin hubungan dagang antara negara. Demikian juga dalam bidang pertanian telah dibangun berbagai fasilitas penunjang bagi pertanian, seperti irigasi dan kanal

Setelah berkuasa lebih kurang lima abad (750-1258 M), akhirnya Dinasti Abbasiyah mengalami masa kemunduran. Para khalifah sesudah Al-Ma'mūn, Al-Mu'taṣim dan Al-Mutawakkil lebih mementingkan hidup dalam kemewahan dan melupakan tugas sebagai pemimpin besar yang harus menegakkan dan menjaga kekuasaan. Mereka menjadi boneka para Amir dan Wazir dari Dinasti Buwaih (945-1055 M) dan Dinasti Saljuk (1037-1157 M).⁹² Kemunduran dan kelemahan tersebut terus berlangsung berpuluh-puluh tahun sebelum sebelum kelahiran Al-Ghazali hingga sampai masa kehancuran Bagdad di tangan Hulagu Khan, tahun 1258 M.⁹³

Menurut Montegomery Watt, kemunduran Abbasiyah disebabkan karena 3 faktor: 1). Lemahnya sistem kontrol dan kendali seiring makin luasnya wilayah kekuasaan, 2). Meningkatnya ketergantungan dinasti kepada tentara bayaran, dan 3). Buruknya sistem manajemen keuangan yang tidak efisien.⁹⁴

Dalam situasi bergejolak dan suasana yang demikian lahir Al-Ghazālī.

⁹² Dr. Yadi Janwari, MA., *Peradaban Ekonomi Islam*, h. 41

⁹³ Prof. Dr. H. M. Amin Syukur, MA, *Intelektualisme Tasawuf, Studi Intelektualisme Tasawuf Al-Ghazali*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, Cet 2, 2012, h.119

⁹⁴W. Montgomery Watt, *The Magesty that was Islam*, diindonesiakan oleh Hartono Hadikusumo, *Kejayaan Islam*, Yogyakarta, Tiara wacana, 1990, h. 165-166

A. Kehidupan Al-Ghazālī dan Karya-karyanya

Nama lengkapnya adalah Abū Hāmid Muhammad bin Muhammad bin Muhammad Al-Ghazālī lahir di Thus, Persia, 450 H/1058 M. Kota tempat kelahirannya adalah Ghazala sehingga ia terkenal dengan sebutan Al-Ghazālī. Kadang-kadang disebut Al-Ghazzālī (dengan dua z) yang dinisbahkan dengan profesi ayahnya yaitu seorang penenun dan penjual kain (*al-Ghazzāl*).⁹⁵ Meskipun hidup sederhana sebagai pengusaha kecil, ayahnya adalah seorang pecinta ilmu yang suka berkunjung dan berkhidmah kepada Ulama'. Ia senantiasa memohon kepada Allah agar dikaruniai anak-anak yang ahli ilmu dan ahli ibadah. Doa tersebut dikabulkan oleh Allah sehingga dua anak laki-lakinya menjadi ulama' besar pada zamannya. Namun sayang, ia tidak sempat menyaksikan terkabulnya doa dan harapannya tersebut karena ajal telah menjemputnya.⁹⁶

Sebelum meninggal, ia berwasiat kepada temannya seorang sufi untuk membesarkan dan mendidik kedua putranya seraya memberikan seluruh harta warisannya untuk keperluan tersebut.⁹⁷ Sampai usia dua puluh tahun, Al-Ghazālī tetap tinggal dan belajar di kota kelahirannya, Thus. Dia belajar ilmu fiqh secara

⁹⁵Prof. Dr. H . M. Amin Syukur, MA, *Intelektualisme Tasawuf, Studi Intelektualisme Tasawuf Al-Ghazali*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, Cet 2, 2012, h.126

⁹⁶ Abu Hamid Muhammad Al-Ghazali, *Miyskat al-Anwar wa ashafat al-Asrar*, Beirut: Alam al-Kutub, 1986, hlm. 17. Bandingkan Sulaiman Dunia, *Al-Haqiqah fi Nazhr Al-Ghazali*, Kairo, dar al-ma'arif, 1973, h. 18

⁹⁷ Imam al-Ghazali, *Misykat*, hlm. 17. Imam Al Ghazali, *Pembuka Pintu Hati*, Bandung: MQ Publishing, 2004, Cet. I

mendalam dari Ahmad bin Muhammad al-Razakāni. Kecuali itu, dia belajar ilmu tasawuf dari Yūsuf al-Nassāj, seorang sufi yang terkenal pada masa itu. Pada tahun 470 H. Al-Ghazālī pindah ke kota Jurjān untuk melanjutkan pelajarannya. Di sana ia belajar kepada Imam Abi Naṣr Al-Ismāīlī. Di sini ia mendalami bahasa Arab dan bahasa Persi.

Pada tahun 471 H. Al-Ghazālī berangkat menuju kota Naisabur melanjutkan kuliah di perguruan tinggi Nizamiyah. Di sini dia bertemu dan belajar dengan seorang ulama besar, sekaligus rektor, Abu al-Ma'ālī Dīyā'u Al-Dīn al-Juwainī yang lebih dikenal dengan Imam Al-Haramain. Menurut seorang komentator Al-Ghazālī bernama Zubaidī, Al-Ghazālī memperelajari berbagai ilmu pengetahuan dari Imam al-Haramain seperti ilmu fiqh, ilmu kalam, mantiq, retorika serta mendalami filsafat sehingga dia sanggup bertukar pikiran dengan segala aliran. Bahkan dia juga telah mulai mengarang buku-buku dalam berbagai bidang keilmuan.⁹⁸ Pada tahun 475 H. ketika al-Ghazālī memasuki usia 25 tahun, ia mulai meniti karir sebagai dosen pada Universitas Nizāmiyah Naisabur, di bawah bimbingan guru besarnya, Imam al-Haramain. Setelah Imam Al-Haramain meninggal, Perdana Menteri Nizām al-Mulūk menunjuk Al-Ghazālī untuk menduduki jabatan Rektor meski usianya saat itu baru 28 tahun.⁹⁹

⁹⁸Zubaidi, *Ifhat al-Sadat al-Muttaqin fi Syarh Ihya' ulum al-Din*, Jilid VII, tt, h. 1

⁹⁹ Sulaiman Dunia, *Al-haqiqah fi nazhr Al-Ghazali*, Kairo, dar al-ma'arif, 1973, h. 20

Selanjutnya atas undangan Perdana Menteri Nizām al-Mulūk, Al-Ghazālī pindah dan menetap di kota Mu'askar selama lima tahun. Al-Ghazālī diminta untuk memberikan kajian dua minggu sekali di hadapan para pejabat tinggi. Ia juga diangkat sebagai penasihat Perdana Menteri. Pada tahun 484, saat usianya 33 tahun, Perdana Menteri menunjuk Al-Ghazālī menjadi pimpinan Universitas Nizāmīyah Pusat di Kota Baghdad. Di sini ia banyak mendapatkan simpati dari para Mahasiswa untuk mengikuti kuliah-kuliahnya¹⁰⁰.

Dalam lingkup istana, Al-Ghazālī mendapatkan kedudukan yang terhormat. Seperti digambarkan oleh Najībullah,

"Sebagai seorang Imam yang agung dan terpelajar, pada tahun 1085 H. diundang untuk datang ke kantor kerajaan raja Mālik Syāh al-Saljūkiyah oleh Perdana Menteri yang agung dan terpelajar pula. Negarawan ini mengakui keahlian Al-Ghazālī, maka pada tahun 1090 M, ia diangkat menjadi profesor dalam ilmu hukum di Universitas Nizāmīyah Baghdad dan di sana Al-Ghazālī mengajar selama 4 tahun sambil mengarang".¹⁰¹

Dalam buku otobiografinya "*Al-Munqiz Min al-Dalal*": ia menjelaskan sendiri pengalamannya selama 4 tahun menjadi rektor. Ia aktif memberikan mata kuliah sembari mendalami pemikiran al-Farabi, Ibn Sina, Ibn Miskawaih, dan Ikhwan As-Syafa'. Penguasaannya terhadap filsafat terbukti dengan baik dalam karyanya, seperti; *al-Maqāsid al-Falsafah* dan *Tahāfut al*

¹⁰⁰ M.M. Sharif (ed)., *Muslim Thought its original and achievements*, (Pakistan; Lahore, 1951, h. 583-584

¹⁰¹ Najībullah, *Islamic Literature*, New TYork: Washington Square, 1963, h. 126

Falāsifah. Inilah masa yang paling produktif Al-Ghazali menghasilkan karya tulis.

Pengaruh Al-Ghazali di masa kekuasaan raja Mālik Syāh dan Perdana Menteri Nizām al-Mulūk sangat besar. Tidak ada satu kebijakn pun baik dalambidang agaman, pendidikan, budaya dan politik yang dapat diputuskan tanpa persetujuannya. Al-Ghazali merupakan penasihat penguasa Dinasti Saljuk.¹⁰²

Dalam puncak karir dan polularitasnya, Al-Ghazali justru dilanda keragu-raguan, skeptis, terhadap ilmu-ilmu yang dikuasainya. Keraguan ini dialami hampir dua bulan lamanya sebelum akhirnya sembuh dan sehat kembali. Hal ini terjadi, menurut penuturannya, semata-mata berkat cahaya-Nya yang telah dipancarkan ke dalam kalbunya.¹⁰³

Fase perjalanan hidup Al-Ghazali berikutnya adalah meninggalkan kota Baghdad. Dengan alasan untuk menunaikan ibadah haji di Mekkah, Al-Ghazali memperoleh ijin dari penguasa untuk keluar dari Baghdad, setelah membagi-bagikan hartanya, kecuali sedikit untuk bekal di perjalanan dan untuk nafkah istri serta anak-anaknya yang masih kecil.¹⁰⁴ Pertama ia menuju Syam/Siria dengan niat untuk berkhalwat di masjid Jami' kota Damaskus. Pada akhir tahun 488 H, dia mulai berkhalwat, menempuh hidup sebagai seorang fakir yang menghindari segala kesenangan duniawi dan menjauhkan diri dari kehidupan ramai dengan mengasingkan diri di menara

¹⁰²M.M. Sharif, h. 583-584. Bandingkan dengan Zainal Abidin Ahmad, *Riwayat Hidup Al-Ghazali*, Jakarta, Bulan Bintang, 1975., h. 40

¹⁰³ Al-Ghazali, *Al-Munqidz Min Dzalal*, h. 31

¹⁰⁴ Al-Ghazali, *Al-Munqidz Min Dzalal*, h. 74

masjid Jami' kota Damaskus yang dilakukan selama kurang lebih dua tahun lamanya. Pada akhir tahun 490 H. Al-Ghazali menuju kota Palestina untuk melakukan hal yang sama dengan mengambil tempat di masjid Umar dan monumen suci "The Dome of The Rock". Di sini ia berdo'a kepada Allah agar diberi petunjuk sebagaimana yang telah diberikan kepada para nabi zaman dahulu. Kemudian mengunjungi Hebron dan Yerusalem, tempat kelahiran para Nabi sejak Nabi Ibrahim hingga Nabi Isa as. dengan maksud untuk berziarah dan napak tilas para Nabi tersebut.

Selanjutnya, Al-Ghazali melanjutkan perjalanan spiritual menuju Kairo, Mesir yang merupakan pusat kedua bagi kemajuan keilmuan Islam setelah kota Baghdad. Dari Kairo ia melanjutkan pengembaraannya ke pelabuhan Iskandariyah. Ada niatnya hendak berangkat Maroko untuk memenuhi undangan muridnya, Muhammad Tumart (1087-1130) pendiri kerajaan Muwahhid di Afrika Utara dan Spanyol.¹⁰⁵ Namun niatnya di batalkan dengan alasan yang tidak diketahui. Akhirnya Al-Ghazali menuju Mekkah untuk menunaikan ibadah haji dan ziarah ke makam Rasulullah saw di Madinah. Setelah itu, ia kembali menjalankan kehidupan dan praktek sufinya di tanah suci hingga memperoleh pengalaman *Kasyf* dari Allah sebagaimana ia menuturkan¹⁰⁶:

¹⁰⁵ Harun Nasution, Teologi Islam, Jakarta, UI Press, 1988, h. 75

¹⁰⁶ Al-Ghazali, *Al-Munqiz Min Dalal*, h. 106

ودمت على ذلك مقدار عشر سنين ؛ وانكشفت لي في اثناء هذه الخلوات أمور لا يمكن احصاؤها واستقصاؤها ؛ والقدر الذي أذكره لينتفع به : أني علمت يقيناً أن الصوفية هم السالكون لطريق الله (تعالى) خاصة ، وأن سيرتهم أحسن السير ، وطريقهم أصوب الطرق ، وأخلاقهم أزكى الاخلاق . بل لو جمع عقل العقلاء ، وحكمة الحكماء ، وعلم الواقفين على اسرار الشرع من العلماء ، ليغيروا شيئاً من سيرهم وأخلاقهم ، ويبدلوه بما هو خير منه ، لم يجدوا اليه سبيلاً . فان جميع حركاتهم وسكناتهم ، في ظاهرهم وباطنهم ، مقتبسة من (نور) مشكاة النبوة ؛ وليس وراء نور النبوة على وجه الارض نور يستضاء به .

“Setelah melakukan perjalanan spiritual sekitar sepuluh tahun, di tengah-tengah khalwatku ini tersingkap beberapa perkara yang tidak mungkin bisa dihitung dan diselidiki Sekedar aku sebutkan agar dapat dipetik manfaatnya: Sesungguhnya aku mengetahui dengan yakin bahwa golongan Sufi adalah mereka yang menempuh jalan Allah secara khusus. Perjalanan hidup mereka merupakan perjalanan hidup yang terbaik, metode mereka merupakan metode yang paling benar, akhlak mereka merupakan akhlak yang paling bersih. Bahkan sekiranya akal para cendekia, kebijaksanaan para filosof, ilmu orang-orang yang mendalami rahasia-rahasia syariat yang terdiri dari para Ulama itu mengubah sedikit dari perjalanan hidup dan akhlak mereka lalu menggantinya dengan yang lebih baik, niscaya tidak akan bisa terlaksana. Sebab semua gerak-gerik mereka, lahir maupun batin, dipancarkan dari cahaya kenabian, dan tidak ada sinar di balik cahaya kenabian di dunia ini yang bisa dipakai untuk menerangi.”

Secara keseluruhan kehidupan dan praktek kesufian yang dijalani Al-Ghazali lewat pengembaraan spiritualnya sekurang-kurangnya selama sepuluh tahun (488-498). Jika merunut al-Ghazali, ia berada di Damaskus selama dua tahun maka delapan

tahun lamanya ia berada di kota-kota yang lain. Di Palestina tinggal selama satu tahun dan jika di Mesir selama dua tahun, maka paling tidak dia berada di tanah suci, Mekkah dan Madinah selama lima tahun. Dengan perhitungan ini maka pengakuan Al-Ghazali mendapatkan ilham *kasyf* setelah berada di tanah suci utamanya di bawah lindungan Ka'bah, kiranya mudah dipahami.

Bersamaan dengan munculnya dorongan untuk kembali hidup di tengah masyarakat, datang panggilan tugas dari Perdana Menteri Fakhr al-Muluk (putra Nizām al-Muluk) yang memintanya agar segera pulang ke Nisabur untuk memimpin Universitas Nizāmiyah. Pada tahun 499 H Al-Ghazali kembali memangku jabatan Rektor Universitas Nizamiyah Naisabur. Namun setelah Fakhr al-Mulūk dibunuh oleh kaki tangan Hasan Sabah seorang ekstrimis Syi'ah dari Dinasti Fatimiyah di Mesir, Al-Ghazali pada tahun 500 H. Mengundurkan diri dari jabatan tersebut dan kembali ke kota kelahirannya, Thus.¹⁰⁷

Al-Ghazali mendirikan *khanaqah* atau sejenis pesantren untuk para penuntut ilmu. Ia mengisi hari-harinya dengan memperhatikan al-Qur'an, bertemu dengan para sufi dan mengajar murid-muridnya. Pada hari Senin tanggal 14 Jumadi al-Akhir 505 H. *Hujatul Islam* Al-Ghazali menghadap ke hadirat Allah Swt di pangkuan adiknya, Ahmad al-Ghazali¹⁰⁸ dalam usia

¹⁰⁷ Prof. Dr. H . M. Amin Syukur, MA, *Intelektualisme Tasawuf, Studi Intelektualisme Tasawuf Al-Ghazali*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, Cet 2, 2012, h.137

¹⁰⁸ Sulaiman Dunia, h. 56

55 tahun Hijriyah atau 33 tahun menurut perhitungan tahun maschi.

Sebagai seorang pemikir dan penulis produktif, Al-Ghazali melahirkan banyak buku dan risalah mencakup berbagai disiplin ilmu, seperti Filsafat, Ilmu Kalam, Fiqh, Ushul Fiqh, Akhlak, tasawuf dan lain-lain. Dr. Badawi Thobanah dalam *muqadimah Ihyā 'Ulūm al-Dīn* menuliskan karya-karya Al-Ghazali berjumlah empat puluh tujuh buah. Semuanya dapat dikelompokkan sebagai berikut:

a. Kelompok Filsafat dan Ilmu Kalam

1. *Maqāshid al-Falāsifah*
2. *Tahafut al-Falasifah*
3. *Al-Iqtishād fi al-I'tiqād*
4. *Al-Muqiz min al-Dalal*
5. *Al-Maqṣad al-Asnā fi Ma'āni Asmā illah al-Ḥusnā*
6. *Faiṣal al-Tafriqah bain al-Islam wa al-Zindiqah*
7. *Al-Qiṣṭās al-Mustaqīm*
8. *Al-Mustadziri*
9. *Hujjah al-Haq*
10. *Mufāṣil al-Hilāf fi Uṣūl al-Dīn*
11. *Al-Muntahā fi 'ilmi al-Jidāl*
12. *Al-Maḥzun bihi 'ala gairi Ahlihi*
13. *Mihaq al-Nazar*
14. *Asrār al-'ilm al-Dīn*
15. *Al-Arba'in fi Uṣūl al-Dīn*
16. *Iljam al-Awwam fi 'Ilm al-Kalām*

17. *Al-Qaul al-Jamīl fī Raddi 'ala Man Ghayyar al-Injil*
18. *Mi'yār al-'Ilmi*
19. *Al-Intiṣār*
20. *Isbat al-Nazar*

b. Kelompok Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh

1. *Al-Basīṭ*
2. *Al-Wasīṭ*
3. *Al-Wajīz*
4. *Khulāṣah al-Mukhtaṣar*
5. *Al-Mankhul*
6. *Syifā' al-'Alīl fī al-Qiyās wa al-Ta'wīl*
7. *Al-Žarī'ah ilā Makārim al-Syarī'ah*

c. Kelompok Ilmu Akhlak dan Tasawuf

1. *Ihyā' 'Ulūm al-Dīn*
2. *Mizān al-'Amal*
3. *Kimiyā' al-Sa'ādah*
4. *Misykāt al-Anwār*
5. *Minhāj-'Ābidīn*
6. *Al-Durar al-Fākhirah fī Kasyfī 'Ulūm al-Akhīrah*
7. *Al-Anīs fī al-Wahdah*
8. *Al-Qurbah ilā Allah 'Azza wa Jalla*
9. *Akhlaqal-Abrār wa Najāt al-Asyrār*
10. *Bidāyat al-Hidāyah*
11. *Al-Mabādi wal al-Ḡāyah*

12. *Talbīs al-Iblīs*
13. *Naṣīhat al-Mulūk*
14. *Al-'Ulūm al-Ladūniyah*
15. *Al-Risālah al-Qudsiyyah*
16. *Al-Ma'khaz'*
17. *Al-Amālī*

d. Kelompok Ilmu Tafsir

1. *Yāqūt al-Ta'wil fī Tafsīr al-Tanzīl*
2. *Jawāhir al-Qur'ān*

Menurut Ibnu Khalikan, di antara karya-karya Al-Ghazali yang paling berbobot adalah "*Ihyā' 'Ulūm al-Dīn*". Beberapa bagian dari kitab tersebut telah diterjemahkan ke dalam berbagai bahasa. Demikian pula karyanya yang lain, misalnya "*Kimiyā' al-Sa'ādah*" telah diterjemahkan Homs dan al-Bany ke dalam bahasa Inggris. *Al-Munqiz min al-Ḍalāl* juga telah diterjemahkan ke dalam bahasa Prancis oleh Schoemoelder, juga kitab *Maqāshid al-Falāsifah* diterjemahkan ke dalam bahasa Latin oleh Gundisalvo dan Colynimus menerjemahkan *Tahāfut al-Falāsifah* ke dalam bahasa Latin pula.

Pendeknya, telah banyak kajian-kajian terhadap karya Al-Ghazali maupun pribadinya. Bahkan seorang orientalis Spanyol bernama Hernandes menyatakan bahwa terdapat kurang lebih empat puluh kajian yang membahas berbagai aspek pemikiran Al-Ghazali berikut pengaruhnya terhadap pemikiran Timur (Islam)

maupun Barat. Demikian pula banyak pengkaji Barat yang menyatakan kekagumannya terhadap pemikiran Al-Ghazali. Mac Donald misalnya, dalam bukunya yang dimuat dalam *Encyclopedia of Islam* mendiskripsikannya sebagai seorang pemikir yang orisinal yang pernah dilahirkan Islam paling besar.¹⁰⁹

B. Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali

Pemikiran seseorang merupakan produk budaya dan produk sejarah masanya. Begitu juga pendekatan Tasawuf yang dipilih Al-Ghazali di fase akhir hidupnya lahir dari interaksi dengan masa yang melingkupinya. Maka pengetahuan tentang kehidupan intelektual Al-Ghazali sangat diperlukan apabila kita hendak memahami perkembangan dan kejeniusan pemikiran Al-Ghazali. Hal ini karena di tengah pengkajiannya tentang realitas yang dihadapi, ia juga mengkaji dan menguasai aliran-aliran pemikiran yang berkembang pada masa itu, bahkan Al-Ghazali telah mengkritiknya secara mendasar. Dalam mendiskripsikan upaya manusia mencari kebenaran pada masanya, dia mengelompokkannya menjadi empat golongan, yaitu para teolog, para filosof, para penganut Syiah batuniyah dan para sufi

Setelah meneliti dan mempelajari keempat golongan dengan pola epistemologinya masing-masing, Al-Ghazali memilih jalan yang ditempuh para sufi. Karena itulah, sebagai seorang yang dikaruniai kepekaan dan ketajaman nurani, ia memberikan tawaran solusi terhadap berbagai persoalan

¹⁰⁹ MacDonald, "Al-Ghazali" dalam E.J Brill's, *First Encyclopedia of Islam*, Leiden-New York- Koln: E J Brill's, 1993, h. 146-149

keummatan. Sikapnya tersebut terefleksikan dalam karya monumental *Ihya' 'Ulūm al-Dīn* yang sarat dengan ajaran moral dan motivasi spiritual. Kenyataan bahwa sepanjang perjalanan hidupnya Al-Ghazali banyak melakukan lawatan ke berbagai negara Islam turut memberikan dorongan yang kuat kepadanya untuk memberikan pandangan dan jawaban atas persoalan yang muncul, tidak terkecuali kaitannya dengan persoalan ekonomi dan bisnis.

Al-Ghazali memberikan argumen keutamaan bekerja dengan mengutip ayat-ayat Al-Qur'an, Hadis Nabi dan *atsar* para sahabat.

1. Dalil keutamaan bekerja dari Al-Qur'an, di antaranya

وَجَعَلْنَا اللَّهْهَارَ مَعَاشًا ۝

“Dan Kami jadikan siang untuk mencari penghidupan” (QS. An-Naba: 11),

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشًا قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

“dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur” (QS. Al-A'raf: 10),

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفْضْتُمْ مِّنْ عَرْفُتُمْ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَأَذْكُرُوهُ كَمَا هَدَانَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ

“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu.” (QS. Al-Baqarah: 198),

وَأَحْزُونَ يُضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah”. (QS. Al-Muzammil: 20)

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al-Jumuah: 10).

Ayat-ayat di atas menunjukkan bahwa Islam mendorong umatnya untuk memiliki etos kerja dan motivasi mencari karunia Allah.

2. Dalil keutamaan bekerja dari Hadis Nabi, di antaranya,

مِنَ الذُّنُوبِ ذُنُوبٌ لَا يُكَفَّرُهَا إِلَّا اللَّهُ فِي طَلَبِ الْمَعِيشَةِ

”Diantara dosa-dosa ada yang tidak bisa dihapus kecuali dengan kesusahan dalam mencari nafkah.”

التَّاجِرُ الصُّدُقُ يُخْشَرُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَعَ الصُّدِّيقِينَ وَالشَّهَدَاءِ

“Seorang pedagang yang jujur akan dikumpulkan pada hari kiamat nanti bersama golongan Al-Shiddiqin dan orang-orang yang mati syahid” (HR. Turmuzi)

مَنْ طَلَبَ الدُّنْيَا حَلَالًا وَتَعَفَّفَ عَنِ الْمَسْأَلَةِ وَسَعِيَ عَلَى عِيَالِهِ وَتَعَطَّفَ عَلَى جَارِهِ لَقِيَ اللَّهَ وَوَجْهَهُ كَالْقَمَرِ لَيْلَةَ الْبَدْرِ

”Barang siapa yang mencari dunia dengan cara yang halal, demi menjaga diri dari meminta-minta, untuk mencukupi kebutuhan keluarga dan meringankan beban hidup tetangga,

maka ia akan bertemu Allah dengan wajah seperti bulan purnama.” (HR. Baihaqi)

وكان ﷺ جالسا مع أصحابه ذات يوم فنظروا إلى شاب ذي جلد وقوة وقد بكر يسعى فقالوا: ويح هذا، لو كان شبابه وجلده في سبيل الله، فقال ﷺ: «لَا تَقُولُوا هَذَا، فَإِنَّهُ إِنْ كَانَ يَسْعَى عَلَى نَفْسِهِ لِيَكْفِيهَا عَنِ الْمَسْأَلَةِ وَيُغْنِيهَا عَنِ النَّاسِ فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ. وَإِنْ كَانَ يَسْعَى عَلَى آبَوَيْنِ ضَعِيفَيْنِ أَوْ ذُرِّيَّةٍ ضِعَافٍ لِيُغْنِيَهُمْ وَيَكْفِيَهُمْ فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَإِنْ كَانَ يَسْعَى تَفَاخُرًا وَتَكَاثُرًا فَهُوَ فِي سَبِيلِ الشَّيْطَانِ

”Suatu hari Rasulullah sedang duduk bersama para Sahabatnya. Mereka melihat seorang pemuda yang kekar dan kuat. Ia pagi-pagi sekali pergi bekerja.. Mereka mengatakan, ”Alangkah baiknya orang ini, jika masa muda dan tubuh kekarnya digunakan fi sabilillah”. Maka Nabi berkata, ”Janganlah kalian berkata demikian. Karena jika ia bekerja untuk mencukupi kebutuhan dirinya sehingga tidak meminta kepada manusia, maka ia sudah fi sabilillah. Dan jika ia bekerja untuk kedua orang tuanya dan anak-anaknya yang lemah, untuk mencukupi dan memenuhi keperluan mereka, maka ia sudah fi sabilillah. Tetapi jika ia bekerja untuk membanggakan diri dan memperbanyak harta, maka ia berada di jalan setan.” (HR. Thabarani)

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْعَبْدَ يَتَّخِذُ الْمِهْنَةَ لِيَسْتَعْنِيَ بِهَا عَنِ النَّاسِ،
وَيُبْغِضُ الْعَبْدَ يَتَعَلَّمُ الْعِلْمَ يَتَّخِذُهُ مِهْنَةً

”Sesungguhnya Allah mencintai seorang hamba yang mengambil suatu pekerjaan, supaya cukup dan tidak membutuhkan bantuan. Manusia. Dan Allah membenci seorang hamba yang mencari ilmu demi tujuan mendapatkan pekerjaan ” (HR. Abu Mansurt Ad-Dailami)

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يُحِبُّ الْمُؤْمِنَ الْمُحْتَرِفَ

"Sesungguhnya Allah Swt mencintai orang mukmin yang berusaha" (HR. Thabarani)

أَحْلَ مَا أَكَلَ الرَّجُلُ مِنْ كَسْبِهِ وَكُلِّ بَيْعٍ مَبْرُورًا

"Yang lebih halal dari apa yang dimakan oleh seseorang, ialah hasil dari usahanya sendiri dan setiap jual beli yang baik." (HR. Ahmad)

أَحْلُ مَا أَكَلَ الْعَبْدُ كَسْبُ يَدِ الصَّانِعِ إِذَا نَصَحَ

"Yang lebih halal dari apa yang dimakan oleh seorang hamba, ialah usaha dari tangan pekerja apabila ia bekerja, dengan jujur." (HR. Ahmad)

عَلَيْكُمْ بِالتَّجَارَةِ فَإِنَّ فِيهَا تِسْعَةَ أَغْشَارِ الرِّزْقِ

"Berdaganglah kalian, karena di dalam perdagangan terdapat sembilan persepuluh pintu rezeki" (HR. Ibrahim Alharbi)

إِنِّي لَا أَعْلَمُ شَيْئًا يُقَرِّبُكُمْ مِنَ الْجَنَّةِ وَيُبْعِدُكُمْ مِنَ النَّارِ إِلَّا أَمَرْتُكُمْ بِهِ
وَإِنِّي لَا أَعْلَمُ شَيْئًا يُبْعِدُكُمْ مِنَ الْجَنَّةِ وَيُقَرِّبُكُمْ مِنَ النَّارِ إِلَّا نَهَيْتُكُمْ عَنْهُ،
وَإِنَّ الرُّوحَ الْأَمِينَ نَفْسٌ فِي رَوْعِي إِنْ نَفْسًا لَنْ تَمُوتَ حَتَّى تَسْتَوْفِيَ رِزْقَهَا وَإِنْ أَبْطَأَ عَنْهَا
فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَجْمِلُوا فِي الطَّلَبِ

"Sesungguhnya tidaklah aku mengetahui sesuatu yang akan mendekatkan kalian ke surga dan menjauhkan kalian dari neraka kecuali akan aku perintahkan kalian melakukannya. Dan sesungguhnya tidaklah aku mengetahui sesuatu yang akan menjauhkan kalian dari surga dan mendekatkan kalian ke neraka kecuali akan aku larang kalian terhadapnya. Dan sesungguhnya malaikat Jibril membisikkan dalam kesadaranku bahwa sesungguhnya seseorang tidak akan mati sampai diberikan jatah rezekinya, meskipun lambat. Maka

bertaqwalah kepada Allah dan perindahlah cara mencari rezeki” (HR.Ibnu Abi Ad-Dunya)

الأسواق مَوَائِدُ اللَّهِ تَعَالَى، فَمَنْ آتَاهَا أَصَابَ مِنْهَا

“Pasar itu adalah hidangan Allah, maka siapa yang datang ke pasar niscaya akan mendapatkan hidangan darinya”.

لَأَنْ يَأْخُذَ أَحَدُكُمْ حَبْلَهُ فَيَحْتَطِبَ عَلَى ظَهْرِهِ خَيْرٌ مِنْ أَنْ يَأْتِيَ رَجُلًا أَعْطَاهُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ
فَيَسْأَلُهُ أَعْطَاهُ أَوْ مَنَعَهُ:

“Sungguh jika salah seorang dari kalian mengambil tali lalu mencari kayu bakar yang dipanggul di atas punggungnya adalah lebih baik daripada mendatangi orang kaya untuk meminta-minta kepadanya, baik diberi atau ditolak” (HR.Bukhari dan Muslim)

مَنْ فَتَحَ عَلَى نَفْسِهِ بَابًا مِنَ السُّؤَالِ فَتَحَ اللَّهُ عَلَيْهِ سَبْعِينَ بَابًا مِنَ الْفَقْرِ

”Barangsiapa yang membuka atas dirinya satu pintu dari meminta, maka Allah membuka untuknya tujuh puluh pintu kefakiran” (HR. Tirmizi)

Semua dalil dari hadis nabi yang diajukan Al-Ghazali di atas, memberikan pondasi pemikiran dan keyakinan yang kuat bahwa Islam sangat mendorong umatnya untuk bekerja dan menjadi produktif.

3. Dalil keutamaan bekerja dari *atsar* atau riwayat para Sahabat
Telah berkata Luqman Al-Hakim kepada putranya,

يا بني: استغن بالكسب الحلال عن الفقر؛ فإنه ما افتقر أحد قط إلا أصابه ثلاث خصال رقة في دينه، وضعف في عقله، وذهاب مروءته، وأعظم من هذه الثلاث: استخفاف الناس به.

”Wahai putraku, jauhkan dirimu dari kefakiran dengan bekerja mencari rezeki yang halal. Siapa yang fakir ia akan tertimpa tiga hal: lemah agamanya, lemah akalunya dan hilang kewibawaannya. Dan yang lebih agung dari ketiganya adalah diremehkan oleh manusia.”

Umar bin Khatab berkata,

لا يقعد أحدكم عن طلب الرزق، يقول: اللهم ارزقني،
فقد علمتم أن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة.

”Janganlah salah seorang dari kalian hanya duduk-duduk tidak mau mencari rezeki dan hanya berdoa, ‘Ya Allah berikanlah aku rezeki’, karena kalian semua telah mengetahui bahwa langit tidak akan menurunkan hujan emas dan perak.”

Umar juga berkata, “tidak ada tempat yang lebih aku senang saat kematian datang kecuali pasar dimana aku sedang jual beli untuk memenuhi kebutuhan keluargaku”.

Ibn Mas’ud berkata, ”Sesungguhnya aku tidak suka melihat seseorang menganggur, tidak sibuk urusan dunia dan tidak pula sibuk urusan akhirat”.

Ibrahim bin Adham ditanya, “Siapa yang lebih engkau senang, pedagang yang jujur atautkah orang yang menyepi untuk beribadah?” Ia menjawab,

التاجر الصدوق أحب إليّ؛ لأنه في جهاد يأتيه الشيطان
من طريق المكيال والميزان ومن قبل الأخذ والعطاء فيجاهده

“Pedagang yang jujur itu lebih aku senangi, karena sesungguhnya ia sedang berjihad melawan setan yang selalu menggangukannya saat mengukur, menimbang dan melakukan transaksi jual beli.”

Ketika Ibrahim bin Adham sedang berada di atas kapal laut dan angin bertiup sangat kencang, orang-orang mendatanginya dengan panik, “Tidakkah engkau lihat bahaya ini?” Ia menjawab,

ما هذه الشدة، وإنما الشدة الحاجة إلى الناس!

“Bahaya apa? Bahaya itu adalah butuh kepada manusia?”

Dikatakan kepada Ahmad bin Hanbal, “Apa pendapatmu tentang orang yang hanya duduk di rumahnya atau di masjid seraya berkata, ‘Aku tidak mengerjakan apa pun hingga datang rezeki kepadaku’”. Imam Ahmad menjawab, “Itu adalah orang yang bodoh akan ilmu. Apakah ia tidak mendengar sabda Nabi Saw.

إِنَّ اللَّهَ جَعَلَ رِزْقِي تَحْتَ ظِلِّ رَمَحِي

”Sesungguhnya Allah menjadikan rezekiku di bawah bayangan tombakku”.

Juga sabda Nabi Saw ketika menjelaskan tentang burung,

تَغْدُو خِمَاصاً وَتَرُوحُ بِطَاناً

”Pergi pagi hari dengan tembok kosong dan datang sore hari dengan tembok penuh” (HR. Tirmidzi).

Nabi menyebutkan bahwa burung pergi pagi untuk mencari rezeki. Para Sahabat Rasulullah juga berdagang di darat dan di laut dan juga bekerja di kebun kurma mereka. Dengan demikian, maka suri tauladan ada pada mereka.

Masih banyak atsar yang diriwayatkan dari para *Ṣahābat* dan *Ṭabi'īn* yang dikutip Al-Ghazali untuk menguatkan hal ini, sengaja tidak disertakan semua dalam naskah ini untuk menghindari berkepanjangan. Cukuplah ini menjadi semacam *counter attack* atas tuduhan Max Weber yang mengatakan Islam adalah agama yang anti akal sehingga tidak dapat bersikap rasional dalam menjalankan ekonomi.¹¹⁰ Dengan ungkapan yang hampir serupa ia mengatakan bahwa Islam adalah agama yang tidak mendukung proses produksi, karena Islam merupakan agama perang yang tidak menciptakan patrimonialisme sehingga, menurut Weber, tidak mungkin *spirit of capitalism* muncul dari etika Islam.¹¹¹

Islam, baik dari sisi ajaran maupun sejarah peradaban, mendorong umatnya untuk produktif. Nabi dan para Sahabat tidak memisahkan antara bisnis dan nilai-nilai spiritualitas. Mereka tidak mendikotomi antara masjid dan pasar. Dalam Al-Qur'an surat Al-Furqan ayat 20, Allah berfirman:

¹¹⁰Taufik Abdullah (ed.), *Agama, Etos Kerja dan Perkembangan Ekonomi* (Jakarta: LP3ES, 1982), h. 25.

¹¹¹Bryan S. Turner, *Weber and Islam: A Critic Study*, London and Boston, Routledge & Keagen Paul, 1974, h. 8.

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنْ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِيَّاهُمْ لِيَأْكُلُوا الطَّعَامَ وَيَمْشُوا فِي الْأَسْوَاقِ

”Dan tidak mengutus rasul-rasul sebelummu, melainkan mereka sungguh memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar”

Demikianlah, mereka yang mengkaji ajaran Islam dan Sejarah Nabi akan memahami bahwa Islam adalah agama yang mendorong umatnya untuk produktif dan berkarya.

Dalam *Ihya' Ulumuddin*, Al Ghazali membagi manusia sebagai pelaku ekonomi menjadi tiga kelompok.¹¹²

والناس ثلاثة: رجل شغله معاشه عن معاده فهو من الهالكين،
ورجل شغله معاده عن معاشه فهو من الفائزين،
والأقرب إلى الاعتدال هو الثالث الذي شغله معاشه لمعاده فهو من المقتصدين

Manusia dibagi menjadi tiga: 1) Seseorang kesibukannya hanya mencari harta dunia dan melalaikan akhirat. Ia termasuk golongan yang binasa (*min al-Hālikīn*). 2). Seseorang yang kesibukannya hanya pada urusan akhirat menjauhkan dari kegiatan ekonomi. Ini adalah orang-orang beruntung (*min al-Fāizin*). 3). Seseorang yang aktif dalam kegiatan ekonomi tapi untuk tujuan akhirat. Inilah orang yang menjalankan kehidupan secara seimbang (*Min al-Muqtaṣidin*).

