

**BAB IV**  
**ANALISIS PRAKTEK BISNIS MAHASISWA UIN**  
**WALISONGO SEMARANG**

**Analisis Praktek Bisnis Mahasiswa UIN Walisongo Semarang  
dalam Prespektif Ekonomi Islam**

Demi mendapatkan kesejahteraan di dunia setiap manusia di haruskan untuk bekerja. Karena jika tidak bekerja manusia tidak bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari baik kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Bekerja bisa dilakukan dengan orang lain, yaitu dengan cara ikut bekerja kepada orang lain dan mendapatkan gaji setiap bulannya. Atau bisa bekerja secara mandiri dengan berusaha sendiri dengan membuka sebuah bisnis. Bisnis adalah sebuah kegiatan jual beli yang dilakukan untuk mendapatkan profit atau keuntungan.

Pekerjaan bisnis adalah bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia. Kegiatan memenuhi kebutuhan hidup adalah kewajiban bagi seluruh umat Muslim, dan harus berada di jalan yang lurus. Oleh sebab itu tujuan utama dari pekerjaan bisnis adalah mencapai ridha Allah SWT, melalui aktivitas duniawi, dan memenuhi kebutuhan hidup. Dalam kondisi semacam itu, tidak jarang demi keuntungan, banyak yang nekad menggunakan cara-cara yang bathil. Mencari, memelihara, dan mempertahankan bisnis dengan berbekal ilmu bisnis buatan kapitalisme dan

sosialisme yang melepaskan dari nilai Tauhid yang haq mengakibatkan bisnis yang dijalankan jauh dari Allah, tidak mendapatkan berkah, dan menghantarkan pada kehancuran.

Adanya bisnis yang di lakukan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang karena mahasiswa ingin mengaplikasikan ilmu yang telah mereka miliki dalam bisnis yang dijalaninya. Bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa UIN Waliosngo Semarang ada berbagai macam mulai dari jasa lukis henna, online shop, pembikinan baju, laumdry, pembuatan tas, konter handpone, berjualan makanan minuman, parfum refil isi ulang dan masih banyak yang lainnya. Bisnis yang di lakukan selain mengaplikasikan ilmu yang sudah di dapat juga untuk menambah penghasilan mereka untuk memenuhi kebutuhan kuliah dan kebutuhan sehari-harinya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam aturan-aturan syariah. Aturan syariah dalam kegiatan bisnis dipaparkan pada bisnis yang berbasis dengan syariah dan implementasi bisnis Islam. Dalam menjalankan bisnis narasumber memiliki praktek yang berbeda-beda dalam menjalankan bisnisnya. Praktek bisnis tersebut dapat dikategorikan dalam tabel berikut :

**Tabel 5**  
Praktek bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam bisnis berbasis syariah  
Bisnis berbasis syariah

	Halal	Thayyib	Kejujuran	kewajaran	seimbang	Berasing setara sehat	Etos kerja	profesional
Narasumber 1	Modal awal dari pemberian orang tua	Bermanfaat	Menjelaskan kelebihan dan kelemahan handphone	Wajar	Beribadah	Dengan memberikan garansi 3x24 untuk pembelian handphone	Memanfaatkan teknologi yang ada	Rasa putus asa pasti ada, menghadapi resiko yang ada
Narasumber 2	Modal awal dari tabungan dan pemberian orang tua	Bermanfaat	Menjelaskan tentang kualitas dari baju yang akan dibeli oleh konsumen	Wajar	Mencapai keridhoan Allah	Kezaki sudah ada yang mengatur, jadi menanggapi persangan dengan biasa saja	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah berputus asa dan selalu menghadapi resiko yang ada
Narasumber 3	Modal awal dari uang tabungan hasil kerja	Bermanfaat	Menjelaskan kualitas dari parfum yang dijual	Wajar	Beribadah	Lebih menjaga kualitas parfum	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 4	Modal awal memakai uang sendiri	Bermanfaat	Menjelaskan bahwa dapat bertahan berapa lama	Wajar	Beribadah	Membagi pekerjaan dengan teman di satu komunitasnya	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 5	Modal awal dari meminta orang tua	Bermanfaat	Menjelaskan dari kualitas dari bahan baju	Wajar	Beribadah	Dengan memberikan dasar gratis kepada konsumen yang akan membeli baju	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada

Narasumber 6	Modal awal dari hasil patungan dengan teman-teman	Bermanfaat	Menjelaskan rasa buah rujak yang dijual manis atau tidak	Wajar	Bermistakan ibadah	Fasabiku qiblot beromba-lomba dalam hal kebaikan	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 7	Modal awal dengan meminjam uang orang tua	Bermanfaat	Menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan dari barang yang dijual	Wajar	Bermistakan ibadah	Setiap bisnis pasti mempunyai pesaing, jadi menanggapi dengan wajar saja	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 8	Modal awal dari uang tabungan hasil kerja	Bermanfaat	Menjelaskan tentang kualitas dari sosis, bakso, dan saos yang dipakai	Wajar	Bermistakan ibadah	Setiap bisnis pasti mempunyai pesaing, jadi menanggapi persaingan yang ada dengan biasa saja	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 9	Modal awal dari meminta uang orang tua	Bermanfaat	Menjelaskan tentang kelemahan dan kelebihan dari tas yang dijual	Wajar	Bermistakan ibadah	Tidak merasa mempunyai pesaing karena menjadi bisnis sesuai dengan yang ditemannya	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 10	Modal awal menggunakan uang sendiri	Bermanfaat	Tidak menjelaskan karena bejualan di kantin kejujuran	Wajar	Bermistakan ibadah	Reseki punya masing-masing jadi persaingan dengan biasa saja	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 11	Modal awal patungan bersama teman dengan	Bermanfaat	Menjelaskan tentang kualitas dari laundrynya	Wajar	Bermistakan ibadah	Memberikan promo dengan 10x laundry gratis 1x laundry dan bebas biaya antar jemput laundryan	Memanfaatkan teknologi yang ada	Tidak pernah putus asa, tidak menghadapi resiko yang