Lebih jauh penjelasan atas tiga kelompok manusia di atas, disebutkan Al-Ghazali dalam *Mizan al-'Amal*¹¹³

¹¹² Al-Ghazali, *Ihya' ulumuddin*, Tahqiq Al-'Allamah Zainuddin Abi al-Fadl al-'Iraqi, Beirut-Lebaron, Dar Ibn Hazm, 2005, h. 502

فاعلم : أن الناس قد اختلفوا في هذا ، فقالوا : الناس ثلاثة أصناف :

صنف : هم المهتمون في الدنيا ، بلا التفات إلى العقبى إلا باللسان ، وحديث النفس ، وهم الأكثرون . وقد سماوا في كتاب الله [عِبَادَةَ الطَّاغُوتِ]

وصنف : محالفون لهم غاية المخالفة ، اعتكفوا بكنه همهم على العقبى ، ولم يلتفتوا أصلا إلى الدنيا ، وهم النساك .

وصنف ثالث : متوسطون ، وفوا الدارين حقهما ، وهم الأفاضلون عند المحققين ؛ لأن بهم قوام الدنيا والآخرة . ومنهم عامة الأنبياء عليهم السلام ؛ إذ بعثهم الله عز وجل لإقامة مصالح العباد ، في المعاش والمعاد .

Kelompok pertama yang hanya mencari harta dunia hingga melalaikan akhirat disebut dalam Al-Qur'an sebagai penyembah selain Allah (*'Abadat al-Tāgūt*) dan *Syarr al-Dawwāb*¹¹³. Kelompok kedua adalah ahli ibadah, dan kelompok ketiga disebut juga dengan *al-Mutawassitun*, yaitu orang yang meraih keseimbangan hidup. Bagi ahli hakikat (*al-Muhaqqiqun*), kelompok ketiga inilah yang lebih utama (*afdhal*) karena lantaran mereka menjadi tegak urusan dunia dan akhirat. Masuk dalam kelompok ini sebagian besar para nabi dan Rasul yang diutus Allah untuk menegakkan kemaslahatan manusia di dunia dan akhirat.

¹¹³ Al-Ghazali, *Mizan Al-'Amal*, (Tahqiq Dr. Sulaiman Dunia, Darul Ma'arif bi Misr, 1964) h. 382

¹¹⁴ *Sesungguhnya binatang (makhluk) yang paling buruk di sisi Allah ialah orang-orang yang kafir, karena mereka itu tidak beriman.*” (QS. Al-Anfal: 55).

Sebelum lanjut pembahasan berikutnya, ada dua catatan kritis yang perlu dikemukakan. *Pertama*, dalam konteks keterlibatan manusia dalam aktifitas bisnis, Al-Ghazali menilai kelompok kedua, yaitu orang yang meninggalkan kegiatan ekonomi sama sekali dan hanya memperhatikan urusan akhirat, disebut sebagai orang beruntung (*min al-faizin*). Jika demikian, seseorang dapat mengajukan pertanyaan: Bagaimana orang bisa meraih kebahagiaan akhirat jika ia tidak mampu melaksanakan perintah agama? Bukankah hampir semua kewajiban agama membutuhkan harta? Agama Islam juga mendorong manusia untuk mencari rezeki sebagai bagian dari karunia Allah. Selain itu, Islam melarang mengemis dan bergantung pada orang lain, yang tidak dapat dihindari jika ia menahan diri dari kegiatan mencari nafkah. Bisa jadi yang dimaksud al-Ghazali di sini adalah orang yang berada di maqam *tajrid* (melulu beribadah tanpa berusaha mencari dunia). Tentang hal ini akan dijelaskan nanti di pembahasan tawakal, Bab V Metode Sufistik)

Kedua, Al-Ghazali menulis: ¹¹⁵

وترك الكسب أفضل لأربعة: عابد بالعبادات البدنية،
أو رجل له سير بالباطن وعمل بالقلب في علوم الأحوال والمكاشفات،
أو عالم مشغول بتربية علم الظاهر مما ينتفع الناس به في دينهم كالمفتي
أو رجل مشغول بمصالح المسلمين وقد تكفل بأمرهم كالسلطان

”Dan meninggalkan pekerjaan itu lebih diutamakan bagi 4 kelompok: 1). Ahli ibadah (*ibadah badaniyah*). 2). Orang yang sedang melakukan laku batin dan amalan hati

¹¹⁵ Al-Ghazali, *Ihya*, h 506

mendalami ilmu *ahlwal* dan *mukasyafah* 3) Orang berilmu yang sibuk mengajarkan ilmu yang bermanfaat bagi masyarakat, termasuk mufti, ahli tafsir, ahli hadits dan lain sebagainya 4) Pegawai yang mengurus kepentingan masyarakat umum, sementara urusan mereka telah terjamin, seperti presiden.”

Menurut al-Ghazali, mereka yang disebut di atas ini sebaiknya tidak bekerja karena akan akan menyita waktu, tenaga dan pikirannya serta berpotensi mengganggu tugas dan tujuan utama yang ingin dicapai. Tentu hal ini merupakan sesuatu yang positif karena setiap profesi membutuhkan integritas dan profesionalitas. Hanya saja, pengertian ”tidak bekerja” tidak berarti meninggalkan bisnis sama sekali. Menurut Robert T Kiyosaki dalam bukunya *Rich Dad’s Guide to Investing*, dalam dunia bisnis terdapat empat macam orang yang disebutnya *cashflow quadrant*. Mereka adalah: E-S-B-I. E mewakili *employee* (karyawan), S mewakili *self-employed* atau *small business* (pekerja lepas atau bisnis kecil), B mewakili *business owner* atau pemilik bisnis, I mewakili investor.¹¹⁶



Maka mengikuti pembagian *cashflow quadrant* ini, apapun profesi seseorang, ia masih bisa berbisnis dalam *quadrant* kanan,

¹¹⁶Robert T. Kiyosaki, *Rich Dad’s Guide to Investing*, Gramedia, Jakarta, 2020, h. xxiii

yaitu B (business owner) dan I (investor). Sebagai *business owner* atau *investor*, seseorang tidak harus terlibat secara langsung dalam kegiatan bisnis karena ada tim manajemen dan sistem yang bekerja untuknya.

Rasulullah Saw. sendiri pernah mempraktekkan keempat kuartil tersebut. Saat masih berusia 9 tahun, Rasulullah bekerja sebagai karyawan (Kuartil E) dengan menggembalakan kambing milik penduduk Mekah. Pada saat berusia 12 tahun beliau sudah ikut pamannya Abu Thalib berdagang ke Negeri Syam dan selanjutnya mulai menjalankan usaha dagangnya sendiri (Kuartil S). Pada usia 25 tahun, beliau mulai menempati Kuartil B sebagai *business owner*, terlebih ketika menikah dengan Khadijah ra. Ketika usia beliau menginjak 30 tahun, beliau menjadi investor sehingga memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi masyarakat. Pada umur 37 tahun menjelang datangnya masa Kenabian hingga wafat, Rasulullah Saw. sudah tidak pernah lagi menyibukkan diri mengurus bisnis. Meskipun begitu, kita mendapati banyak sekali kisah kemakmuran beliau. Dengan demikian, beliau sudah berhasil membangun kerajaannya dan meraih apa yang disebut Robert T Kiyosaki sebagai *Financial Freedom* atau kebebasan finansial. Maka tanpa harus bekerja pun beliau masih tetap mendapatkan penghasilan yang berlimpah. Namun, kekayaan itu

bukan digunakan untuk kesenangan pribadi, melainkan untuk kepentingan dakwah dan kegiatan sosial.¹¹⁷

Mental entrepreneur Nabi tumbuh dalam lingkungan dagang. Suku Quraish melakukan ekspedisi dagang berdasarkan musim. Pada musim panas, mereka ke utara, antara lain ke Syria, Yordania, Palestina dan Lebanon. Sementara pada musim dingin, mereka ke Selatan, yaitu ke Yaman dan Ethiopia karena cuaca lebih hangat.¹¹⁸

Menurut Muhammad Husein Haekal, profesi dagang Nabi diawali dari aktifitas magang (*internship*) pada usia 12 tahun saat mengikuti pamannya Abu Thalib ke Syam. yang berjarak 1.500 kilometer. Pengalaman tersebut mempunyai dampak positif bagi kebesaran jiwa, kecerdasan, ketajaman otak, serta ingatan yang kuat.¹¹⁹

Pada usia 17 tahun beliau sudah mandiri, usia 24 tahun mulai mengelola modal dari para investor. Dalam dunia bisnis modern, posisi ini disebut *investment manager*. Pada usia 25 tahun saat beliau menikah dengan Khadijah ra, beliau tetap menjalankan bisnisnya dan mengelola bisnis istrinya. Setelah menikah, beliau menjadi *supervisor* bagi agen-agen dagang

¹¹⁷Dr.Miftahurrahman El-Banjary, MA, *Rasulullah's Entrepreneur School*, Jakarta, Kompas-Gramedia, 2014, h. 39-41

¹¹⁸Muhammad Syafi'i Antonio dan Tazkia, *Ensiklopedia Leadership and Managemen Muhammad saw, The Super Leader Super Manager, Jilid 2*, (Jakarta: Tazkia Publishing, 2010), 6.

¹¹⁹Muhammad Husein Haikal, *Hayyah Muhammad*. Terj. Ali Audah (Jakarta: PT Pustaka Litera Antarnusa, 2002).

Khadijah.¹²⁰Pada umur 37 tahun beliau secara ekonomi telah mengalami *financial freedom* atau kebebasan finansial.

Sebetulnya Al-Ghazālī sendiri menilai, mereka yang terlibat dalam kegiatan bisnis untuk tujuan akhirat adalah yang paling utama (*afdāl*) karena lantaran mereka menjadi tegak urusan dunia dan akhirat. Masuk dalam kelompok ini sebagian besar para Nabi dan Rasul yang diutus Allah untuk menegakkan kemaslahatan manusia di dunia dan akhirat.¹²¹ Ia menyebut tiga alasan seseorang harus melakukan kegiatan ekonomi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan pribadinya, mensejahterakan keluarganya, dan membantu orang lain yang membutuhkan.¹²²

Bahasan pemikiran ekonomi Al-Ghazali mencakup aspek luas meliputi pertukaran sukarela dan evolusi pasar, aktifitas produksi, barter dan evolusi uang, serta peranan negara dan keuangan publik. Menurut Al-Ghazali, pasar berevolusi sebagai bagian dari hukum alam. Pasar terbentuk karena adanya dorongan untuk saling memenuhi kebutuhan. Al-Ghazali menggunakan istilah pandai besi, tukang kayu, dan petani untuk saling bertukar kepemilikan demi memenuhi kebutuhan masing-masing. Adam Smith (1723-1790) yang hidup 700 tahun setelah Al-Ghazali menjelaskan proses terbentuknya pasar dengan istilah yang mirip

¹²⁰Muhammad Syafi'i Antonio dan Tazkia, *Ensiklopedia Leadership and Management Muhammad saw, The Super Leader Super Manager, Jilid 2*, (Jakarta: Tazkia Publishing, 2010), 18.

¹²¹Al-Ghazali, *Mizan Al-'Amal*, (Tahqiq Dr. Sulaiman Dunia, Darul Ma'arif bi Misr, 1964) h. 382

¹²²Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari masa klasik hingga kontemporer*, Jakarta, Pustaka Asatruss, 2005, h. 124

dengan Al-Ghazali, yaitu tukang daging (*butcher*), pembuat bir (*brewer*), dan tukang roti (*baker*).

*“It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love.”*¹²³

Berkaitan dengan harga, Al-Ghazali menyebut ”harga yang berlaku di pasar”, sebuah konsep yang sekarang dikenal sebagai *al-taman al-‘ādil* (harga yang adil) di kalangan ilmuwan Muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) di kalangan ilmuwan Eropa kontemporer.¹²⁴

Al-Ghazali memandang bahwa produksi barang-barang kebutuhan dasar sebagai kewajiban sosial (*fard al-kifāyah*).¹²⁵ Ia menyebutkan mata rantai atau tahapan produksi sebagai berikut:

“Pandai besi membuat peralatan cangkul bagi petani, dan tukang kayu memproduksi peralatan yang dibutuhkan oleh pandai besi. Hal yang sama berlaku bagi mereka yang terlibat dalam produksi peralatan dan perkakas yang dibutuhkan untuk memproduksi bahan makanan”.

“Selanjutnya petani menanam gandum, tukang giling mengubahnya menjadi tepung, lalu tukang roti membuat roti dari tepung itu”

Menurut Al-Ghazali, persoalan barter terletak pada¹²⁶

¹²³<https://www.hidayatullah.com/artikel/tsaqafah/read/2010/07/28/1302/pe-mikiran-ekonomi-sang-hujatul-islam-al-ghazali.html>, diakses tanggal 1 Januari 2012

¹²⁴ Adiwarmar A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2004, h. 325

¹²⁵ Al-Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, Tahrij Al Imam Al Hafidz Al 'Iraqi, jilid 2, Maktabah A l-Iman, manshuroh, 1996, h. 121

- 1) Kurang memiliki angka penyebut yang sama (*lack of common denominator*),
- 2) Barang tidak dapat dibagi-bagi (*indivisibility of goods*),
- 3) Keharusan adanya dua keinginan yang sama (*double coincidence of wants*).

Karena itu Al-Ghazali menyebut hal terpenting dalam perekonomian adalah uang. Menurutnya, fungsi uang adalah sebagai alat tukar (*unit of exchange*), atau sebagai alat penengah (*intermediary*).¹²⁷

الدراهم والدنانير فأنهما خادمان ولا خادم لهما ومرادان لغيرهم ولا
يرادان لذاتهما

”Uang (dinar dan dirham), merupakan alat untuk mencapai suatu maksud, yakni sebagai suatu alat perantara saja dan tidak untuk yang lainnya”.

Al-Ghazali menjelaskan fungsi uang dalam mengatasi permasalahan barter tersebut.

فإن من يريد أن يشتري طعاما بثوب فمن أين يدري المقدار الذي يساوي من الطعام كم هو؟ والمعاملة تجري في أجناس مختلفة كما يباع ثوب بطعام وحيوان بثوب وهذه أمور لا تتناسب، فلا بد من حاكم عدل يتوسط بين المتبايعين يعدل أحدهما بالآخر فيطلب ذلك العدل من أعيان الأموال، ثم

¹²⁶ Adiwarmar A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2004, h. 335

¹²⁷Rosia, R. (2018). Pemikiran Imam Al-Ghazali Tentang Uang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4(01), 14-27. doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v4i1.161>

يحتاج إلى مال يطول بقاؤه لأن الحاجة إليه تدوم وأبقى الأموال المعادن
فاتخذت النقود من الذهب والفضة والنحاس

”Seseorang yang ingin membeli makanan dengan baju, dari mana dia mengetahui berapa ukuran makanan dari nilai baju tersebut?

Jual beli terjadi pada jenis barang yang berbeda-beda seperti jual baju dengan makanan dan hewan dengan baju. Barang-barang ini tidak sama, maka diperlukan hakim yang adil sebagai penengah antara kedua orang yang ingin bertransaksi dan berbuat adil satu dengan yang lain. Keadilan itu dituntut dari jenis harta.

Kemudian diperlukan jenis harta yang bertahan lama karena kebutuhan yang terus menerus. Jenis harta yang paling bertahan lama adalah barang tambang. Maka dibuatlah uang dari emas, perak, dan tembaga”

Al-Ghazali juga membahas penurunan nilai mata uang, sebuah observasi yang mendahului observasi serupa beberapa abad kemudian yang dilakukan oleh Nicholas Oresme, Thomas Gresham, dan Richard Cantillon.¹²⁸ Menurut al-Ghazali, larangan menimbun uang (*money hoarding*) karena tindakan tersebut menghilangkan fungsi yang melekat pada uang. Bahkan, dampak terburuk dari praktik menimbun uang adalah *inflasi*. Karena itu, Al-Ghazali menyebut orang yang menyimpan/ menimbun uang termasuk dzalim.

فاذن من كنزهما فقد ظلمهما وابطل الحكمة فيهما

¹²⁸ Moh. Muafi Bin Thohir, *Pemikiran Imam Ghazali Tentang ekonomi Islam dalam Kitab Ihya Ulumuddin*, jurnal Iqtishoduna Vol. 8 No.2 Oktober 2016

“Jika seseorang menimbun keduanya (dinar dan dirham), maka ia telah dzalim karena telah menghilangkan fungsi dari keduanya”.

Dalam QS. At-Taubah: 34 disebutkan

وَالَّذِينَ يَكْتُمُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ

“Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkakannya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih”

Mengenai hal ini, Al-Ghazali menjelaskan ¹²⁹:

وقد حرمه الله تعالى وشدد الامر فيه ويجب الاحتراز منه على الصيارفة المتعاملين على النقدين وعلى المتعاملين على الاطعمه, اذ لا ربا الا في نقد او في طعام وعلى الصير في ان يحترز من النسيئة والفضل

”Allah telah melarang riba, bahkan menggunakan nada keras ketika melarangnya. Oleh karena itu, seseorang wajib menghindarinya, terutama bagi petugas perbankan, pedagang mata uang, dan atau memperjualbelikan uang (pertukaran uang), demikian juga pada penjual makanan pokok.

Tidak ada riba kecuali pada *naqd* (emas dengan emas) atau dalam makanan, dan sebagainya dengan jumlah yang berbeda, merupakan bagian dari riba *nasi'ah* dan riba *fadl*”

Selain berfungsi sebagai alat pertukaran, uang juga menjadi pengukur nilai (*measure of value*). Karena itu Al-Ghazali

¹²⁹ Al-Ghazali, *Ihya'*, h. 511

mengingatkan supaya tidak menggunakan uang dalam praktik riba.

وكل من عامل معاملة الربا على الدراهم والدنانير فقد كفر النعمة وظلم لانهما خلقا لغيرهما لا لنفسهما اذ لاغرض في عينهما.

“Dan semua orang yang melaksanakan transaksi riba atas dirham dan dinar, sesungguhnya telah kufur nikmat. Sebab dirham dan dinar diciptakan hanya untuk (perantara) barang-barang lain, bukan untuk kedua benda itu sendiri. Karena dinar dan dirham tidak diperlukan bendanya”.

Selanjutnya, demi keadilan, keamanan dan stabilitas negara, serta pengembangan suatu masyarakat yang makmur, Al-Ghazali membolehkan pemerintah melakukan intervensi dalam masalah ekonomi dan moneter. Di samping itu Al-Ghazali juga menekankan kejujuran dan efisiensi dalam urusan di sektor publik. Ia memandang perbendaharaan publik sebagai amanat yang dipegang oleh penguasa, yang tidak boleh bersikap boros. Mengenai lingkungan sosial yang stabil dan aman, ia menjelaskan:

“Bilamana sultan (penguasa) secara opresif, ketidakamanan akan muncul, dan bagaimanapun makmurnya masyarakat, hal ini tidak akan menyenangkan warga Negara bila tidak di iringi dengan keamanan. Bagaimanapun sedikitnya kemakmuran yang ada , hal ini tidak akan mengecewakan mereka bila diiringi oleh Keamanan, sebaliknya, hal ini akan menyenangkan mereka.”¹³⁰

¹³⁰Dedi Suryadi, *Pengantar Filsafat Islam*, Bandung, Pustaka Setia, 2009, h.246

Usaha Al-Ghazali dalam membentuk akhlak manusia, sama dengan tokoh-tokoh lain, seperti Ibn Miskawaih dan Al-Mawardi. Al-Mawardi menekankan proses pendidikan melalui akal, kejiwaan dan keagamaan, sementara Ibn Miskawaih menekankan sikap aktif, dinamis, kreatif sehingga etikanya bercorak *sosial rasional*. Etika Al-Ghazali kurang memberikan porsi pengembangan intelektual, maka corak etikanya *monolitik sufistik*.¹³¹Corak sufistiknya terlihat utamanya dalam karyanya *Mizān al-‘Amal*. Majid Fakhry memastikan, bahwa buku tersebut lebih komprehensif daripada bagian-bagian yang berkaitan dengan masalah etika dari *Ihyā ‘Ulūm al-Dīn*.¹³²

¹³¹Suparman Syukur, *Etika Religius*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2004, h. 302

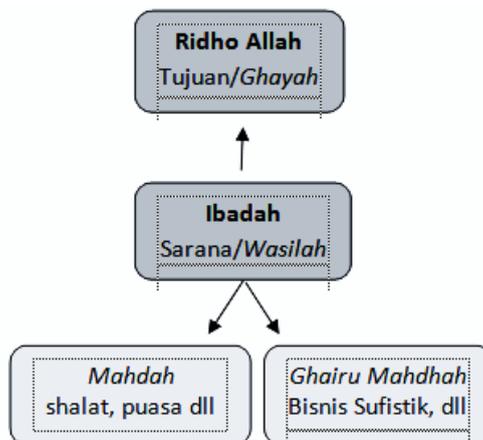
¹³²Majid Fakhri, *Ethical Theories in Islam*. Terj. Zakiyyudin Baidhawiy, Etika Dalam Islam, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 1996, h. 125

BAB IV

REFLEKSI DAN STRATEGI IMPLEMENTASI BISNIS SUFISTIK AL-GHAZALI

Pengertian Bisnis Sufistik sebagaimana telah dijelaskan di depan, adalah konsep dan praktek bisnis yang dijalankan dengan menerapkan nilai-nilai tasawuf. Bab ini akan membahas Karakteristik Bisnis Sufistik, urgensi dan tujuannya serta strategi implementasi dari bisnis sufistik

Seperti halnya ibadah yang lain, baik *mahdhah* maupun *ghairu mahdhah*, aktifitas bisnis sufistik adalah sarana atau *wasilah*, bukan tujuan (*ghayah*). Tujuannya adalah *taqarrub ila-Llah*, atau dalam bahasa lain, pengusaha menjadikan kegiatan ekonominya sebagai *thariqah al-wushul ila-Llah* (jalan yang ditempuh untuk sampai kepada Allah).



Inilah *diferensiasi* antara bisnis sufistik dengan bisnis-sebagaimana-biasa (*business-as-usual*) yang menjadikan keuntungan materi sebagai tujuan, dan karena itu cenderung menghalalkan segala cara. Seseorang yang termotivasi oleh ambisi kekayaan dan keserakahan akan menjalankan proses aktifitas bisnis yang sangat berbeda dengan seseorang yang menjalankan bisnis sebagai sebuah panggilan hati (*vocation*)

Konsep bisnis sufistiknya Al-Ghazali tidak hanya melihat status hukum sebagai transaksi bisnis sebagaimana dibahas dalam fikih *mu'malah*, tetapi juga menyangkut persoalan batin (*mukasyafah*). Karena itu, karakteristik utama bisnis sufistik terletak pada motif seseorang dalam melakukan kegiatan ekonomi. Sebuah motivasi bertindak sebagai “penarik” (*attractor*) bagi pola-pola pemikiran dan tindakan manusia.

Menurut Al-Ghazali, bisnis harus berlandaskan tauhid atau keimanan. Terdapat tiga hal yang harus ada dalam bisnis sufistik, yaitu *pertama*, dimensi pengetahuan (*al-‘Ilm*); *kedua*, dimensi kesadaran (*al-ḥāl*); dan *ketiga*, dimensi perilaku (*al-‘amal*). Ilmu menumbuhkan kesadaran, sementara kesadaran menghasilkan perilaku.¹³³

Setiap tindakan manusia, menurut Al-Ghazali, tidak terlepas dari empat perkara. *Pertama*, tindakan yang dimaksudkan untuk mendatangkan manfaat (*jalb al-nāfi’*), seperti bekerja. *Kedua*, menjaga kemaanfaatan (*khifz an-nāfi’*) yang sudah didapatkan, seperti menyimpan harta. *Ketiga*, menolak bahaya (*Daf’u al-Dār*),

¹³³ Al-Ghazali, *Ihya*, h. 1625

seperti menghindari binatang buas. *Kecempat*, memutus bahaya (*Qat'u al-Dār*), seperti berobat jika sakit,¹³⁴

A. Karakteristik Bisnis Sufistik

Selanjutnya, Al-Ghazali menyodorkan tiga prinsip utama dalam setiap aktifitas bisnis, yaitu keadilan (*'adl*), berbuat baik kepada orang lain (*Ih̄sān*) dan Kasih sayang (*Syafāqah*). Dari nilai-nilai inti (*core values*) ini muncul 19 karakter mulia, sebagaimana yang sekarang dipandang sebagai fondasi spiritual bagi pelayanan unggul yang *sustainable*. Yaitu bahwa pelayanan sejatinya harus lahir dari komitmen yang tidak bersyarat terhadap orang lain. Dan ini adalah hasil dari merasakan keadaan (*empathy*), kasih sayang (*compassion*), rendah hati (*humility*), dan cinta (*love*) kepada orang lain.

1. Keadilan

Adil dalam Al-Qur'an diungkapkan dengan dua term, *al-'adl* dan *al-qisṭ*. Hanya saja *al-'adl* lebih umum daripada *al-qisṭ*. Term *al-qisṭ* menunjukkan arti adil dalam masalah putusan (*qaḍā'*) dan hukum. Sementara *al-'adl* meyangkut banyak hal selain masalah hukum (QS. An-Nisā': 58), antara lain, masalah poligami (QS. An-Nisā': 3 dan 129), utang piutang (QS. Al-Baqarah: 282), penyelesaian konflik (QS. Al-Hujurat: 9), perceraian dan talak (QS. At-Talaq: 2), pergaulan antar umat beragama (QS. Asy-Syura: 15), dan lain-lain. Allah

¹³⁴ Al-Ghazali, *Ihya*, h. 1625

emperintahkan kaum muslimin untuk berlaku adil dan berbuat kebaikan (*ihsān*), serta melarang dari perbuatan keji, mungkar dan permusuhan (QS. al-Nahl: 90). Secara tegas Islam mengajak untuk menghilangkan segala bentuk ketidakadilan dari masyarakat manusia (QS.5:8; QS 2:143; QS.6:152; QS.16:90). Al-Quran juga menyebut bahwa misi setiap kepemimpinan adalah menegakkan keadilan (QS.57: 22), termasuk mengatur distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil (QS.59: 7)

Al-Zamakhshary berpendapat didahulukannya term *al-‘adl* daripada term *al-ihsān*, menunjukkan bahwa berlaku adil itu hukumnya wajib sementara berlaku ihsan itu hukumnya sunnah.¹³⁵ Termasuk dalam aktifitas bisnis, seorang pengusaha muslim dilarang berbuat curang (*fraud*) atau berbuat dzalim. Al-Qur’an menegaskan agar senantiasa berbuat adil sebagai sarana menuju ketaqwaan sebagaimana firman Allah,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ
شَنَاةُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ۗ وَعَدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ

“Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. “(QS. al-Ma’idah: 8)

Hanya saja, prinsip keadilan yang ingin dicapai oleh Islam adalah keadilan yang berbasis kesejahteraan sosial. Jadi, di

¹³⁵ Al-Zamakhshary, Al Kasasyaf, ‘an Haqiq Ghawamid tanzil wa ‘uyum al Aqawil fi wujuhi al-Ta’wil, juz 3, h. 391

samping keadilan, tercipta kesejahteraan yang merupakan cita-cita bersama. Memang setiap orang berbeda dalam perolehan hasil usaha, tetapi jika kekayaan itu muncul dari ketidakadilan, maka akan menyebabkan problem sosial. Seorang pengusaha juga tidak boleh merugikan pihak lain atas nama apa pun. Di sinilah Islam meletakkan prinsip-prinsip *mu'amalah* agar tidak ada yang dirugikan dan merugikan. Sebagaimana dalam firman-Nya,

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِغُوا فَلَئِمَّ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ
لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zhalim (merugikan) dan tidak dizhalimi (dirugikan)." (QS. Al-Baqarah: 279).

Ayat ini merupakan kelanjutan dari ayat-ayat yang membahas persoalan riba. Riba diharamkan karena jelas mengakibatkan kerugian bagi salah satu pihak. Meskipun begitu, hal ini merupakan prinsip umum bagi setiap perilaku bisnis yang terkait dengan pihak lain, sehingga ayat ini juga menyangkut segala bentuk *mu'amalah* yang rusak atau batil. Dari sinilah, ia dijadikan prinsip moral dari kegiatan ekonomi, bahwa kita tidak boleh mengambil harta orang lain, sebagaimana orang lain juga tidak boleh mengambil harta kita.¹³⁶ Termasuk mengurangi

¹³⁶ Ibn 'Asyur, *al-Tahrir wat-Tanwir*, jilid 14, h. 489

timbangan atau ukuran (QS. Al-Isra' 35; Q.S. al-Muthaffifin: 1-3).

Dari ayat-ayat di atas jelas bahwa berbuat curang dalam berbisnis sangat dibenci oleh Allah. Sebaliknya Islam menawarkan konsep bisnis dengan berlandaskan pada keteladanan Rasulullah Saw dalam berbisnis.

Hal yang paling ditekankan Al-Ghazali dalam bisnis dan perdagangan adalah keadilan dan kemaslahatan. Semua hal yang menimbulkan bahaya (*dharar*) dengan sendirinya menyalahi konsep masalah. Dalam pembahasan ini, Al-Ghazali mencatat 6 praktek bisnis dan perdagangan yang wajib dihindari oleh para pedagang¹³⁷, yaitu:

a. Menimbun Dagangan (*al-Ihtikar*)

Pedagang dilarang melakukan spekulasi dengan cara menimbun barang dengan tujuan mendapatkan keuntungan besar di atas keuntungan normal. Dalam ilmu ekonomi hal ini disebut *monopoly's rent seeking*.¹³⁸ Larangan ini terdapat dalam sabda Nabi Saw, ”*Tidak melakukan ihtikar kecuali orang yang bersalah (berdosa)*” (HR. Turmudzi)

Menurut Muhammad ‘Ali Ash-Ṣābūnī, pengertian salah (*khati'*) adalah orang yang melakukan kesalahan dengan sengaja,

¹³⁷Al-Ghazali, *Ihya ulumuddin*, jilid 2, h. 105-114

¹³⁸Dr. H Sulaiman Jazuli, M.Ed, *Ekonomi dalam al-Qur'an*, Deepublish, Sleman, 2017, h. 259

berbeda dengan orang yang melakukan kesalahan tanpa sengaja.¹³⁹

Menurut Al-Ghazali, menimbun makanan atau bahan pokok adalah sebuah kejahatan ekonomi yang dapat menimbulkan dampak bahaya secara luas. Kegiatan ini sangat dicela oleh agama. Rasulullah Saw bersabda,

مَنْ اخْتَكَرَ الطَّعَامَ أَرْبَعِينَ يَوْمًا ثُمَّ تَصَدَّقَ بِهِ لَمْ تَكُنْ صَدَقْتَهُ كَفَّارَةً لِاخْتِكَارِهِ

”Barang siapa yang menimbun makanan selama 40 hari, kemudian ia bersedekah dengan makanan itu, tidaklah cukup sedekahnya menjadi tebusan dari penyimpanannya.” (HR. Abu Manshur Ad-Dailamy)

b. Mengedarkan Uang Palsu

Sebagaimana menimbun makanan pokok, mengedarkan uang palsu adalah kezaliman yang bahayanya bersifat umum, menimbulkan kerusakan yang luas dan semua dosa akan kembali kepadanya. Karena itu, dikatakan bahwa berbelanja dengan 1 dirham uang palsu lebih besar dosanya ketimbang mencuri 100 dirham. Hal ini karena mencuri adalah perbuatan dosa yang dilakukan sekali kemudian selesai. Berbeda dengan belanja dengan uang palsu adalah perbuatan dosa yang

¹³⁹Pengertian *khati'* dijelaskannya ketika menafsirkan QS. Al-Qashash:8

إِنَّ فِرْعَوْنَ وَهَامَانَ وَجُنُودَهُمَا كَانُوا خَاطِئِينَ ,

“Sesungguhnya Fir‘aun, Haman dan tentaranya adalah orang-orang yang bersalah”. Lihat Muhammad Ali Ash-Shabuni, *Shafwah at-Tafasir*, Beirut Darul Kutub, 1986, Jilid 2

berlanjut terus hingga setelah kematiannya selama uang tersebut masih beredar di tengah-tengah masyarakat. Rasulullah saw bersabda,

مَنْ سَنَّ سُنَّةً سَيِّئَةً فَعَمِلَ بِهَا مِنْ بَعْدِهِ كَانَ عَلَيْهِ وِزْرُهَا
وَمِثْلُ وِزْرِ مَنْ عَمِلَ بِهَا لَا يَنْقُصُ مِنْ أَوْزَارِهِمْ شَيْءٌ

”Barangsiapa yang memulai perbuatan buruk, kemudian diikuti oleh orang setelahnya, maka ia mendapatkan dosanya sebagaimana dosa orang yang melakukan keburukan tersebut tanpa dikurangi sedikitpun dari dosanya.” (HR. Muslim)

Alangkah ruginya orang yang mati sedangkan dosa-dosanya tetap mengalir hingga seratus tahun atau lebih. Ia akan disiksa di dalam kubur dan ditanya tentang hal itu hingga akhir kebinasaannya. Allah berirman,

إِنَّا نَحْنُ نُحْيِي الْمَوْتَىٰ وَنَكْتُبُ مَا قَدَّمُوا وَآثَرَهُمْ ۚ وَكُلَّ شَيْءٍ أَحْصَيْنَاهُ فِي إِمَامٍ مُّبِينٍ ۚ

”Dan Kami menuliskan apa yang telah mereka kerjakan dan bekas-bekas yang mereka tinggalkan.” (QS. Yasin: 12)

نَبَأُ الْإِنْسَانِ يَوْمَئِذٍ بِمَا قَدَّمَ وَأَخَّرَ

”Pada hari itu diberitakan kepada manusia apa yang telah dikerjakannya dan apa yang dilalaikannya.” (QS. Al-Qiyamah: 13)

Dalam pemalsuan uang ada beberapa kasus, di antaranya: Jika dikembalikan kepadanya sebagian uang tersebut, maka dia harus melemparkannya ke dalam sumur

yang mana tangan tidak bisa meraihnya. Dia harus menghindari mengedarkannya kembali. Seorang pedagang harus mengenali uang palsu agar tidak menerima dan tidak menyerahkan uang palsu kepada orang lain sedangkan ia tidak menyadari hal itu. .

c. Memuji produk/ dagangannya secara berlebihan.

Jika pujian itu tidak benar adanya dan pembeli menerimanya maka itu adalah penipuan. Jika pembeli tidak menerimanya, maka hal yang demikian adalah kedustaan dan menjatuhkan harga diri. Jika pujian itu benar adanya, hukumnya makruh karena kata-kata pujian tersebut sesuatu yang tidak perlu. Kecuali memuji barang yang tidak diketahui oleh pembeli, seperti menyebutkan spesifikasi dan kelebihan barang yang dijual. Meskipun begitu, tidak selayaknya ia bersumpah untuk itu. Karena jika ia berdusta, maka dia telah melakukan sumpah palsu yang termasuk dosa besar. Rasulullah bersabda,

الْيَمِينُ الْكَاذِبَةُ مَنْفَقَةٌ لِلسَّلْعَةِ مَمْحَقَةٌ لِلْبِرْكََةِ

”Sumpah palsu itu menjadikan barang dagangan laku, tetapi dapat menghilangkan keberkahan”. (HR. Bukhari dan Muslim)

d. Menyembunyikan cacat barang dagangan

Seorang pedagang hendaklah menunjukkan semua cacat barang dagangan yang dijual kepada pembeli, baik yang

terlihat ataupun yang tidak terlihat. Hal itu wajib hukumnya. Jika ia menyembunyikannya, dia telah berlaku zalim dan hukumnya haram. Dia telah meninggalkan nasihat baik di dalam mu'amalah, sedangkan nasihat baik adalah wajib.

Rasulullah Saw pernah mendekati orang yang menjual makanan atau buah-buahan. Ketika beliau memasukkan tangannya ke dalam dan mendapati bagian yang basah, beliau bertanya, "Apa ini?" Pedagang tersebut menjawab, "terkena hujan". Beliau kemudian bersabda,

فَهَلَّا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ حَتَّى يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ عَشْنَا فَلَيْسَ مِنَّا

"Kenapa tidak engkau letakkan itu di atas makanan sehingga bisa dilihat orang? Barangsiapa mencurangi kami bukan dari golongan kami." (HR. Muslim)

Suatu ketika Watsilah bin Al-Asfa' menjual unta miliknya kepada seseorang dengan harga 300 dirham. Setelah orang tersebut pergi, Watsilah mengejarnya dan berteriak, "Wahai fulan, apakah engkau membelinya untuk dagingnya atau untuk tunggangan?" Orang itu menjawab, "Untuk tunggangan." Watsilah berkata, "Sungguh pada kukunya ada lubang sehingga dia tidak stabil jalannya." Akhirnya, unta tersebut tetap dibeli dengan mendapatkan potongan harga 100 dirham. Watsilah berkata, "Aku pernah mendengar Rasulullah bersabda,

لَا يَجِلُّ لِأَحَدٍ يَبِيعُ بَيْنَمَا إِلَّا أَنْ يُبَيِّنَ آفَتَهُ، وَلَا يَجِلُّ لِمَنْ
يَعْلَمُ ذَلِكَ إِلَّا تَبْيِئَهُ

”Tidak halal bagi seseorang menjual sesuatu melainkan dia menjelaskan cacatnya. Dan tidak halal bagi seseorang yang mengetahui cacat itu melainkan menjelaskannya.” (HR. Baihaqi)

Mereka menyadari bahwa harta tidak akan berkah dengan tindakan khianat, sebagaimana tidak menjadi berkurang karena mengeluarkan sedekah. Rasulullah Saw bersabda,

يد الله على الشريكين ما لم يتخاونا فإذا تخاونا رفع يده عنهما

”Tangan Allah di atas diua orang yang berserikat selama keduanya tidak saling mengkhianati. Jika keduanya saling mengkhianati, maka Allah angkat tangannya dari keduanya.” (HR. Abu Dawud dan Al Hakim)

e. Mengurangi takaran/ timbangan

Seorang pedagang harus berhati-hati dalam masalah takaran. Karena berlaku adil dengan memberikan ukuran yang tepat sulit untuk dilakukan, maka yang harus dilakukan oleh seorang pedagang adalah melebihkan ketika menjual dan mengurangi apabila mengambil atau membeli. Oleh sebab itu, ketika Rasulullah membeli sesuatu berpesan kepada penjualnya, **زِنْ وَأَزِجْ** “timbanglah dan beratkan” (HR. Turmidzi). Hal ini untuk menghindarkan diri dari kecelakaan sebagaimana disebutkan dalam surat Al-Muṭaffifīn ayat 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”

f. Menyembunyikan Harga Pasar

Untuk mencapai keseimbangan harga (*price equilibrium*) pada pasar riil itulah maka Rasulullah Saw bersabda,

لَا تَتَلَفُوا الرُّكْبَانَ

”Janganlah kalian cegat kafilah dagang (sebelum mereka sampai di pasar)” (HR. Bukhari Muslim)

Ar-rukban dalam hadis di atas adalah pihak yang mengimpor barang. Rasulullah melarang pihak pembeli untuk menghadang penjual komoditi dan membelinya dari mereka sebelum penjual tersebut masuk pasar.