									ada dengan menyayikan baju yang luntur
Narasumber 12	Modal awal dari uang sendiri	Bermanfaat	Menjelaskan kelebihan dan kelemahan dari peniti bros	Wajar	Bermanikan ibadah	Razaki sudah ada yang mengastur	Memantasikan teknologi yang ada	Memantasikan	Tidak pernah putus asa dan menghadapi resiko yang ada
Narasumber 13	Modal awal dari uang sendiri	Bermanfaat	Menjelaskan tentang kualitas gambar	Wajar	Bermanikan ibadah	Dengan membuat inovasi terbaru, lebih unik dan lebih baik	Memantasikan teknologi yang ada	Memantasikan	Tidak berputus asa dan tidak menghadapi resiko yang ada

Tabel 6

Praktik bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam implementasi bisnis Islam

Narasumber	Implementasi bisnis Islam		
	Menghindari dari bisnis yang haram dan syubhat	Menghindari ketidak adilan dan kezahalan	Tidak menipu atau berbohong
Narasumber 1	Aseshe kabocoran bersertifikat halal dan berbyom	Gaji karyawan 30.000 mendapatkan 1x makan waktu kerja 11 jam dan tidak mengurangi takaran yang ada	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan
Narasumber 2	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Mempunyai pamer kerja dengan memberikan 40% dari keuntungan yang di dapat dan tidak mengurangi takaran yang ada	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dan kata-kata sumpah tidak boleh dipermainkan
Narasumber 3	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Gaji karyawan 700.000 dengan jam kerja 12 jam dan kadang melebihi takaran parfum untuk konsumen yang sudah langganar	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan
Narasumber 4	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Kalau lagi banyak pesanan henna racikan memberikan 500 persatu racikan untuk yang membantu dan tidak mengurangi takaran yang ada	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dan selalu bilang insya Allah dalam bisnis yang dijalankan
Narasumber 5	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan
Narasumber 6	Buah yang dijual untuk bahan rujak selalu fresh dan segar	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, penggunaan kata-kata sumpah konsekuenwensnya berat

Narasumber 7	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Gaji karyawan 500.000 dengan waktu kerja 6 jam dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 8	Sosis, bakso, dan saos ada labelisasi halalnya	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 9	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 10	Menjual jajan yang baru setiap harinya	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 11	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Cuci setrika dari awal sampai selesai mendapatkan 2000 per kilogramnya, mendapatkan uang juga 10jam 5000 dan mendapatkan 1x makan, melebihi takaran parfum	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 12	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 13	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain

**Tabel 6**

Praktek bisnis mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam implementasi bisnis Islam

Narasumber	Implementasi bisnis Islam			
	Menghindari dari bisnis yang haram dan syuhbat	Menghindari ketidakadilan dan kezhaliman	Tidak menipu atau berbohong	Menghindari perang harga
Narasumber 1	Asetehe kebocoran bersertifikat halal dan berpbom	Gaji karyawan 30.000 mendapatkan 1x makan waktu kerja 11 jam dan tidak mengurangi takaran yang ada	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 2	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Mempunyai patner kerja dengan memberikan 40% dari keuntungan yang di dapat dan tidak mengurangi takaran yang ada	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dan kata-kata sumpah tidak boleh dipermainkan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain

Narasumber 3	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Gaji karyawan 700.000 dengan jam kerja 12 jam dan kadang melebihi takaran parfum untuk konsumen yang sudah langganan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 4	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Kalau lagi banyak pesanan henna racikan memberikan 500 persatu racikan untuk yang membantu dan tidak mengurangi takaran yang ada	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dan selalu bilang insya Allah dalam bisnis yang dijalankan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 5	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain

Narasumber 6	Buah yang dijual untuk bahan rujak selalu fresh dan segar	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, penggunaan kata-kata sumpah konsekuensinya berat	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 7	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Gaji karyawan 500.000 dengan waktu kerja 6 jam dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah dalam bisnis yang dijalankan	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 8	Sosis, bakso, dan saos ada labelisasi halalnya	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 9	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain

		ada dalam bisnis yang dijalankan		
Narasumber 10	Menjual jajan yang baru setiap harinya	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 11	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Cuci setrika dari awal sampai selesai mendapatkan 2000 perkilogramnya, mendapatkan uang jaga 10jam 5000 dan mendapatkan 1x makan, melebihi takaran parfum	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain
Narasumber 12	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain

		ada dalam bisnis yang dijalankan		
Narasumber 13	Tidak menjual barang yang dilarang oleh Allah	Tidak mempunyai karyawan dan tidak mengurangi takaran yang ada dalam bisnis yang dijalankan	Tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah, kata sumpah sama saja berjanji	Harga lebih murah dibandingkan dengan yang lain

## 1. Bisnis berbasis syariah

### a. Halal

Dalam menjalankan sebuah bisnis pasti tentu akan membutuhkan modal awal. Halal yang dimaksud dalam penelitian ini adalah halal dalam memperoleh modal awal. Biasanya sebuah bisnis dalam memperoleh modal awal dengan meminjam uang di bank. Sedangkan dalam Islam sendiri meminjam uang di bank hukumnya adalah haram karena akan memperoleh riba. Dalam Al-qur'an surat al-baqarah: 275 di jelaskan tentang aturan tersebut,

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...﴾ البقرة: ٢٧٥ ﴿﴾

Artinya: “Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba” (*Al Baqarah (2) : (275)*).<sup>1</sup>

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, mahasiswa UIN Walisongo Semarang memperoleh modal awal tidak dengan meminjam uang di bank melainkan ada yang meminta kepada orang tua, ada yang dengan menggunakan uangnya sendiri, ada yang dengan menggunakan uang tabungan yang sudah di kumpulkan. Seperti yang di lakukan oleh Iman pemilik Konter

---

<sup>1</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qu'an dan terjemahannya*, Bandung : 2005, h. 36

Handpone Barakah Sellur, Iman memperoleh modal awal dengan meminjam uang kepada orang tuanya bukan meminta. Karena menurut Iman kalau meminjam uang dengan orang tua sendiri pasti di perbolehkan karena orang tua juga tau meminjam uang digunakan untuk berbisnis. Meminjam uang kepada orang tua membuat Iman menjadi semangat dalam menjalankan bisnisnya karna harus ada tanggung jawab dalam pengembalian uang yang telah Iman pinjam.

Ada pemilik Blub, Aufa pemilik Aufa Gedged dan Asetehe Kebocoran, Ulin pemilik Semar Cholt, dan memperoleh modal awal dalam bisnis yang mereka jalankan dengan meminta uang kepada orang tua mereka. Latar belakang orang tua yang dalam kondisi keuangan sudah ada membuat mereka meminta uang untuk modal bisnis kepada orang tua mereka. Setiap orang tua pasti menginginkan anaknya menjadi orang yang sukses, salah satu jalan menuju ke suksesan adalah dengan memberanikan diri untuk membuka sebuah bisnis. Jadi orang tua selalu mendukung anaknya dalam meraih kesuksesan tersebut dengan cara memberikan uang untuk modal berbisnis.

Narasumber yang lain seperti Tiara pemilik Nok Tiara Henna Art, Ulil Pemilik Snack Amanah, Nilna

pemilik Nilna Colektion dan Nela pemilik Nela Handmade memperoleh modal awal dalam bisnis yang dijalankan dengan menggunakan uangnya sendiri. Karena bisnis yang dijalankan oleh Ulil Pemilik Snack Amanah tidak memerlukan modal yang terlalu banyak jadi masih bisa dijangkau dengan menggunakan uangnya sendiri dalam memperoleh modal awal. Sedangkan Tiara pemilik Nok Tiara Henna Art menggunakan uangnya sendiri untuk modal awal karena bisnis yang dijalankan oleh Tiara adalah bisnis jasa yang tidak memerlukan modal yang banyak, cukup dengan membeli produk henna seharga 20.000 Tiara sudah bisa melukis henna. Sedangkan Nela pemilik Nela Handmade menggunakan uangnya sendiri dalam bisnis yang dijalankan karena Nela sudah mempunyai peralatan untuk menggambar. Nela hanya membeli kertas dan figura foto saja dalam bisnis yang Nela jalankan.

Alfi pemilik Cahaya Parfum dan Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil memperoleh modal awal dalam bisnis yang mereka jalankan dengan menggunakan uang hasil kerja kurang lebih 1 tahun. Uang gaji yang mereka terima setiap bulannya dikumpulkan untuk membuka sebuah bisnis. Sedangkan Lia pemilik Mama Laundry memperoleh modal awal dalam

menjalankan bisnisnya dengan uang tabungannya sendiri dan dengan dibantu oleh temanya. Jadi teman Lia berinvestasi pada bisnis yang dijalankan oleh Lia dengan menggunakan akad Mudhorobah.

Disebutkan dalam sebuah hadist dari Ibnu Mas'ud radiallahu'anhu, beliau mengatakan,

لَعْنُ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكَلَ الرَّبَّاءَ، وَمُوكَلَّهُ، وَشَاهِدَيْهِ، وَكَاتِبَهُ

Artinya : *“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melaknat orang yang makan riba, pemberi makan riba, dua saksi transaksi riba, dan orang mencatat transaksinya.”* (HR. Turmudzi, Ibnu Majah dan disahihkan Al-Albani)<sup>2</sup>

Meminjam uang di bank meskipun bertujuan untuk memperoleh modal awal dan untuk membuka usaha yang halal tidak diperbolehkan. Karena bagaimanapun bank akan mempersyaratkan riba, meskipun bisa jadi usaha yang dimilikinya akan mendapatkan untung yang besar, dan bisa menutupi angsuran yang ada di bank.

---

<sup>2</sup> Al-Khafidz Abi Abdillah Muhammad bin Yazid al-Quzwaini, *Sunan Ibnu Majah*, juz 1, (Beirut:Darul Fikr, 1985), hlm.81

Namun, pada kenyataannya itu bukan bagi hasil, melainkan riba yang sudah ditetapkan diawal transaksi.

Bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa Uin walisongo Semarang sudah halal dalam peminjaman modal untuk usaha yang mereka lakukan dan sudah sesuai dengan prinsip-prinsip bisnis Islami yang didalamnya terdapat kehalalan dalam memperoleh modal awal. Karena seluruh narasumber tidak ada yang memperoleh modal awal dengan meminjam uang di bank.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh narasumber memperoleh modal awal untuk menjalankan bisnisnya tidak dengan meminjam uang di bank, melainkan dengan meminta uang kepada orang tua, meminjam uang kepada orang tua, menggunakan uang sendiri dan menggunakan uang tabungan yang dimilikinya.