Praktik *talaqqi rukban* mengakibatkan *suplay* dan *demand* tidak bertemu langsung sehingga tidak terjadi pasar yang sehat yang bisa menentukan harga dengan adil. Perilaku tidak terpuji semacam ini sering terjadi di dunia bisnis, karena dipengaruhi oleh sifat dasar manusia yang cenderung serakah dan kikir. Dalam spiritual bisnis, keadilan merupakan sesuatu yang tak boleh ditawar. Mengabaikan prinsip etika akan menjadi batu sandungan yang berpotensi menjatuhkan perusahaan besar sekalipun. Enron Corporation, salah satu

dari perusahaan Fortune 500, mengalami kebangkrutan karena penipuan laporan keuangan yang dilakukan oleh firma akunting Arthur Anderson.¹⁴⁰ Singkatnya, kezaliman ekonomi adalah segala bentuk transaksi yang mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maisir* (spekulatif dan manipulatif) dan riba.

2. Ihsān

Prinsip kedua adalah Ihsan. Jika adil dalam bermuamalah itu menyebabkan keberhasilan seseorang, maka Ihsan mengantarkannya pada kebahagiaan. Ibaratnya, adil itu modal pokok, dan ihsan adalah keuntungannya. Tentu saja tidak ada pengusaha yang mau bekerja keras hanya untuk mendapatkan kembali modalnya tanpa keuntungan. Begitupun dengan perniagaan akhirat. Allah berfirman,

وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ

“dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu”. (QS. Al-Qashash :77)

Meskipun Ihsan ini tidak wajib, namun hendaknya dilakukan oleh pengusaha untuk mendapatkan kemuliaan dekat dengan Allah. Dalam QS. Al-A’raf: 56) Allah Swt. berfirman,

إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ

”Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik”.

¹⁴⁰ Azim Jamal, *Corporate Sufi*, Hikmah, Jakarta Selatan, 2007, h. 50

Orang yang berbisnis akan mendapatkan tingkat Ihsan dengan melaksanakan 6 nilai karakter berikut ini¹⁴¹:

a. Tidak mengambil laba (profit) terlalu banyak

Diriwayatkan, dengan memegang kayu Sayidina Ali berkeliling pasar Kufah sambil berkata,

معاشر التجار: خذوا الحق تسلموا، لا تردوا قليل الربح فتحرموا كثيرا

“wahai para pedagang, ambillah keuntungan yang benar niscaya kalian selamat. Jangan menolak laba sedikit sehingga engkau akan kehilangan yang banyak”.

‘Abdurrahman bin ‘Auf diriwayatkan pernah menjual 1000 unta dan tidak mengambil untung sama sekali kecuali dari tali pengikatnya saja senilai 1 dirham. Dari penjualan tersebut ia mendapatkan laba 1000 dirham dalam sehari. Ketika ditanya tentang rahasia sukses binsisnya, Abdurrahman bin ‘Auf menyebutkan 3 hal :

ما رددت ربحاً قط، ولا طلب منى حيوان فأخرت بيعه، ولا بعث بنسيئة

“Aku tidak pernah menolak laba meskipun sedikit, tidak pernah menunda permintaan (*fast respon*), dan selalu *cash* dalam jual beli”

Sayyidina Ali maupun Abdurrahman bin Auf telah mengajarkan strategi penjualan yang kini mulai diterapkan dalam dunia penjualan modern. Yakni memberikan harga yang

¹⁴¹ Al-Ghazali, *Ihya ulumuddin*, jiiid 2, h. 115-120

lebih murah dari kompetitor. Dampaknya, para konsumen akan lebih senang dan menjadi pelanggan setia. Apalagi diimbangi dengan layanan yang memuaskan (*service excellence*), mampu mendorong volume penjualan.

b. Membayar lebih kepada penjual yang miskin.

Ketika seseorang berbelanja kepada orang fakir dan rela membayar mahal atau membayar lebih tinggi ketimbang harganya, maka itu merupakan bentuk ihsan dan masuk dalam sabda Nabi,

رَجِمَ اللهُ امْرَأً سَهَّلَ الْبَيْعَ سَهْلَ الشَّرَاءِ سَهْلَ الْاِقْتِنَاءِ

*"Allah merahmati orang yang memudahkan jika menjual, jika membeli dan jika memutus perkara".
(HR. Bukhari)*

Kebaikan ini tidak berlaku jika penjualnya adalah orang yang kaya. Tetapi hal itu adalah menghamburkan harta dengan tanpa pahala dan juga tanpa pujian.

Sikap kedermawanan atau murah hati seperti ini bukanlah sesuatu yang "sudah jadi" atau sesuatu yang secara otomatis mudah dilakukan setiap pengusaha yang kaya. Kemurahan hati merupakan sebuah "proses menjadi" yang lahir dari kesadaran batin dan harus dilatih terus menerus. Sebab, sebelum seseorang mencapai posisi dermawan, maka pertama kali yang harus dilawan adalah nafsu dalam dirinya sendiri, yaitu serakah dan kikir.

Harus tumbuh kesadaran bahwa di dalam harta kita ada hak atau bagian tertentu, bagi orang (miskin) yang meminta dan yang tidak meminta (QS. Al-Ma'arij: 24-25) sehingga tidak ada alasan bagi si pemberi merasa lebih terhormat daripada yang diberi. Dalam kaitan ini, Al-Qur'an mengkritik melalui pertanyaan *فَلَا اقْتَحَمَ الْعَقَبَةَ* (QS. Al-Balad: 11). Al-Qur'an menjelaskan tentang apa yang dimaksud dengan jalan yang sulit itu (*al-'Aqabah*), yaitu memerdekakan budak atau memberi makan pada kondisi yang sangat sulit. Budak dalam maknanya yang hakiki memang tidak dijumpai lagi, namun substansi perbudakan sampai saat ini masih banyak, yakni ketidakmampuan untuk bekerja yang disebabkan oleh ketidakadilan struktur sosialnya. Apalagi di masa pandemi covid-19 ini dimana banyak sekali masyarakat dan kaum pekerja yang terkena PHK. Inilah jalan-jalan yang sulit itu yang harus dilalui bersama dengan saling peduli, saling membantu dan saling menguatkan kohesi sosial.

c. Memberikan keringanan harga dan tempo pembayaran

Ihsan dalam hal pembayaran harga dan pelunasan utang adalah dengan memberikan toleransi dan mengurangi harganya. Juga suatu ketika bisa dengan penundaan dan pengunduran. Di dalam sebuah khabar disebutkan,

مَنْ أَفْرَضَ دِينَارًا إِلَى أَجَلٍ فَلَهُ بِكُلِّ يَوْمٍ صَدَقَةٌ إِلَى أَجَلِهِ،
فَإِذَا حَلَّ الْأَجَلُ فَأَنْظَرَهُ بَعْدَهُ فَلَهُ بِكُلِّ يَوْمٍ مِثْلُ ذَلِكَ الدَّيْنِ صَدَقَةٌ

“Barangsiapa meminjamkan satu dinar dengan tempo pengembalian, maka baginya setiap hari pahala sedekah hingga jatuh tempo. Jika setelah itu ia memberinya tempo tambahan lagi, maka baginya setiap hari pahala sedekah sebesar uang itu.” (HR. Ahmad)¹⁴²

Diriwayatkan bahwa Imam Al-Hasan Al-Bashri menjual keledai betina miliknya dengan harga 400 dirham. Saat pembayaran tiba, pembeli minta potongan harga. ”Saya kurangi 100 dirham”, kata Imam Al Hasan. ”Engkau telah berbuat Ihsan” kata pembeli. ”Saya kurangi lagi 100 dirham” sambung Imam Al-Hasan. Lalu pembeli berkata, ”itu adalah setengah harga”. Imam Al-Hasan menjawab, ”Begitulah Ihsan. Jika tidak demikian maka tidak ada ihsan itu”.

d. Segera Melunasi hutang

Bentuk dari ihsan adalah tindakan baik dalam pembayaran. Tidak merepotkan yang punya uang untuk datang mengambil haknya. Hendaknya berusaha dengan sungguh-sungguh untuk melakukan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan. Jika hutang berupa barang, maka dianjurkan mengembalikan dengan barang yang lebih baik. Jika

¹⁴² Diriwayatkan Muslim dengan lafadz “Barangsiapa memberi tangguh orang yang kesulitan ekonomi atau memutihkan untuknya, maka Allah akan menyelamatkan dirinya dari kesulitan di hari kiamat”.

utang dengan uang, maka lebihkanlah pembayarannya sebagai tanda terima kasih. Rasulullah Saw bersabda,

خَيْرُكُمْ أَحْسَنُكُمْ قَضَاءً

“Yang paling bagus di antara kalian adalah yang paling bagus mengembalikan hutangnya.” (HR. Bukhori dan Muslim)

e. Menerima pembatalan transaksi dari pihak pembeli

Pembeli tidak akan mengembalikan barangnya kecuali menyesal atau merasa keberatan. Karena itu bentuk perilaku Ihsan adalah menerima pembatalan transaksi jual beli demi kepuasan konsumen. Rasulullah bersabda,

مَنْ أَقَالَ نَادِمًا صَفَقْتَهُ أَقَالَ اللَّهَ عَثْرَتَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ

”Barangsiapa menerima pengembalian barang yang telah dibeli oleh seorang Muslim, maka Allah akan menerima penghapusan dosanya di hari kiamat.” (HR. Abu Daud)

f. Memberikan tempo pembayaran kepada kaum miskin.

Termasuk perilaku Ihsan adalah memberikan kelonggaran pembayaran bagi golongan orang-orang fakir. Terutama orang miskin yang ingin membeli bahan makanan sementara uangnya kurang. Di antara golongan ulama salaf mengatakan, ”ambil yang engkau inginkan kemudian jika ada kelebihan harta bayarlah atau bayarlah kalau sudah ada kesanggupan. Jika tidak, maka engkau halal memanfaatkan barang itu dan `bebas.”

Ini adalah sebagian cara-cara berdagang kalangan sufi. Al-Ghazali menekankan, kegiatan bisnis dan perdagangan adalah tantangan bagi orang-orang dan dengannya mereka diuji tentang agama dan kewara'annya. Oleh sebab itu dikatakan, jika engkau melihat seseorang dipuji oleh tetangga rumahnya, dipuji oleh teman perjalanannya dan dipuji oleh mitra bisnisnya di pasar, maka jangan ragukan lagi tentang kebbaikannya.

Inilah 6 nilai karakter ihsan yang dianjurkan Al-Ghazali untuk dipraktikkan para pengusaha atau pedagang. Beberapa prinsip ihsan ini kini telah mulai diterapkan dalam dunia korporasi. Seorang sufi kantor adalah seseorang yang menyandingkan kerjanya dengan misi hidupnya. Dia seorang yang ambisius sukses secara materi dengan tetap merawat nilai-nilai kebaikan. Bekerja adalah hal penting untuk bisa mengongkosi berbagai kebutuhan, namun uang akan lebih bermanfaat jika kita mampu membuat perbedaan dengan kekayaan kita kepada orang-orang yang kurang beruntung. Cara terbaik untuk mencapai kebahagiaan adalah memberi kebahagiaan.¹⁴³

¹⁴³Azim Jamal, *Corporate Sufi*, Hikmah, Jakarta Selatan, 2007, h. 27

3. Kasih Sayang (*al-Syafaqah*)

Setelah prinsip keadilan dan Ihsan, akan sempurna karakter seorang pengusaha jika ia memiliki kasih sayang kepada diri dan agamanya dengan menerapkan 7 hal berikut¹⁴⁴:

a. Memiliki Motivasi dan Keyakinan yang baik.

Segala perbuatan tergantung pada niatnya. Karena itu, sejak memulai usaha, niatkan untuk menjaga diri dari memintaminta, menghilangkan sifat tamak, dengan rezeki yang halal dapat membantu agama dan mencukupi kebutuhan keluarga. Hal ini, menurut Al-Ghazali, akan menjadikan pelaku usaha masuk golongan *mujāhid* dengan harta.

Sebaiknya kegiatan ekonomi yang dilakukan juga dalam rangka mempraktekkan prinsip keadilan, *iḥsān*, amar ma'ruf nahi munkar terhadap apa saja yang dilihatnya di pasar. Dengan motivasi dan keyakinan mulia ini, maka segala aktifitas usaha akan bernilai pahala. Jika usaha yang dijalankan sukses, maka ia mendapatkan laba atau bayaran, tetapi jika gagal ia masih mendapatkan ganjaran.

b. Menetapkan tujuan dari bekerja adalah ibadah.

Bagi seorang muslim, bekerja adalah ibadah. Hal ini karena kegiatan bisnis adalah bentuk pelaksanaan salah satu kewajiban sosial (*farḍ al-kifāyah*). Menurut Al-Ghazali, jika

¹⁴⁴Al-Ghazali, *Ihya ulumuddin*, jiid 2, h. 121-127

kegiatan produksi dan perdagangan ditinggalkan, kehidupan dunia akan runtuh dan kemanusiaan akan binasa. Maka keharmonisan urusan kebutuhan manusia adalah dengan kerjasama semua komponen masyarakat. Di antara jenis produksi ada yang sangat penting karena memenuhi kebutuhan dasar manusia, ada pula yang sekadar bertujuan untuk kesenangan dan keindahan duniawi.

Hendaknya seseorang memilih menyibukkan diri dengan produksi sesuatu yang penting agar ketika dia melakukannya menjadikannya cukup bagi kaum muslimin dan penting artinya bagi agama. Jangan memproduksi barang-barang yang haram, hindari menjual barang yang makruh seperti jualan kain kafan dan sebagainya karena mengharap orang lain meninggal dunia.

- c. Tidak menjadikan kesibukan di pasar melalaikan ibadah di masjid. Allah berfirman,

رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا
تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ

”Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingat Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. (QS. QS. Annur:37)”

Sebaiknya para pengusaha menggunakan waktu paginya untuk urusan akhirat dengan membiasakan berada di masjid dan membaca doa atau wirid. Begitu juga waktu sore dan malam selepas bekerja. Kebiasaan tersebut dilakukan oleh

ulama salaf. Jika telah dikumandangkan adzan shalat dzuhur dan ashar, mereka segera bergegas ke masjid untuk menunaikan shalat berjamaah dan mendapatkan keutamaan *takbiratul ihram* bersama Imam. Kesibukan di pasar mereka tinggalkan atau diserahkan kepada pegawainya.

d. Selalu berdzikir, membaca tahlil dan tasbih di pasar.

Mengingat Allah (*dzikrullah*) di pasar di tengah-tengah orang yang lupa itu adalah perbuatan paling utama (*afdhal*). Rasulullah Saw bersabda,

ذَاكِرُ اللَّهِ فِي الْعَافِلِينَ كَالْمُقَاتِلِ خَلْفَ الْفَارِسِ، وَكَالْحَيِّ بَيْنَ الْأَمْوَاتِ

“Orang yang ingat Allah di tengah-tengah orang yang lupa seperti seorang prajurit yang berperang sementara yang lain melarikan diri, atau seperti orang hidup di antara orang-orang mati” (HR.

Untuk memperoleh keutamaan dzikir ini, Ibnu Umar, Salim bin Abdullah dan Ibnu Wasi’ masuk ke pasar. Al-Hasan berkata, orang yang berdzikir kepada Allah di pasar, akan datang kepadanya di hari kiamat dengan cahaya seperti bulan dan tanda seperti matahari. Dan barangsiapa beristighfar di pasar niscaya diampuni oleh Allah baginya sejumlah orang yang berada di pasar tersebut. Al Junaid berkata, berapa banyak orang yang berada di pasar hukumnya seperti orang yang masuk ke dalam masjid. Sesungguhnya aku mengenal orang yang masuk pasar dan shalatnya tiap hari 300 rakaat dan wiridnya 30.000 tasbih.

Maka bagi orang yang mencari dunia untuk bekal akhirat tidak mungkin meninggalkan keuntungan akhirat. Bagi mereka, pasar, masjid dan rumah sama hukumnya. Rasulullah bersabda, اتق الله حيثما كنتَ “bertaqwalah kepada Allah, dimana saja kamu berada” (HR. Turmudzi dan Abi Dzar)

- e. Tidak berlebihan dalam mencintai pasar dan kegiatan bisnis.

Al-Ghazali selalu mengingatkan bahwa dunia sekadar *wasilah* untuk akhirat. Karena itu jangan sampai menjadi orang yang pertama kali datang ke pasar dan paling akhir meninggalkannya. Rasulullah Saw bersabda,

شَرُّ الْبِقَاعِ الْأَسْوَاقُ، وَشَرُّ أَهْلِهَا أَوْلَاهُمْ دُخُولًا وَأَخْرَهُمْ خُرُوجًا

“Seburuk-buruk tempat adalah pasar. Dan seburuk-buruknya penduduk pasar adalah yang pertama kali masuk dan terakhir kali keluar”. (HR. Abu Naim)

Gunakan waktu bekerja secukupnya, kemudian beralih menuju ke perniagaan akhirat. Begitulah karakter ulama terdahulu. Di antara mereka ada yang meninggalkan pasar setelah dzuhur, ada yang setelah ashar, bahkan ada yang tidak ke pasar dalam seminggu kecuali sehari atau dua hari saja.

- f. Meninggalkan yang *syubhat* dan semua yang meragukan.

Bentuk *syafaqah* itu tidak hanya meninggalkan barang yang haram, tetapi juga yang *subhat* dan hal-hal yang meragukan. Jadi kasih sayang kepada diri dan agama dalam bermuamalah

adalah tidak hanya berpegang kepada fatwa ulama, tapi juga mendengarkan fatwa dari hati nurani. Maka ketika mendapati produk yang tidak jelas harus ditanyakan sehingga ia tidak makan barang syubhat. Pernah dibawakan kepada Nabi segelas susu. Beliau bertanya, "Darimana kalian memperoleh susu ini?" Mereka menjawab, "Dari kambing". Nabi bertanya lagi, "Darimana kalian memperoleh kambing itu?", lalu mereka menjawab, "Dari tempat si-A". Barulah Nabi meminumnya, kemudian bersabda, "Sesungguhnya Allah memerintahkan kaum beriman seperti apa yang diperintahkan kepada para Rasul".

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ

"Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezeki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu"
(QS. Al-Baqarah: 172).

g. Berinteraksi secara baik kepada semua mitra dagang.

Hendaknya dalam aktifitas bisnis, seorang pengusaha memperhatikan proses interaksi dengan semua orang yang berhubungan dengannya. Hal ini karena di akhirat kelak setiap orang yang punya hubungan bisnis akan menerima catatan transaksi mulai dari pertama hingga yang terakhir. Masing-masing pihak akan dipertemukan satu persatu di hari kiamat dengan orang yang pernah melakukan bertransaksi di dunia.

Inilah 3 karakter inti yang harus diperhatikan oleh pengusaha dalam menjalankan kegiatan ekonominya. Menurut

Al-Ghazali, orang yang hanya menjalankan keadilan dalam bermu'alah, ia masuk kategori orang-orang baik (*al-Ṣālihīn*). Jika sudah menerapkan Iḥsān dalam bermu'alah, maka masuk kategori *al-Muqarrobīn*. Dan jika sudah menerapkan nilai kasih sayang dalam bermu'alah, ia masuk kategori *al-Ṣiddīqīn*.

Meskipun tanpa motivasi ibadah dan berzikir, beberapa prinsip kasih sayang dalam bisnis ini juga mulai diterapkan di perusahaan-perusahaan dunia. Mereka terbimbing oleh visi dan nilai. Semangat visioner melatarbelakangi pemberian obat secara cuma-cuma oleh Merck Pharmaceutical untuk memberantas *river blindness* di dunia ketiga. Visi Henry Ford untuk memberikan transportasi bagi orang kecil, dan pembangunan klinik kesehatan oleh Coca-Cola di pedesaan sepanjang Cina dan Asia Tenggara.¹⁴⁵

¹⁴⁵ Danah zohar & ian Marshall, *Spiritual capital*, Mizan, Bandung, 2005, h. 145

Tabel 1.2
 Nilai-nilai inti (*core values*) bisnis sufistik dan turunannya

<i>Adil</i>	1. Tidak menimbun dagangan, terutama bahan pokok
	2. Tidak mengedarkan uang palsu
	3. Tidak memuji produk/dagangannya secara berlebihan
	4. Tidak Menyembunyikan cacat barang
	5. Tidak Mengurangi takaran/ timbangan
	6. Tidak Menyembunyikan harga pasar
<i>Ihsan</i>	1. Tidak mengambil laba (profit) terlalu banyak
	2. Memberikan potongan harga kepada pembeli
	3. Membayar lebih kepada penjual yang miskin
	3. Segera melunasi hutang atau membayar tagihan
	5. Menerima pembatalan transaksi dari pihak pembeli
	6. Memberikan kelonggaran pembayaran orang miskin.
<i>Syafaqah</i>	1. Memiliki motivasi dan keyakinan yang baik
	2. Menetapkan tujuan dari bekerja adalah ibadah
	3. Kesibukan di pasar tidak memalingkan dari masjid
	3. Selalu berdzikir, membaca tahlil dan tasbih
	5. Tidak berlebihan dalam mencintai pasar dan dagang
	6. Menjauhi yang haram dan <i>syubhat</i>
	7. Berinteraksi secara baik dengan semua mitra dagang

Nilai-nilai inti (*core values*) di atas hanya dapat dipraktekkan oleh sekelompok individu yang bisa mendayagunakan kecerdasan spiritual mereka demi menciptakan modal spiritual (*spiritual capital*). Mereka melakukan aktifitas bisnis berdasarkan motivasi-motivasi yang lebih tinggi dari

sekedar mencari kekayaan (*wealth*). Kata *wealth* itu sendiri berasal dari kata inggris kuno *welth* yang berarti ‘menjadi baik’. Namun, selama ini definisi *wealth* menekankan ‘jumlah atau simpanan uang yang banyak’. Memang, kapitalisme sebagaimana kita kenal berkisar pada kekayaan uang dan materi.¹⁴⁶

Sebaliknya, Modal spiritual adalah kekayaan yang membuat kita bisa hidup, kekayaan yang memperkaya aspek-aspek kehidupan kita yang lebih dalam. Itulah kekayaan kita yang kita peroleh dari makna dan nilai terdalam, tujuan paling fundamental, dan motivasi tertinggi kita, dengan jalan menemukan menemukan cara untuk meng-integrasikan yang material dan spiritual dalam hidup dan kerja kita.

Kecerdasan yang membentuk karakter tersebut merupakan hasil pewarisan nilai yang berlangsung sejak seorang individu lahir. Menurut Koentjaraningrat¹⁴⁷, ada tiga proses pewarisan budaya, yaitu sebagai berikut.

a. Proses Internalisasi

Proses Internalisasi merupakan proses panjang sejak seorang individu dilahirkan samapai ia hampir meninggal. Individu belajar menanamkan dalam kepribadiannya segala perasaan, hasrat, nafsu, dan emosi yang diperlukan sepanjang hidupnya. Manusia mempunyai bakat yang telah terkandung dalam gennya untuk mengembangkan berbagai macam persaan,

¹⁴⁶ Danah zohar & ian Marshall, *Spiritual capital*, h. 23

¹⁴⁷Koentjaraningrat, *Pengantar Ilmu Antropologi*, Jakarta, Rineka Cipta, 2009, h. 185-189

hasrat, nafsu dan emosi dalam kepribadian individunya, tetapi wujud dan keaktifan dari berbagai macam isi kepribadiannya itu sangat dipengaruhi oleh berbagai macam stimulasi yang berada dalam sekitar alam dan lingkungan sosial maupun budayanya.

b. Proses Sosialisasi

Proses sosialisasi berkaitan dengan proses belajar kebudayaan dalam hubungan dengan sistem sosial. Proses tersebut berlangsung dari masa anak-anak hingga masa tua. Seorang individu belajar mengenali pola-pola tindakan dalam interaksi dengan lingkungan sekitarnya yang terdiri dari berbagai macam peranan sosial yang mungkin ada dalam kehidupan sehari-hari

c. Proses Enkulturasasi

Proses enkulturasasi adalah proses seorang individu mempelajari dan menyesuaikan alam pikiran serta sikapnya dengan adat, sistem norma, dan peraturan yang hidup dalam kebudayaannya. Proses enkulturasasi sudah dimulai sejak kecil dalam alam pikiran warga suatu masyarakat. Individu belajar meniru berbagai macam, tindakan yang terinternalisasi dalam kepribadian.

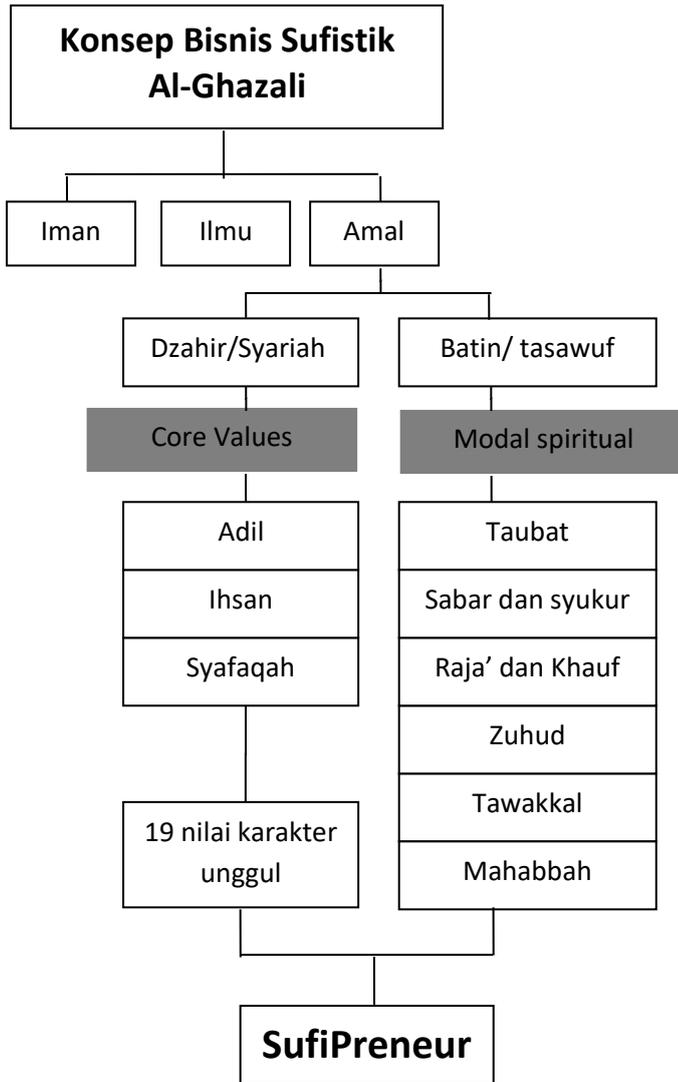
Jadi, dari pembahasan di atas, menjadi jelas di sini bahwa karakteristik Bisnis Sufistik Al-Ghazali adalah sebagai berikut:

1. Bisnis bagi al-Ghazali adalah *wasilah* untuk mendekatkan diri (*taqarrub*) kepada Allah, bukan sebagai tujuan (*ghayah*).

2. Bisnis sufistik mengintegrasikan hukum fikih atau syariah dan tasawuf. Bekerja, dalam pandangan bisnis sufistik, adalah jalan (*thariqah*) untuk sampai (*wushul*) kepada Allah
3. Bisnis sufistik mencakup pelaksanaan konsep *adil*, *ihsan* dan *syafaqah*. Ihsan melahirkan pelayanan prima (*service excellent*) dan kepuasan konsumen (*costumer satisfaction*) Sementara *Syafaqah* melahirkan apa yang sekarang populer dengan istilah *corporate social responsibility* (CSR) dan *charity*.

Tabel 5

Konsep Bisnis Sufistik Al-Ghazali



B. Urgensi Bisnis Sufistik

Kenapa harus Bisnis Sufistik? Ini pertanyaan fundamental yang akan meyakinkan dan memotivasi para pengusaha muslim dan praktisi bisnis pada umumnya untuk mempelajari sekaligus menjadikan konsep bisnis sufistik sebagai acuan dalam aktifitas ekonomi mereka.

Secara sederhana, motivasi manusia dibagi menjadi dua, yaitu mengejar kenikmatan dan menghindari kesengsaraan. Setiap pengusaha dalam menjalankan bisnisnya pasti digerakkan oleh motivasi mengejar keuntungan materi (kenikmatan) dan menghindari kerugian (kesengsaraan). Ini yang berlaku di bisnis-pada-umumnya (*business-as-usual*)

Pada *critical point* ini kita perlu memberikan perhatian serius. Sebab, jika kenikmatan hanya dimaknai sebagai kesuksesan dan kelimpahan materi semata, maka para pengusaha akan terjebak pada dua jurang kehinaan: Menjadi sombong dan lupa diri ketika berhasil, atau menjadi stres ketika mengalami kegagalan atau bangkrut. Fenomena kehampaan makna di tengah kelimpahan materi serta terjadinya krisis moral yang ditunjukkan para pemimpin perusahaan dalam memanipulasi keuangan dan lain-lain menunjukkan kegagalan dari praktik bisnis yang dijalankan tanpa spiritualitas.

Bisnis Sufistik memberikan panduan kepada pengusaha agar sejak memulai bisnis niatnya harus diluruskan terlebih dahulu. Dalam hal ini al-Ghazali menulis,¹⁴⁸

¹⁴⁸ Al-Ghazali, *ihya'*, h, 528

الأول: حسن النية والعقيدة في ابتداء التجارة: فلينبه بها الاستغفاف عن السؤال، وكف الطمع عن الناس استغناء بالحلال عنهم، واستعانة بما يكسبه على الدين، وقياماً بكفاية العيال ليكون من جملة المجاهدين به، ولينبه النصح للمسلمين، وأن يحب لسائر الخلق ما يحب لنفسه، ولينبه اتباع طريق العدل والإحسان في معاملته كما ذكرناه، ولينبه الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر في كل ما يراه في السوق، فإذا أضمر هذه العقائد والنيات كان عاملاً في طريق الآخرة، فإن استفاد مالا فهو مزيد، وإن خسر في الدنيا ربح في الآخرة.

“Yang pertama, hendaknya dalam memulai bisnis seorang pengusaha berniat menjaga harga dirinya dari memintaminta dan menghindari sifat tamak kepada manusia dengan mencukupkan dari rezeki yang halal. Hasil usahanya nanti digunakan untuk menolong agama dan memenuhi kebutuhan keluarga—berharap bagian dari jihad. Kemudian niat memberikan nasehat baik kepada kaum muslimin dan mencintai mereka sebagaimana mencintai diri sendiri. Diniatkan juga menerapkan prinsip ‘adil dan ihsan dalam bermuamalah. Termasuk niat menyampaikan amar ma’ruf nahi munkar setiap melihat sesuatu yang terjadi di pasar. Maka dengan menerapkan niat dan keyakinan tersebut, seorang pengusaha telah menempuh jalan akhirat. Konsekwensinya, jika ia mendapatkan harta ia bertambah kaya, tetapi sekiranya mengalami kerugian di dunia ia tetap untung di akhirat.”

Bisnis Sufistik juga memberikan wawasan yang luas dan futuristik terkait makna kenikmatan. Dalam menjelaskan hakikat kenikmatan dan pembagiannya, Al-Ghazali menulis ¹⁴⁹

أن كل خير ولذة وسعادة بل كل مطلوب ومؤثر فإنه يسمى نعمة .
ولكن النعمة بالحقيقة هي السعادة الأخروية، وتسمية ما سواها نعمة وسعادة
إما غلط وإما مجاز، كتسمية السعادة الدنيوية

¹⁴⁹ Al-Ghazali, *Ihya*, h. 1441

“Sesungguhnya setiap kebaikan, kelezatan, kebahagiaan, bahkan apa saja yang diinginkan dan bermanfaat dapat dinamakan nikmat. Tetapi kenikmatan yang hakiki adalah kebahagiaan akhirat. Penyebutan selain itu sebagai kenikmatan dan kebahagiaan merupakan kiasan atau *majaz*, seperti halnya kebahagiaan duniawi”.

Selanjutnya al-Ghazali membagi kebaikan (*al-khairāt*) menjadi tiga komponen, yaitu bermanfaat (*nāfiʿ*), nikmat (*laẓīz*) dan indah (*jamīl*).

أَنَّ الْخَيْرَاتِ بِاعْتِبَارِ آخِرِ تَنْقَسِمَ إِلَى نَافِعٍ وَلَذِيذٍ وَجَمِيلٍ، فَالَّذِيذُ: هُوَ الَّذِي تَذَرُكَ رَاحَتَهُ فِي الْحَالِ، وَالنَّافِعُ: هُوَ الَّذِي يَفِيدُ فِي الْمَالِ، وَالْجَمِيلُ: هُوَ الَّذِي يَسْتَحْسِنُ فِي سَائِرِ الْأَحْوَالِ. وَالشَّرُّورُ أَيْضاً تَنْقَسِمُ إِلَى ضَارٍّ وَقَبِيحٍ وَمَوْءَلَمٍ، وَكُلٌّ وَاحِدٌ مِنَ الْقَسَمِينَ ضَرْبَانِ: مَطْلُوقٌ وَمَقِيدٌ،

Disebut nikmat (*laẓīz*) jika sesuatu itu dapat dirasakan kenikmatannya seketika. Disebut bermanfaat (*nāfiʿ*) jika sesuatu memberikan manfaat di masa yang akan datang. Adapun yang dimaksud indah (*jamīl*) adalah sesuatu yang memperindah segala kondisi.

Begitu juga kejelekan (*al-Syurūr*), oleh Al-Ghazali dibagi menjadi tiga komponen: Berbahaya (*Dār*), menyakitkan (*muʿlim*) dan buruk (*qabīh*). Masing-masing dari kebaikan dan keburukan tersebut terbagi menjadi dua, yaitu *muṭlaq* dan terbatas (*muqayyad*). Kebaikan *muṭlaq* tercapai jika tiga komponen—*nāfiʿ*, *laẓīz* dan *jamīl*—terkumpul jadi satu. Contohnya adalah

ilmu, karena ilmu selamanya bermanfaat, nikmat dan indah, khususnya bagi pemiliknya.¹⁵⁰

Tabel 2.
Kebaikan

Kebaikan	الخيرات	Kejelekan	الشُرور
Bermanfaat	نافع	Berbahaya	ضار
Nikmat	لذيذ	Menyakitkan	مؤلم
Indah	جميل	Buruk	قبيح

Status harta dalam konteks ini bisa menjadi kebaikan jika memberikan manfaat dan keberuntungan, tetapi bisa juga menjadi keburukan jika menyebabkan bahaya dan kerusakan. Karena itulah, kadang di dalam Al-Qur'an Allah mencela harta (QS. Al-Taghabun:15), sementara di ayat lain disebut sebagai kebaikan (QS. Al-Baqarah:180). Di antara urgensi dan tujuan dari bisnis sufistik adalah memastikan status harta menjadi kebaikan mutlak bagi pemiliknya. Yakni ketika harta bisa menjadi sesuatu yang bermanfaat (*nafi'*), lezat (*laziz*) dan indah (*jamil*) bagi pemiliknya.

Jadi, pada tingkat individu, dengan menerapkan konsep Bisnis Sufistik, setiap pengusaha atau praktisi bisnis bukan hanya mampu mengubah status harta dari keburukan menjadi kebaikan, tetapi juga menggeser status harta dari kebaikan

¹⁵⁰Al-Ghazali, *Ihya*, h 1443

terbatas (*al-khair al-muqayyad*) menjadi kebaikan mutlak (*al-khair al-muṭlaq*).

Sementara untuk tata kelola perusahaan, penerapan konsep bisnis sufistik bertujuan untuk menciptakan *God Corporate Governance*, sebuah sistem tata kelola perusahaan yang dalam perspektif Islam berdasarkan pada paradigma tauhid (monoteisme murni).¹⁵¹ *God Corporate Governance* adalah perkembangan lebih lanjut dari konsep *Good Corporate Governance*.

Faktor yang sering diabaikan adalah pembentukan karakter manusia yang menjadi penegak dan pelaksana kebijakan perusahaan. Pengalaman menunjukkan, perusahaan memang berhasil membuat kebijakan yang tepat, tetapi sering lemah pada tingkat individu. Manusia sangat dipengaruhi kehendak dan motivasinya, maka menerapkan konsep bisnis sufistik di antara para *stakeholder* menjadi kebutuhan sekaligus solusi bagi perusahaan. Dengan kata lain, *Corporate Governance* tidak saja membutuhkan infrastruktur sosial yang mengarahkan dan mengendalikan sistem dari luar, tetapi juga “kebersihan hati” para pelaku bisnis yang memandu perilakunya dari dalam.¹⁵²

Hal ini sekaligus menjadi pembeda antara konsep etika bisnis dan bisnis sufistik. Yang pertama membentuk *Good Corporate Governance*, sementara yang kedua membentuk *God Corporate Governance*.

201 ¹⁵¹Sanerya Hendrawan, *Spiritual Management*, Mizan, Bandung 2009, h.