**b. *Thayyib***

Thayyib adalah sesuatu yang baik atau elok dan memberikan manfaat tidak hanya untuk diri sendiri, tetapi juga untuk mitra bisnis dan masyarakat luas.<sup>3</sup> Sebuah bisnis tentunya memberikan manfaat kepada masyarakat yang ada di sekitarnya. Jika sebuah bisnis tidak

---

<sup>3</sup> M. Azrul Tanjung, Fikri, dkk, *Meraih Surga dengan Berbisnis*, Jakarta: Gema Insani, 2013, h. 88.

memberikan manfaat tentunya bisnis tersebut tidak akan berjalan.

Dalam penelitian yang sudah di lakukan, setiap bisnis yang dijalankan oleh narasumber memberikan manfaat kepada masyarakat yang ada di sekitarnya. Seperti yang di rasakan oleh Nela pemilik Nela Handmade manfaat dari bisnis yang dia jalankan untuk dirinya sendiri adalah bisa mengerti susahny mencari uang, tidak menggunakan uang secara sembarangan, bagaimana bisa menargetkan bisnis tidak asal-asalan dan bagaimana caranya bisa memperhitungkan dari modal awal sampai memperoleh keuntungan.<sup>4</sup>

Manfaat yang dirasakan oleh kosumen dengan adanya bisnis yang di jalankan oleh responden adalah konsumen dengan mudah untuk mendapatkan apa yang konsumen inginkan. Misalkan dengan adanya Snack Amanah yang dimiliki oleh Ulil, konsumen jika ingin cemilan pada saat sedang menunggu jam kuliah atau setelah selesai jam kuliah tidak usah jauh-jauh ke kantin atau ke kopma. Cukup di kantin kejujuran yang berada di gedung perkuliahan konsumen sudah bisa menikmati cemilan yang mereka inginkan.

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Nela Pemilik Nela Handmade, pada tanggal 15 Desember 2016

Manfaat lain yang dapat dirasakan oleh konsumen adalah dengan adanya Mama Laundry yang di miliki oleh Lia. Dengan adanya Mama Laundry konsumen yang tidak ada waktu dan malas untuk mencuci baju bisa di laundrykan ke Mama Laundry. Selain itu manfaat yang bisa di rasakan oleh konsumen dan masyarakat sekitar adalah dengan adanya konter handpone Barokah Seluler yang dimiliki oleh Iman, dengan adanya konter handpone tersebut konsumen mendapatkan kebutuhan yang dicari dan Iman sebagai penjual menyediakan kebutuhan atau inovasi produk yang dicari oleh konsumen.

Adanya bisnis yang dijalankan oleh Tiara pemilik Nok Tiara Henna Art memberikan manfaat kepada masyarakat, manfaat itu dirasakan oleh masyarakat yang ingin menikah. Dengan menambahkan lukisan henna di tangan dan kaki pengantin, maka akan menambah kecantikan yang dimiliki oleh pengantin.

Menjadi orang yang bermanfaat untuk orang lain merupakan perkara yang sangat dianjurkan oleh agama. Sebagaimana dalam al-Qur'an Surat al-Isra Ayat 7:

إِن أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ ...

*Artinya: Jika kalian berbuat baik, sesungguhnya kalian berbuat baik bagi diri kalian sendiri” (QS. Al-Isra:7)<sup>5</sup>*

Ayat diatas menunjukan bahwa Allah menganjurkan umat Islam untuk selalu berbuat baik terhadap orang lain dan makhluk lainnya. Hal ini menjadi dasar bagaimana menjadi mukmin yang sebenarnya. Eksistensi manusia sebenarnya ditentukan oleh kemanfaatannya kepada orang lain. Dalam hal ini setiap bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang memberikan manfaat kepada masyarakat sekitar. Dengan adanya bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang masyarakat sekitar tidak kesulitan untuk mencari apa yang sedang mereka butuhkan.

Dengan demikian dapat di simpulkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang memberikan manfaat kepada masyarakat sekitar. Dengan memberikan manfaat kepada diri sendiri, mitra bisnis dan masyarakat luas maka bisnis yang dijalankan akan memberikan keberkahan dan kebaikan untuk semua orang.

---

<sup>5</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, Bandung : Diponegoro 2005, h.46

### c. Kejujuran

Dalam berbisnis kejujuran adalah kunci utama yang bisa dijadikan patokan sebuah bisnis bisa berjalan. Jika tidak adanya kejujuran antara konsumen dengan produsen maka bisnis yang dijalankan tidak akan memperoleh keberkahan dan akan menimbulkan kehancuran untuk dirinya sendiri dan juga bisnisnya.

Salah satu kejujuran yang harus diterapkan dalam berbisnis adalah dengan menjelaskan tentang kelebihan dan kelemahan produk yang ditawarkan. Dalam penelitian yang sudah dilakukan, bisnis yang dijalankan oleh narasumber sudah menerapkan sikap kejujuran dalam bisnisnya. Seperti yang dilakukan oleh Aufa pemilik Aufa Gadget dan Asetehe Kebocoran. Dalam bisnis Aufa Gadget, Aufa selalu menjelaskan kepada konsumennya tentang kelebihan dan kelemahan dari handpone yang akan dijual.

Narasumber yang lain seperti Miftah pemilik Sie Store selalu berkata terus terang kepada konsumennya tentang kelebihan dan kekurangan barang yang dijual. Karena sistem bisnisnya menggunakan media sosial secara online terkadang Miftah tidak bisa menjamin barang yang ada di gambar sesuai dengan barang yang

aslinya. Karena Miftah mendapatkan keterangan gambar dari pusatnya.