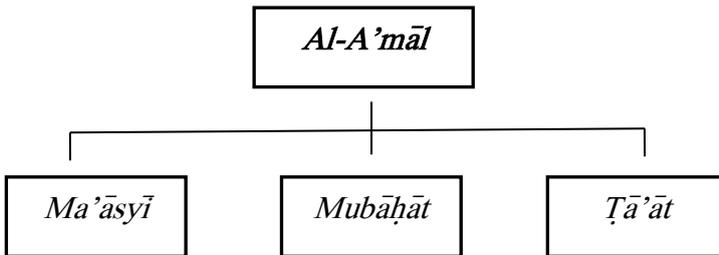
¹⁵² Sanerya Hendrawan, Ph.D, *Spiritual Management*, h. 202

Etika Bisnis —————> *Good Corporate Governance*
 Bisnis Sufistik —————> *God Corporate Governance.*

Al-Ghazali juga membagi status perbuatan ke dalam tiga kategori: Perbuatan maksiat (*ma'āsyī*), perbuatan taat (*ṭā'at*) dan perbuatan yang dibolehkan (*mubāḥat*).¹⁵³

أن الأعمال وإن انقسمت أقساماً كثيرة من فعل وقول وحركة وسكون وجلب ودفع وفكر وذكر وغير ذلك مما لا يتصور إحصاؤه واستقصاؤه فهي ثلاثة أقسام: معاص وطاعات ومباحات

Tabel 4.
 3 kategori perbuatan



Niat adalah semacam *remote control* yang bisa menggeser posisi tengah (*mubahat*) menjadi ke kanan (*taat*). Atau dari posisi kanan (*taat*) bergeser ke paling kiri (*ma'asyi*). Menurut Al-Ghazali, perkara *mubāḥ* bisa berubah menjadi perbuatan *ṭā'at* jika dipasang niat baik. Namun, untuk perbuatan maksiat (*ma'āsyī*) tidak bisa berubah statusnya dengan niat

¹⁵³Al-Ghazali, *Ihya*... h. 1738

baik, seperti memberi makanan kepada orang fakir dengan harta milik orang lain, atau membangun masjid dengan uang haram. Sementara perbuatan-perbuatan baik (*al-ṭā'āt*) masih bergantung pada niatnya. Jika niat awalnya untuk beribadah kepada Allah, tetapi kemudian muncul niat jelek yaitu pamer (*riyā'*), maka perbuatan tersebut berubah menjadi maksiat. Pendeknya, segala perbuatan tergantung pada niatnya. Rasulullah saw bersabda,

إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَلِكُلِّ أَمْرٍ مَا نَوَى فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ فَهَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى دُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةٍ يَنْكِحُهَا فَهَجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ

"Semua perbuatan tergantung niatnya, dan (balasan) bagi tiap-tiap orang (tergantung) apa yang diniatkan; barangsiapa niat hijrahnya karena Allah dan Rasul-Nya, maka hijrahnya adalah kepada Allah dan Rasul-Nya. Barangsiapa niat hijrahnya karena dunia yang ingin digapainya atau karena seorang perempuan yang ingin dinikahnya, maka hijrahnya adalah kepada apa dia diniatkan." (HR. Bukhari)

Sebagian ulama salaf berkata, ¹⁵⁴

رب عمل صغير تعظمه النية، ورب عمل كبير تصغره النية

“Banyak dari perbuatan kecil dibesarkan (nilainya) oleh niat dan banyak perbuatan besar menjadi kecil karena niat”

Karena niat tempatnya di dalam hati, maka kita harus pandai mengelola hati agar semua aktifitas membuahkan keuntungan di

¹⁵⁴ Al-Ghazali, *Ihya'*, h. 1733

dunia dan di akhirat. Dalam Surat Asy-Syuro: 20 Allah berfirman,

مَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِي حَرْثِهِ وَمَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا
نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِنْ تَصِيبٍ

“Barangsiapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambah keuntungan itu baginya dan barangsiapa yang menghendaki keuntungan di dunia Kami berikan kepadanya sebagian dari keuntungan dunia dan tidak ada baginya suatu bahagianpun di akhirat.” (QS. Asy Syuro: 20)

Al-Ghazali memberikan contoh menarik, di mana satu perbuatan bisa mendatangkan pahala yang berlipat ganda. Seperti duduk di dalam masjid, adalah satu perbuatan yang memungkinkan “dipasang” banyak niat baik sehingga menjadi bagian dari keutamaan para *muttaqin*, bahkan sampai derajat golongan *muqorrobin*.¹⁵⁵

Berikut ini adalah contoh seperangkat niat yang diterapkan di hati seseorang yang sedang duduk di dalam masjid.

1. Ia meyakini bahwa masjid adalah rumah Allah, maka dengan duduk di dalam masjid ia berharap mendapatkan janji Rasulullah Saw,

مَنْ قَعَدَ فِي الْمَسْجِدِ فَقَدْ زَارَ اللَّهَ تَعَالَى وَحَقُّ عَلَى الْمَرْوَرِ أَنْ يُكْرَمَ زَائِرُهُ

“Barang siapa yang duduk di dalam masjid maka sungguh telah mengunjungi Allah Swt. dan adalah kewajiban bagi yang

¹⁵⁵Al-Ghazali, *Ihya'*, h. 1739-1340

dikunjungi untuk memuliakan orang yang mengunjunginya”
(HR. Baihaqi)

2. Niat menunggu waktu sholat. Persiapan ini termasuk dalam makna ayat *warābiṭū* (QS. Ali Imron:20)

3. Niat menjaga pendengaran, penglihatan dan anggota tubuh dari kebimbangan, karena *i'tikāf* mengandung makna menolak. Nabi bersabda,

ارْهَبَانِيَّةُ أُمَّتِي الْقُعُودُ فِي الْمَسَاجِدِ

“Kependetaan umatku adalah duduk di dalam masjid”.

4. Hanya mengadu kepada Allah, selalu menjaga rahasia berpikir tentang akhirat dan menjauhi kesibukan yang memalingkan.

5. Menyendiri untuk mengingat Allah atau mendengarkan bacaan zikir, sebagaimana disebutkan dalam hadis,

من غدا إلى المسجد ليذكر الله تعالى أو يذكر به كان كالمجاهد في سبيل الله تعالى

“Siapa yang berangkat ke masjid untuk zikir kepada Allah atau dibacakan zikir maka ia seperti seorang mujahid fi sabilillah”.

6. Berniat memanfaatkan ilmunya dengan melakukan *amar ma'ruf nahi munkar*. Ketika di masjid ada orang yang tidak benar shalatnya maka ditunjukkan sesuai tuntunan agama..

7. Mencari teman seperjalanan menuju akhirat. Masjid adalah tempatnya ahli agama yang saling mencintai karena Allah.

8. Meninggalkan dosa karena malu kepada Allah dan malu melakukan perbuatan haram di rumah Allah.

Inilah metode memperbanyak niat yang bisa diaplikasikan ke semua perbuatan *ṭā'āt* maupun *mubāḥāt*. Semua perbuatan selain *ma'āsyī* dan *ṭā'āt* masuk kategori yang

diperbolehkan (*mubāḥāt*). Meskipun mubah, semua harta yang diperoleh seseorang di dunia akan tetap dihisab kelak di akhirat. Rasulullah bersabda, **حَلَالُهَا حِسَابٌ وَحَرَامُهَا عِقَابٌ**

“Halalnya dihisab, haramnya disiksa”.

Karena itu, dalam konteks bisnis sufistik, bekerja haruslah diniatkan *taqarrub* kepada Allah. Menurut Al-Ghazali, semua hal yang menyebabkan sehatnya badan dan kosongnya hati dari perkara-perkara yang memberatkan badan adalah termasuk penolong agama (*Muʿīn ‘alā al-Dīn*). Siapa yang makan dengan niat supaya kuat beribadah, atau menikah supaya terjaga agamanya dan menyenangkan hati keluarganya, setelah itu diniatkan untuk mendapatkan keturunan yang sholih agar menyembah Allah serta memperbanyak Umat Nabi Muhammad Saw., maka perbuatan makan dan nikah tersebut bagian dari ketaatan (*Al-tāʾāt*).

Maka mengikuti metode niat sebagaimana dicontohkan oleh Al-Ghazali di atas, para pengusaha atau pekerja ketika memulai kegiatan bisnis, hendaknya diniatkan untuk:

1. Melaksanakan perintah Allah (QS. Al-Jumuah: 10; QS. At-Taubah: 105; QS. Al-Mulk: 15)
2. Menyempurnakan ibadah/ Rukun Islam (QS. Al Zariyat: 56; QS. Al Baqarah: 43; QS. Ali Imron: 97)
3. Mengikuti Sunnah para Nabi (QS. Al Furqon: 20; QS. Saba’: 10-11; QS. Thaha: 18)
4. Memenuhi nafkah keluarga (QS. Al-Baqarah: 233; QS. An Nisa: 34)

5. Memuliakan Orang Tua/ *Birru Walidain* (QS. An-Nisa: 36; QS. Al-Isra': 23)
6. Menjadi umat terbaik dengan melaksanakan Amar Ma'ruf Nahi Munkar (QS. Ali Imron: 110)
7. Untuk merubah nasib dan melakukan transformasi sosial (QS. Ar-Ra'd: 11)
8. Agar bisa berjihad dengan harta & membantu sesama (QS. At Taubah: 20, 41, 60; QS. Al-Anfal: 72; QS Al-Baqarah: 83, 177 , 215)

Tabel 3
Motivasi Bisnis Sufistik



Niat, ikhlas dan jujur oleh al-Ghazali dijadikan satu paket pembahasan di dalam *كتاب النية والإخلاص والصدق*. Hal ini membawa pesan yang kuat bahwa apa yang ada di dalam batin (niat dan ikhlas) harus diwujudkan dalam bentuk lahir, yaitu kejujuran. Kejujuran itu bertingkat-tingkat. *Yang pertama* adalah jujur lisan. Menjadi keharusan bagi setiap muslim agar menjaga kata-katanya sehingga tidak berbicara melankan dengan kejujuran.

Kedua, jujur dalam niat dan kehendak. Semua itu kembali kepada keikhlasan, yaitu bahwa tidak ada motivasi baginya dalam semua gerak atau diam selain Allah swt. Jika tercampur dengan kotoran yang datang dari nafsu maka rusaklah kejujuran niat ini.

Ketiga, jujur *azam* (tekad). Yaitu ketegasan dengan kekuatan. Orang yang jujur dalam hal ini adalah orang yang mewujudkan kehendaknya yang kuat untuk melakukan berbagai macam kebaikan dengan kekuatan yang utuh dengan tidak ada penyimpangan, kelemahan dan keraguan.

Kecmpat, jujur dalam pemenuhan tekad. Tahap ini adalah kesungguhan dalam menepati janji. Menepatinya adalah kejujuran, mengingkarinya adalah kedustaan. Di dalam al-Qur'an Allah menyebut orang-orang yang menepati janjinya.

“Di antara orang-orang mukmin itu ada orang-orang yang menepati apa yang telah mereka janjikan kepada allah... ; (QS. Al-ahzab: 23)

Allah juga menyinggung orang-orang yang mengingkari apa yang telah mereka ikrarkan.

“Dan di antara mereka ada orang-orang yang berikrar kepada Allah. Sesungguhnya jika Allah memberikan sebagian karunia-Nya kepada kami, pastilah kami akan bersedekah dan pastilah kami termasuk orang-orang yang salih. Tetapi setelah Allah memberikan kepada mereka sebagian karunia-Nya, mereka kikir dari karunia itu dan berpaling, mereka memanglah orang-orang yang selalu membelangai (berpaling dari kebenaran). Sebab itu Allah menimbulkan (menyuburkan) kemunafikan pada hati mereka sampai saat mereka menemui Allah. Yang demikian itu karena mereka telah mengingkari (terhadap Allah) apa yang telah ikrarkan kepada-Nya dan (juga) karena mereka selalu berdusta.” (QS. Al-taubah: 75-77)

Kelima, jujur dalam pekerjaan, yaitu hendaknya bersungguh-sungguh dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab pekerjaan dan dilaksanakan dengan penuh integritas. Kejujuran dalam pekerjaan menunjukkan sesuatu yang ada di dalam batinnya, yaitu niat atau motivasi bekerja dan keikhlasan.

Prinsipnya, bisnis dengan menerapkan niat yang benar, ikhlas dan kejujuran akan membuahkan kepercayaan (*trust*) dari *stakeholder* sehingga bisnis akan bertumbuh dan menjadikan setiap kegiatan ekonomi bernilai pahala. Inilah urgensi dan tujuan penerapan konsep bisnis sufistik.

C. Strategi Implementasi Bisnis Sufistik

Dalam rangka mengawal aktifitas bisnis yang material-duniawi agar selalu terbingkai nilai-nilai spiritual-ukhrawi, maka dibutuhkan beberapa strategi implementasi bisnis sufistik. Dalam kitab *Mizān al-‘Amal*, Al-Ghazali menjelaskan langkah-langkah meraih harta yang harus ditempuh seseorang yang menginginkan kebahagiaan ukhrowi.¹⁵⁶ *على طالب السعادة الأخروية وظائف في حق المال*

Pertama, معرفة رتبته (Mengetahui kedudukan harta).

Selain dimensi jiwa dan badan, terdapat hal eksternal di luar diri manusia (*khārijyah*). Itulah tingkatan terendah, dimana harta termasuk di dalamnya. Jadi hierarkinya seperti ini: uang (*dirham* dan *dinar*) melayani pakaian dan makanan. Makanan dan pakaian melayani badan. Badan melayani jiwa/ ruh. Hierarki ini, menurut Al-Ghazali, sangat penting untuk diperhatikan oleh siapa saja yang ingin meraih harta. Bahwa kedudukan harta (*dinar* dan *dirham*) itu paling rendah, karena keduanya berfungsi sebagai pelayan, dan tidak ada yang melayani keduanya.

¹⁵⁷ *فانهما خادمان ولاخادم لهم*

Barangsiapa yang memahami hierarki ini, maka ia telah memahami kebutuhan akan harta, sekaligus memahami dari sisi kemuliaannya yang menjadi faktor penyempurna jiwa. Dari perspektif ini, menjadi jelas kenapa Allah mencela harta

إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ

¹⁵⁶Al-Ghazali, *Mizan Al-‘Amal*, (Tahqiq Dr. Sulaiman Dunia, Darul Ma’arif bi Misr, 1964) h. 372- 387

¹⁵⁷Al-Ghazali, *Mizanul Amal*, h. 373.

”*Sesungguhnya hartamu dan anak-anakmu hanyalah cobaan bagimu* (QS. at-Taghabun: 14-15), sementara di ayat lain Allah memuji harta dan anak-anak (QS. Ali Imron: 14; QS. Al Kahfi: 46). Ayat diatas menjelaskan bahwa harta itu dipandang dari segi manfaatnya sebagai sarana menuju akhirat adalah terpuji, dan dari segi bahayanya sebagai hal yang memalingkan dari akhirat adalah tercela.

Kedua, في مراعاة جهة الدخل والخروج (Memperhatikan keluar masuknya uang (*Cash Flow*)). Menurut Al-Ghazali, kas masuk bisa didapatkan dari hasil usaha, atau hasil tanpa usaha. Hasil tanpa usaha bisa didapat dari warisan, simpanan, atau pemberian tanpa meminta. Adapun pemasukan dari hasil usaha maka sudah jelas. Jika *halalan thayyiba* maka boleh diambil. Jika haram maka harus di jauhi. Jika samar-samar (*mustabihat*) maka boleh mengambil secukupnya (*qadra al-hājah*), dengan syarat tidak memungkinkan baginya mendapatkan yang halal murni meskipun dengan menghabiskan tenaga dan waktu yang lama. Tapi bagi pekerja yang punya tenaga dan iman yang kuat, maka sebaiknya giat mencari yang halal, karena lelahnya mencari rezeki yang halal bernilai ibadah.

Ketiga, في المقدار المأخوذ (Menggunakan harta sebatas kadar kebutuhan). Adapun kebutuhan pokok, menurut Al-Ghazali, adalah makanan, pakaian dan tempat tinggal. Masing-masing dari tiga kebutuhan ini ada tingkatannya: rendah atau batas minimal, sedang atau cukup dan tinggi. Menurut Al-Ghazali, orang yang sudah berkecukupan (tingkat kedua), kemudian

masih menyibukkan diri untuk meraih tingkat selanjutnya adalah terlaknat. Rasulullah Saw bersabda,

من أصبح آمناً في سربه ، معافى في بدنه ، وله قوت يومه
فكأنما حيزت له الدنيا بحرافرها

"Barangsiapa bangun di pagi hari dalam keadaan merasakan aman pada dirinya, sehat badannya, dan ia memiliki makanan pada hari itu maka seolah-olah seluruh dunia dikuasakan kepadanya." [HR. Tirmidzi]

Al-Ghazali juga memberikan kritik kepada kaum sufi yang menghabiskan waktunya untuk menghias tempat tinggalnya. Menurutnya, hal tersebut diperbolehkan (*mubāh*) bagi orang awam, tetapi haram bagi yang menempuh jalan spiritual (*ṭarīq al-Taṣawwuf*). Karena itu dikatakan *Mubāhāt al-Ṣufiyah farīdatun, Wa farīdatuhum mubāhāt*.

Keempat, في الخرج والإنفاق (Mengelola pengeluaran dan infaq). Penggunaan harta yang terpuji adalah mendistribusikan harta secara adil, yaitu mengeluarkan sedekah yang wajib (zakat) dan memberi nafkah keluarga. Sementara yang tidak wajib di antaranya adalah إيثار الغير على النفس (mendahulukan kebutuhan orang lain ketimbang diri sendiri). Hal tersebut merupakan bentuk kemuliaan dan keutamaan, sesuai aturan yang disunnahkan agama. Adapun pengeluaran harta yang tercela, menurut Al-Ghazali ada dua macam; terlalu boros (*ifrāt*) dan terlalu pelit (*tafrīd*).

Kelima, أن تكون نيته صالحة في الأخذ والترك (Niat yang baik saat bekerja atau meninggalkan kerja). Semua hal yang dikerjakan atau ditinggalkan seorang pengusaha hendaknya karena motif ibadah. Mekan diniatkan agar kuat dalam menjalankan ibadah. Begitu juga ketika meninggalkan usaha karena niat *zuhud* terhadap dunia. Makna *zuhud*, menurut al-Ghazali, bukanlah orang yang tidak mempunyai harta, tetapi orang yang tidak disibukkan oleh harta meskipun kaya raya. Karena itu Sayidina Ali bin Abi Thalib berkata,¹⁵⁸

لو أن رجلا أخذ جميع ما في الأرض ، وأراد به وجه الله فليس براغب

”Sekiranya seseorang mengambil semua yang ada di bumi dan dengan itu ia mengharap ridho Allah, maka tidaklah ia disebut cinta dunia”

Dunia ini ibarat ular berbisa. Bagi seorang pawang profesional tidak ada masalah baginya mendekat bahkan memegangnya. Tapi bagi orang awam akan sangat berbahaya. Saat ia terkesima warna kulit ular yang mengkilat indah, lalu dipegangnya dengan lembut untuk dijadikan mainan, maka ular tersebut akan mematuknya hingga mati.

Harta dunia hanya aman didekati oleh orang yang *zuhud*. Dari Nabi Sulaiman kita menjadi paham bahwa yang disebut *zuhud* adalah *zuhudnya* jiwa, bukan kosongnya tangan dari harta. Harta tidak akan membahayakan para nabi. Bagaimana dengan para wali (*aulia*)? Mereka memahami betul manfaat dan bahaya harta serta

¹⁵⁸ Al-Ghazali, *Mizan Al- 'Amal*, h. 386

kedudukan harta dalam keberadaan manusia di dunia. Hidup ini adalah lintasan perjalanan. Dari perut ibu, berpindah ke dunia fana ini, untuk kemudian melanjutkan ke kehidupan setelah mati. Rasulullah saw bersabda,

كُنْ فِي الدُّنْيَا كَأَنَّكَ غَرِيبٌ أَوْ عَابِرٌ سَبِيلٍ

“Jadilah engkau di dunia ini seperti orang asing atau pengembara” (HR. Al-Bukhari)

Dalam memberikan gambaran tentang sifat dunia yang penuh tipu daya, Al-Ghazali menulis :

“Ada sebuah kapal yang hendak berlabuh di sebuah pulau berhutan lebat. Kapten kapal berkata kepada para penumpang bahwa ia akan berlabuh selama beberapa jam, dan mereka boleh berjalan-jalan di pantai sebentar. Akhirnya, para penumpang turun dan berjalan ke berbagai arah. Penumpang yang bijaksana akan segera kembali setelah berjalan-jalan sebentar dan mendapati kapal itu kosong sehingga mereka dapat memilih tempat yang paling nyaman. Penumpang yang lain berjalan-jalan di pulau itu sambil mengagumi dedaunan, pepohonan, dan mendengarkan nyanyian burung. Saat kembali ke kapal, ternyata tempat yang paling nyaman telah terisi sehingga mereka terpaksa diam di tempat yang kurang nyaman. Penumpang lainnya berjalan-jalan lebih jauh; mereka menemukan bebatuan berwarna yang sangat indah, lalu membawanya ke kapal. Namun, mereka terpaksa mendekam di bagian paling bawah kapal itu. Batu-batu yang mereka bawa, yang kini keindahannya telah sirna, justru semakin membuat mereka merasa tidak nyaman. Penumpang lain berjalan begitu jauh sehingga suara kapten, yang menyeru mereka untuk kembali, tak lagi terdengar. Akhirnya, kapal itu terpaksa berlayar tanpa mereka. Mereka terlunta-lunta di

pulau itu tanpa harapan dan akhirnya mati kelaparan, atau menjadi mangsa binatang buas.”¹⁵⁹

Begitu juga berkaitan dengan harta dan hakikat dunia, Al-Ghazali memberikan tamsil:

”Dunia ini seperti sebuah meja yang terhampar bagi tamu-tamu yang datang dan pergi silih berganti. Di sana disediakan piring-piring emas dan perak, makanan dan wewangian yang berlimpah. Tamu yang bijaksana makan sesuai kebutuhannya, menghirup wewangian, berterima kasih kepada tuan rumah, lalu pergi. Sebaliknya, tamu yang tolol mencoba membawa beberapa piring emas dan perak hanya untuk direnggut kembali dari tangannya sehingga ia akhirnya dicampakkan dalam keadaan hina dan malu.”¹⁶⁰

¹⁵⁹Al-Ghazali, *Mizan Al-'Amal*, (Tahqiq Dr. Sulaiman Dunia, Darul Ma'arif bi Misr, 1964) h. 375

¹⁶⁰ Al-Ghazali, *Mizan Al-'Amal*, h. 387

BAB V
METODE SUFISTIK AL-GHAZALI
DAN RELEVANSINYA DALAM BISNIS

Sebagaimana telah disebutkan di atas, setiap bisnis membutuhkan modal. Yang paling dikenal dalam masyarakat kapitalis saat ini adalah modal materiil berupa uang dan segala sesuatu yang bisa dibeli dengan uang. Selain modal materiil, ada juga modal sosial dan modal spiritual. Masing-masing modal itu terkait dengan salah satu dari tiga kecerdasan utama manusia: kecerdasan rasional (IQ), kecerdasan emosional (EQ), dan kecerdasan spiritual (SQ).

Modal	Kecerdasan
Modal materiil	IQ : Kecerdasan rasional
Modal sosial	EQ: Kecerdasan emosional
Modal spiritual	SQ: Kecerdasan spiritual

Kecerdasan spiritual mendorong transformasi kehidupan individu untuk melakukan transendensi secara kreatif dan membantu menjawab pertanyaan-pertanyaan eksistensial, apa makna kehidupan? Mengapa saya terlahir ke dunia ini? Untuk apa saya di dunia ini? Mengapa saya harus mati? Pendek kata, membantu menemukan makna, nilai, dan tujuan dalam hidup. Kecerdasan Spiritual dibutuhkan pada saat-saat krisis, manakala

sikap-sikap kita yang sudah menjadi kebiasaan terbukti gagal, dan diperlukan sesuatu yang baru dan kreatif.¹⁶¹

Dalam Hadis disebutkan bahwa setiap anak dilahirkan dalam keadaan *fiṭrah*. Artinya, semua manusia terlahir dengan potensi kecerdasan spiritual tinggi. Namun, pengasuhan orang tua dan sistem pendidikan serta tekanan kerja dalam budaya kita yang mematikan potensi spiritual dan menurunkan kapasitas kita untuk menggunakan kecerdasan spiritual tersebut. Seseorang dengan kecerdasan spiritual tinggi menjalani kehidupan sebagai sebuah panggilan untuk melakukan sesuatu yang luhur dan agung, bahkan yang bersifat abadi dan eskatologis.¹⁶²

Dengan menggunakan kecerdasan spiritual ini dibangun modal spiritual (*Spiritual Capital*). Metode sufistik (*al-thariqah al-sufiyah*) merupakan modal spiritual yang menyadarkan peran dan tanggung jawab kita sebagai manusia. Di sinilah hubungan erat antara kecerdasan spiritual dan empat kualitas yang sangat diperlukan bagi eksistensi organisasi dan bisnis yang efektif dalam jangka panjang, yakni keunggulan (*excellence*), kecerdasan (*intelligence*), kearifan (*wisdom*), dan cinta (*love*). Dari perspektif ini mudah untuk memahami bagaimana orang yang cerdas secara spiritual juga bisa lebih produktif dan lebih bagus kinerjanya.¹⁶³

Semua ibadah dalam Islam pada hakikatnya memiliki pengaruh signifikan dalam mengasah kecerdasan spiritual. Shalat

¹⁶¹ Danah Zohar & Ian Marshall, *Spiritual Capital, Memberdayakan SQ di dunia Bisnis*, Mizan, Bandung, 2005, h. 133-134

¹⁶² Sanerya Hendrawan, *Spiritual Management*, h. 60-61

¹⁶³ Sanerya Hendrawan, *Spiritual Management*, h. 62

adalah contoh yang paling nyata. Ibadah yang disebut sebagai tiang agama (*'imad ad-din*) ini dari awal diwajibkannya pada tahun duka cita (*'am al-huzn*) merupakan hadiah dari Allah kepada Nabi Muhammad Saw dan seluruh umatnya. Karena itu selain sebagai kewajiban yang telah ditentukan waktunya (*kitabau mauquta*), shalat bisa memberikan psikoterapi spiritual berupa kesehatan jiwa dan kebahagiaan. Itu sebabnya, Rasulullah Saw. menyuruh Bilal mengumandangkan adzan seraya mengatakan, “*Qum ya Bilal, fa arihna bi al shalat*”, berdirilah wahai Bilal, bahagiakan kami dengan shalat” (HR. Abu Daud, Ahmad)

Rasulullah Saw. juga bersabda “*Ju'ilat qurratu 'aini fi al shalat*”, Allah telah menjadikan kesenanganmu ada di dalam shalat. (HR. Nasai, Ahmad). Kata *qurratu 'ain* dalam Al Quran digunakan untuk menggambarkan sesuatu yang paling menyenangkan atau paling dicintai. Misalnya, isteri dan anak-anak disebut sebagai *qurratu 'ain* (QS. Al Furqan: 74) karena mereka menyenangkan dan membahagiakan.

Kedua riwayat ini menunjukkan bahwa shalat memiliki peran penting dalam menciptakan ketenangan jiwa sehingga bisa membebaskannya dari berbagai problem kehidupan, termasuk masalah bisnis. Karena itu Allah Swt. memerintahkan kita untuk meminta pertolongan dengan sabar dan shalat.

وَأَسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ ۗ وَإِنَّهَا لَكَبِيرَةٌ إِلَّا عَلَى الْخَاشِعِينَ
الَّذِينَ يَظُنُّونَ أَنَّهُمْ مُلَاقُوا رَبِّهِمْ وَأَنَّهُمْ إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

Jadikanlah sabar dan salat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu amat berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyuk, (yaitu) orang-orang yang meyakini bahwa mereka menemui Tuhannya dan bahwa mereka akan kembali kepada-Nya. (QS. Al Baqarah: 45-46)

Ayat di atas menegaskan bahwa orang yang khusyuk adalah orang yang meyakini bertemu Allah di dalam salatnya. *As-sholatu Shilatun baina al 'abdi wa rabbihi*—sholat adalah pertemuan antara seorang hamba dengan tuhan. Hal ini dikuatkan oleh sabda nabi, *As-Salatu mi'rajul mukmin*—shalat merupakan *mi'raj*-nya orang mukmin. Yang dimaksud dengan *mi'raj* adalah naiknya jiwa, pikiran, dan hati untuk bertemu dengan Allah Swt. Inilah proses kultivasi (pemurnian) spiritual yang memberikan kesadaran baru. Setelahnya, orang yang salat akan terjaga dari perilaku keji dan munkar (QS. Al-Ankabut: 45). Bahkan, shalat khusyuk disebut menjadi faktor penentu kesuksesan dan kebahagiaan (*falah*) orang mukmin (QS. Al-Mukminun: 1-2)

Pada level ini, aktifitas bisnis sufistik memiliki *positioning* yang sama dengan shalat khusyuk'. Keduanya merupakan ibadah *ruhaniyah* (spiritual) yang diekspresikan dengan atraksi fisik. Keduanya juga merupakan *wasilah* untuk *taqarrub* kepada Allah atau menjadi *thariqah al-wushul ila-Llah*. Maka tanpa kesadaran jiwa dan keterlibatan ruh, baik gerakan shalat maupun aktifitas bisnis tidak memiliki nilai pahala sama sekali di sisi Allah, dan tidak pula memberikan dampak manfaat bagi kehidupan sosial. Itu sebabnya, orang yang melakukan shalat tapi lalai disebut dalam Al-Qur'an sebagai pendusta agama dan termasuk orang yang celaka.

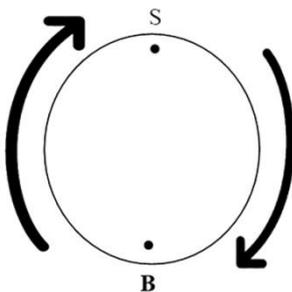
“Tahukah kamu (orang) yang mendustakan agama? Maka itulah orang yang menghardik anak yatim dan tidak mendorong memberi makan orang miskin. Maka celakalah orang yang salat, (yaitu) orang-orang yang lalai terhadap salatnya, yang berbuat riya dan enggan (memberikan) bantuan”. (QS. Al-Maun: 1-7)

Ancaman yang sama juga berlaku bagi orang yang dikarunia harta tapi lalai dari mengingat Allah.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah hartamu dan anak-anakmu melalaikan kamu dari mengingat Allah. Barang siapa yang berbuat demikian maka mereka itulah orang-orang yang merugi (QS al-Munafiqun: 9)

Memang, manusia merupakan kombinasi antara badan yang berasal dari dunia materiil yang cenderung menarik ke bawah, dan jiwa (*ruh*) yang memiliki hakikat ketuhanan dan menarik ke atas, ke asal-usulnya, Tuhan. Selalu ada tarik-menarik antara yang materiil dan spiritual ini. Jika yang pertama lebih kuat, manusia tunduk keserakahan, arogansi, dan berbagai watak buruk lainnya. Sebaliknya, jika yang kedua lebih kuat, manusia akan terangkat pada kedekatan dengan Tuhan.

Gambar 2. Proses kultivasi spiritual



Bisnis (B) dengan pendekatan Sufistik (S) diperlukan untuk menarik perjalanan ke atas. B-S adalah perjalanan *mi'raj* ke dunia atas (langit, ruh) dimana diri (*self*) mendapatkan pencerahan pada titik S. Tetapi untuk menjalankan misi '*imārat al-arḍ* sebagai *khālifah Allah*, manusia perlu melakukan perjalanan kembali turun (S-B). Di titik B, *self* tampak seperti tidak ada perubahan. Tapi karena telah melewati proses pemurnian dan pembersihan, sesungguhnya ia manusia dengan kesadaran baru.¹⁶⁴

Apa saja yang diciptakan Allah di dunia ini tujuannya adalah untuk menjadi alat atau sarana bagi manusia menuju kebahagiaan akhirat dan mencapai kedekatan dengan Allah Swt. Karena itu harta harus dimanfaatkan dalam hal ketaatan. Mengabaikannya, apalagi menggunakannya untuk kemaksiatan adalah tindakan kufur nikmat.¹⁶⁵

Jadi, sebenarnya tidak ada masalah dalam persoalan bisnis yang dijalankan oleh umat Islam. Masalah muncul manakala para pelaku bisnis tersebut menjadikan aktifitas usaha dan harta yang diperolehnya justru menjauhkannya dari ketaatan kepada Allah SWT. Selain berpotensi melalaikan ibadah, harta dapat merubah karakter manusia menjadi takabur, '*ujub*, cinta dunia, *bakhil* dan berbagai penyakit hati lainnya. Pada tingkat korporasi, selama ini perusahaan tanpa disadari telah bergerak dari sekedar "mencetak uang" (*money-making*) menjadi mengeruk uang (*money grubbing*). Bisnis dipahami sebagai sebuah organisasi *profit oriented* yang seluruh aspek kegiatannya berburu keuntungan.

¹⁶⁴ Sanerya Hendrawan, Ph.D, *Spiritual Management*, h.. 39-40

¹⁶⁵ Al Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, h 1430

Gerakan *Good Corporate Governance* atau amal sosial lain hanyalah strategi mendongkrak *brand image* yang berorientasi keuntungan.¹⁶⁶

Dalam rangka menjaga hati agar selalu ingat Allah, Al-Ghazali memberikan panduan berupa wirid atau doa harian. Ada 7 bacaan wirid siang hari dan 5 bacaan wirid di waktu malam.¹⁶⁷ Bagaimana jika seseorang berprofesi sebagai pengusaha atau pekerja? Al-Ghazali memberikan solusi:¹⁶⁸

الاشتغال بالكسب وتدبير المعيشة وحضور السوق،
فإن كان تاجرا فينبغي، ان يتجر بصدق وأمانة،
وإن كان صاحب صناعة فينصح وشفقة،
ولا ينسى ذكر الله تعالى في جميع أشغاله،

“Seorang pekerja aktifitasnya adalah bekerja mencari nafkah dan berangkat ke pasar. Jika ia seorang pedagang hendaknya berdagang dengan jujur dan amanah. Jika seorang owner atau pemilik perusahaan maka harus memberikan bimbingan dan kasih sayang. Dan jangan lupa, dalam seluruh kesibukan tersebut harus selalu ingat kepada Allah”

Al-Ghazali membedakan susunan wirid berdasarkan enam kondisi seseorang.

أن المرید لحرث الآخرة السالك لطريقها لا يخلو عن ستة أحوال فإنه: إما عابد وإما عالم
وإما متعلم وإما وال وإما محترف وإما موحد مستغرق بالواحد الصمد عن غيره.

¹⁶⁶Danah Zohar dan Ian Marshall, *SQ, Memanfaatkan kecerdasan Spiritual dalam berpikir Integratif dan Holistik untuk Memaknai Kehidupan*, Mizan, Jakarta, 2002

¹⁶⁷Lihat susunan wirid siang dan malam oleh Al-Ghazali dalam kitab *Ihya'*, h. 394-414 (kitab *tartib al-aurad*)

¹⁶⁸ Al-Ghazali, *Ihya'*, h. 403

Enam orang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Ahli ibadah (‘*abid*).
- Kelompok ini
2. Orang ‘*alim*,
3. *Muta’alim* (pelajar),
4. *Wali* (penguasa),
5. *Muhtarif* (pekerja) dan
6. *Muwahhid* (orang yang hanya fokus kepada yang Maha Esa).¹⁶⁹

Panduan doa dan susunan wirid dari keenam *salik* yang menginginkan pahala akhirat ini berbeda satu dengan lainnya.¹⁷⁰

Khusus untuk pekerja (*muhtarif*) yang menjadi fokus studi ini, Al-Ghazali menulis,

الرابع: المحترف الذي يحتاج إلى الكسب لعياله، فليس له أن يضع العيال ويستغرق الأوقات في العبادات، بل ورده في وقت الصناعة حضور السوق والاشتغال بالكسب، ولكن ينبغي أن لا ينسى ذكر الله تعالى في صناعته، بل يواظب على التسيحات والأذكار وقراءة القرآن، فإن ذلك يمكن أن يجمع إلى العمل. وإنما لا يتيسر مع العمل الصلاة إلا أن يكون ناظوراً فإنه لا يعجز عن إقامة أوراد الصلاة معه. ثم مهما فرغ من كفايته ينبغي أن يعود إلى ترتيب الأوراد، وإن داوم على الكسب وتصدق بما فضل عن حاجته فهو أفضل من سائر الأوراد التي ذكرناها؛ لأن العبادات المتعدية فائدتها أنفع من اللازمة، والصدقة والكسب على هذه النية عبادة له في نفسه تقربه إلى الله تعالى، ثم يحصل به فائدة للغير وتنجذب إليه بركات دعوات المسلمين ويتضاعف به الأجر.

Pekerja yang punya kewajiban menafkahi keluarga, tidak diperbolehkan menelantarkan keluarganya dengan menghabiskan waktu dalam beribadah. Doa dan wiridnya pada jam kerja adalah pergi ke pasar atau ke kantor dan menyibukkan diri dalam aktifitas bisnis. Tetapi, sambil

¹⁶⁹ Al-Ghazali, *Ihya'*, h. 414

¹⁷⁰Penjelasan detail tentang hal ini bisa dilihat dalam kitab *Ihya' Ulumuddin*, h. 414-418 (*bab Ihtilaf al Aurad bi ihtilaf al- ahwal*)

bekerja hendaknya ia selalu ingat kepada Allah dengan membiasakan membaca tasbih, zikir dan membaca Al-Qur'an. Semua itu bisa dikerjakan sambil bekerja. Berbeda dengan shalat (sunnah) yang tidak mungkin dikerjakan sambil bekerja. Kecuali bagi pemilik perusahaan, ia tetap bisa menjalankan shalat beserta wirid setelahnya. Kemudian, manakala ia telah merasa cukup, maka sebaiknya kembali membaca susunan wiridnya. Namun jika ia memilih untuk melanjutkan bekerja dan bersedekah dengan uang yang lebih dari kebutuhannya, hal itu lebih utama dibandingkan semua wirid yang telah disebutkan. Hal ini karena ibadah yang berdampak kepada orang lain lebih bermanfaat daripada yang hanya untuk diri sendiri. Bersedekah dan bekerja dengan niat seperti itu adalah bentuk ibadah personal yang mendekatkannya kepada Allah, tetapi juga memberi manfaat kepada orang lain. Ia akan menarik keberkahan doa kaum muslimin dan dengan begitu pahalanya berlipat ganda.¹⁷¹

A. Metode Sufistik sebagai Modal Spiritual dalam bisnis

Pendekatan sufistik diperlukan untuk memandu praktisi bisnis dalam menjalankan seluruh aktifitas usaha sehingga mendapatkan keselamatan di dunia dan akhirat. Ada berbagai metode sufistik. Semuanya bekerja untuk menjernihkan hati dan menghampirkan dengan sumber kesadaran (*hikmah*) dan pengetahuan spiritual (*ma'rifah*). Tanpa hikmah dan ma'rifah muncullah berbagai penyakit hati, yang disebut Al Ghazali sebagai hal-hal yang membinasakan (*Al-Muhlikāt*).¹⁷² Di antaranya adalah kemarahan, iri, dengki, kikir, cinta harta, cinta kedudukan, riyā', takabur, 'ujub.

¹⁷¹Al-Ghazali, *Ihya'*, h. 414

¹⁷² Dalam Kitab *Ihya' Ulumuddin*, Al-Ghazali membahas hal-hal yang membinasakan (*Al-Muhlikat*) ini secara panjang lebar dalam seperempat bagian (*rubu'*) yang ketiga.

Untuk meraih keselamatan, manusia perlu menempuh gradasi spiritual (*maqāmāt*) yang dirumuskan oleh ahli tasawuf dalam perjalanan menuju Allah Swt. Abi Nasr As-Sarrāj At-Ṭūsi, dalam kitab *Al-Luma' fi Tārīkh At-Tasawwuf Al-Islāmi*, telah menyusun tujuh maqamat, yaitu taubat, wara', zuhud, faqir, sabar, tawakal, dan ridlo.¹⁷³ Al-Ghazali dalam *Ihya' Ulumuddin* walaupun tidak menamakan secara jelas sebagai *maqamat*, tetapi ia telah memberikan enam jalan untuk para pejalan spiritual (*ṭāriq al-sālikīn*), yaitu (1) taubat, (2) sabar dan syukur, (3) khauf dan raja', (4) zuhud, (5) tawakal, (6) *Mahabbah*. Metode tersebut dibahas masing-masing berikut ini :

1. Taubat

Manusia tidak bisa lepas dari kesalahan dan maksiat, baik yang disengaja maupun tidak, baik yang dilakukan oleh anggota badan maupun dari keinginan melakukan dosa dalam hatinya atau pikiran negatif lainnya. Nabi bersabda,

“Sesungguhnya selalu kelalaian terjadi pada hatiku sehingga aku memohon ampun kepada Allah dalam sehari semalam sebanyak tujuh puluh kali”.¹⁷⁴

Dalam aktifitas bisnis, Islam melarang segala bentuk praktek ekonomi yang merugikan orang lain atau yang menyebabkan ketimpangan sosial ekonomi, seperti *hoarding* (al-

¹⁷³ Dr. H. Miftahurrohim Syarkun, MA., *Ekonomi Sufi dalam pemikiran Al-Ghazali*, Pustaka Tebuireng, Jawa timur, 2020, h. 140-141

¹⁷⁴ Diriwayatkan Muslim, demikian juga menurut Abu Dawud. Sedangkan pada Al Bukhari dari hadis Abu Hurairah ”*Sesungguhnya aku memohon ampun kepada Allah dalam sehari lebih dari tujuh puluh kali*”.

ihtikār), Praktek Riba, praktek *talaqqi Rukbān*, Garār, maisīr, riswah, *Bai' Al-'Inah*, *Bai' al-Kali bi al Kali* (jual beli piutang), termasuk bermegah-megahan (*al-Takāsūr*), dan terlalu perhitungan (*jama'a māl wa 'addadah*).

Mengingat bahwa menerapkan konsep adil dan ihsan dalam praktek bisnis tidak mudah dilakukan, maka sangat mungkin seseorang khilaf dengan melakukan hal yang destrutif. Hal ini akan menghambat seseorang dalam memperoleh rezeki. Rasul bersabda,

“Sesungguhnya seseorang akan terhalang dari rezeki karena kesalahan yang dilakukannya.” (HR. Ibnu Majah)

Untuk itulah seorang pengusaha perlu bertaubat dan beristighfar. Selain berfungsi menghapus keburukan atau dosa, metode taubat dan istigfar ini akan mendatangkan kenikmatan yang baik dan keberuntungan.

“ikutilah keburukan dengan kebaikan, niscaya dia (kebaikan) akan menghapusnya (keburukan)”¹⁷⁵

“Dan hendaklah kamu meminta ampun kepada Tuhanmu dan bertaubat kepada-Nya. (jika kamu mengerjakan yang demikian),

ثُمَّ تَوْبُوا إِلَيْهِ يُمْتَعِكُمْ مَّتَعًا حَسَنًا إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى وَيُؤْتِ كُلَّ ذِي فَضْلٍ فَضْلَهُ. ۝

¹⁷⁵ Diriwayatkan At-tirmidzi dengan lafadz “Bertaqwalah kepada Allah di manapun engkau berada, ikutilah keburukan dengan kebaikan, niscaya dia kebaikan akan menghapusnya dan pergaulilah orang lain dengan akhlaq yang bagus”

niscaya Dia akan memberi kenikmatan yang baik (terus menerus) kepadamu sampai kepada waktu yang telah ditentukan dan Dia akan memberi kepada tiap-tiap orang yang mempunyai keutamaan (balasan) keutamaannya.” (QS. Hud: 3)

وَتُوبُوا إِلَى اللَّهِ جَمِيعًا أَيُّهَ الْمُؤْمِنُونَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Dan bertaubatlah kamu sekalian kepada Allah, hai orang-orang yang beriman supaya kamu beruntung.” (An-Nur:31)

Agar taubat sebagai metode sufistik ini bekerja efektif, ia harus diturunkan dari basis nilai menjadi perilaku. Pengusaha tidak boleh hanya mengkajinya sebagai sebuah norma, namun harus diperlakukan sebagai sebuah organisme yang hidup, berkembang, dan memengaruhi pola pikir dan perilaku yang benar-benar diartikulasikan dalam bentuk amal shaleh. Dengan demikian, metode tobat akan berdaya guna mengantarkan seorang pengusaha meraih kehidupan sejahtera serta mendapatkan limpahan harta. Hal ini didasarkan pada firman Allah, antara lain Al Qur'an surat an-nahl ayat 97; Qs. Nuh 10-12

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّن ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً

“Barang siapa berbuat baik, laki-laki maupun perempuan, asal dilandasi keimanan sudah barang tentu akan hidup dalam kehidupan sejahtera”

فَقُلْتُ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ إِنَّهُ كَانَ غَفَّارًا يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَارًا وَيُمْدِدْكُمْ بِأَمْوَالٍ وَيَبِينَنَّ وَيَجْعَلْ لَكُمْ جَنَّاتٍ وَيَجْعَلْ لَكُمْ أَنْهَارًا

“Maka katakanlah kepada mereka, “mohonlah ampunan pada Tuhanmu, sesungguhnya Dia maha Pengampun, niscaya Dia

akan mengirimkan hujan kepadamu dengan lebat, dan melimpahkan kepadamu harta dan anak-anak, dan mengadakan untukmu kebun-kebun dan mengalirkan (pula di dalamnya) untukmu sungai-sungai”.

Meskipun ayat-ayat ini dengan jelas bercerita tentang Nabi Nuh beserta kaumnya, secara umum ayat ini ditujukan bagi siapapun dan berlaku sepanjang masa. Artinya, siapapun yang menginginkan Allah membukakan pintu-pintu rezeki antara lain berupa hujan yang menjadi sebab kesuburan, harta dan anak keturunan yang melahirkan kebahagiaan dan keceriaan, kebun-kebun dan sungai-sungai yang mengalirkan kemakmuran, maka banyak-banyaklah memohon ampun kepada Allah.

Ibn Hajar Al-‘Asqalāni di dalam kitab *Fatḥh Al-Bārī* mengutip sebuah aṣar dari Imam Al-Ḥasan Al-Baṣri bahwa ada tiga orang tamu yang datang secara terpisah kepada beliau untuk meminta nasihat. Yang pertama datang mengeluh karena tidak memiliki harta yang cukup untuk memenuhi kebutuhannya. Tamu kedua mengeluh karena desanya paceklik. Tamu ketiga mengeluh karena tidak kunjung diberikan keturunan. Ḥasan Al-Baṣri menyuruh ketiga tamunya untuk memperbanyak istighfar. Ketika beliau ditanya, “Wahai Imam, tiga orang datang kepadamu mengeluhkan permasalahan yang berbeda, mengapa engkau menyuruh mereka dengan melakukan hal yang sama, yaitu istighfar?” Imam Ḥasan Al-Baṣri lantas membacakan ayat 10-12 Surat Nuh di atas.

Bahkan, melalui metode taubat dari seluruh perilaku tercela dan berkomitmen untuk “hijrah” menempuh jalan

ketaatan, seseorang akan sampai kepada derajat Taqwa. Jaminannya adalah mendapatkan rezeki yang banyak dan rezeki yang tak disangka-sangka.

وَمَنْ يُهَاجِرْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يَجِدْ فِي الْأَرْضِ مُرْعَمَا كَثِيرًا وَسَعَةً

“Barang siapa berhijrah di jalan Allah, niscaya ia mendapatkan di muka bumi tempat hijrah yang luas dan dan rezeki yang banyak” (QS. Al-Nisa’: 100)

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ

“Barang siapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar, dan memberi rezeki dari jalan yang tiada disangka-sangka”.(QS. At-Thalaq: 1-2)

Menurut Qatadah, sebagaimana dikutip Ibnu Kasīr, jalan keluar yang dimaksud adalah jalan keluar dari ketidakjelasan urusan dunia dan kesusahan di saat kematian. Sedangkan maksud rezeki yang tiada disangka-sangka adalah rezeki yang tidak pernah ditunggu-tunggu atau diidamkannya.¹⁷⁶

2 Sabar dan Syukūr

Sukses dalam bisnis tidak cukup hanya dengan modal uang. Pengusaha harus membekali dan mendidik jiwanya terlebih dahulu terutama berkaitan dengan sifat dan karakter. Tanpa menghiasi diri dengannya maka seseorang akan sulit menjadi pengusaha sukses. Di antara karakter yang mesti dimiliki seorang

¹⁷⁶ Ismail ibn Umar ibn Katsir, *Tafsir al-Qur’an al-Adzim*, Dar al-Tayyibah li an-Nasr wa Al-Tawzi’, Cet II, 1999, jilid 8, h. 145-148

pengusaha adalah kesabaran. Kesabaran laksana obat yang pahit tetapi mengandung banyak manfaat dan mencegah segala penyakit. Jika obat itu memiliki sifat-sifat kebaikan, orang yang berakal sehat pasti akan memaksa dirinya untuk meminum dan meneguknya, serta bersedia menahan rasa pahit dan getirnya seraya berkata, "Pahit sesaat demi sehat setahun."

Dalam kitab *Minhājul 'Abidīn*, Al-Ghazali menjelaskan bahwa kesabaran itu ada empat macam, yaitu: 1). Sabar dalam menjalankan ketaatan, 2). Sabar dalam meninggalkan maksiat, 3). Sabar terhadap hal-hal berlebihan dari dunia, dan 4). Sabar terhadap ujian dan musibah. Jika seseorang tidak sabar dalam menjalankan ketaatan, ia tidak akan mencapai kemuliaan derajat *istiqāmah*. Jika seseorang tidak bisa sabar dalam menghindari maksiat, dia akan terjerumus di dalamnya. Jika seseorang tidak sabar terhadap hal-hal berlebihan dari dunia, ia akan disibukkan dengan hal-hal yang tidak bermanfaat baginya. Jika seseorang tidak sabar dari musibah, maka dia akan tercegah dari mendapatkan pahala sabar. Para ulama telah menyatakan bahwa hilangnya kesabaran dalam menghadapi musibah jauh lebih berbahaya daripada musibah itu sendiri.¹⁷⁷

Di dalam Al-Qur'an, kesabaran disebutkan dalam tujuh puluh sekian tempat. Kebanyakan derajat dan kebaikan dimasukkan ke dalam kesabaran dan menjadikannya buah

¹⁷⁷ Al-Ghazali, *Minhajul al-'Abidin ila al-Jannah Rabbil 'Alamin*, Muassasah al-Kutub ats-Tsaqafah, Beirut (1409 H/1989 M), Edisi Indonesia *Kitab Minhajul 'Abidin*, Turos Pustaka, Jakarta Selatan, Cet I, Maret 2020, h. 298-299

baginya.¹⁷⁸ Di antaranya, disebutkan bahwa dengan kesabaran dan ketakwaan, akan turun bantuan Allah guna menghadapi segala macam tantangan (QS. Ali Imran: 120).

Dalam dunia bisnis, kesabaran dan mental baja dibutuhkan dalam setiap tahapannya, mulai merintis usaha hingga mengembangkan bisnis dalam skala yang besar. Setiap kelas memiliki tantangannya masing-masing.¹⁷⁹ Dalam mengembangkan bisnis pasti akan menemukan banyak rintangan. Jadi, ketekunan, kegigihan dan konsistensi dibutuhkan untuk mengatasi rintangan-rintangan yang ada.

Kesuksesan seseorang, menurut Paul G Stoltz, Ph. D,¹⁸⁰ tidak cukup hanya dengan mengandalkan kecerdasan intelektual (IQ) atau kecerdasan emosional (EQ), tapi lebih dipengaruhi oleh kecerdasan atau kemampuannya mengatasi setiap tantangan. Seperti tiga tipe seorang pendaki gunung. Tipe pertama adalah *quitters*, yaitu orang yang cepat putus asa jika menghadapi rintangan. Karena mudah menyerah, maka ia berhenti di tengah jalan sebelum mendapatkan hasil. Kedua tipe *campers*, yaitu orang yang cepat merasa puas dengan sedikit hasil yang diperoleh, tidak memaksimalkan potensi yang dimiliki. Terakhir *climber* adalah manusia yang terus mendaki, tidak pernah menyerah dan terus berjuang sampai mencapai puncak.

¹⁷⁸ Allah Swt berfirman dalam QS. As-Sajdah: 24; QS. An-Nahl: 96; QS. Al-Qashash: 54; QS. Az-Zumar: 10; QS. Al-Anfal: 46 ; QS. Al-Baqarah: 157

¹⁸⁰ Paul G Stoltz, Ph. D, *Adversity Quotient (AQ)*¹⁸⁰ Grasindo, Jakarta: 2000),

Orang tipe ini selalu bergerak maju dan melihat tantangan sebagai peluang.

Climber ini dalam tahapan sufistik adalah mereka yang sudah mencapai maqam sabar. Mereka mampu menikmati proses menuju keberhasilan, walau mereka tahu bahwa akan banyak rintangan dan kesulitan yang menghadang. Mereka menyadari bahwa bersamaan dengan kesulitan itu ada kemudahan.

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Karena sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan; sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan” (QS Alam Nasyrah (94) ayat 5-6).

“Sesungguhnya pertolongan akan datang bersama kesabaran” (HR. Ahmad 1/307)

“Ketahuilah bahwasanya kemenangan itu bersama kesabaran, dan jalan keluar itu bersama kesulitan, dan bahwasanya bersama kesulitan ada kemudahan.” (HR. Tirmidzi)

Di antara pernyataan yang bernas dalam masalah ini adalah perkataan Ali bin Abi Thalib ra. saat menasihati seorang laki-laki, “jika kau bersabar, takdir akan tetap berlaku padamu dan kau mendapatkan pahala. Namun, jika kau bersedih terhadap takdir, takdir juga akan tetap berlaku padamu, sementara kau mendapat dosa.”

Adapun hakikat syukur itu terdiri ilmu, keadaan (*hāl*) dan perbuatan (*‘amal*). Ilmu adalah pengetahuan akan nikmat dari pemberi nikmat. Sedangkan *hāl* adalah kegembiraan yang

muncul karena kenikmatan yang didapatkannya. Sementara ‘amal adalah melaksanakan apa-apa yang menjadi tujuan pemberi kenikmatan dan apa-apa yang disukainya.¹⁸¹

Perbuatan (*‘amal*) itu berkaitan dengan hati, lisan dan anggota tubuh. Bersyukur dengan hati adalah tujuan akan kebaikan dan menyembunyikannya dari semua orang. Adapun syukur dengan lisan adalah menampakkan kesyukuran kepada Allah swt dengan berbagai pujian kepada-Nya. Adapun syukur dengan anggota badan adalah menggunakan berbagai nikmat Allah swt untuk ketaatan kepada-Nya dan selalu menghindarkan anggota badan dari perbuatan maksiat.¹⁸²

Setiap apa yang diciptakan Allah di dunia adalah untuk alat bagi manusia agar dengannya ia sampai kepada kebahagiaan di dunia dan akhirat. Al-Ghazali memandang harta adalah pilar dunia dan bagian dari nikmat Allah yang harus disyukuri. Dalam *kitab al-Ṣabr wa al-Syukr*, Ihya’ ‘Ulum al-Dīn, Al-Ghazali menulis

من نعم الله تعالى خلق الدراهم والدنانير وبهما قوام الدنيا وهما حجران لا منفعة في اعيانهما
ولكن يضطر الخلق اليهما من حيث ان كل انسان محتاج الي اعيان كثيرة في مطعمه
وملبسه وسائر حاجاته

“Bagian dari nikmat Allah adalah diciptakannya dinar dan dirham, dan dengan keduanya tercermin nilai dunia. Keduanya hanyalah sekedar batu yang tidak ada manfaat atas dzatnya, namun keduanya dibuat, karena manusia

¹⁸¹ Al-Ghazali, *Minhajul al-‘Abidin ila al-Jannah Rabbil ‘Alamin*, Muassasah al-Kutub ats-Tsaqafah, Beirut (1409 H/1989 M), Edisi Indonesia *Kitab Minhajul ‘Abidin*, Turos Pustaka, Jakarta Selatan, Cet I, Maret 2020, h. 308

¹⁸² Syekh Jamaluddin, h. 593

membutuhkan barang yang banyak atas makanan, pakaian, dan seluruh kebutuhannya”

Bahkan Al-Ghazali mengatakan bahwa barang siapa yang memiliki keduanya (dinar dan dirham), maka seolah-olah ia telah memiliki semuanya.¹⁸³ Di sinilah pentingnya menerapkan konsep bisnis sufistik yang akan memandu para pengusaha dalam melakukan aktifitas usaha. Bagi pelaku bisnis sufistik, status harta menjadi sebuah kebaikan karena berfungsi sebagai sarana untuk menyempurnakan ibadah dan memperbanyak amal saleh.

Syukur dan sabar merupakan sepasang metode yang memberikan kebaikan bagi orang beriman. Dari Shuhaib bin Sinan RA. dia berkata, Rasulullah Saw bersabda:

عَجَبًا لِأَمْرِ الْمُؤْمِنِ . إِنْ أَمَرَهُ كُلُّهُ خَيْرٌ . وَلَيْسَ ذَاكَ لِأَحَدٍ إِلَّا لِلْمُؤْمِنِ إِنْ أَصَابَتْهُ سَرَاءٌ شَكَرَ فَكَانَ خَيْرًا لَهُ وَإِنْ أَصَابَتْهُ ضَرَاءٌ صَبَرَ فَكَانَ خَيْرًا لَهُ

“Alangkah mengagumkan keadaan orang yang beriman, karena semua keadaannya (membawa) kebaikan (untuk dirinya), dan ini hanya ada pada seorang mukmin; jika dia mendapatkan kesenangan dia akan bersyukur, maka itu adalah kebaikan baginya, dan jika dia ditimpa kesusahan dia akan bersabar, maka itu adalah kebaikan baginya”. (HR. Muslim no 2999).

Hadits ini menunjukkan besarnya keutamaan bersyukur di saat mendapatkan kenikmatan, dan bersabar menghadapi ujian dan cobaan. Abdullah bin Mas’ud berkata: “Iman itu terbagi

¹⁸³ فَمَنْ مَلَكَهُمَا فَكَأَنَّهُ مَلِكٌ كُلِّ شَيْءٍ 183 Al Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, h 1433

menjadi dua bagian; sebagiannya (adalah) sabar dan sebagian (lainnya adalah) syukur”.¹⁸⁴

Bahkan Allah memuji orang yang memiliki dua sifat ini sebagai orang-orang yang bisa mengambil pelajaran ketika menyaksikan tanda-tanda kemahakuasaan Allah. Allah berfirman:

إِنَّ فِي ذَلِكَ لآيَاتٍ لِّكُلِّ صَبَّارٍ شَكُورٍ

“Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda (kemahakuasaan Allah) bagi setiap orang yang sangat sabar dan banyak bersyukur”. (QS Luqman: 31).

Agar hati senantiasa diliputi rasa syukur atas nikmat Allah, maka setiap pengusaha atau praktisi bisnis hendaknya melihat kepada orang yang lebih rendah darinya. Hal ini sesuai hadis riwayat Abu Hurairah RA., bahwa Rasulullah Saw bersabda,

“Jika salah seorang dari kalian melihat orang yang lebih rendah dalam hal harta dan ciptaan, maka hendaknya ia melihat kepada orang yang lebih rendah dari dirinya”

Al-Tirmidzi telah meriwayatkan dengan redaksi yang lain:

“Lihatlah oleh kalian orang yang lebih rendah daripada kalian dan jangan kalian lihat orang yang lebih tinggi daripada kalian. Yang demikian itu lebih layak bagi kalian untuk tidak menyepelekan nikmat Allah atas kalian”.¹⁸⁵

3 Rajā' dan Khauf

Rajā' (pengharapan) dan *khauf* (rasa takut) adalah dua sayap yang dengan keduanya seorang hamba dapat terbang

¹⁸⁴Ibnul Qayyim, kitab *Uddatush Shaabiriin*”, h. 88.

¹⁸⁵ *Buku Putih Ihya' Uumuddin Imam Al-Ghazali*, h. 598

menuju tingkatan-tingkatan (*maqāmāt*) yang terpuji. *Rajā'* adalah rasa suka cita menunggu apa yang sangat dicintai bagi dirinya. Akan tetapi sesuatu yang ditunggu itu harus ada sebab yang menjadikannya terlaksana. Jika sebab itu tidak diketahui wujudnya atau diketahui ketiadaannya, maka dinamakan angan-angan. *Rajā'* (pengharapan) itu terpuji karena ia bisa menjadi pembangkit amal. Kondisi harapan itu mewariskan jalan untuk mujahadah dengan berbagai amal perbuatan dan rutin melakukan berbagai bentuk ketaatan

إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَالَّذِينَ هَاجَرُوا وَجَاهَدُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ أُولَٰئِكَ يَرْجُونَ رَحْمَتَ اللَّهِ
وَاللَّهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ

“Sesungguhnya orang-orang beriman, orang-orang yang berhijrah dan berjihad di jalan Allah, mereka itu mengharap rahmat Allah...” (QS. Al Baqarah: 218)

Rajā' bisa menjadi psikoterapi sufistik bagi dua orang: orang yang telah didominasi oleh rasa putus asa sehingga meninggalkan ibadah, atau orang yang telah didominasi rasa takut sehingga membahayakan dirinya sendiri dan keluarganya.

Dalam dunia bisnis, tantangan terberat seorang pengusaha adalah menghadapi kegagalan atau kehilangan pekerjaan. “Gagal” adalah label yang cenderung dilekatkan pada suatu kegiatan yang tidak berhasil, orangnya dicap sebagai orang yang tidak mampu. Akibatnya, hal itu menurunkan semangat dari upaya-upaya selanjutnya untuk mencapai sukses. Banyak para pengusaha pemula lantas merasa ragu untuk mencoba hal-hal baru dalam pekerjaan.

Di sinilah pengharapan (*rajā'*) memberikan landasan yang kuat bahwa kegagalan bukan akhir dari segalanya. Kegagalan hanyalah kesuksesan yang tertunda. Gelapnya malam akan berlalu dengan terbitnya mentari di waktu fajar. Dalam QS. Alam Nasyrah, setelah Allah menginformasikan bahwa “Bersama satu kesulitan terdapat dua kemudahan” (ayat 5-6), diperintahkan-Nya agar bekerja sungguh-sungguh, tidak menyia-nyiakan waktu (ayat 6) dan hendaknya hanya kepada Allah seseorang mengharap dengan penuh optimisme (ayat 7).¹⁸⁶

Pebisnis sejati tidak kenal kata gagal. Dalam kamus hidupnya kata itu diganti dengan belum berhasil. Kita dapat mengendalikan konsekwensi internal dengan mengubah cara berpikir. Sukses sesungguhnya adalah mengupayakan yang terbaik, terlepas dari hasil akhirnya. Kerugian yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis haruslah dianggap sebagai ongkos belajar (*learning cost*). Dengan demikian, kegagalan dan kesuksesan menjadi pengalaman berharga dan peluang untuk belajar dan berkembang. Dalam setiap kasus, ada hal yang bisa dipelajari untuk tindakan selanjutnya. “Hidup adalah rangkaian hasil”, kata Simone Caruthers, seorang psikolog dan konsultan bisnis. “Kadang-kadang hasilnya adalah hal yang anda inginkan. Ini bagus. Jelaskan hal yang sudah Anda lakukan dengan benar. Kadang-kadang hasilnya adalah hal yang tidak anda inginkan.

¹⁸⁶ M Quraih Shihab, *Bisnis sukses dunia akhirat*, h. 31-32

Ini juga bagus. Jelaskan yang telah anda lakukan sehingga anda tidak melakukannya lagi”.¹⁸⁷ Nabi Saw. mengingatkan bahwa;

“Seseorang mukmin tidak akan tersengat dua kali dalam lubang yang sama” (HR. Bukhari dan Muslim melalui Abu Hurairah ra.)

Kebanyakan pengusaha yang sangat sukses mendapatkan posisinya sekarang setelah melakukan beberapa kesalahan—bahkan kesalahan-kesalahan yang sangat besar. Contoh yang nyata adalah kegagalan “New Coke”—*coke* yang tidak diminati orang. Ketika perusahaan Coca-Cola meluncurkan produk ini dalam upaya membendung popularitas kenaikan Pepsi, ternyata produk ini malah turunnya penguasaan pasar (*share market*) minuman Coca-Cola yang telah bertahan 20 tahun. Orang yang bertanggung jawab atas tindakan historis yang ceroboh ini adalah Sergio Zyman, “jenius” pemasaran Coca-Cola. Terlepas dari riset pasar intensif yang dilakukannya dan ribuan kali uji rasa, produk gagal ini akhirnya ditarik dari pasar dan digantikan dengan “Coke Classic”, yang tidak lain adalah Coke lama yang diberi label baru.

Zyman meninggalkan Coca-cola setelah kejadian tersebut dan memulai bisnis konsultannya sendiri. Beberapa tahun kemudian, secara mengejutkan Coca-Cola menariknya kembali. Mengapa sebuah perusahaan ingin mempekerjakan kembali seseorang yang telah membuat kesalahan terbesar dalam seratus tahun sejarahnya? Manajemen merasa bahwa

¹⁸⁷ *Quantum Business*, h. 252-254

ketidakinginan perusahaan untuk menoleransi kesalahan yang membuat perusahaan tidak kompetitif.¹⁸⁸

Dalam berbisnis dengan pendekatan sufistik, kita didorong untuk melakukannya dengan penuh optimisme serta bersangka baik kepada Allah. Nabi pun menginformasikan bahwa Allah berfirman melalui sebuah hadis Qudsy: “*Aku menyesuaikan diri dengan prasangka hambaku kepadaku*” (HR. Muslim). Sayidina Umar juga pernah berkata, “*seandainya ada pengumuman bahwa tidak ada yang masuk surga kecuali seorang, maka aku mengharap akulah yang seorang itu*”

Adapun *khauf* bukan kebalikannya *raja'*, tetapi pasangannya. Kebalikan pengharapan adalah keputusasaan. Berbeda dengan putus asa yang tercela karena memalingkan orang dari semangat berupaya, *khauf* (rasa takut) justru menjadikan seseorang lari dari berbagai macam maksiat dan memaksanya untuk selalu taat, menghilangkan sikap suka mengabaikan dan persiapan untuk masa yang akan datang. Abul Qasim Al-Hakim berkata, “Siapa yang takut kepada sesuatu, maka dia lari darinya; dan siapa yang takut kepada Allah, maka dia lari kepada-Nya.”¹⁸⁹

Jadi, rasa takut di sini bukan hanya disebabkan suatu tindak kejahatan, tetapi karena keagungan dan kebesaran Allah. Manusia yang paling takut adalah orang yang paling tahu akan dirinya dan Rabbnya. Oleh sebab itu Nabi Saw bersabda,”

¹⁸⁸ *Quantum Business*, h. 251-252

¹⁸⁹ *Buku Putih Ihya' Uumuddin Imam Al-Ghazali*, h. 608

*“Aku adalah orang yang paling takut di antara kalian kepada Allah.” (HR. Bukhari dari Anas)*¹⁹⁰

Tingkat rasa takut yang paling rendah adalah mencegah diri dari berbagai macam larangan sehingga seseorang memilih sikap hidup wara'. Di antara buah rasa takut (*khauf*) adalah meninggalkan berbagai kelezatan dunia demi kehidupan abadi di akhirat. Maka syahwat menjadi terbakar habis dengan rasa takut, perilaku menjadi bermoral, hati tunduk, lemah dan menjauhi kesombongan, kedengkian dan hasud. Tidak ada kesibukan baginya selain *murāqabah* dan *muḥāsabāh*. *Murāqabah* meliputi segenap kesadaran jiwa, pikiran, imajinasi dan tindakan. *Murāqabah* adalah terapi yang bersifat *preventive* supaya hati bisa terpelihara tetap jernih dan sehat. Orang yang senantiasa dalam kondisi *murāqabah* berarti merasa selalu terawasi dan terlihat oleh Allah sehingga melahirkan perilaku moral yang luhur.¹⁹¹

Orang yang telah merasa yakin sepenuhnya bahwa Allah selalu mengawasi setiap perbuatannya, pasti ia akan selalu menapaki jalan kebenaran.

Dikisahkan, ketika Zulaikha menggoda Yusuf, ia menutupkan kain ke wajah berhala yang biasa disembahnya. Yusuf berkata kepadanya, “Wahai Zulaikha, angkau malu di hadapan sebongkah batu. Bagaimana mungkin aku tak merasa

¹⁹⁰ Sedangkan pada Bukhari dan Muslim dari hadits ‘Aisyah, ”Demi Allah, sesungguhnya aku adalah orang yang paling tahu di antara kalian tentang Allah dan paling besar rasa takut di antara kalian kepada-Nya.”

¹⁹¹Sanerya Hendrawan, Ph.D, *Spiritual Management*, h. 41

malu di hadapan Dia yang menci ciptakan tujuh langit dan bumi.” Suatu ketiki ka seseorang mengunjungi Junaid al-Baghdadi dan berkata, “Aku tak bisa menahan pandangan dari melihat hal-hal yang menggairahkan. Apa yang mesti kulakukan?” Junaid menjawab, “Ingatlah, Allah melihatmu jauh lebih jelas daripada kamu melihat orang lain.” Dalam sebuah hadis qudsi Allah berfi firman, “Surga disediakan bagi orang yang hendak melakukan dosa tetapi kemudian ingat bahwa Aku melihat mereka dan kemi mudian mereka menahan diri.”

Abdullah bin Dinar meriwayatkan satu kisah: Ketika Khalifah Umar bin Khathhatb melihat seorang budak kecil sedang menggembalakan sekawanan domba di dekat kota Makkah. Umar berkata kepadanya, “Juallah seekor saja kepadaku.” Gembala itu menjawab, “Domba ini bukan milikku, tetapi milik tuanku.” Kemudian untuk mengujinya, Umar berkata, “Katakan saja kepada tuanmu bahwa srigala telah membunuh salah satu dombanya. Dia tidak akan tahu!”

”Memang tuan saya tidak akan tahu, Tetapi Tuhan saya pasti tahu.”, kata anak itu.

Umar tersentak mendengar respon spontan anak tersebut. Lalu ia mendatangi majikan si penggembala untuk membeli dan membebaskannya.¹⁹²

Selain merasa selalu diawasi oleh Allah, kita juga harus memperhitungkan (*muhâsabah*) setiap amal perbuatan yang telah dikerjakan. Hal ini penting dilakukan karena hati itu laksana

¹⁹² Al-Ghazali, *Kimiya as-Sa'adah*, h. 101-104

mitra dagang yang curang dan suka menipu. Kadang-kadang ia menampakkan seolah-olah melakukan bentuk ketaatan kepada Allah sedemikian rupa. Yang bersangkutan menyangka bahwa ia telah beruntung atau mendapatkan pahala, padahal sejatinya ia justru merugi. Seorang wali bernama Amiya, yang berusia enam puluh tahun, menghitung hari-hari dalam hidupnya dan ia dapati bahwa jumlahnya mencapai 21.600 hari. Ia berkata kepada dirinya sendiri, “Celakalah aku, seandainya aku melakukan satu dosa saja setiap harinya, bagaimana aku bisa melarikan diri dari timbunan 21.600 dosa?”

Kecenderungan manusia selalu berperilaku salah (*khata*) dan lalai (*nisyan*). Karena itulah dibutuhkan kebiasaan melakukan muhasabah setiap hari. Jangan sampai seseorang hanya merasa puas dengan menghitung biji tasbih setiap kali berzikir, tetapi tak punya tasbih untuk menghitung amal perbuatan maupun ucapan sia-sia yang tak terbilang banyaknya. Khalifah Umar berkata, “Timbang dengan cermat setiap kata-kata dan tindakanmu sebelum semua itu ditimbang di Hari Pengadilan nanti.” Sebelum tidur di malam hari, Umar selalu punya kebiasaan memukul kakinya seraya berkata, “Apa yang telah kau lakukan hari ini?”

Jika seseorang merasa sulit mendisiplinkan diri, dia harus berkumpul dengan orang yang terbiasa mempraktikkan muhasabah agar gairah spiritualnya meningkat. Seorang wali berkata, “Jika aku lalai mendisiplinkan diri, aku menatap Muhammad Ibn Wasi. Hanya dengan memandangnya, gairah

ruhaniku seketika bangkit, setidaknya untuk seminggu.” Jika seseorang tak dapat menemukan orang yang dapat diteladani, maka ia dianjurkan mempelajari kehidupan dan perilaku para wali. Hal tersebut akan membangkitkan jiwa agar tetap bersemangat.¹⁹³

4. Zuhud

Zuhud adalah maqam yang sangat mulia di antara berbagai maqam para penempuh jalan spiritual. Zuhud adalah ungkapan yang menunjukkan berkurangnya minat kepada dunia karena lebih menginginkan akhirat. Istilah zuhud hanya berlaku pada sesuatu yang baik dan disukai. Karena itu, orang yang meninggalkan pasir tidak dinamakan orang zuhud.

Siapa yang mengetahui bahwa dunia itu seperti salju yang mencair sedangkan akhirat itu seperti permata yang tetap maka menguatlah kesenangannya untuk “menjual” diri dan hartanya dengan imbalan surga. Di akhir ayat ke 111 surat Al-Taubah Allah menjelaskan bahwa “jual-beli” yang mereka lakukan menguntungkan, bahkan disebut kemenangan yang agung.

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنَّ لَهُمُ الْجَنَّةَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ
وَيُقْتَلُونَ وَعَدًّا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْبَةِ وَالْإِنجِيلِ وَالْقُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا
بِبَيْعِكُمُ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ وَذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

“Sesungguhnya Allah membeli dari orang-orang mukmin, baik diri mau-pun harta mereka dengan memberikan surga

¹⁹³ Al-Ghazali, *Kimiya as-Sa’adah*, h. 110-114

untuk mereka. Mereka berperang di jalan Allah; sehingga mereka membunuh atau terbunuh, (sebagai) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil, dan Al-Qur'an. Dan siapakah yang lebih menepati janjinya selain Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan demikian itulah kemenangan yang agung.”

Al-Ghazali membagi zuhud dalam tiga tingkatan. *Pertama*, Meninggalkan semua yang dilarang, yakni perkara yang haram dan syubhat. *Kedua*, meninggalkan yang halal karena melalaikan, dan *ketiga*, meninggalkan segala yang halal untuk fokus menghadap Allah Swt.

Pembagian di atas selanjutnya dapat di aplikasikan ke dalam tujuh kebutuhan manusia: pangan, pakaian, tempat tinggal, perlengkapan, pasangan, harta dan kemuliaan. Pada prinsipnya, apa saja yang digunakan untuk sekedar memenuhi kebutuhan (*qadr al-ḥājah*) hidup manusia, tidak berlebih-lebihan dalam mencari harta dan menggunakannya, tidak akan melampaui batas kezuhudan.

Banyak orang menyangka bahwa orang yang meninggalkan hartanya adalah seorang yang zuhud. Tidak demikian halnya, karena meninggalkan harta dan hidup dalam kemiskinan mudah bagi orang yang menginginkan pujian karena zuhud. Ini justru merupakan penyakit hati, perbuatan yang didorong keinginan untuk dilihat orang (*riyā'*). Orang zuhud harus banyak harta dan kehormatan sehingga kezuhudannya menjadi sempurna di dalam jiwa. Ketika Ibn Al Mubarak dipanggil, “Wahai orang yang zuhud?”, maka ia mengatakan,

“Orang yang zuhud itu adalah Khalifah Umar bin Abdul Aziz. Ia memiliki harta dan kemuliaan, tapi bersikap zuhud (dengan meninggalkan keduanya). Sementara saya, apa yang saya tinggalkan?”.¹⁹⁴

Dengan penjelasan di atas, para pengusaha dan pejabat justru memiliki peluang yang besar dalam mempraktekkan konsep zuhud dalam profesi dan jabatan mereka. Sesuatu yang nyaris tidak mungkin dilakukan oleh orang miskin dan tak punya kedudukan atau kemuliaan. Selain itu para pengusaha hendaklah menjadikan zuhud sebagai gaya hidup (*life style*) dalam seluruh aktifitas bisnis.

Ibnu Al Mubarak juga berkata, “sebaik-baik zuhud adalah menyembunyikan kezuhudannya”. Kemudian ia memberikan tiga ciri:

1. Tidak gembira dengan yang ada dan tidak bersedih dengan apa yang hilang. Zuhud dibidang harta ini sebagaimana firman Allah Swt.

كَيْلًا تَأْسُوا عَلَىٰ مَا فَاتَكُمْ وَلَا تَفْرَحُوا بِمَا آتَاكُمْ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ

“Agar kamu tidak bersedih hati terhadap apa yang luput dari kamu, dan jangan pula terlalu gembira terhadap apa yang diberikan-Nya kepadamu. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang sombong dan membanggakan diri.” (QS. Al Hadid: 23)

2. Sama saja baginya dicela atau dipuji. Ini adalah tanda zuhud dibidang kemuliaan.
3. Kesenangan hanya dengan Allah dan yang dominan di dalam

¹⁹⁴Al-Ghazali, Ihya, h. 1572

hatinya adalah manisnya ketaatan.

5. Tawakkal

Tawakkal adalah bergantung kepada Allah swt. dalam segala hal seraya meyakini Allahlah penyebab segala sesuatu. Tawakkal dapat menimbulkan ketenangan jiwa karena merasa kebutuhannya telah dicukupi Allah. Allah Swt berfirman,

وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَلِغُ أَمْرِهِ
قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا

“Barang siapa yang bertawakkal kepada Allah maka ia akan memberikan kecukupan kepadanya,“ (QS.Al-Talaq: 3).