Sama halnya yang dilakukan oleh Alfi pemilik Cahaya Parfum yang selalu menjelaskan tentang kelebihan dan kelemahan produk yang ditawarkan. Terkadang kalau ada pelanggan yang menanyakan parfum mana yang paling wangi, Alfi selalu memberikan yang diinginkan oleh konsumennya. Kalau ada konsumen yang membeli parfum yang tidak wangi Alfi berusaha untuk memberi tahu kepada konsumennya bahwa parfum tersebut tidak wangi. Karena Alfi tidak ingin konsumennya kapok membeli parfum di kios yang Alfi miliki. Oleh karena itu, Alfi selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk konsumennya.

Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil selalu menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan dari produk yang dia tawarkan. Fandil berterus terang kepada konsumennya tentang bumbu, saos, kecap, sosis dan bakso yang dia jual. Sosis dan bakso diperoleh darimana, dan bumbu, saos, kecap dia memakai merek apa konsumen yang membeli pasti diberitahukan. Karena Fandil menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumen terhadap bisnis yang dia jalankan.

Bersikap jujur dalam berbisnis harus di terapkan dalam bisnis yang dijalankan. Dalam sebuah hadis Rasulullah Shallallahu'alaihi Wasallam bersabda,

إِنَّ التَّجَارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَارًا إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَ  
وَصَدَّقَ

Artinya: *Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang fajir (jahat) kecuali pedagang yang bertakwa pada Allah, berbuat baik dan berlaku jujur”* (HR. Tirmidzi dan Ibnu Majah).<sup>6</sup>

Bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang sudah menggunakan sifat kejujuran dalam bisnis yang dijalankan. Dengan selalu menjelaskan tentang kelebihan dan kelemahan dari produk yang mereka tawarkan.

Dengan demikian dapat di simpulkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang sudah menerapkan bisnis yang dijalankan dengan sikap kejujuran, kejujurannya dengan menjelaskan kelebihan dan kelemahan produk dari yang ditawarkan.

#### **d. Kewajaran**

---

<sup>6</sup> Al-Khafidz Abi Abdillah Muhammad bin Yazid al-Quzwaini, *Sunan Ibnu Majah*, juz 1, Beirut: Darul Fikr, t.th, h.54.

Dalam sebuah bisnis pasti akan menghasilkan keuntungan atau profit. Banyaknya keuntungan yang diperoleh dalam sebuah bisnis tentunya menjadikan pemilik bisnis menjadi sukses dalam kondisi keuangannya. Islam memperbolehkan setiap umatnya untuk mengambil keuntungan dalam berbisnis. Kewajaran yang dimaksud adalah kewajaran dalam mengambil keuntungan dari sebuah bisnis.

Dalam penelitian yang telah dilakukan, seluruh narasumber mengambil keuntungan dari bisnis yang dijalankan dalam taraf kewajaran. Sebelum menentukan berapa keuntungan yang akan diperoleh narasumber menyurvei harga di wilayah bisnisnya terlebih dahulu.

Seperti yang dilakukan oleh Iman pemilik konter handpone Barokah Seluler. Menurut Iman, bisnis yang dia jalankan mengambil keuntungan untuk skala konter handpone dalam taraf kwajaran tetapi kalau masalah keuntungan untuk diketahui orang lain yang tidak paham akan bisnis konter handpone berpendapat tidak wajar. Sedangkan menurut Nela pemilik Nela Handmade, dalam mengambil keuntungan Nela sudah sangat banyak sekali bahkan mungkin dalam taraf yang tidak wajar. Karena Nela hanya bermodalkan kertas dan figura saja.

Menurut Ade pemilik Blub, dalam mengambil keuntungan di bisnis yang dia jalankan Ade merasa berlebihan atau tidak wajar. Tetapi kalau melihat harga pasar justru tas buatan Ade harganya relatif lebih murah. Sedangkan menurut Ulil pemilik Snack Amanah, dalam mengambil keuntungan sangat sedikit sekali. Karena setiap satu bungkus cemilan yang di hargai 1.500 Ulil hanya memperoleh keuntungan 600 rupiah saja.

Berbeda halnya dengan Tiara pemilik Nok Tiara Henna Art, dalam mengambil keuntungan Tiara sekali melakukan lukis henna akan mendapatkan uang 250.000 untuk orang yang mau menikah, sedangkan Tiara hanya bermodalkan satu bungkus henna dengan harga 20.000;. Dalam hal ini Tiara memperoleh keuntungan 230.000 untu sekali henna orang yang akan menikah. Keuntungan yang banyak itu dilihat dari bisnis yang Tiara lakukan, karena Tiara menjual jasa dalam bisnis yang dia jalankan.

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

keuntungan yang berkah (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi seperiga harga modal.

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

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

Islam memang tidak memberikan standarisasi pasti terkait dalam pengambilan keuntungan dalam jual beli. Kendatipun begitu, sepantasnya bagi seorang muslim

untuk tidak mendhalimi sesama muslim yang lain dengan mengambil keuntungan terlalu besar. Harga yang sangat mahal karena keuntungan yang diambil sangat besar tentu sangat memberatkan kepada pihak pembeli. Dalam hal ini, tidak ada istilah tolong menolong yang dari awal sangat diwanti-wanti oleh Islam. Islam tidak melarang mengambil keuntungan, namun dalam batas kewajaran.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh narasumber dalam mengambil keuntungan di dalam bisnis yang dijalankan masih dalam taraf kewajaran. Mengambil keuntungan yang banyak karna melihat harga jual yang ada di pasar yang harganya cukup tinggi.

**e. Seimbang**

Menurut ajaran Islam, pebisnis Muslim hendaknya tidak hanya mengambil keuntungan bisnis tetapi sekaligus menjaga keseimbangan antara berbisnis dengan beribadah dan keduanya semata-mata adalah ibadah kepada Allah SWT. Seimbang yang dimaksud adalah tidak mengambil keuntungan yang banyak dan berbisnis sebagai ibadah.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, seluruh narasumber dalam menjalankan bisnis dengan berniatkan beribadah kepada Allah SWT dan tidak mengambil

keuntungan yang banyak. Banyak orang yang tidak bisa memungkiri bahwa setiap bisnis yang dijalankan pasti menginginkan keuntungan yang banyak.<sup>7</sup> Seperti yang dilakukan oleh Ade pemilik Blub, Ade tidak bisa memungkiri bahwa dia juga mencari keuntungan yang banyak dalam bisnis yang dia jalankan, tetapi berbisnis sebagai ibadah juga diterapkan dalam bisnisnya. Menurut Ade berbisnis sambil ibadah, masalah keuntungan anggap saja sebagai bonusnya.

Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil, Ulin pemilik Semar Cholt, Alfi pemilik Cahaya Parfum, Miftah pemilik Sie Store, Ulil pemilik Snack Amanah, Nela pemilik Nela Handmade dan Nilna pemilik Nilna Colektion dalam menjalankan bisnisnya ini semata-mata mencari ridho dari Allah SWT dan yang penting berkah. Lia pemilik Mama Laundry beranggapan bahwa bisnis yang dijalankan sebagai ibadah karena berbisnis adalah bekerja, bekerja adalah ibadah. Soal mengambil keuntungan yang banyak juga bisa tetapi mengambil

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Aufa pemilik Aufa Gadget & Asetehe Kebocoran, pada tanggal 7 Desember 2016.

keuntungan jangan banyak-banyak supaya bisa mempertahankan konsumen.<sup>8</sup>

Sedangkan menurut Iman pemilik konter handpone Barokah Seluler beranggapan bahwa kodratnya manusia atau rasa yang ada pada manusia tidak mungkin diawali karna Allah tetapi semua itu diawali dari rasa laba yang kita inginkan baru mendekati kepada menolong masyarakat atau konsumen dalam hal atau segi keinginannya, baru itu masuk pada perihal atau masalah hubungan kepada Allah.<sup>9</sup>

Dalam menjalankan bisnis memperoleh keuntungan yang banyak tentunya diinginkan oleh semua pelaku bisnis. Tetapi jika hanya mengedepankan dalam mencari keuntungan yang banyak dan melupakan bahwa bisnis yang sedang dijalankan juga sebagai ibadah, maka bisnis yang sedang dijalankannya tidak akan memperoleh keberkahan dari Allah SWT.

Bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang sudah mengedepankan bisnis yang mereka jalankan sebagai ibadah kepada Allah. Selain itu mereka tidak mengejar keuntungan yang banyak dalam

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Lia pemilik Mamam Laundry, pada tanggal 16 Desember 2016.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Iman Pemilik Konter Handpone Barokah Seluler 13 Desember 2016.

berbisnis, melainkan menjalankan dengan berniatkan sebagai ibadah agar bisnis yang mereka jalankan memperoleh keberkahan dari Allah SWT.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebanyakan mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam menjalankan bisnisnya tidak mengambil keuntungan yang banyak dan bisnis dijadikannya sebagai ibadah kepada Allah SWT.

**f. Bersaing secara sehat**

Dalam sebuah bisnis pasti ada persaingan. Persaingan yang benar dalam berbisnis adalah mencari lawan untuk memicu kita agar menjadi lebih kreatif, inovatif dan terus berinovasi dalam berbisnis.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan seluruh narasumber dalam menjalankan bisnisnya bersaing secara sehat. Persaingan sendiri dijadikan motivasi oleh Miftah pemilik Sie Store agar produk yang ditawarkan selalu mengikuti perkembangan zaman. Seperti halnya yang dilakukan oleh Nela pemilik Nela Handmade, menghadapi persaingan yang ada dengan membuat inovasi terbaru, yang lebih unik, dan lebih baik dan memberikan harga yang tidak terlalu mahal untuk konsumennya.

Ade pemilik Blub mempunyai anggapan yang berbeda, bahwa persaingan dalam sebuah bisnis malah dihadapinya dengan rasa cuwek. Karena menurut Ade, dia melakukan bisnis sesuai dengan yang dia senangi. Jadi tidak ada persaingan dalam bisnis yang dia jalankan. Kalau misal pesaing yang lain majunya cepat berarti Ade juga harus melakukan hal yang sama.

Bisnis yang dijalankan oleh Lia pemilik Mama Laundry dalam menghadapi persaingan yang ada dengan cara memberikan promo kepada konsumennya. Promo yang dilakukan adalah dengan menggumpulkan 10x nota laundry akan mendapatkan 1x laundry gratis. Alfi pemilik Cahaya Parfum mempunyai cara tersendiri dalam menghadapi persaingan yang ada. Dengan cara lebih menjaga kualitas produk parfumnya sehingga konsumen tidak kecewa dan tetap membeli parfum di Cahaya Parfum.

Sedangkan Ulin pemilik Semar Cholt dalam menghadapi persaingan yang ada lebih kepada mengedepankan keunggulan dari produk yang ditawarkan. Seperti gratis desain, jahitan rapi, bahan baku yang bermutu, model sesuai dengan pemesan dan harga sangat terjangkau.

Berbeda halnya dengan bisnis yang dijalankan oleh Komunitas Alumni Farohis yang menjual Rujak Ukhuwah, dalam menanggapi persaingan yang ada dalam berbisnis, komunitas ini menanggapinya dengan selalu berkhushudzon baik sangka kepada para pesaing dan berkompetisi dalam hal kebaikan. Kebaikan yang dimaksud adalah kebaikan dalam hal persaingan dalam berbisnis.