Sebagian orang menyangka bahwa makna tawakkal adalah meninggalkan seluruh aktifitas. Tindakan yang demikian adalah haram di dalam Syari’at Islam. Bagi Al-Ghazali, bekerja tidak bertentangan dengan tawakkal. Buktinya, sehari setelah dilantik menjadi Khalifah, Abu Bakar masih pergi ke pasar untuk berdagang. Ketika orang-orang merasa aneh dan mengatakan, “Bagaimana engkau melakukan hal itu sementara sudah menduduki jabatan Khalifah?” Maka Abu Bakar menjawab, “Janganlah kalian menyibukkanku dari keluargaku. Jika aku menelantarkan mereka, maka kepada selain mereka pasti lebih aku telantarkan”¹⁹⁵

Dalam kasus ini tidak ada yang mengatakan jika Abu Bakar tidak sampai *maqām* tawakkal. Siapakah yang lebih tinggi *maqām*

¹⁹⁵ Al-Ghazali, *Ihya*, h. 1628

tawakalnya dibanding Abu Bakar? Ini menunjukkan bahwa tawakal tidak bertentangan dengan aktifitas bisnis, selagi diyakini bahwa Allahlah yang memudahkan usaha dan mengatur rezeki. Juga disyaratkan dalam bekerja harus menjaga etika dan moralitas, serta sekedar memenuhi kebutuhan tanpa berlebihan, apalagi sampai berbangga-bangga. Menurut Al-Ghazali, tawakal tidak sah tanpa dibarengi sikap zuhud terhadap dunia.¹⁹⁶

Imam Ibnu Aṭṭaillah Al-Sakandari dalam kitab *Al Hikam*, memberikan penjelasan mengenai hal ini. Ia mengenalkan apa yang disebutnya maqām *Tajrīd* (lepas dari urusan usaha lahiriah) dan maqām *Asbāb* (usaha-usaha lahiriah).

ارَادَتُكَ التَّجْرِيدَ مَعَ إِقَامَةِ اللَّهِ إِيَّاكَ فِي الْأَسْبَابِ مِنَ الشَّهْوَةِ الْخَفِيَّةِ
وَأَرَادَتُكَ الْأَسْبَابِ مَعَ إِقَامَةِ اللَّهِ إِيَّاكَ فِي التَّجْرِيدِ انْحِطَاطًا عَنِ الْهَيْمَةِ الْعَالِيَةِ

Keinginanmu untuk *tajrīd* (melulu beribadah tanpa berusaha mencari dunia), padahal Allah masih menempatkanmu pada kondisi *asbāb* yang mengharuskan melakukan usaha lahiriah, maka itu termasuk syahwat yang tersamar.

Sebaliknya, keinginanmu untuk masuk ke kondisi *asbāb* (berusaha untuk mendapatkan kebutuhan sehari-hari), padahal Allah telah menempatkan dirimu pada maqām *tajrīd*, maka demikian itu berarti menurun dari tekad yang luhur.¹⁹⁷

Untuk mengenali kapan seseorang sedang berada atau ditempatkan Allah dalam maqām *tajrid* atau *asbab*, hendaklah ia

¹⁹⁶ Al-Ghazali, *Ihya*, h. 1628

¹⁹⁷ KH. Sholeh Darat, *Syarah Al-Hikam*, terj Miftahul Ulum, Depok, Sahifa, 2016, h. xv. H. 5

berusaha memperhatikan kondisi dirinya, lalu menyikapinya sesuai dengan kondisi tersebut. Artinya, seorang hamba harus melakukan usaha lahiriah dengan sepenuh hati dan kesungguhan atau pun harus berpaling dari usaha-usaha lahiriah (*tajrīd*), setelah memperhatikan kondisi di mana Allah menempatkannya.

Sebagai contoh, seorang pria yang menjadi tulang punggung keluarga dan dianugrahi seorang istri dan beberapa orang anak. Kondisinya tersebut mengharuskan ia melakukan usaha-usaha lahiriyah (*asbāb*), seperti mencari rezeki dan mencukupi kebutuhan keluarga. Ia tidak boleh berpaling dari maqam *asbāb* ke maqam *tajrīd*. Sebagian orang yang salah memahami konsep tawakal, ia akan mengatakan, “saya tidak perlu ke pasar dan berusaha mencari rezeki, Sebab saya yakin dengan fiman Allah:

إِنَّمَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَوْثَانًا وَتَخْلُقُونَ إِفْكًا إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا فَاتَّبِعُوا عِنْدَ اللَّهِ الزَّرْقَ وَاعْبُدُوهُ وَأَشْكُرُوا لَهُ ۗ إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

“Sesungguhnya apa yang kamu sembah selain Allah itu adalah berhala, dan kamu membuat dusta. Sesungguhnya yang kamu sembah selain Allah itu tidak mampu memberikan rezeki kepadamu; maka mintalah rezeki itu di sisi Allah, dan sembahlah Dia dan bersyukurlah kepada-Nya. Hanya kepada-Nya-lah kamu akan dikembalikan”. (Q.S. Al-Ankabut: 17)

Dia yakin bahwa berbagai usaha lahiriah semuanya di tangan Allah. Maka ia tidak melakukan pekerjaan duniawi dan hanya beribadah kepada Allah. Dia beralasan, dia sedang mengarungi bahtera tauhid bersama Allah. Dia hanya melihat akibat dan tidak mau melakukan tindakan yang menjadi sebab. Seseorang dalam kondisi tersebut haruslah menyadari bahwa hidupnya

bukan hanya untuk diri sendiri dalam hubungannya dengan Allah (*ḥablun min Allāh*), tetapi ada hubungan dengan manusia (*ḥablun min an-Nās*), yang berkaitan dengan tanggung jawab terhadap keluarga. Syariat Islam memerintahkan untuk memberikan kehidupan yang sejahtera untuk keluarga, mendidik anak-anak, baik secara fisik, kejiwaan, dan intelektual secara sempurna. Semua itu membutuhkan usaha-usaha lahiriah di mana Allah menempatkan seorang kepala rumah tangga di sana. Berpaling dari usaha-usaha lahiriah tersebut, merupakan dorongan syahwat yang tersembunyi.

Contoh di atas adalah orang yang ditempatkan oleh Allah di maqam *asbab*, maka ia harus melakukan usaha-usaha lahiriah. Ibadah mereka adalah melaksanakan semua tanggungjawab yang ada di pundak mereka, tanpa meninggalkan ibadah-ibadah pokok (*mahdah*) yang menjadi keharusan bagi setiap muslim untuk melaksanakannya.

Kesalahan fatal yang melanda banyak orang adalah mereka menganggap bahwa ibadah itu hanya terbatas pada praktek ibadah ritual seperti shalat, puasa, haji dan lain sebagainya. Padahal, dalam Islam, semua amal sholeh adalah ibadah, jika niatnya benar dan hanya mengharap mendapatkan ridha dari Allah Swt. Ketepatan amal ibadah tergantung pada kondisi yang melingkupi manusia dan tugas dimana Allah menempatkannya di sana. Dalam hal ini, Ibn ‘Aṭoillah mengungkapkan pada salah satu hikmahnya,

تَنَوَّعَتْ أَجْنَاسُ الْأَعْمَالِ لِتَنَوُّعِ وَاِرْدَاتِ الْأَحْوَالِ

*“Amal ibadah itu beragam karena beragamnya kondisi kejiwaan dan sosial yang melingkupi.”*¹⁹⁸

Amal sholeh bagi orang yang ditakdirkan terpisah dari hubungan kemasyarakatan dan jauh dari tanggungjawab keluarga adalah melakukan ketaatan dan ibadah personal yang manfaatnya hanya kembali kepada dirinya sendiri. Amal sholeh bagi orang-orang yang ditakdirkan mengemban tanggungjawab politik atau sosial adalah berkhidmat untuk umat dengan menjalankan tugas sejujur jujurnya. Amal sholeh bagi orang-orang yang ditakdirkan keamanan negeri dari musuh, maka ibadahnya adalah ikhlas dalam menjalankan tugas yang didelegasikan kepadanya. Namun kita jangan sampai lupa bahwa ada ketaatan yang wajib dilakukan semua orang walaupun berbeda kondisi kejiwaan dan sosial mereka, seperti shalat wajib, puasa, berwirid, berzikir dan lain-lain.

Adapun maqam *tajrīd* adalah kondisi seseorang dimana Allah melepaskannya dari keharusan ikhtiar lahiriah. Sebagai contoh, orang yang tidak memiliki tanggung jawab mengurus istri, anak-anak dan keluarga dekat, sementara mereka telah memiliki kehidupan yang mapan. Maka dalam kondisi seperti ini yang terbaik adalah tidak lagi bergelut melakukan usaha-usaha lahiriah. Dengan demikian, seluruh waktu, tenaga dan pikirannya digunakan untuk kepentingan agama atau masuk dalam barisan orang-orang yang berjuang di jalan Allah. Jika

¹⁹⁸ KH. Sholeh Darat, *Syarah Al-Hikam*, terj Miftahul Ulum, Depok, Sahifa, 2016, h. xv. H. 33

masih tetap menyibukkan diri dalam aktifitas bisnis, sementara Allah telah membebaskannya dari usaha lahiriah, maka hal tersebut merupakan penurunan dari tekad yang luhur.

Seseorang yang sudah ma'rifat kepada Allah harus rela menerima apapun *maqām* (tempat) yang telah ditentukan oleh Allah Swt. dan menjalaninya sepenuh hati sampai tiba saatnya Allah memindahkannya pada *maqām* yang lain. Menurut KH. Sholeh Darat, tanda seseorang ditempatkan pada maqam *tajrīd* adalah mudahnya ia mendapatkan rezeki dari mana pun datangnya. Kehidupannya telah terpenuhi oleh anugerah Allah sehingga ia tidak mengharapkan pemberian makhluk. Hatinya hanya bergantung kepada Allah dan istiqomah dalam menjalankan ibadah. Jika seseorang telah mendapatkan yang demikian, maka wajib baginya untuk meninggalkan *kasāb* (usaha).¹⁹⁹

Dr. Saīd Ramāḍan Al-Būṭi memberikan beberapa contoh yang bisa memperjelas aturan syariat untuk mengetahui kondisi seseorang, apakah ia berada pada maqam *tajrīd* ataukah berada pada maqam *asbāb*. Contoh pertama: Sekelompok orang menuju ke Baitullah untuk berhaji. Sebagian mereka ada yang bebas dari ikatan, beban, dan tanggung jawab. Mereka bebas memilih waktu luang untuk menjalankan beragam ibadah. Sebagian dari mereka adalah para dokter yang memikul tanggung jawab menjaga kesehatan jamaah haji dan mengobati mereka jika ada

¹⁹⁹KH. Sholeh Darat, *Syarah Al-Hikam*, terj Miftahul Ulum, Depok, Sahifa, 2016, h. 7-8

yang sakit atau cidera. Mereka juga memikul tanggung jawab memastikan kenyamanan jamaah haji.

Kelompok pertama dari mereka dalam kondisi yang disebut oleh Ibnu ‘Aṭaillah dengan kondisi *tajrīd*. Yang harus mereka lakukan adalah memperbanyak ibadah, mendekatkan diri kepada Allah, berzikir, dan memperbanyak amalan sunnah lainnya.

Sedangkan kelompok kedua berada dalam kondisi yang disebut oleh Ibnu ‘Aṭaillah dengan fase menggeluti usaha-usaha lahiriah. Yang harus dilakukan kelompok ini adalah melakukan beragam usaha medis. Para dokter bertugas menjaga kesehatan dan mengobati jamaah yang sakit. Mereka juga memikul tanggung jawab yang harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Jika di antara mereka ada yang melalaikan tanggung jawab yang diemban, maka mereka telah memadamkan syariat Allah dan bermain-main dengan aturan-Nya. Sebabnya, Allah menempatkan mereka pada kondisi yang harus melayani jamaah haji. Jika mereka menghabiskan waktu di Baitullah untuk tawaf, sa’i, shalat-shalat sunnah, membaca Al-Qur’an dan memperbanyak zikir serta wirid, lalu mengabaikan tanggung jawab dalam melayani jamaah yang membutuhkan dan mengobati pasien yang sakit, maka perbuatan itu menyimpang dari aturan-Nya. Allah telah menempatkannya dalam kondisi yang mengharuskannya melakukan usaha-usaha lahiriah berupa pelayanan medis. Jika mengabaikan dan melalaikan dengan berpura-pura masuk ke kondisi *tajrīd*, maka dia telah jauh dari hukum Allah.

Contoh kedua: Seorang ayah berkata kepada anaknya, “Aku akan memberikan apa saja yang kamu butuhkan. Aku tidak akan membebanimu untuk mencari nafkah yang manfaatnya kembali padamu. Aku hanya ingin kamu menggunakan waktumu untuk belajar Al-Qur’an dan ilmu-ilmu syariat.” Jadi, di sini Allah telah menempatkan anak tersebut pada kondisi *tajrīd* menurut aturan syara’. Yang harus dilakukannya adalah melakukan hal-hal yang sesuai dengan Allah menempatkannya, yaitu belajar Al-Qur’an, ilmu-ilmu syariat, dan memahami agamanya.

Contoh ketiga: Seseorang ditempatkan Allah dalam melakukan pekerjaan duniawinya memiliki sebuah toko untuk berdagang. Di sana dia bekerja mencari rezeki dan kembali kepada keluarga yang menjadi tanggung jawabnya. Dia menjaga tokonya setiap hari dari jam 08.00 pagi sampai jam 16.00. Allah memberikan anugerah dengan rezeki yang mencukupi. Syari’at mengatakan kepadanya, “Allah telah menempatkanmu dari jam 08.00 pagi sampai Jam 16.00 sore di kondisi yang mengharuskan usaha lahiriyah. Kewajibanmu adalah menyelaraskan diri selama waktu itu dalam usaha lahiriah setiap harinya. Allah juga menempatkanmu setelah jam 16.00 sore sampai sebelum jam 08.00 pagi di kondisi *tajrīd* yang mengharuskanmu melepaskan usaha lahiriah. Kewajibanmu selama waktu ini sesuai dengan kondisi *tajrīd* sehingga bisa memperdalam kajian keislaman, menambah ketaatan, ibadah, dan pendekatan diri kepada Allah.

Ukuran syara’ di sini dibatasi oleh waktu di mana pada batas waktu tertentu seorang pedagang berada di kondisi yang

mengharuskannya melakukan usaha-usaha lahiriah. Di waktu tertentu pula, dia tunduk pada kondisi *tajrīd*. Yang harus dilakukan adalah memperjelas batas antara dua kondisi tersebut. Sehingga seseorang dalam kondisi berbeda bisa memperlakukan kondisi tersebut dengan benar. Jadi ada jam-jam siang dan jam-jam malam dalam kehidupan para pedagang di atas yang dibagi, ada yang masuk ke kondisi yang mengharuskan usaha-usaha duniawi dan ada yang masuk ke kondisi *tajrid*. Mereka memberikan hak masing-masing kondisi secara sempurna tidak ada yang kurang sama sekali. Masing-masing kondisi jangan sampai melampaui batas kondisi yang lain.²⁰⁰

6. Maḥabbah

Maḥabbah (kecintaan) kepada Allah Swt. adalah tujuan yang paling jauh dari segala *maqām*. Setelah mendapatkan *maḥabbah* itu tidak ada lagi maqam kecuali tinggal buahnya dan apa-apa yang mengikutinya saja, seperti kerinduan, kesenangan dan keridloan. Sebelum *maḥabbah* juga tidak ada selain pendahuluan-pendahuluannya saja, seperti taubat, sabar, zuhud, tawakal dan lain sebagainya.

Kedudukan spiritual (*maqāmāt*) dan keadaan spiritual (*aḥwāl*) adalah suatu jalan menuju ma'rifat kepada Allah. Namun para sufi berbeda pendapat mengenai jumlah keadaan dan maqam itu dan juga tentang urutan-urutannya. Meskipun demikian, para sufi bersepakat bahwa keadaan-keadaan spiritual (*aḥwāl*)

²⁰⁰ Dr. Muhammad Said Ramadan Al-Buthi, *Al-Hikam Al-'Atoiyah: Syarh wa al-Takhliḥ*, terj Abdurrahman Al-Jufri, Tangerang, Pustaka Iman, 2020, h. 74

merupakan anugerah (*mawāhib*) sedangkan kedudukan spiritual (*maqāmāt*) adalah usaha (*makāsib*). Mereka pun sepakat bahwa yang dimaksud *ḥāl* adalah makna ruhani yang meresap ke dalam hati tanpa diupayakan sebagai limpahan kedermawanan Allah. Adapun *maqām* dihasilkan melalui upaya pengerahan berbagai kemampuan.

Maḥabbah atau Cinta sufistik adalah emosi (*‘āṭifah*) yang bisa diusahakan, dan berkembang oleh pengaruh lingkungan, seperti praktek menyendiri (*khalwat*), menghidupkan majelis zikir, dan berbagai kondisi yang senhaja diciptakan oleh para pejalan spiritual.²⁰¹

Cinta seorang hamba kepada Allah melahirkan ketaatan, dan Allah membalasnya dengan kasih dan pengampunan dosa-dosa. Allah berfirman,

قُلْ إِنْ كُنْتُمْ تُحِبُّونَ اللَّهَ فَاتَّبِعُونِي يُحْبِبْكُمُ اللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ

“Katakanlah, jika kamu benar-benar mencintai Allah, ikutilah aku, niscaya Allah mengasihi dan mengampuni dosa-dosamu”. (QS. Ali Imran: 31)

Di antara tanda-tanda cinta adalah kesukaan untuk selalu zikir kepada Allah Swt., lisannya tidak merasa lelah melakukannya dan hatinya tidak kosong dari zikir itu. Karena orang yang mencintai sesuatu pasti akan banyak menyebutnya dan menyebut segala hal yang berkaitan dengannya. At-Tustari menggambarkan *mahabbah* dengan bahasa yang sangat tepat, “Sesungguhnya cinta adalah kesesuaian hati kepada Allah Swt.

²⁰¹ Psikoterapi Sufistik, h. 100

dan konsisten dalam kesesuaian tersebut, mengikuti Nabi-Nya, senantiasa berzikir, dan merasakan manisnya munajat kepadanya,”²⁰²

Al-Ghazali menambahkan, ekspresi cinta kepada Allah adalah mencintai firman Allah dan mencintai Nabi Muhammad Saw. Indikator bahwa cintanya benar-benar telah terpatri dalam kalbu, ia akan mencintai semua makhluk ciptaan-Nya. Logikanya, orang yang mencintai seorang tokoh ia akan mencintai seluruh karya dan ciptaannya.²⁰³

Maka dalam praktek bisnis, pengusaha atau pedagang yang telah sampai maqam *mahabbah* tidak memandang costumernya sebagai “orang lain” (*fi manzilati al-‘abdi*), namun sebagai mitra bisnis atau bahkan saudaranya yang harus dilayani dengan sepenuh hati. Rasulullah bersabda, “Tidak beriman salah seorang dari kalian sehingga mencintai saudaranya sebagaimana ia mencintai dirinya sendiri“. Derajat ini--memandang dan memperlakukan orang lain seperti diri sendiri-- disebut *fi manzilati nafsihi*. Derajat tertinggi dalam interaksi dengan orang lain adalah *fi manzilati al-itsar*, yaitu mendahulukan kepentingan dan kesenangan orang lain mengalahkan kepentingan diri sendiri.

Di antara faktor yang menyebabkan bertambah kuatnya cinta adalah *ma’rifatullāh*. Tidak mungkin mencintai seseorang tanpa didahului dengan mengenalnya terlebih dahulu. Menurut Al-Ghazali, sungguh aneh ada orang yang berlindung dari panas

²⁰²Dr. Amir An-Najar, *Attashawwuf An-Nafsi*, edisi Indonesia *Psikoterapi Sufistik dalam kehidupan modern*, Mizan Publika, Bandung, 2004, h 99

²⁰³ Al-Ghazali, *Kimiya As-sa’adah*, h. 156-158

matahari di bawah bayangan sebuah pohon tetapi tidak mensyukuri pohon itu—sumber bayangan—yang tanpanya pasti tak akan ada bayangan sama sekali. Setelah mengenal Allah, seseorang baru bisa mencintai-Nya, karena cinta kepada-Nya memancar langsung dari pengetahuan tentang-Nya.²⁰⁴

Maka para pengusaha muslim yang telah sampai maqām *mahabbah*, seluruh pikiran, perasaan dan perbuatannya diliputi kesenangan dan kerinduan untuk selalu mengikuti, meniru dan mewarisi sifat-sifat indah dari Sang Maha Pengasih dan Maha Penyayang. Karena Allah Maha Kaya (*al-Ganiy*), maka didorong oleh rasa cinta, sufipreneur bersungguh-sungguh meraih kekayaan. Karena Allah Maha Mengkayakan (*Al-Mugniy*), kesenangan para sufipreneur adalah berbagi kekayaan kepada orang-orang yang membutuhkan. Begitu seterusnya. Seluruh aktifitas bisnis bagi seorang sufi merupakan manifestasi dan ekspresi dari cinta kepada Allah. Mencintai Allah swt adalah tujuan akhir yang ingin diraihnya. Setiap mukmin yang memiliki akidah yang benar adalah pecinta Allah Swt. Kecintaan kepada Allah sebagai sang Pencipta (*Al-Khāliq*) merupakan cinta yang murni dan bersih, sehingga memunculkan rasa cinta kepada seluruh makhluk ciptaan-Nya dan nilai-nilai luhur yang telah ditetapkan oleh Allah Swt. .

Jadi, para sufipreneur adalah orang yang dicintai Allah dan mencintai-Nya. Dengan demikian jiwa mereka bersih dari berbagai kotoran dunia, sedang perasaan dan hati mereka tenang

²⁰⁴ Al-Ghazali, *Kimiya As-sa'adah*, h. 138-140

dan tenteram karena kecintaannya kepada Allah Swt. Kesempitan dan kelapangan tidak membuat mereka lengah—bahkan merasa lebih takut ketika sedang mendapatkan kelapangan, sebab ia merasa takut akan sebagian nafsu yang menyelusup di dalamnya.

Tabel 2.
Metode Sufistik Al-Ghazali

No	Metode Sufistik	Relevansinya dalam Bisnis
1	Taubat	Islam melarang bisnis yang merugikan orang lain atau menyebabkan ketimpangan sosial ekonomi seperti <i>riba</i> , <i>ikhtikar</i> , <i>talaqqi rukban</i> , <i>garar</i> , <i>maisir</i> , <i>riswah</i> dll. Pengusaha Muslim harus bertaubat meninggalkan semua praktek bisnis yang haram dan berkomitmen untuk hijrah menempuh jalan taqwa. Jaminannya adalah mendapatkan solusi dari setiap problem finansial dan diberikan rezeki dari tempat yang tak disangka-sangka.
2	Sabar dan Syukur	<i>Sabar</i> dibutuhkan untuk mengatasi rintangan dalam bisnis. Sabar menjadikan pengusaha mampu menikmati proses menuju keberhasilan, karena ia menyadari bahwa bersamaan dengan kesulitan ada kemudahan. Dengan <i>Syukur</i> seorang pengusaha menjadikan harta sebagai sarana untuk menyempurnakan ibadah dan memperbanyak amal saleh. Ia selalu melihat kepada orang yang lebih rendah darinya.
3	Raja' dan khauf	Selain sebagai pembangkit semangat, <i>Raja'</i> bisa menjadi psikoterapi sufistik agar pengusaha tidak putusasa menghadapi

		kegagalan. Kerugian yang ditimbulkan dalam bisnis dianggap sebagai <i>learning cost</i> dan selalu optimis meraih keberhasilan. Sementara <i>khauf</i> menghadirkan rasa selalu diawasi Allah (<i>muraqabah</i>) sehingga menjalankan bisnis dengan hati-hati dan penuh pertimbangan (<i>muhasabah</i>)
4	Zuhud	Pengusaha dan pejabat adalah orang yang paling berpeluang mengamalkan konsep zuhud. Ketika Ibnu Mubarak dipanggil, “Wahai orang yang zuhud?”, maka ia mengatakan, “Orang yang zuhud itu adalah Khalifah Umar bin Abdul Aziz. Ia memiliki harta dan kedudukan, tapi bersikap zuhud (dengan meninggalkan keduanya). Sementara saya, apa yang saya tinggalkan?”. Zuhud menjadikan pengusaha sukses memiliki gaya hidup sederhana
5	Tawakal	Tawakal tidak bertentangan dengan aktifitas bisnis. Justru dengan menerapkan metode tawakal seorang pengusaha akan menjaga etika dan moralitas karena ia meyakini bahwa Allahlah yang memudahkan usaha dan mengatur rezeki. Dengan begitu, ia tidak mengharapkan pemberian manusia (tamak) serta mudah baginya menentukan kapan waktu untuk bekerja (<i>maqam asbab</i>) dan kapan waktu untuk beribadah (<i>maqam tajrid</i>).
6	Mahabbah	Sufipreneur yang telah sampai maqam <i>mahabbah</i> , diliputi kerinduan untuk meniru sifat-sifat Allah yang Maha Kaya (<i>al-Ganiy</i>) dan Maha Mengkayakan (<i>Al-Mugniy</i>). Jadi, para sufipreneur adalah orang yang dicintai Allah dan mencintai-Nya. Dengan demikian jiwa mereka bersih dari berbagai kotoran dunia,

		sedang perasaan dan hati mereka tenang dan tenteram karena kecintaannya kepada Allah Swt.
--	--	---

Meskipun tanpa motif ibadah, praktek bisnis dengan mengembangkan modal spiritual kita temukan juga di jaman modern ini. Danah Zohar & Ian Marshall dalam bukunya *Spiritual Capital* memberikan contoh perusahaan yang mengembangkan modal spiritual (*Spiritual capital*)²⁰⁵

1. Amul memasarkan produk dari 10.000 koperasi susu di Gujarat, India. Seorang peternak kecil dengan hanya menghasilkan satu ember susu perhari bisa mendapatkan penghasilan 20 rupee, dan dapat bersaing dengan usahanya sendiri—dan tanpa memerhatikan kasta—dengan peternak-peternak sapi yang lebih besar. Mempraktikkan prinsip-prinsip sosial dan ekonomi Mahatma Gandhi, Amul telah melakukan penjualan senilai 516 juta dolar pertahun.
2. Van City, koperasi pinjaman terbesar di Vancouver, menyalurkan dana pinjaman kepada para nasabah dan proyek-proyek yang dipinggirkan oleh bank-bank utama—pembangunan dalam kota, usaha-usaha kecil yang beresiko, proyek-proyek perlindungan lingkungan, kaum perempuan yang kurang beruntung, dan dana investasi untuk negara-negara berkembang. Van City mampu mendapatkan keuntungan dengan komitmennya terhadap CSR dan

²⁰⁵Danah Zohar & Ian Marshall dalam bukunya *Spiritual Capital*, h. 57-58

mendapatkan penghasilan sebesar 6.4 miliar pertahun dan laba 39 juta pertahun.

3. Coca-cola menggunakan jaringan distribusinya di India untuk melayani pemerintah India dalam mendistribusikan vaksin polio ke daerah pedesaan yang terpencil. Coca-cola juga punya proyek serupa di Afrika dengan mendistribusikan obat untuk AIDS, tanpa biaya tambahan, Coca-cola berhasil memperoleh capaian yang besardalam Spiritual Capital. "Project Peace" Coca-cola adalah mendirikan klinik-klinik kesehatan di sepanjang pedalaman Cina dan Asia Tenggara.
4. British Petroleum telah mengadopsi dan menjalankannya dengan sangat serius moto baru, "Beyond Petroleum". Ini membuat British Petroleum menjadi sebuah perusahaan energi alih-alih sekadar sebuah perusahaan minyak. British Petroleum melakukan investasi yang besar dalam pengembangan hidrogen dan berbagai teknologi energi alternatif lain—keduanya mengurangi ketergantungan pada bahan bakar hidrokarbon yang kian langka dan merusak, dan menyediakan energy bagi masa depan postpetroleum (pascaminyak). Brirish Petroleum meriah keuntungan yang tinggi dengan cara mengurangi kerusakan lingkungan.
5. Starbucks, rantai kedai kopi berskala global, memandang tanggungjawab sosial terhadap para penanam kopi, komunitas mereka, dan lingkungan sebagai bagian integral dari visi perusahaan dan penerapannya. Selain membayar 240 persen di atas harga pasar dunia kepada para petani kopinya, perusahaan

tersebut juga menaruh investasi di banyak klinik kesehatan, sekolah, koperasi pinjaman, dan perencanaan bio-diversitas di masyarakat penanam kopi.

B. Bentuk Implementasi Bisnis Sufistik

Sudah banyak praktek bisnis kaum sufi dalam perjalanan sejarah Islam. Rasulullah dan Sahabat Nabi adalah teladan terbaik dalam melakukan bisnis yang luhur. Rasulullah memberikan contoh bahwa kepercayaan (*trust*) adalah modal yang paling utama dalam sukses bisnis. Dengan modal kepercayaan tersebut, Rasulullah telah menjadi entrepreneur tangguh dan manager terpercaya. Beliau tidak pernah mengecewakan para mitra dagang dan pelanggannya karena selalu menepati janji dan menunjukkan tanggung jawab besar dan integritas yang tinggi dengan siapa pun. Kesuksesan Nabi membangun kerajaan bisnisnya tak bisa dilepaskan dari reputasinya sebagai seorang pedagang yang jujur yang telah dikenal luas sejak muda.²⁰⁶ Untuk motivasi dan mendorong umatnya agar menjadi pengusaha yang jujur beliau bersabda,

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

*“Pedagang yang senantiasa jujur lagi amanah ‘terpercaya’ (akan dibangkitkan pada hari kiamat) bersama para nabi, shiddiqin dan syuhada.” [HR. At-Tirmidzi].*²⁰⁷

²⁰⁶Prof. Laode Kamaluddin, Ph. D, *Rahasia Bisnis Rasulullah*, Azzam publishing, Bandung, 2008, h. 64-65

²⁰⁷Dari Abu Sa’id Al-Khudri radhiyallahu’ anhu, dishahihkan Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah (Al-Mustadrak ‘Alal Majmu’ Al-Fatawa, 1/163) & Asy-Syaikh Al-Albani (Shahihut Targhib, no. 1782)

Abu Bakar juga seorang pedagang kain yang sukses dan ia menjadikan hartanya sebagai *wasīlah* untuk *taqarrub* kepada Allah. Ketika menjabat sebagai Khalifah, para sahabat menyarakannya untuk meninggalkan kegiatan dagang agar tidak mengabaikan tugas utama mengurus kemaslahatan umat. Kebutuhan hidupnya akan dibiayai oleh kas Negara (*Baitul māl*). Namun saat mau meninggal, khalifah pertama itu berwasiat agar semua biaya yang pernah diterimanya dikembalikan ke *baitul māl*.²⁰⁸

Imam Jalāluddīn al-Suyūti menyebutkan bahwa ketika masuk Islam, jumlah kekayaan dari hasil bisnis Abu Bakar berjumlah 40.000 dinar. Pada awal keislamannya, uang tersebut digunakan untuk kepentingan Islam, membiayai perang, menebus budak-budak yang disiksa majikannya karena telah memeluk Islam. Ketika hijrah ke Madinah, kekayaannya tinggal 5.000 atau 6.000 dirham. Karena kedermawanan Abu Bakar itu, Allah menurunkan Surah Al-Lail ayat 17-20 untuk memujinya

وَسَيُجَنَّبُهَا الْأَتْقَى . الَّذِي يُؤْتِي مَالَهُ يَتَزَكَّى . وَمَا لِأَحَدٍ عِنْدَهُ مِنْ نِعْمَةٍ تُجْزَى .
إِلَّا ابْتِغَاءَ وَجْهِ رَبِّهِ الْأَعْلَى

"Dan kelak akan dijauhkan orang yang paling takwa dari neraka itu. Yang menafkahkan hartanya (di jalan Allah) untuk

²⁰⁸ Al-Ghazali, *Ihya ulumuddin*, juz 2, h. 92-93

membersihkannya. Padahal tidak ada seseorangpun memberikan suatu nikmat kepadanya yang harus dibalasnya. Tetapi (dia memberikan itu semata-mata) karena mencari keridhaan Tuhannya yang Maha Tinggi.”²⁰⁹

Ayat di atas merupakan pujian kepada Abu Bakar yang dengan tulus telah membebaskan Bilal bin Rabah dari perbudakan. Tercatat ada tujuh budak yang dibeli, lalu dimerdekakan oleh Abu Bakar. Mereka adalah Bilal bin Rabah, Amir bin Fuhairah, Zinnirah Al-Rumiyyah, mantan budak Umar, Ummu Ubais, Nahdliyyah dan anak perempuannya, dan Jariyah ibn Amir bin Ma'mal.²¹⁰

Menjelang terjadinya perang Tabuk melawan tentara Romawi di Syam, Rasulullah mengumumkan penggalangan dana. Para Sahabat berlomba-lomba menjadi donatur utama dengan menyumbangkan kekayaannya. Umar bin Khathab menyumbangkan separuh dari kekayaannya dan menyangka bisa mengalahkan Abu Bakar. Kemudian Umar menemui Rasulullah dan menyerahkannya. Rasulullah bertanya, “Berapa jumlah uang yang engkau sisakan untuk keluargamu?” Umar menjawab, “sebanyak yang aku sumbangkan”. Tidak lama kemudian, datanglah Abu Bakar dengan membawa seluruh kekayaannya. Rasulullah pun bertanya kepadanya, “Berapa jumlah uang yang engkau sisakan untuk keluargamu?” Abu

²⁰⁹ Jalaluddin al-Suyuthi, *Tarikh al-Khulafa* (Beirut: dar Ibnu Hazm, 2003, h. 34

²¹⁰ Abu Bakar membeli Bilal yang disiksa majikannya, Umayyah bin Khalaf, dengan harga 5 *uqiyah* (setara Rp.327.250.000). lihat Abdul wadud Kasyful Humam, *Jejak Bisnis Sahabat Rasul*, Qalam, Yogyakarta, 2017, h. 61

Bakar menjawab, “Aku sisakan Allah dan Rasul-Nya untuk mereka”. Umar berkata, “aku tidak akan bisa mengalahkan Abu Bakar”.²¹¹ Konon, jumlah kekayaannya Umar yang didonasikan pada perang Tabuk sebanyak 100 *uqiyah* emas (sekitar Rp. 6.604.500.000).²¹²

Umar bin Khathab memang dikenal sebagai seorang pengusaha yang sangat sukses. Dalam buku *Fikih Ekonomi Umar* disebutkan bahwa warisan Umar yang dibagi ahli warisnya sebanyak 70.000 ladang pertanian.²¹³ Baginya, kegiatan produksi adalah sebetulnya jihad fi sabilillah. Ia berkata, Aku pituskan kepada kalian tiga bepergian: haji dan umrah, jihad di jalan Allah, dan mencari sebagian karunia Allah. Jika meninggal dalam jihad fi sabilillah adalah syahid, maka aku berpendapat bahwa meninggal dalam rangka mencari rezeki yang halal adalah juga syahid.²¹⁴

Saat menjadi Khalifah Umar masih tetap menjalankan bisnisnya, bahkan berlanjut hingga Perang Qadisiyah dan penaklukan kota Damaskus. Umar mencurahkan banyak perhatian terhadap kehidupan ekonomi. *Hisbah*²¹⁵ pada masa Umar mempunyai peran yang penting dalam pengawasan

²¹¹ Ali Muhammad al-Shallabi, *Al-Insyirah wa raf'u Dhiq fi Shirati Abi Bakar al-Shiddiq*, Cairo, Daral-Tauzi' wa al-Nasyr Al-Islamiyah, 2002, h. 87; Abdul wadud Kasyful Humam, *Jejak Bisnis Sahabat Rasul*, Qalam, Yogyakarta, 2017, h. 64

²¹² Abdul wadud Kasyful Humam, *Jejak Bisnis Sahabat Rasul*, Qalam, Yogyakarta, 2017, h. 72

²¹³ Dr. Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar*, h. 47

²¹⁴ Dr Jaribah, *Fikih Ekonomi Umar bin Khathab*, h. 42

²¹⁵ Yang dimaksud *hisbah* adalah memerintahkan kebaikan apabila ada yang meninggalkannya dan melarang kemungkaran apabila ada yang melakukannya, lihat Al-Mawardi, *al-ahkam al-sulthaniyah*, h. 315-339

aktifitas masyarakat di pasar. Umar sendiri melakukan peran sebagai *muhtasib* (pengawas) dan karena perhatiannya yang besar terhadap masalah hisbah ini, dia dianggap orang pertama yang membahas tentang hisbah.²¹⁶

Umar juga orang pertama yang menetapkan ‘*usyur*’²¹⁷ di dalam Islam, membuat petunjuk teknis pelaksanaannya, dan mengangkat para pegawai yang menanganinya. Pemerintah Islam dapat menggunakan instrumen ‘*usyur untuk* menetapkan pajak barang-barang impor dari negara-negara non-muslim sekaligus memberikan perlindungan terhadap produksi kaum muslimin. dan pengembangan ekonomi mereka.²¹⁸

Meskipun kaya, Umar tidak menikmati kekayaannya secara pribadi. Dia menyedekahkan kekayaannya itu untuk keperluan perang, membagi-bagikan kepada anak yatim dan fakir miskin. Kehidupan Umar sehari-hari sangat sederhana. Tingkat kehidupannya tidak lebih tinggi dibandingkan dengan kehidupan rakyat biasa. Suatu ketika, Gubernur Kufah mengunjunginya sewaktu sedang makan. Dilihatnya Sang Khalifah makan roti *gerst* dan minyak zaitun. Gubernur berkata, “Amirul Mukminin, ada cukup gandum di kerajaan Anda, kenapa anda tidak makan roti dari gandum?” Dengan sedikit tersinggung dan nada murung, Umar bertanya, “apakah anda

²¹⁶ Dr Jaribah, *Fikih Ekonomi Umar bin Khathab*, h. 558

²¹⁷ Yang dimaksud *usyur* adalah apa yang diambil oleh petugas Negara dari harta yang dipersiapkan untuk dagang ketika melintasi daerah Islam, serupa dengan apa yang sekarang disebut bea cukai. Dr Jaribah, *Fikih Ekonomi Umar bin Khathab*, h. 570

²¹⁸ Dr Jaribah, *Fikih Ekonomi Umar bin Khathab*, h. 740

pikir setiap orang yang berada di kerajaanku yang begitu luas bisa mendapatkan gandum?” “Tidak,” jawab Gubernur. “Lalu bagaimana aku dapat makan roti dari gandum? Kecuali bila itu bisa dengan mudah didapat oleh seluruh rakyatku,” tambah Umar.”²¹⁹

Dari tiga tokoh utama—Rasulullah, Abu Bakar dan Umar—yang telah disebutkan di atas, bisa ditarik satu benang merah yang menyatukan mereka dalam konteks bisnis sufistik, yaitu zuhud. Makna zuhud, menurut al-Ghazali, bukanlah orang yang tidak mempunyai harta, tetapi orang yang tidak disibukkan oleh harta. Karena itu, Sayidina Ali bin Abi Thalib ra. berkata

*“Seandainya seseorang itu mengambil seluruh isi bumi dan dengannya berharap ridlo Allah, maka ia tidak termasuk orang yang cinta akan dunia”.*²²⁰

Zuhud menghubungkan antara keduniaan (harta) dengan kesufian. Sikap Zuhud ini pula yang menjadikan para Saudagar kaya raya dari kalangan sahabat seperti Ustman bin ‘Affan, Abdurrahman ‘Auf, Zubair bin Awwam, Thalhah bin Ubaidillah, Sa’ad bin Abi Waqqash, Abu Sufyan bin harb, Abbas bin Abdul Muthalib, Salman al-Farisi, Abudarda’, Abu Thalhah al-Anshori, Khabbab bin Arat, Al Barra’ bin Anas , Muawiyah bin Abu Sufyan, Dihyah Al-Kalbi dan dan masih banyak lagi bisa menjalani kehidupan secara seimbang dan harmonis: Spiritualis sekaligus pebisnis. Kita bisa menyebutnya Sufipreneur. Mereka

²¹⁹Jamil Ahmad, *Seratus Muslim Terkemuka*, Jakarta, Pustaka Firdaus, 2009, h. 38

²²⁰ Al-Ghazali, *Mizan Al-'Amal*, (Tahqiq Dr. Sulaiman Dunia, Darul Ma'arif bi Misr, 1964) h. 387

menghayati dan menjalani pekerjaan sebagai sebuah panggilan (*calling*), bahkan kewajiban. Kewajiban seorang *Abdullāh* yang harus mengabdikan dan beribadah kepada Allah Swt sekaligus *Khalifatullāh* yang bertugas memakmurkan bumi (*‘imārat al Ard*). Bagi mereka, harta dan jabatan adalah sarana (*wasilah*) untuk mendekat (*taqarrub*) kepada Allah Swt.

Bisnis sufistik dengan mengembangkan modal spiritual (*spiritual capital*) seperti dijelaskan di atas, sebenarnya sudah dilakukan oleh para Sahabat Nabi. Sebagai contoh kita bisa menyebut dua di antaranya, yaitu *Uṣman bin ‘Affan* dan *Abdurrahmān bin ‘Auf*.

Di seluruh Hijaz, *Uṣman* dikenal jujur, berintegritas, saleh dan rendah hati.²²¹ Sebagian besar kekayaan *Uṣman* dialokasikan untuk kepentingan-kepentingan Islam dan kegiatan-kegiatan sosial. Dia menyumbangkan kekayaannya tanpa perhitungan. Di antara infaknya untuk kepentingan-kepentingan Islam dan kegiatan-kegiatan sosial adalah sebagai berikut:

- Ketika masjid Nabawi terasa sempit karena banyaknya jamaah,
- *Uṣman* membeli tanah sampingnya dengan harga 25.000 dinar atau setara dengan Rp. 58.968.750.000,- lalu menambahkannya ke masjid. Begitu juga setelah *fathu* Makkah, dia juga membeli tanah cukup luas yang menempel dengan masjidil haram

dengan harga 10.000 dinar (Rp. 23.587.500,-) lalu digabungkan ke area masjid.²²²

- Uṣman juga pernah membeli sumur Raumah di Madinah. Sumur ini milik seorang yahudi yang menjual airnya dengan harga tinggi, terutama kepada umat Islam. Tentu saja kaum Muslimin merasa sangat keberatan. Sampailah berita itu kepada Rasulullah. Kemudian beliau bersabda, ”siapa yang membeli sumur raumah, dia akan mendapat surga”. Uṣman lalu menemui Yahudi pemilik sumur itu dan membelinya dengan harga 20.000 dirham atau sekitar 3.927.000.000 dan mewakafkan sumur itu untuk kepentingan umat Islam.²²³
- Pada perang Tabuk, Ustman mempersiapkan 1/3 pasukan (10.000 orang), 950 unta dan 50 kuda. Tidak hanya itu, dia juga menyedekahkan uang sebanyak 10.000 dinar dan 83,3 kg emas. Uṣman berkata, ”Setiap hari jumat, saya memerdekakan seorang budak sejak saya masuk Islam. Jika saya tidak menemukan budak yang bisa dimerdekakan pada hari itu, saya gabungkan dengan jumat berikutnya,” Bahkan, pada saat insiden pemberontakan oleh musuh-musuhnya, Uṣman masih sempat memerdekakan dua puluh orang budak²²⁴
- Pada saat Abu Bakar menjadi khalifah pernah terjadi kemarau panjang di Madinah. Dalam situasi yang berat itu datang 1000 unta milik Uṣman dari cabang bisnisnya di Syam membawa

²²² Abdus Sattar al-Syaikh, *Sepuluh Sahabat yang dijamin Masuk Surga*, terj Imran Anhar dan Firdaus Sanusi, h. 131

²²³Fathi fawzi Abdul Muthi, *Detik-detik penulisan wahyu*, terj. M. Taufiq Daas (Jakarta: Zaman, 2009), h. 188

²²⁴ *Sepuluh Sahabat yang dijamin Masuk Surga*, h.. 131-132

logistik berupa gandum dan makanan. Meski banyak pedagang yang ingin membelinya dengan harga mahal untuk dijual kembali, Ustman memilih untuk membagikannya secara cuma-cuma kepada penduduk.

- Begitu juga pada masa Khalifah Umar bin Khathab, pernah terjadi kemarau panjang. Banyak orang yang mati kelaparan. Suatu waktu, kafilah niaga milik Uṣman baru kembali dari perniagaannya dan membawa banyak makanan. Para pedagang berusaha memanfaatkan kondisi tersebut dengan membeli sembarangan itu kemudian menjualnya kembali dengan harga yang lebih mahal. Mereka menawarnya dengan harga tiga kali lipat. Namun, Uṣman menolaknya dengan mengatakan, "aku telah menjualnya dengan harga sepuluh kali lipat dari penawaran kalian,". Mereka terkejut dan berpikir, siapa yang berani membeli semahal itu? "Telah aku jual barang-barangku dan aku telah menerima pembayarannya. Tahukah kalian bukankah satu kebaikan akan dibalas Allah dengan 10 kali lipat? Tidak ingatkah kalian dengan firman Allah surat Al-An'ām ayat 129? Lalu, Uṣman menyuruh pegawainya untuk membagikan barang-barang yang dibawanya kepada warga miskin dan yang membutuhkan. Pada kesempatan lain, Ṭalhah bin 'Ubaidillah pernah berhutang kepada Uṣman sebanyak 50.000 dirham. Saat ingin melunasinya, Uṣman menolak seraya mengatakan, "aku telah menghibahkannya untukmu karena kebaikanmu'.

Contoh berikutnya adalah Pengusaha Kaya Abdurrahman bin 'Auf. Ketika hijrah ke Madinah ia meninggalkan seluruh

kekayaan yang dimilikinya. Beruntunglah Rasulullah mempersaudaraannya dengan Sa'ad bin Al-Rabi', salah seorang yang masuk dalam daftar orang terkaya di Madinah. Sa'ad berkata kepada Abdurrahman, "saudaraku, aku salah seorang penduduk Madinah yang memiliki banyak harta. Ambillah separo kekayaanku. Aku juga memiliki dua istri. Mana yang menarik hatimu, dia akan kuceraikan untukmu". Abdurrahman berkata, "Semoga Allah memberkahi istri dan hartamu. Di mana pasar yang bisa digunakan jual-beli?" Sa'ad bin Al-Rabi' pun menunjukkan pasar yang diinginkan oleh Abdurrahman, yakni pasar Bani Qainuqa. Di pasar itulah Abdurrahman kemudian membeli bahan-bahan mentah untuk dibuat keju dan mentega, lalu esok harinya kembali ke pasar untuk menjualnya.

Selanjutnya Abdurrahman bin 'Auf meminta tolong kepada Sa'ad bin Al-Rabi' untuk membeli tanah yang kurang berharga yang terletak di samping pasar itu. Tanah tersebut dijadikan beberapa kios dan siapa pun boleh menempatnya tanpa harus membayar uang sewa. Bila dari usaha itu terdapat keuntungan, mereka memberikan bagi hasil seikhlasnya. Akhirnya para pedagang di pasar lama berpindah ke kios yang dibangun dan dikembangkan oleh Abdurrahman. Selain mendapatkan komisi berupa bagi hasil, dengan semangat kerja yang tinggi, ia pun meraih kesuksesan besar menjadi pengusaha keju dan mentega.

Orientasi bisnisnya tidak untuk mengejar dunia. Dia tidak pernah mengambil untung melebihi 10 % dari harga aslinya. Di samping itu, kekayaan Abdurrahman bin ‘Auf tidak dinikmati sendiri, tetapi digunakan untuk berbagi kepada sesama, disumbangkan untuk kepentingan-kepentingan dakwah Islam, membiayai perang dan para tentara, menyantuni para janda, anak yatim dan fakir miskin. Al-Ghazali mengutip riwayat bahwa Abdurrahman bin ‘Auf ditanya, “Apa yang menyebabkan usahamu sukses?” Dia menjawab, “Ada tiga hal. *Pertama*, aku tidak pernah menolak untung meskipun hanya sedikit. *Kedua*, aku tidak pernah menunda-nunda pesanan meskipun hanya satu hewan. *Ketiga*, aku tidak menjual sesuatu dengan cara riba”.²²⁵

Pada perang Tabuk, Abdurrahman bin Auf menyumbang 200 uqiyah (1 uqiyah emas sama dengan 119 gram emas) atau kira-kira Rp. 13.209.000.000. Dalam kitab *Rijāl ḥaula rasūl*, diceritakan, setelah selesai dari perang Tabuk, buah kurma siap panen yang ditinggalkan para sahabat menjadi busuk dan harganya anjlok. Mendengar kabar tersebut, Abdurrahman bin ‘Auf membuat pengumuman yang isinya, “Semua penduduk kota Madinah yang buah kurmanya busuk akan dibeli sesuai dengan harga kurma yang normal”. Akhirnya dengan perasaan suka cita para penduduk Madinah menjual kurma busuk ke tempat Abdurrahman bin ‘Auf.

²²⁵ Al-Ghazali, *Ihya’* juz 2, h. 148

Sehari kemudian, datang utusan dari negeri Yaman sedang mencari kurma busuk untuk dijadikan obat wabah penyakit aneh yang sedang melanda negeri mereka. Penduduk Madinah memberitahu utusan agar ke rumah Abdurrahman bin ‘Auf. Akhirnya semua kurma-kurma busuk yang kemarin dibeli Abdurrahman bin Auf diangkut dan dibeli 10 kali lipat. Abdurrahman bin ‘Auf semakin kaya raya.

Ṭalhah bin ‘Ubaidillah mengatakan bahwa Abdurrahman bin ‘Auf menanggung kesejahteraan penduduk Madinah. Dia meminjamkan hartanya kepada sepertiga dari mereka, Bahkan setelah Rasulullah wafat, Abdurrahman bertugas menjaga kesejahteraan istri-istri Rasulullah.

Bisnisnya semakin berkembang pesat. Suatu ketika, para pegawainya di Syam datang memasuki kota Madinah dengan membawa dagangan yang diangkut 700 unta. Kala itu, Sayidah ‘Aisyah yang sedang berada di dalam rumah mendengar suara gemuruh di luar. Dia pun bertanya kepada Anas, “Suara apa itu?” Anas menjawab, “Pegawai-pegawai Abdurrahman bin Auf datang dari Syam membawa berbagai macam dagangan.” Mengetahui hal itu, Sayidah ‘Aisyāh mengatakan bahwa Rasulullah pernah bersabda, “Aku melihat Abdurrahman bin ‘Auf masuk surga dengan merangkak.” Ketika berita itu sampai kepada Abdurrahman, dia berucap, “Jika mampu, aku akan memasukinya dengan berdiri.” Kemudian, dia pun menyumbangkan seluruh unta berikut seluruh dagangannya. Sungguh donasi yang menakjubkan dan

tidak mungkin dilakukan kecuali oleh orang yang benar-benar memiliki motivasi yang lebih tinggi dari sekedar mencari kekayaan. Bagi pengusaha muslim, tujuan bisnis adalah mencari bekal ibadah dan menggapai ridlo Allah.

Dalam sejarah Islam, kita temukan juga banyak Muslimah yang terlibat aktif dalam aktifitas bisnis. Lebih tepatnya, bisnis sufistik. Penulis ingin menambahkannya di sini untuk menghilangkan kesan bahwa peran publik dalam kegiatan sosial ekonomi dalam Islam hanya diperuntukkan kaum laki-laki, sementara perempuan cukup mengurus persoalan domestik.

1. Khadijah binti Khuwailid.

Selain dikenal sukses dalam bisnis, rekam jejaknya di mata masyarakat hampir tanpa catat. Perempuan darah biru ini selalu bersikap rendah hati, suka menolong, hidup sederhana dan jujur. Dia tumbuh dalam lingkungan keluarga yang terhormat dan menjadi seorang perempuan yang cerdas dan mulia. Dalam kitab *al-Ṭabaqāt al-Kubrā* karya Ibnu Sa'ad, digambarkan barang dagangan Khadijah dalam sekali ekspor sama nilai dengan barang dagangan seluruh pengusaha di Mekah pada masa itu. Tidak heran jika perempuan kaya raya dan bergelar *al-Ṭāhirah* (perempuan suci) ini dijuluki “Ratu Mekah”.

Setelah menikah dengan Nabi Muhammad, Khadijah menyerahkan semua kekayaannya. Secara bertahap, ia menarik diri dari dunia bisnis yang digelutinya. Saat Bani Hasyim dan

Bani Abdul Muthalib diboikot secara ekonomi dan sosial di sebuah lembah yang disebut syi'b Abu Thalib, ia rela meninggalkan rumahnya yang luas dan berfasilitas lengkap untuk hidup dan ikut berjuang membela Islam. Ia membagi-bagikan kepingan emasnya untuk pemuda yang berani menyusup ke kota dan kembali membawa pasokan air.

2. Zainab binti Jahsy.

Selain Khadijah, dalam bidang perdagangan, nama Zainab binti Jahsy masuk dalam catatan perempuan yang aktif berbisnis barang-barang dari kulit binatang. Profesi sebagai penyamak kulit dapat dilakukan oleh laki-laki dan perempuan (QS. Al-Nahl ayat 5-7). Kualitas aneka produk dari bahan kulit asal wilayah Thaif disukai oleh pasar ekspor, tidak hanya di pasar Ukaz dan wilayah sekitarnya, tetapi juga Suriah, Mesir, Zaman, Persia, Irak, dan Abissinia. Permintaan dan penjualan barang dari kulit meningkat drastis saat menjelang dan waktu musim haji.²²⁶

Zainab memanfaatkan maraknya jual-beli kulit binatang untuk mengembangkan bisnis kerajinan rumah tangga berupa *qirbah*, sejenis tempat air yang terbuat dari kulit hewan. Hasil bisnisnya digunakan untuk membantu masyarakat kurang

²²⁶ M. Suyanto, *Etika dan strategi Bisnis Nabi Muhammad*, h. 162-164

mampu sekaligus memberikan pelatihan dan pemberdayaan kepada mereka yang memiliki minat dan potensi.²²⁷

Saat Umar bin Khathab menjadi Khalifah, dia mengirimkan uang tunjangan, kepada Zainab dari baitul mal (kas negara), sebagaimana yang dilakukan Umar kepada isteri-isteri Nabi yang lain sebanyak 12.000 dirham. Setelah menerima uang itu, Zainab berkata, “Mudah-mudahan Allah mengampuni dosa Umar. Saudara-saudara saya (dari ummul mukminin) yang lain lebih berhak menerimauang ini.” Sahabat yang mengirimkan uang tersebut berkata, “Semua uang ini untuk Anda, wahai Ummul Mukminin.” Zainab mengambil uang itu lalu menyedekahkan kepada kerabat, sanak famili dan anak-anak yatim.²²⁸

3. Aisyah binti Abu Bakar

Satu-satunya istri Rasulullah yang berstatus perawan adalah Aisyah binti Abu bakar RA. Dia menjadi istri ketiga setelah Khadijah binti Khuwailid dan Saudah binti Zam’ah. Rasulullah sangat mencintai Aisyah dan suka memanggilnya dengan panggilan mesra, “Humaira” (wanita yang pipinya kemerah-merahan). Di mata para sahabat, Aisyah sangat istimewa karena dia sosok yang cerdas. Kecerdasannya tercermin dari

²²⁷Imam Amrusi jailani “Reorientasi Daya tawaer Peran Perempuan dalam ruang publik pada ranah organisasi sosial Islam” dalam jurnal *Musawa*, vol. 11, no. 1 Januari 2012, h. 36

²²⁸Manshur Abdul Hakim, *99 Kisah Teladan Sahabat Perempuan Rasulullah*, Jakarta, Republika, 2006, h. 35

kepakarannya di berbagai bidang keilmuan, termasuk ilmu kedokteran yang membuat orang-orang kagum kepadanya.

Hisyām bin ‘Urwah menceritakan dari ayahnya, “Aku pernah bertemu dengan Aisyah dan sungguh aku tidak mendapatkan seorang pun yang lebih pandai daripada dia tentang Al-Qur’an, hal-hal yang wajib, sunnah, syair, yang paling banyak meriwayatkan hadis, sejarah Arab, ilmu nasab, ilmu qadhi dan kedokteran. Ketika Urwah bin Zubeir bertanya kepada Aisyah tentang ilmu kedokteran, bagaimana dan dari mana ia mempelajarinya, Aisyah berkata, “Setiap utusan kabilah yang datang dari berbagai daerah untuk mengobati Rasulullah Saw, di akhir hayatnya, aku mengamati dan belajar dari mereka dan aku mengobati dengan ilmu yang kupelajari.”²²⁹

4. Ummu Kultsum binti Ali

Ummu Kulsum adalah anak bungsu dari lima bersaudara pasangan Sayidina Ali dan Fatimah az-Zahra’. Keliam saudara tersebut adalah Hasan, Husein, Muhsin (meninggal saat masih kecil), Zainab al-Kubra dan Ummu Kultsum. Ummu Kultsum dinikahi Umar bin Khathab dan dikaruniai dua anak yang bernama Zaid dan Ruqayyah

Berkat pendidikan agama yang sangat kuat dari keluarganya ia tumbuh menjadi perempuan cerdas. Ada sebuah

²²⁹Raehanul Bahren dkk., “Tenaga Kesehatan di zaman Nabi dan sahabat” dalam *Majalah Kesehatan Muslim*; edisi I tahun 1 (Yogyakarta, Pusaka Muslim, tt,h. 48-49

kisah menarik tentang Ummu Kultsum bahwa dia pernah menjadi bidan yang membantu persalinan pada masa kepemimpinan suaminya, Umar bin Khathab. Seperti biasa, Umar punya kebiasaan mengawasi rakyatnya pada waktu malam hari. Tiba-tiba ia mendengar suara rintihan seorang perempuan dari dalam gubuk. Umar bertanya kepada seorang laki-laki yang sedang duduk di depan pintu tentang apa yang terjadi. Laki-laki tersebut menjawab, “Dia adalah isteriku yang akan melahirkan dan tidak ada seorang pun yang dapat membantunya.” Umar segera menjemput Ummu Kultsum dan dengan cekatan ia mengambil alat persalinan bayi, sementara Amirul Mukminin membawa bahan makanan²³⁰

5. Rufaidah binti Sa’ad

Wanita berhati mulia ini terkenal sebagai perawat Muslimah pertama pada Rasulullah Saw. Rufaidah seorang pemimpin sekaligus aktifis yang mampu memotivasi orang lain. Di antara kelebihanannya, dia memiliki pengalaman klinis yang dapat diajarkan kepada perawat lain, yang dilatih dan bekerja dengannya. Jadi tidak hanya menjalankan tugas sebagai tenaga medis, tetapi juga melaksanakan peran komunitas dan memecahkan masalah sosial yang dapat mengakibatkan berbagai macam penyakit. Rufaidah adalah figur pekerja sosial yang aktif mendampingi masyarakat dan bahkan telah menjadi inspirasi bagi profesi perawat di dunia Islam.

²³⁰ Ibnu Abd Al-birri, *al-Isti’ab fi Ma’rifat al-Ashab*, juz 2, h. 135

Rufaidah selalu tampil sebagai relawan dalam perang Badar, Uhud, Khandaq dan Khaibar. Dia juga berperan aktif melatih kelompok perempuan untuk menjadi perawat. Ia mendirikan tenda di depan Masjid Nabawi untuk merawat kaum Muslimin yang sakit. Saat terjadi perang patit (khandaq), Sa'ad bin Muadz terluka dan terkena panah di tangannya, di rawat oleh Rufaidah hingga sembuh.²³¹ Ibnu Hajar Al-Asqalani mengutip riwayat Imam Bukhari dalam *al-Adab al-Mufrād* bahwa ketika Sa'ad terluka pada perang Khandaq, Rasulullah menyuruh orang-orang untuk membawanya ke Rufaidah. Atas jasa Rufaidah itu, Rasulullah memberinya bagian *ghanimah* sama seperti bagian laki-laki, meskipun keterlibatannya dalam peperangan hanya sebagai perawat.²³²

Dengan sederet nama-nama perempuan mulia di atas yang aktif dalam kegiatan bisnis dan profesi, seharusnya persoalan wanita dan bisnis tidak lagi menjadi masalah yang krusial. Apalagi dunia internasional telah menjamin persamaan hak antara laki-laki dan perempuan sebagai bagian dari hak asasi manusia.

Namun dalam kenyataannya, kaum wanita masih terus menghadapi kesenjangan dalam masyarakat akibat adanya persepsi stereotif terhadap peran laki-laki dan perempuan.

²³¹ Raehanul Bahren dkk., "Tenaga Kesehatan di zaman Nabi dan sahabat" dalam *Majalah Kesehatan Muslim*; edisi I tahun 1 (Yogyakarta, Pusaka Muslim, tt,h. 51

²³²Ibnu hajar al-Asqalani, *al-Ishabah fi tamyis al-Sahabah*, Beirut, Dar al-Kutub al-Ilmiyah, tt. Juz 8, h. 149

Wanita seringkali menghadapi akses yang terbatas terhadap pendidikan, kepemilikan properti, keuangan, pekerjaan dan keikutsertaan dalam kegiatan ekonomi. Wanita memang diberikan peluang berkiprah di sektor publik tetapi dengan persyaratan yang cukup berat, karena peran reproduksi tidak dianggap sebagai peran ekonomi (*uneconomic role*). Kondisi standar ganda ini dianggap oleh Hisham Sharabi, sebagaimana dikutip Nasarudin Umar, sebagai era baru system patriarki (*the neopatriarchal era*). Menurutnya, masyarakat industri mengacu kepada orientasi produktif (*productivity oriented*). wanita dianggap *the second class* karena fungsi reproduksinya mereduksi fungsi produktivitasnya. Pola relasi jender masih berlangsung tidak seimbang dan dengan demikian status dan kedudukan wanita tetap lemah.²³³

Dalam pandangan Islam, baik laki-laki maupun perempuan memiliki hak yang sama dalam menjalankan aktifitas bisnis. Karena bekerja mencari penghidupan itu bagian dari amal saleh, sebagaimana ditegaskan Al-Qur'an, maka tak dibedakan antara laki-laki dan perempuan untuk bekerja. Allah Swt berfirman:

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

²³³Hisham Sharabi, *Neopatriarchy: a Theory of Distorted Change in Arab Society*, New York, Oxford: Oxford University Press, 1998. Buku ini menguraikan secara menarik fenomena perkembangan masyarakat Arab (Islam) yang berad dalam masa transisi menuju masyarakat industri. Lihat Nasarudin Umar, *Argumen Kesetaraan gender Perspektif Al-Quran* (Jakarta: Paramadina, 2001), hlm. 84

”Barangsiapa yang beramal saleh (melakukan kerja-kerja positif), dari laki-laki dan perempuan, dan dia adalah orang beriman, maka Kami akan menganugerahkan kehidupan yang baik, dan akan Kami balas mereka dengan pahala yang lebih baik dari amal yang mereka lakukan.” (QS. an-Nahl: 97)

وَمَنْ يَعْمَلْ مِنَ الصَّالِحَاتِ مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَٰئِكَ يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ
وَلَا يُظْلَمُونَ نَبِيًّا

”Barangsiapa yang mengerjakan amal-amal saleh, baik laki-laki maupun wanita sedang ia orang yang beriman, maka mereka itu masuk ke dalam surga dan mereka tidak dianiaya walau sedikitpun”

Ayat-ayat yang senada dengan ini, yaitu menyatakan kesetaraan laki-laki dan perempuan, antara lain QS. Ali Imran: 290, QS. An-Nahl: 58, Qs, Fathir: 11, QS. Fushilat: 47.

Dr. Nasaruddin Umar, MA dalam disertasi yang diterbitkan dalam buku *Argumen kesetaraan Jender* menjelaskan bahwa Jumhur Ulama’, termasuk Al-Ghazali, berpendapat bahwa penggunaan bentuk *mudzakkar* juga mencakup *mu’annats*, kecuali jika ada alasan (*qarinah*) yang mengkhususkannya.²³⁴

Dalam kaedah bahasa Arab, penyebutan *khitab mudazakkar* dengan sendirinya mengikat pula kaum perempuan, tetapi *khitab mu’annats* hanya berlaku untuk

²³⁴ Nasarudin Umar, *Argumen Kesetaraan gender Perspektif Al-Quran* (Jakarta: Paramadina, 2001), hlm. 203

kaum perempuan, tidak mengikat laki-laki. Dengan demikian, substansi ide dalam suatu *khitaab* tidak mesti dianggap bias jender karena diungkapkan dalam suatu bentuk yang seolah-olah bias jender. Sebenarnya bukan hanya Bahasa Arab yang mengandung kelemahan dari sudut keadilan jender, tetapi hampir semua bahasa di dunia, khususnya yang termasuk dalam famili bahasa Semit (*semitic languange family*) seperti bahasa Hebrew (Ibrani), Suryani, dan Persia. Bahasa Inggris dan bahasa-bahasa Eropa lainnya tak terkecuali. Kata ganti Tuhan (*God*) dalam Alkitab semuanya menggunakan bahasa Ibrani yang diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris dengan "He".²³⁵

Kaitannya dengan jumlah kaum wanita yang aktif dalam dunia bisnis, dalam beberapa tahun terakhir ini kita menyaksikan laju peningkatan yang signifikan di berbagai penjuru dunia. Menurut studi yang dilakukan *The Center for Women's Leadership* pada Babson College, pada saat ini wanita merupakan sepertiga jumlah entrepreneur di seluruh dunia. Laporan hasil studi atas aktivitas kewirausahaan di 40 negara yang dipimpin oleh Profesor Elaine Allen tersebut juga mengungkapkan bahwa negara-negara berpenghasilan rendah atau sedang cenderung memiliki angka yang tinggi

²³⁵ Nasarudin Umar, *Argumen Kesetaraan gender Perspektif Al-Quran* (Jakarta: Paramadina, 2001), hlm. 207-208

dalam aktivitas kewirausahaan tingkat awal kaum wanitanya.

236

Geliat hadirnya kaum wanita di dunia bisnis menarik perhatian banyak kalangan. Bahkan kini muncul istilah baru dalam dunia kewirausahaan yaitu Mompreneur. Mompreneur didefinisikan sebagai “*a female business owner who is actively balances the roles of mother and of entrepreneur.*”²³⁷

Fenomena mompreneur ini tentu saja menggembirakan. Karena sampai sekarang Bangsa Indonesia belum berhasil mengatasi problem tingginya angka pengangguran serta kesempatan lapangan kerja. Sebenarnya Indonesia memiliki peluang yang cukup besar untuk menjadi negara industri. Untuk itu dibutuhkan keberhasilan kelompok masyarakat yang memiliki tingkah laku kewirausahaan. Apalagi kalau mengikuti penelitian yang dilakukan oleh Dr. David McClland dari Harvard University dalam bukunya, *The Achieving Society*”, suatu negara dapat mencapai kemakmuran dan kesejahteraan jika minimal 2% dari jumlah penduduknya menjadi entrepreneur.²³⁸

Perkembangan ekonomi yang luar biasa juga membuat orang semakin menaruh perhatian pada wanita sukses. Kendati prinsipnya boleh jadi sama, kaum wanita memandangnya dengan cara yang berbeda. Dan mereka pun

²³⁶ Chandra Kurniawan, *Siapa bilang wanita tidak bisa kaya?*, Surabaya, Penerbit Jabal, 2008, h. 2-3

²³⁷ Istilah mompreneur ini mulai muncul sekitar tahun 1994.
www.wikipedia.org/wiki/Mompreneur di akses tanggal 1 Januari 2021

²³⁸ Ahmad Erani Yustika, *Industrialisasi Pinggiran* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000), hlm. 76

memiliki penerapan yang yang berbeda dari kaum pria. Sharon Lechter (2014: 7) menunjukkan statistik finansial yang membuktikan bahwa kaum wanita memiliki kekuatan dan pengaruh global.²³⁹

- 60 persen kekayaan pribadi di Amerika dimiliki oleh kaum wanita
- 85 persen transaksi pembelian di AS dilakukan oleh kaum wanita
- Perempuan berusia di atas lima puluh tahun memiliki laba bersih gabungan senilai 19 trilyun dolar
- Dalam satu dasawarsa ke depan, dua pertiga kekayaan konsumen di AS akan berada di tangan wanita
- 7 Trilyun dolar dihabiskan oleh wanita di AS untuk belanja bisnis dan konsumtif.
- Di seluruh dunia, wanita bertanggung jawab terhadap angka pembelanjaan senilai 20 trilyun dolar. Diperkirakan jumlah ini akan bertambah menjadi 28 trilyun dolar dipenghujung 2014
- Secara global, wanita adalah golongan yang akan mewarnai 70 persen dari nilai kekayaan antar generasi sebesar 41 trilyun dolar. Jumlah tersebut akan ditransfer dalam empat puluh tahun ke depan.
- Berkat kemampuan berwirausaha, semakin banyak saja wanita yang memeriahkan dunia korporasi. “State of Women-Owned Businesses Report” tahun 2013 mengungkapkan antara tahun

²³⁹Sharon Lechter, *Think and Grow Rich for Woman*, Jakarta Selatan, Penerbit Matahari, 2014, h.7

1997 hingga 2013, jumlah perusahaan yang dimiliki wanita rata-rata meningkat satu setengah kali dalam skala nasional.

Alhasil, telah terjadi transformasi wanita dalam dunia bisnis. Inilah yang dikatakan oleh Patricia, ketika perubahan nilai bertemu dengan kebutuhan ekonomi, transformasi akan tinggal landas.²⁴⁰ Ketika kita berbicara tentang transformasi, dia bukanlah pergeseran dari penghormatan pada kesucian. Yang tertransformasi adalah kesadaran kita. Kesadaran akan tugas dan peran sebagai *khalifah fi al- arḍ* yang membawa misi memakmurkan bumi.

Apa yang dilakukan oleh Muhammad Yunus di Bangladesh tidak terlepas dari perhatiannya kepada kaum perempuan. Namanya mencuat ke permukaan ketika tahun 2006 ia menerima hadiah nobel perdamaian karena telah berhasil mengentaskan kemiskinan jutaan rakyat Bangladesh melalui Grameen Bank. Muhammad Yunus adalah dekan Fakultas Ekonomi universitas Chittagong Bangladesh yang menggugat ilmu ekonomi yang dipelajarinya selama ini. Ia menolak keras teori-teori ekonomi yang selama ini diajarkannya sendiri, “meninggalkan” ilmunya itu, lalu bergaul dengan komunitas orang-orang miskin. Dari pergulatan itu ia menemukan konsep *social entrepreneurship* yang berhasil membawa perubahan multidimensional untuk mengatasi kemiskinan.²⁴¹

²⁴⁰ Patricia Aburdene, *Megatrends 2010*, h. 14

²⁴¹ Muhammad Yunus, *Bank Kuam Miskin*, Marjin kiri, Depok, Cet 4, 2008,

Gebrakan Yunus yang paling berani adalah kepercayaannya yang luar biasa pada kaum miskin. Ketika mengawali program kredit mikro di desa Jobra, Yunus mendebat seorang manager bank yang bersikeras bahwa bank tidak mungkin memberi pinjaman tanpa agunan pada kaum miskin karena resiko tidak kembalinya sangat besar. Yunus membantah, “mereka sangat punya alasan untuk membayar anda kembali, yakni untuk mendapatkan pinjaman lagi dan melanjutkan hidup esok harinya. Itulah jaminan terbaik yang bisa anda dapatkan: Nyawa mereka! Kepercayaan dan kebepihakan pada kaum miskin inilah sebenarnya filosofi perjuangan Muhammad Yunus.

Gebrakan lainnya adalah keputusannya memfokuskan kucuran pinjaman Grameen bank kepada perempuan. Perempuan miskin di Bangladesh memiliki kedudukan sosial yang paling rawan. Jika ada anggota keluarga yang mengalami kelaparan, hukum tak tertulis mengatakan ibulah yang pertama-tama akan mengalaminya. Namun bagi Yunus, perempuan miskin terbukti lebih cepat menyesuaikan diri dan jauh lebih baik dalam proses membangun kemandirian ketimbang laki-laki. Perempuan miskin memandang jauh ke depan dan bekerja keras untuk membebaskan diri dan keluarganya dari kemiskinan. Prioritas seorang perempuan ketika memperoleh pendapatan adalah menyiapkan kehidupan yang lebih baik bagi anak-anaknya dan keadaan rumah tangganya. Menyelamatkan kesejahteraan perempuan miskin bagi Yunus berarti menyelamatkan generasi.

Sampai di sini kita melihat ada persamaan spiritualitas bisnis yang dilakukan Muhammad Yunus dengan konsep bisnis sufistik Al-Ghazali. Keduanya mencoba memahami masalah dari sudut pandang pihak yang mengalami masalah. Dalam konsep bisnis sufistik, Al-Ghazali menekankan sikap *Ihsan* (berbuat baik) kepada orang miskin, baik ia sebagai penjual maupun pembeli. Kepada penjual yang miskin hendaknya kita membayar lebih tinggi ketimbang harga barangnya. Harus tumbuh kesadaran bahwa di dalam harta kita ada hak atau bagian tertentu, bagi orang (miskin) yang meminta dan yang tidak meminta (QS. Al-Ma'arij: 24-25) sehingga tidak ada alasan bagi si pemberi merasa lebih terhormat daripada yang diberi. Sebaliknya, kepada pembeli yang miskin hendaknya kita memberikan keringanan harga serta memberikan tempo pembayaran. Terutama orang miskin yang ingin membeli bahan makanan sementara uangnya kurang. Di antara golongan ulama salaf mengatakan, "ambil yang engkau inginkan dan bayarlah kalau sudah ada kesanggupan."

Sementara dalam kasus Yunus, ia mengidentifikasi akar permasalahan kemiskinan dengan benar. Setelah dengan seksama mempelajari kemiskinan di desa Jobra dekat kampusnya, Yunus akhirnya paham bahwa dampak terparah kemiskinan dipikul oleh kaum perempuan. Untuk itulah program kredit mikronya difokuskan terutama untuk perempuan. Sebagai dekan ia membawa realitas kemiskinan perempuan menjadi bagian dari satuan acara perkuliahan

(SAP) di luar kelas. Ia mengubah konsep kampus yang terikat pada bangunan-bangunan gedung seperti menara gading yang menjauhkan diri dari pokok permasalahan riil menjadi interaksi-interaksi sosial yang langsung bergelut dengan pokok permasalahan.