Tiara pemilik Nok Tiara Henna Art, dalam menanggapi persaingan yang ada dijadikannya sebagai bagi-bagi rezeki untuk teman-temannya yang juga mempunyai bisnis jasa lukis henna art. Jika Tiara sedang ada kegiatan kuliah tetapi Tiara mendapatkan konsumen yang ingin di henna maka Tiara mengalihkan pekerjaannya tersebut kepada teman-teman Tiara yang tidak sedang ada kegiatan.

Dalam dunia bisnis seorang pebisnis tidak dapat dipisahkan dari aktivitas persaingan. Dengan kata lain aktivitas bersaing dalam bisnis antara pebisnis satu dengan pebisnis yang lainnya tidak dapat dihindarkan. Sebagai pebisnis muslim, tentunya harus memahami kalau dalam ajaran Islam dianjurkan agar para umatnya untuk melakukan perlombaan dalam mencari kebaikan di segala hal, termasuk diantaranya dalam hal berbisnis. Oleh

karena itu walaupun sedang mengalami kondisi persaingan, pebisnis muslim bisa berusaha menghadapinya dan tanpa merugikan orang lain.

Dalam ajaran Islam terdapat aturan-aturan dan falsafah yang tegak di atas asas persaudaraan antar manusia dan menganggap mereka semua sebagai satu keluarga, sebagaimana sabda Rasulullah SAW:

*“Jadilah kalian hamba-hamba yang bersaudara”* (H.R. Ahmad dan Muslim)<sup>10</sup>.

Dengan berpegang asas tersebut maka pebisnis muslim satu dengan pebisnis muslim lainnya diharapkan dapat saling menghargai dan menghormati diantara mereka. Oleh karena itu, para pelaku bisnis harus menciptakan persaingan yang sehat.

Bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam menanggapi persaingan yang ada tidak menjadikan hal tersebut sebagai persaingan yang tidak sehat. Melainkan sebagai persaingan dalam hal kebaikan. Jadi dapat disimpulkan bahwa bisnis yang dilakukan oleh narasumber melakukan persaingan secara sehat.

---

<sup>10</sup> Imam Muslim, *Shahih Muslim*, Juz 1, Beirut: Darul Kutub, t.th., h. 321.

**g. Etos kerja**

Islam memerintahkan para penganutnya untuk memiliki etos kerja yang tinggi dalam urusan kerja untuk duniawi. Etos kerja yang dimaksud adalah memanfaatkan teknologi yang ada untuk berbisnis.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan semua narasumber memanfaatkan teknologi yang ada untuk berbisnis. Memanfaatkan teknologi yang ada dengan memasarkan produk yang mereka tawarkan melalui media sosial. Dengan adanya teknologi yang ada tentunya membuat para pelaku bisnis khususnya mahasiswa UIN Walisongo Semarang dengan sangat mudah dalam memasarkan bisnis yang mereka jalankan.

Biasanya para mahasiswa menggunakan media sosial seperti Blackberry Messenger, WhatsApps, Instagram, dan Facebook sebagai media dalam memasarkan produk yang mereka jual. Dengan memasarkan produk yang sesuai dengan keadaan yang ada menggunakan media sosial, maka konsumen dengan sangat mudah untuk membeli produk yang konsumen inginkan.

Dengan memanfaatkan teknologi yang ada dan mengikuti perkembangan zaman para pelaku bisnis akan

memperoleh keuntungan yang lebih dengan majunya teknologi yang ada saat ini.

Seperti yang dilakukan oleh Nela pemilik Nela Handmade, dalam memasarkan barang dagangannya Nela selalu menggunakan media sosial. Konsumen yang akan memesan lukisan yang dibikin oleh Nela biasanya memesan melalui media sosial seperti BlackBerry Mesegger. Dengan adanya teknologi yang canggih dan memanfaatkan teknologi yang ada tentunya sangat menguntungkan sekali bagi Nela dalam hal memasarkan produk yang dia jual.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh narasumber dalam melakukan bisnisnya memiliki etos kerja yaitu dengan memanfaatkan teknologi yang ada dalam bisnis yang mereka jalankan.

#### **h. Profesional**

Ajaran Islam menuntut umatnya untuk bersikap profesional ketika bekerja atau menjalankan bisnis. Sikap profesional yang dimaksud adalah dengan tidak mudah menyerah dan berputus asa, menghindari resiko yang ada dan memaksakan kemampuan dalam bisnis yang dijalankannya.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, Miftah pemilik Sie Store kalau bisnis sedang menurun Miftah

tidak berputus asa melainkan berfikir untuk berusaha gimana caranya agar bisnis yang diajalankan tidak menurun. Iman pemilik konter handphone Barokah Seluler juga tidak pernah berputus asa jika omset yang dia dapat dalam bisnisnya menurun. Dan Iman menanggapi omset yang menurun dengan santai, karena dalam berbisnis Iman tidak mengejar keuntungan yang banyak tetapi belajar untuk mengembangkan pola pikir bisnisnya.

Nela pemilik Nela Handmade juga menerapkan yang sama, jika bisnis yang dia jalankan omsetnya menurun Nela tidak pernah berputus asa. Karena omset menurun atau tidak itu tergantung dari Nelas sendiri, kalau Nela mau mengambil pesanan yang banyak pasti omset akan naik, tapi kalau Nela mengambil pesanan sedikit omset akan menurun. Sama halnya dengan Ade pemilik Blub, omset yang dia dapat itu tergantung dari keinginan dia dalam memproduksi tasnya. Sistem yang Ade gunakan yaitu dengan membuat Pre Order selama 3 hari dengan kuota pembikinan tas sebanyak 25 dalam waktu pengerjaan 2 minggu.