Yunus adalah seorang muslim yang taat beribadah, mempunyai perhatian penuh terhadap orang miskin terutama perempuan Bangladesh yang menderita. Sumbangan Yunus yang paling besar artinya bagi pengembangan ilmu pengetahuan adalah metodologi. Dia menilai bahwa dengan pendekatan makro yang disebutnya dengan istilah ‘mata burung’ (seringkali juga orang menyebutnya dengan istilah pandangan dari helikopter: *helicopter view*) hanya mampu memberikan gambaran yang sangat umum dan tidak rinci tentang kemiskinan. Pengalaman membuktikan bahwa pendekatan ini tidak mampu mengurangi angka kemiskinan di negara-negara sedang berkembang. Sebaliknya, Yunus menggunakan ‘mata cacing’ yang melihat tanah dari jarak yang sangat dekat, Hal ini dipraktikkannya dengan sungguh-sungguh. Ia, misalnya, harus mewawancarai para perempuan calon peminjam dalam satu wawancara yang dijembatani seorang mahasiswi yang bolak-balik menyampaikan pertanyaan dan jawaban ke Yunus, karena pertemuan langsung antara perempuan dengan pria yang tidak dikenalnya dilarang oleh ketentuan *purdah*.²⁴²

Baik dalam tataran ide maupun praksis, ada kemiripan antara spiritualitas bisnis Muhammad Yunus dari Bangladesh yang masih hidup hingga saat ini dengan Bisnis Sufistik Al Ghazali. Apakah ada relasi di antara keduanya? Secara keilmuan, meski terpisah rentang waktu ratusan tahun hal tersebut sangat mungkin terjadi. Para ilmuwan sosial mengenal istilah *Intersubjektivitas* sebagai deskripsi singkat untuk berbagai interaksi manusia. Yakni kesadaran bersama tentang kesepakatan atau ketidaksepakatan; atribusi orang tentang intensionalitas, perasaan, dan keyakinan satu sama lain; orientasi perilaku tersirat atau otomatis seseorang terhadap orang lain; kinerja interaktif orang-orang dalam suatu situasi; asumsi latar belakang orang-orang yang dibagikan dan diterima begitu saja, baik disepakati atau diperebutkan; dan "variasi hubungan yang mungkin antara perspektif orang".²⁴³

Singkatnya, terlepas dari apakah Muhammad Yunus termasuk pengikut tarekat al-Ghazali atau bukan, sebagai seorang sarjana yang belajar ilmu ekonomi di Amerika tentu ia telah membaca dan ‘terpengaruh’ pemikiran-pemikiran ekonomi Al-Ghazali. Reportase Margaret Smith menguatkan hal tersebut. “There can be no doubt that Al-Ghazali’s works would be among the first to attract the attention of these European scholars”. Menurutnya, ilmuwan yang banyak

²⁴³<https://en.wikipedia.org/wiki/Intersubjectivity>. Lihat Gillespie, Alex; Cornish, Flora (Maret 2010). "Intersubjektivitas: menuju analisis dialogis" (PDF). *Jurnal Teori Perilaku Sosial*. **40** (1): 19–46. CiteScerX 10.1.1.724.7095 . doi : 10.1111 / j.1468-5914.2009.00419.x . hdl : 1893/2576 .

terpengaruh pemikiran Al-Ghazali adalah St Thomas Aquinas.²⁴⁴ Riset para sarjana membuktikan bahwa konsep ekonomi Al-Ghazālī memiliki kesamaan dengan pemikiran St. Thomas Aquinas. Di antara kemiripan pemikiran ekonomi antara keduanya adalah menyangkut persoalan kecurangan, penipuan, dan harga (*cheating, fraud and prices*), larangan riba (*usury*), nilai dan harga (*value and prices*), batasan keuntungan (*limits on profits*), pandangan tentang kekayaan pribadi (*views on private property*), penimbunan (*hoarding*), pemalsuan dan penurunan nilai mata uang (*Counterfeiting and currency debasement*).²⁴⁵

Di Kudus, praktek bisnis kaum sufi juga dipraktikkan oleh komunitas tarekat Sadzaliyah. Radjasa Mu'tashim dan Abdul Munir Mulkhan setelah melakukan penelitian di Kudus melaporkan bahwa pengikut tarekat Syadzaliyah terlibat aktif dalam kegiatan ekonomi dan berhasil membangun sebuah jaringan ekonomi dan bisnis yang produktif. Berbeda dari kesan umum mengenai sikap hidup duniawi dari pengikut tarekat dalam tradisi sufi, pengikut tarekat Syadziliyyah di Kudus memiliki etos kerja cukup tinggi. Mereka juga memiliki jaringan bisnis di antara kaum pengikut tarekat tersebut. Mereka juga mengikuti perkembangan masyarakatnya. Mungkin yang membedakan

²⁴⁴Ghazanfar, "The Economic Thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St Thomas Aquinas" in *Medieval Islamic Economic Thought* (New York: Routledge Curzon, 2003), pp. 189

²⁴⁵Ghazanfar, "The Economic Thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St Thomas Aquinas" pp. 194-205

dari pengikut tarekat ini dengan anggota masyarakat pada umumnya ialah sikap moral dan keteguhan memenuhi ajaran agama sebagaimana petunjuk guru Mursyid tarekat mereka. Namun demikian karena tarekat ini bersiap lebih terbuka, perbedaan sikap moral ini agak sulit di lihat dalam perilaku empiris. Demikian pula ketika mereka bekerja di tempat kerjanya bersama pekerja-pekerja lainnya. Sebagian besar mereka menjadikan rumah tinggal sebagai pusat kegiatan usaha, tempat bekerja dan berproduksi. Karena itu, rumah mereka selalu dipenuhi dengan barang-barang dagangan hasil produksi sendiri. Sebagian lain rumahnya dipakai untuk warung. Dengan demikian, rumah mereka bukan hanya sebagai tempat berlindung dan beristirahat semata, tetapi mempunyai fungsi ekonomi. Sesudah rumah, tempat penting kedua dalam kegiatan sehari-hari pengikut tarekat ini adalah pasar. Bagi mereka, pasar adalah tempat jualan hasil-hasil produksi usahanya.²⁴⁶

Para pengikut tarekat Syadzaliyah di Kudus semuanya bekerja pada sektor swasta dan tidak seorang pun yang bekerja sebagai pegawai negeri.²⁴⁷ Minat bekerja pada sektor swasta ini sebenarnya bukanlah monopoli pengikut tarekat tetapi sudah menjadi kultur masyarakat Kudus. Ada satu warisan budaya yang ditinggalkan oleh Sunan Kudus, Syekh Ja'far Shadiq, yang selaras dengan konsep bisnis sufistik Al-

²⁴⁶Radjasa Mu'tashim dan Abdul Munir Mulkhan, *Bisnis Kaum Sufi, Studi Tarekat dalam Masyarakat Industri*, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2019, h. 125-126

²⁴⁷*Bisnis Kaum Sufi, Studi Tarekat dalam Masyarakat Industri*, h. 140

Ghazali, yaitu filosofi Gus-Ji-Gang (Bagus akhlaknya, pinter mengaji dan terampil berdagang). Adapun penjelasan filosofi Gusjigang tersebut adalah sebagai berikut: “Gus” artinya bagus, bukan hanya secara fisik tetapi juga bagus kepribadiannya (*inner beauty*). Ini merupakan sifat moral-spiritual yang mencerminkan akhlak mulia. Aspek moral sangat ditonjolkan oleh masyarakat Kudus, yaitu bersikap baik dan hormat kepada siapa saja. “Ji” artinya rajin mengaji. Ini merupakan aspek ilmu pengetahuan yang wajib dicari oleh umat Islam dari sejak lahir hingga masuk liang lahat. Ilmu dan keterampilan (*skill*) sangat dibutuhkan seseorang untuk meningkatkan kapasitas dan kompetensi diri. “Gang” dari kata dagang, merupakan etos kerja ekonomi yang menjunjung tinggi profesi sebagai pedagang.²⁴⁸

Melalui filosofi Gusjigang tersebut mengobyektifikasikan nilai-nilai moral agama sebagai cara bersikap dalam pergumulan sosialnya maupun pengalaman keagamaan. Jiwa dagang pengusaha Kudus merujuk pada ajaran Sunan Kudus telah menjadi sistem nilai, hidup, melembaga dan memengaruhi kegiatan ekonomi. Konsekwensi sebutan Sunan Kudus sebagai “wali saudagar” telah melahirkan simbol paradigmatik golongan masyarakat beragama Islam yang berdagang sehingga memunculkan sebutan “santri saudagar”. Hal ini menjadi spirit positif bagi masyarakat Kudus dalam

²⁴⁸Nur Said, *Jejak Perjuangan Sunan Kudus dalam Membangun Karakter Bangsa*, Brillian Media Utama, 2010, h. 127

memupuk etos kerja ekonomi yang tinggi dengan dijiwai semangat nilai-nilai religiusitas yang kuat.²⁴⁹

Gusjigang ini telah menjadi gagasan, nilai, serta pandangan masyarakat yang berada di Kabupaten Kudus. Program Spiritualpreneur yang dikembangkan oleh Pesantren Entrepreneur Al-Mawaddah juga merupakan implementasi dari semangat Gusjigang tersebut. Pesantren khusus mahasiswa yang berada di Desa Honggosoco, Jekulo, Kudus selain menyelenggarakan fungsi pendidikan dan dakwah, juga melakukan pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan pewarisan nilai karakter Gusjigang melalui internalisasi, sosialisasi dan enkulturasi. Adapun modal sosial yang dikembangkan adalah norma, jaringan, kepercayaan, kreatifitas dan kemandirian. Berbagai unit usaha produktif--meliputi agrobisnis dan agroindustri, wisata edukasi, training center, tour and travel, jaringan toko ritel, dan lain-lain--menjadikan pesantren ini mandiri secara finansial, sekaligus mendidik santri menjadi pengusaha.²⁵⁰ Singkatnya, Semangat Gusjigang, sebagaimana praktek bisnis sufistik, telah menjadi ruh pesantren tersebut dalam menjalankan kegiatan bisnis.

Di dunia Barat, sinergi antara spiritualitas dan bisnis belakangan ini menjadi tren baru bagi para pengusaha sukses. Dalam penelitian Patricia Aburdene, Megatren 2010

²⁴⁹Djoko Santoso, *Gusjigang dalam Praktek Bisnis*, Disertasi S-3 PPS UKSW, Salatiga, Satya Wacana University Press, 2016, h. 5

²⁵⁰Maharromiyati, *Pewarisan nilai falsafah Budaya Lokal Gusjigang sebagai modal sosial di pondok pesantren Entrepreneur Al Mawaddah Kudus*, Tesis S-2, PPS UNNES Semarang, 2016

terungkap bahwa pencarian atas spiritualitas merupakan mega tren di dunia bisnis, Transformasinya tidak hanya pada tingkat individu pengusaha, tetapi sudah merambah tingkat institusi dan korporasi. Tren ini juga dibenarkan oleh Hendricks dan Kate Ludeman dalam *The Corporate Mystic*, Danah Zohar dan Ian Marshall dalam *Spiritual Quotient*, dan Stephen Covey dalam *The 8th Habit*.²⁵¹ Mereka meramalkan para spiritualis sejati bakal ditemukan di ruang rapat perusahaan besar, bukan di tempat ibadah.²⁵² Fenomena ini mulai terlihat ketika para Bankir Islam menolak menerima bunga atas uang yang dipinjamkan, bahkan mereka justru berbagi resiko dengan peminjamnya dengan mengambil prosentase kepemilikan dalam barang-barang yang dibeli dan perusahaan yang dibangun.²⁵³

Untuk lebih memahami bagaimana nilai-nilai spiritualitas diterapkan dalam dunia bisnis, contoh berikut ini sebuah tinjauan atas satu perusahaan yang berhasil mengumpulkan lebih dari sekedar keuntungan materiil. Merck Pharmaceutical didirikan oleh seorang pria yang memiliki sebuah visi. Ia ingin menyediakan obat kepada pasien yang membutuhkannya.

Pada 1995, Merck and Co. adalah perusahaan farmasi terbesar di Amerika yang meraih pendapatan tahunan sebesar \$ 16.7 miliar dengan keuntungan bersih 43.3 miliar. Merck

²⁵¹Dr. Abdul Jalil, M.Ed, *Spiritual Entrepreneur, Transformasi Spiritualitas Kewirausahaan*, LKis, Yogyakarta, 2013, h. 7

²⁵²Ary Ginanjar Agustian, *Spiritual Company*, Arga Publishing, h. 17

²⁵³*Spiritual Capital*, h. 56

terpilih oleh majalah Fortune sebagai perusahaan yang paling disegani, dan Business Week menurunkan laporan utama dengan menyebutnya sebagai Perusahaan Ajaib dan memuji praktek riset dan manajemennya. Khususnya dikenal karena inovasinya di laboratorium.

Tidak seperti kebanyakan perusahaan obat-obatan yang hanya memfokuskan pada pengembangan produk-produk untuk negara-negara maju yang kaya demi menghasilkan keuntungan besar, Merck mengambil peluang di luar model bisnis yang lazim. Merck memutuskan untuk memproduksi Mectizan, senyawa yang bisa mencegah *river blindness*, salah satu infeksi yang paling berbahaya. Di Afrika, Timur Tengah, dan sebagian Amerika Selatan sebanyak 340.000 orang mengalami kebutaan akibat digigit sejenis lalat hitam. Jutaan orang lain menderita kebutaan parsial karena sebab yang sama.

Pasar potensial Mectizan adalah masyarakat dan pemerintah di dunia ketiga yang tak punya uang untuk membayarnya. Ketika tak ada konsumen yang membelinya, perusahaan mengambil keputusan untuk memberikan obat itu secara gratis kepada siapa saja yang membutuhkannya. Pemberian senilai kurang lebih \$ 250 juta itu menjangkau 15 juta orang di 16 negara. Dalam semua kegiatan tersebut Merck sama sekali tidak mendapatkan keuntungan materiil. Namun niat baik seperti itu pada gilirannya menghasilkan deviden yang cukup besar melalui produk-produk Merck

lainnya. Terbukti bahwa mengorientasikan diri pada suatu hal di luar keuntungan materiil benar-benar bisa meningkatkan keuntungan materiil untuk jangka panjang.²⁵⁴

Bisnis sufistik, dengan demikian, merupakan proses transendensi untuk membentuk lembaga bisnis melampaui pengertian bisnis sendiri seperti yang selama ini dipahami. Bisnis sufistik tidak hanya berbicara tentang profit, transaksi, manajemen, akunting, dan strategi, namun juga mempersoalkan pelayanan, pengembangan, tanggung jawab sosial, lingkungan hidup dan keadilan.²⁵⁵

Jadi, meskipun tanpa dibarengi niat untuk ibadah atau pun *taqarrub* kepada Allah, mereka terbimbing oleh visi dan nilai. Semangat visioner melatarbelakangi pemberian obat secara cuma-cuma oleh Merck Pharmaceutical untuk memberantas *river blindness* di dunia ketiga. Ini juga sama dengan yang dilakukan Henry Ford memberikan transportasi gratis bagi orang kecil. Begitu juga pembangunan klinik kesehatan oleh Coca-Cola di pedesaan sepanjang Cina dan Asia Tenggara.²⁵⁶

Etos Kerja berbasis spiritual juga bisa kita saksikan di masyarakat Jepang. Melalui film *The Last Samurai* yang dibintangi Tom Cruise, kita mendapatkan pengetahuan berharga bahwa orang Jepang ternyata bekerja keras untuk Tuhan mereka. Etos kerja keras di Jepang bukan semata-mata

²⁵⁴ *Spiritual Capital*, h. 55

²⁵⁵ Dr. Abdul Jalil, M.Ed, *Spiritual Entrepreneur* h. 18

²⁵⁶ *Spiritual capital*, h. 145

karena motif mencari kesenangan material atau hasil paksaan dari Pemerintah. Mental bekerja mereka berbasis spiritual. Etos kerja orang Jepang yang terutama datang dari Zen Buddhisme ternyata mirip etos kerja kaum Sufi yang muncul dari khazanah Islam. Orang-orang Sufi, seperti orang Zen, mencoba fokus pada masa sekarang. Mereka tidak ingin terlalu bingung dengan masa lalu atau masa depan.²⁵⁷

Inilah barangkali yang disebut derajat kewalian (*sainthood*). Kewalian adalah sifat, kualitas, atau keadaan seseorang yang karena capaian perkembangan spiritualnya memiliki keistimewaan tertentu. Di dalam tradisi sufi keistimewaan atau kekuatan itu dikenal dengan istilah *karamah*. Di antara tanda kewalian seseorang adalah hilangnya rasa takut (*khauf*) dan sedih (*hazn*) pada dirinya. *Khauf* adalah perasaan takut dengan keadaan yang akan datang, sedangkan *hazn* adalah sedih terhadap peristiwa yang telah lewat. Al-Qur'an memberikan informasi yang jelas tentang ini

أَلَا إِنَّ أَوْلِيَاءَ اللَّهِ لَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ

“Ingatlah, sesungguhnya wali-wali Allah itu, tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati.” (QS. Yunus: 62)

Seorang sufipreneur yang sudah sampai di derajat tawakal, hatinya selalu tenang dalam situasi apapun.

²⁵⁷ Priatno H. Martokoesoemo, *Spiritual Thingking*, Mizania, Bandung, 2007, h. 90-91

Indikatornya bisa dilihat ketika dagangannya dicuri orang atau bisnisnya merugi, ia bisa menerimanya dengan *ridlo*, *thuma'ninah* dan tidak terguncang hatinya. Kondisi batinnya tetap sama, baik sebelum maupun sesudah kejadian.²⁵⁸

²⁵⁸Al-Ghazali, *Ihya*, h. 1629

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan tentang bisnis sufistik Al-Ghazali di atas, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Al-Ghazali (450-505 H/1058-1111 M) hidup pada masa kemunduran atau disintegrasi (1000-1250 M) dari periode sejarah Islam. Sebagai seorang yang dikaruniakan padanya kepekaan dan ketajaman nurani, ia senantiasa berdialog dan bersikap aspiratif dengan memberikan tawaran solusi terhadap berbagai problem keummatan. Sikapnya tersebut terefleksikan dalam karya monumental *Ih̄yā ‘Ulūm al-Dīn* yang sarat dengan ajaran moral dan motivasi spiritual. Pemikiran sosio-ekonomi Al-Ghazali berakar dari sebuah konsep fungsi kesejahteraan sosial Islam yang berlandaskan *maṣlahah*. Konsep masalah tergantung kepada pencarian dan pemeliharaan lima tujuan dasar yakni, agama (*al-dīn*), hidup (*nafs*), keturunan (*nasl*), harta (*māl*), dan akal (*aql*). Menurutnya, tujuan utama kehidupan manusia adalah untuk mencapai kebaikan di dunia dan akhirat (*maṣlahat al-dīn wa al-dunyā*). Penelitian bisnis sufistik Al-Ghazālī ini telah memberikan pondasi pemikiran dan keyakinan yang kuat bahwa Islam menghargai dan mendorong kegiatan ekonomi.

Hal ini sekaligus menjadi semacam *counter attack* atas tuduhan Max Weber yang mengatakan bahwa Islam adalah agama yang tidak mendukung proses produksi dikarenakan, menurutnya, Islam merupakan agama perang yang tidak menciptakan patrimonialisme sehingga tidak mungkin *spirit of capitalism* muncul dari etika Islam.

2. Bisnis Sufistik adalah konsep dan praktek bisnis yang dijalankan dengan menerapkan nilai-nilai tasawuf. Menurut Al-Ghazali, bisnis sufistik harus berlandaskan tauhid atau keimanan. Terdapat tiga hal yang harus ada dalam bisnis sufistik, yaitu *pertama*, dimensi pengetahuan atau ilmu; *kedua*, dimensi kesadaran; dan *ketiga*, dimensi perilaku. Perilaku bisnis tidak cukup dilihat dari status hukum sebagaimana bahasan fikih mu'malah, tetapi harus memperhatikan rasa keadilan (*'adl*), kebaikan (*ihsān*) dan kasih sayang (*syafaqah*). Dari nilai-nilai inti (*core values*) ini muncul 19 karakter mulia, sebagaimana yang sekarang dipandang sebagai pondasi spiritual bagi pelayanan unggul yang *sustainable*. Yaitu bahwa pelayanan sejatinya harus lahir dari komitmen yang tidak bersyarat terhadap orang lain. Dan ini adalah hasil dari merasakan keadaan (*empathy*), kasih sayang (*compassion*), rendah hati (*humility*), dan cinta (*love*) kepada orang lain. Karakteristik Bisnis Sufistik Al-Ghazali terletak pada pengintegrasian amal zahir dan amal batin. Antara hukum fikih atau syariah

dan tasawuf. Dengan menerapkan konsep Bisnis Sufistik, setiap pengusaha atau praktisi bisnis bukan hanya mampu mengubah status harta dari keburukan--karena berpotensi melalaikan ibadah, menjadi takabur, cinta dunia, bakhil dan lain sebagainya--menjadi kebaikan, tetapi juga menggeser status harta dari kebaikan terbatas (*al-khair al-muqayyad*) menjadi kebaikan mutlak (*al-khair al-muṭlaq*). Dalam tataran korporasi, penerapan konsep bisnis sufistik bertujuan untuk menciptakan *God Corporate Governance*, sebagai kelanjutan dari konsep *Good Corporate Governance*. Tujuan Bisnis Sufistik bukan hanya menjaga etika bisnis, tetapi lebih dari itu bertujuan menjadikan setiap kegiatan ekonomi bernilai pahala.

3. Untuk meraih keselamatan, termasuk dalam dunia bisnis, manusia perlu menempuh gradasi spiritual (*maqāmāt*) melalui metode sufistik (*al-Ṭarīqah al-Ṣūfiyah*). Di antaranya yaitu (1) taubat, (2) sabar dan syukur, (3) khauf dan raja', (4) zuhud, (5) tawakal, (6) Mahabbah. Dalam tahap implementasi, bisnis sufistik Al-Ghazali telah berhasil mendamaikan dikotomi antara dunia dan akhirat, antara bisnis dan spiritualitas, antara menjadi pengusaha kaya dan masuk golongan *al-Siddiqīn*. Zuhud menjadi perangkat yang menghubungkan antara keduniaan (harta) dengan kesufian. Sikap Zuhud menjadikan Rasulullah dan para Sahabat Nabi yang kaya raya bisa menjalani kehidupan secara seimbang dan harmonis: menjadi sufipreneur. Mereka menghayati dan menjalani pekerjaan

sebagai sebuah panggilan (*calling*), bahkan kewajiban. Kewajiban seorang ‘*Abdullah* sekaligus *Khalīfatullāh* yang bertugas memakmurkan bumi (*‘imāratul Ard*).

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Jurnal :

Faizal, Moh, *Studi Pemikiran Imam Al-Ghazali tentang ekonomi Islam*
Jurnal ISLAMIC BANKING, Volume 1 Nomor 1 Edisi
Perdana Agustus 2015, Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis
Syariah (STEBIS) IGM, Palembang

Jailani, Imam Amrusi “Reorientasi Daya tawar Peran Perempuan
dalam ruang publik pada ranah organisasi sosial Islam” dalam jurnal
Musawa, vol. 11, no. 1 Januari 2012

R., Rosia, (2018). Pemikiran Imam Al-Ghazali Tentang Uang. *Jurnal
Ilmiah Ekonomi Islam*, 4 (01), 14-27.
doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v4i1.161>

Sirajuddin, *Konsep Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali*, Jurnal LAA
MAISYIR, Volume 3, Nomor 1, Juni 2016: 46-60, FEBI UIN
Alauddin Makassar

Thohir, Moh. Muafi Bin, *Pemikiran Imam Ghazali Tentang ekonomi
Islam dalam Kitab Ihya Ulumuddin*, jurnal Iqtishoduna Vol. 8
No.2 Oktober 2016

Yuliantim, *Ekonomi Islam Sebuah Kajian Historis*, dalam jurnal
Dialog no 63 Tahun XXX, Juli 2007

Buku:

Abdullah, Amin, *Studi Agama, Normativitas dan Historisitas*,
Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 1996

Abdullah, Taufik(ed.), *Agama, Etos Kerjadan Perkembangan
Ekonomi*, Jakarta, LP3ES, 1982.

Afzalurrahman, *Muhammad sebagai seorang pedagang*, Yayasan
Swarna bhumi, Jakarta, 1997

- Agustian, Ary Ginanjar, *Spiritual Company, Kecerdasan Spiritual pembawa sukses kampiun bisnis dunia*, Arga Publishing, tt
- Ahmad, Jamil, *Seratus Muslim Terkemuka*, Jakarta, Pustaka Firdaus, 2009
- Al-Asqalani. Ibnu Hajar, *al-Ishabah fi tamyis al-Sahabah*, Beirut, Dar al-Kutub al-Ilmiyah, tt. Juz 8
- Al-Buthi, Dr. Muhammad Said Ramadan, *Al-Hikam Al-'Atoiyah: Syarh wa al-Takhlil*, terj Abdurrahman Al-Jufri, Tangerang, Pustaka Iman, 2020
- Al-Ghazali, *Ihya' ulumuddin*, Tahqiq Al-'Allamah Zainuddin Abi al-Fadl Al-'Iraqi, Beirut-Lebaron, Dar Ibn Hazm, 2005
- _____, *Ihya Ulumuddin*, Tahrij Al Imam Al Hafidz Al 'Iraqi, Maktabah A l-Iman, manshuroh, 1996
- _____, *Minhajul al-'Abidin ila al-Jannah Rabbil 'Alamin*, Muassasah al-Kutub ats-Tsaqafah, Beirut (1409 H/1989 M), Edisi Indonesia, Turos Pustaka, Jakarta Selatan, Cet I, Maret 2020
- _____, *Mizan Al-'Amal*, (Tahqiq Dr. Sulaiman Dunia, Darul Ma'arif bi Misr, 1964)
- _____, *Al-Munqidz min al-Dhalal*, al-maktabah al-islamiyah, Cairo, 1977
- _____, *Miyskat al-Anwar wa Mashafat al- Asrar*, Beirut: Alam al-Kutub, 1986
- _____, *Ayyuhal Walad*, [Singapura-Jeddah-Indonesia, Al-Haramain: 2005
- _____, *Kimiya Al-sa'adah*, Kimia Ruhani untuk kebahagiaan Abadi, Diterjemahkan dari *The Alchemy of Happiness* terbitan J. Murray, London, 2001, dengan merujuk pada edisi bahasa Arab,

Kîmiyâ 'al-Sa 'âdah, terbitan Dar al-Fikr, t.t., Edisi Indonesia Terj
Dedi Slamet Riyadi , Jakarta, Penerbit Zaman

Al-Haritsi, Dr. Jaribah bin Ahmad, *Al-Fiqh Al-Iqtishadi li Amiril
Mukminin Umar ibn Al-Ktahthab*, Edisi Indonesia *Fikih
Ekonomi Umar bin Khathab*, Terj H Asmuni, Jakarta Timur,
Pustaka Al-Kautsar, Cet keempat, 2015

Al-Irsyadi, Kamran As'ad, *Samudera Pemikiran Al-Ghazali*, buku
kedua, Pustaka sufi, Yogyakarta, 2002
Alma, H Buchari, *Pengantar bisnis*, CV Alfabeta, Bandung,
1997

Al-Qardhawi, Yusuf, *Al-Ghazali Antara Pro dan Kontra*, Terj.,
Pustaka Progresif, Surabaya, 1999

Al-Qasimi, Syaikh Jamaluddin, *Tahdzibu Mauizhatil Mukminin min
Ihya Ulumiddin*, Edisi Indonesia *Buku Putih Ihya ' Umuiddin
Imam Al-Ghazali*, terj. Drs Asmuni, Jakarta, Darul Falah,
2016

Al-Qusyairi, *ar-Risalah al-Qusyairiyah*, Mesir, Bab al-Halabi, 1940

Al-Şābūnī, Muhammad 'Ali, *Şafwat at-Tafāsir*, Beirut Darul Kutub,
1986, Jilid 2

Al-Syaibani, Muhammad bin Hasan, *Al-Iktisab fi al-Rizki al-
Mustathab*, Tahqiq Mahmud 'Arnus, Darul Kutub Al-
Ilmiyah, Beirut, Lebanon

Al-Shallabi, Ali Muhammad, *Al-Insyirah wa raf'u Dhiq fi Shirati Abi
Bakar al-Shiddiq*, Cairo, Daral-Tauzzi' wa al-Nasyr Al-
islamiyah, 2002

Al-Suyuthi, Jalaluddin, *Tarikh al-Khulafa*, Beirut: dar Ibnu Hazm,
2003

Al-Zamahsyary, Al Kasysyaf, *'an Haqaiq Ghawamid tanzil wa
'uyum al-Aqawil fi wujuhi al-Ta'wil*, juz 3

- Amalia, Euis, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari masa klasik hingga kontemporer*, Jakarta, Pustaka Asatruss, 2005
- An-Najar, Dr. Amir, *Attashawwuf An-Nafsi*, edisi Indonesia *Psikoterapi*
- Antonio, Muhammad Syafi'i dan Tazkia, *Ensiklopedia Ledership and Managemen Muhammad saw, The Super Leader Super Manager, Jilid 2*, Jakarta: Tazkia Publishing, 2010
- Ausaf dan Kazim Awam (Ed.), *Lectura on Islamic Economic*, Jeddah, 1987
- Aziz, Abdul, M. Ag., *Etika Bisnis Perspektif Islam*, Alfabeta, Bandung, 2013
- B. Milles, Matthew & A Michael Hubermas, *Qualitative Data Analysis, A sourcebook of New Methods*, Sage Publivcation, California, 1985
- Bruinessen, Martin van, *Tarekat Naqsyabandiyah di Indonesia*, Bandung, Mizan, 1996.
- Bobbi DePorter & Mike Hernacki, *Quantum Business, Membiasakan Berbisnis secara etis dan sehat*, Bandung, Mizan, 2002
- Chapra, M. Umar, *The Future of Economics: An Islamic Perspective*, Jakarta: SEBI, 2001
- Darat, KH. Sholeh, *Syarah Al-Hikam*, terj Miftahul Ulum, Depok, Sahifa, 2016
- Dunia, Sulaiman, *Al-Haqiqah fi Nazhr Al-Ghazali*, Kairo, Dar al-Ma'arif, 1973
- El-Ashker, Ahmed dan Rodney Wilson, *Islamic Economics: a short history*, Brill, Leiden Boston, 2006
- El-Banjary, Dr.Miftahurrahman, *Rasulullah's Entrepreneur School*, Jakarta, Kompas-Gramedia, 2014

- Fakhri, Majid, *Ethical Theories in Islam*. Terj. Zakiyyudin Baidhawiy, Etika Dalam Islam, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 1996
- Fauroni, R Lukman, *Etika Bisnis dalam Al-Qur'an*, Pustaka Pesantren, Yogyakarta, 2006
- Frederic and Mary Ann Brussat. 1996. *Spiritual Literacy: Reading The Sacred in Everyday Life*. New York: Touchstone
- Ghazanfar, "The Economic Thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St Thomas Aquinas" in *Medieval Islamic Economic Thought*, New York: Routledge Curzon, 2003
- Gibb, H.A.R, *Islam dalam lintasan sejarah*, Jakarta, Bharata, 1964
- Giddens, Anthoni, *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern, Suatu analisis karya tulis Marx, Durkheim dan Max Weber*, Terj. Soeheba Kramadibrata, UI-Press, Jakarta, 1986
- Hakim, Atang Abd dan Dr Jaih Mubarak, *Metodologi Studi Islam*, Rosdakarya, Bandung, Cet ketujuh, 2004
- Hakim, Manshur Abdul, *99 Kisah Teladan Sahabat Perempuan Rasulullah*, Jakarta, Republika, 2006
- Haikal, Muhammad Husein Haikal, *Hayyah Muhammad*. Terj. Ali Audah (Jakarta, PT Pustaka Litera Antarnusa, 2002.
- Hamid, Drs. Nur , MM, *Jejak Langkah dan Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2010
- Haryatmoko, *Critical Discourse Analysis (Analisis Wacana Kritis), Landasan Teori, Metodologi dan Penerapan*. RajaGarfindo Persada, Jakarta, 2016
- Hendrawan, Sanerya, *Spiritual Management*, Mizan, Bandung, 2009
- Hendricks, Gay, Ph.D & Kade Ludeman, Ph. D, *The Corporate Mystic, Sukses Berbisnis dengan Hati*, Mizan Pustaka, Bandung, 2003

- Hitti, Philip K, *History of the Arab, from the earliest times to the present*, terj. R. Cecep Lukman Yasin, Serambi, Jakarta, 006
- Hossein Nasr, Seyyed, *Ensiklopedi Tematis Spiritualitas Islam*, Mizan, Cet I, 2003
- Humam, Abdul Wadud Kasyful, *Jejak Bisnis Sahabat Rasul, Yogyakarta*, Qalam, 2017
- Jamal, Azim, *Corporate Sufi*, Hikmah, Jakarta Selatan, 2007
- Jalil, Dr. Abdull, M.Ed, *Spiritual Entrepreneur, Transpormasi Spiritualitas Kewirausahaan*, LKis, Yogyakarta, 2013
- Janwari, Yadi, *Peradaban Ekonomi Islam pada masa keemasan dan kebangkitan islam*, Rosda, bandung, 2017
- Jazuli, Dr. H. Sulaeman, M.EI, *Ekonomi dalam al-Qur'an*, Sleman, deepublish, 2017
- Kamaluddin, Prof. Laode Ph. D, *Rahasia Bisnis Rasulullah*, Azzam publishing, Bandung, 2008
- Karim. Adiwarmen A. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2004
- Katsir, Ibn, *Tafsir al-Qur'an al-Adzim*, Dar al-Tayyibah li an-Nasr wa Al-Tawzi', Cet II, 1999, jilid 8
- Khaf, Monzer, *The Islamic Economy: Analytical of The Functioning of the Islamic Economic System*, Terj., Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 1995
- Kiyosaki, Robert T, *Rich Dad's Guide to Investing*, Gramedia, Jakarta, 2020
- Kurniawan, Chandra, *Siapa bilang wanita tidak bisa kaya?*, Surabaya, Penerbit Jabal, 2008
- Lechter, Sharon, *Think and Grow Rich for Woman*, Jakarta Selatan,

Penerbit Matahari, 2014

MacDonald, "Al-Ghazali" dalam E.J Brill's, *First Encyclopedia of Islam*, Leiden-New York- Koln: E J Brill's, 1993

Maharromiyati, *Pewarisan nilai falsafah Budaya Lokal Gusjigang sebagai modal sosial di pondok pesantren Entrepreneur Al Mawaddah Kudus*, Tesis S-2, PPS UNNES Semarang, 2016

Martokoesoemo, Priatno H., *Spiritual Thingking*, Mizania, Bandung, 2007

Muhajir, Noeng Muhajir, *Metodologi penelitian Kualitattif*, Penerbit Rake Sarasin, yogyakarta, Cet III, 1991, h.51

Muthi, Fathi fawzi Abdul, *Detik-detik penulisan wahyu*, terj. M. Taufiq Damas, Jakarta: Zaman, 2009

Mu'tashim, Radjasa dan Abdul Munir Mulkhan, *Bisnis Kaum Sufi, Studi Tarekat dalam Masyarakat Industri*, UIN Sunan Kalijaga, yogyakarta, 2019

Najibullah, *Islamic Literature*, New TYork: Washington Square, 1963

Nasution, Harun, *Teologi Islam*, Jakarta, UI Press, 1988

Nicholson, R.A., *Fi al-Tasawuf al-Islam wa Tarikhuh*, terjemahan Abu al-'Ala Afifi, Kairo, Lajnah al-Ta'lif wa al-Tarjamah wa al-Nasyr, 1969

Said, Nur, *Jejak Perjuangan Sunan Kudus dalam Membangun Karakter Bangsa*, Brillian Media Utama, 2010,

Santoso, Djoko, *GusJiGang Dalam Praktek Bisnis*, Salatiga, Satya Wacana University Press, 2016

Sartono, Kartodirjo, *The Peasants' Revolt of Banten in 1888: Its Conditions, Course and Sequel. A Case Study of Social Movements in Indonesia*. Netherland: Springer, 1996.

- Sharabi, Hisham, *Neopatriarchy: a Theory of Distorted Change in Arab Society*, New York, Oxford: Oxford University Press, 1998.
- Sharif, M.M. (ed)., *Muslim Thought its original and achievements*, Pakistan; Lahore, 1951
- Shihab, M. Quraish Shihab, *Bisnis Sukses dunia akhirat*, Lentera hati, Tangerang, Cet II, Mei 2013
- Syarkun, Dr. H. Miftahurrohim, MA., *Ekonomi Sufi dalam pemikiran Al-Ghazali*, Pustaka Tebuireng, Jawa Timur, 2020
- Stoltz, Paul G, Ph. D, *Adversity Quotient (AQ)* Grasindo, Jakarta, 2000
- Suryadi, Dedi, *Pengantar Filsafat Islam*, Bandung, Pustaka Setia, 2009
- Syukur, Prof Suparman, *Studi Islam Transformatif, Pendekatan di Era kelahiran, perkembangan dan pemahaman kontekstual*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2015
- _____, *Epistemologi Islam Scolastik, Pengaruhnya pada pemikiran Islam Modern*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007
- _____, *Etika Religius*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2004,
- _____, *Pemahaman Al-Qur'an Ortodoksi sampai Rasionalisasi*, Semarang, Pustaka Zaman, 2013
- Syukur, Prof Dr Amin dan Drs H. Masyharuddin, MA. *Intelektualisme Tasawuf, Studi Intelektualisme Tasawuf Al-Ghazali*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2012
- Tarigan, Dr. H. Azhari Akmal, *Dari Etika ke Spiritual Bisnis*, Penerbit IAIN Press, FEBI IAIN Sumatera Utara, 2015
- Turner, Bryan S., *Weber and Islam: A Critic Study* (London and Boston: Routledge & Keagen Paul, 1974)

Umar, Nasarudin, *Argumen Kesetaraan gender Perspektif Al-Quran* (Jakarta: Paramadina, 2001)

Watt, W. Montgomery, *The Magesty that was Islam*, Terj.Hartono Hadikusumo, *Kejayaan Islam*, Yogyakarta, Tiara wacana, 1990

Yunus, Muhammad, *Bank Kuam Miskin*, Marjin kiri, Depok, Cet 4, 2008

Yustika, Ahmad Erani, *Industrialisasi Pinggiran* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000)

Zohar, Danah & ian Marshall, *Spiritual capital*, Mizan, Bandung, 2005

Sumber lain :

Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta, Balai Pustaka, 1989

Nurcholish Madjid, “Tasawuf sebagai Inti Keberagamaan” dalam Pesantren, no.3/vol II/1995

Raehanul Bahren dkk., “Tenaga Kesehatan di zaman Nabi dan sahabat” dalam *Majalah Kesehatan Muslim*; edisi I tahun 1 (Yogyakarta, Pusaka Muslim

Said Agil Siradj “Tasawuf, Tarekat dan Politik bukan Dunia yang Berbeda” dalam Nur Syam, *Pembangkangan Kaum Tarekat* (Surabaya: LEPKISS, 2004)

Salim, Peter, *The Contemporary English-Indonesia* (jakarta, Modern English Press, 1991

<https://www.hidayatullah.com/artikel/tsaqafah/read/2010/07/28/1302/pemikiran-ekonomi-sang-hujatul-islam-al-ghazali.html>, diakses tanggal 1 Januari 2012

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : H. Sofiyani Hadi, Lc. MA.
2. Tempat dan tgl lahir : Kudus, 8 Agustus 1975
3. Nama Istri : Hj. Siti Khadijah Al-Hafidah
4. Nama Anak
 1. Hamza Haekall Izdihar
 2. Alexandra Cahya Anisha
 3. Danesh Imtiyazd Dulhaq
 4. Madina Hilwa Elvatyhana

5. Alamat rumah : Honggosoco Rt 6/1 Jekulo Kudus
HP. 08156655990,
email : sofianhkudus@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. MI TBS Kudus
2. MTs TBS Kudus
3. MA TBS Kudus
4. S-1 Universitas Al-Azhar Kairo, Mesir
5. S-2 UGM Yogyakarta, Program *Interreligious and Cross-Cultural Studies (CRCS)*.
6. S-3 UIN Walisongo Semarang

C. Aktifitas

1. Pengurus RMI-NU Kabupaten Kudus
2. Pengurus LPNU Kabupaten Kudus
3. Pengurus Lakpesdam NU Kabupaten Kudus

4. Ketua Himpunan Pengusaha Santri Indonesia (HIPSI) Kudus
5. Pengurus Forum Ekonomi Pesantren, Pemerintah Provinsi Jawa Tengah
6. Pendiri Pesantren Entrepreneur Al-Mawaddah Kudus
7. Direktur Mawaddah Center for Training and Coaching
8. Pembimbing Haji dan Umroh PT. Masy'aril Haram Tour
9. Kepala Balai Latihan Kerja Komunitas Al Mawaddah
10. Ketua Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya
11. Ketua Kelompok Sadar Wisata "Gusjigang Village"

D. Prestasi dan Penghargaan

1. Penyuluh Pertanian Teladan Kab Kudus (2011)
2. Penyuluh Pertanian Teladan Jawa Tengah (2012)
3. Peraih Penghargaan Adhikarya Pangan Nusantara, 2015
4. Peraih Anugerah Kalpataru (Pembina Lingkungan), 2016
5. Peraih Penghargaan "Santri of the Year" Tahun 2018
6. Peraih penghargaan Santripreneur Award 2019
7. Pemenang Lomba Kewirausahaan Pesantren, BI 2020
8. Peraih Rekor Pembicara Seminar Nasional Online 32 jam non-stop di masa Pandemi Covid-19 dengan jumlah peserta terbanyak 7.777 orang (dari LEPRID- Lembaga Prestasi Indonesia Dunia)

Semarang, 25 Maret 2021

Sofiyani Hadi
NIM : 1400039068