Komunitas Alumni Farohis dalam menghadapi penurunan omset tidak langsung untuk menyerah melainkan melakukan evaluasi bersama teman-temannya

kenapa omset yang di dapat bisa menurun dan inovasi apa yang harus dilakukan untuk hari selanjutnya.

Dalam sebuah hadis yang artinya “Dosa besar yang paling besar adalah menyekutukan Allah, merasa aman dari makar Allah, putus asa terhadap rahmat Allah, dan putus harapan terhadap kelapangan dari Allah” (Hadis hasan sahih; diriwayatkan oleh Ath-Thabrani dalam Al-Mu’jam Al-Kabir).<sup>11</sup>

Dari hadis diatas dapat disimpulkan bahwa sebagai orang yang beriman, tidak diperbolehkan untuk berputus asa atau mudah menyerah terhadap rahmat Allah SWT. Salah satu rahmat dari Allah SWT adalah pemberian rezeki, jika rezeki yang kita dapat dalam bisnis yang kita jalankan menurun kita tidak diperbolehkan untuk berputus asa atau mudah menyerah, melainkan harus bangkit dari rasa putus asa atau mudah menyerah ini dan berdoa kepada Allah SWT agar rezeki yang kita peroleh tidak mengalami penurunan atau omset yang kita dapat dalam bisnis yang kita jalankan menurun.

Dalam setiap bisnis pasti ada yang namanya resiko. Resiko di dalam bisnis tidak bisa dihindari melainkan harus dihadapi, bisa juga meminimalisir resiko

---

<sup>11</sup> <https://abuzuhriy.wordpress.com/2012/09/07/larangan-berputus-asa-dari-rahmat-allah/>, diakses pada tanggal 25 April 2017 pukul 09.50 wib

tersebut. Seperti halnya dengan Aufa pemilik Aufa Gadget & Asetehe Kebocoran, Miftah pemilik Sie Store, Nilna pemilik Nilna Colection, Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil, Ulil pemilik Snack Amanah, Alfi pemilik Cahaya Parfum, dan Ulin pemilik Semar Cholt mereka manghadapi resiko yang ada dalam berbisnis.

Menurut Iman pemilik konter handpone Barokah Seluler dalam setiap bisnis pati ada resiko, resiko tersebut tidak bisa dihindari melainkan bagaimana bisnis bisa berjalan dengan prosedur yang ada dan dijalankan dengan baik. Nela pemililik Nela Handmade lebih menghindari resiko yang ada dalam berbisnis, dengan cara tidak menerima pesanan gambar yang dia tidak bisa lakukan. Dalam arti Nela tidak memaksakan kemampuannya untuk memuaskan konsumennya. Ade pemilik Blub juga menghindari resiko yang ada dalam berbisnis, dengan cara tidak membikin tas model yang sama seperti pesaingnya. Karena menurut Ade itu adalah plagiasi, dan Ade sangat menghindari plagiasi dalam bisnis yang dia jalankan.

Lia pemilik Mama Laundry menghindari resiko yang ada dalam berbisnis. Dengan cara selalu menanyakan kepada konsumen dengan jenis baju yang akan di laundrykan. Menghindari dari baju yang akan

luntur, dan hiasan-hiasan yang ada di baju rusak nantinya. Kalau misal terjadi hal-hal yang tidak di inginkan seperti itu, Lia akan mengganti baju yang telah dirusakkan dengan pilihan mengganti baju dengan model yang sama atau digantikan dengan uang.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa narasumber tidak berputus asa jika omset yang mereka dapat dalam berbisnis ini menurun, mereka lebih berfikir untuk bagaimana menghadapi biar omset yang mereka dapat tidak menurun dan beroda memohon kepada Allah agar omset yang di dapat tidak mengalami penurunan. Sedangkan untuk resiko yang ada dalam berbisnis, ada beberapa responden menghindari resiko, dan ada beberapa responden menghadapi resiko yang ada di dalam berbisnis.

## **2. Implementasi Bisnis Islam**

### **a. Menghindari dari bisnis yang haram dan syubhat**

Rasulullah SAW melarang beberapa jenis bisnis, baik karena sistemnya maupun karena ada unsur-unsur yang diharamkan di dalamnya. Memperjualbelikan benda-benda yang dilarang oleh Allah SWT adalah haram. Dalam penelitian yang telah dilakukan semua narasumber menjalankan bisnis bukan bisnis yang haram. Karena tidak

menjual benda-benda haram, makanan dan minuman yang dilarang oleh Allah SWT.

Ada kejelasan tentang barang yang mereka jual belikan, Aufa dalam bisnis Aufa Gadget memperoleh handpone yang dia jual belikan dari pemborong yang besar, bukan handpone dari hasil mencuri dan handpone yang tidak ada surat-suratnya. Karena Aufa sendiri tidak berani memperjual belikan handpone yang seperti itu, itu akan membuat bisnis yang dijalankan oleh Aufa tidak mendapatkan kepercayaan dari konsumennya.

Sedangkan yang menjual makanan dan minuman seperti Snack Amanah, Sosis dan Bakso Bakar Bang Fandil dan Asetehe Kebocoran, bukan makanan dan minuman yang dilarang oleh Allah. Narasumber lebih mengedepankan produk yang di tawarkan halal, seperti Asetehe Kebocoran terdapat label halal dan berBPOM. Snack Amanah sendiri menjual camilan dengan selalu mengganti produk yang baru setiap harinya. Dan Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil memilih membeli produk sosis dan bakso yang ada label halalnya walaupun dengan harga yang sedikit mahal.

Dalam sebuah hadis Rasulullah Sallallahu'alaihi Wasallam bersabda,

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ « . فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ، أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّنُّ ، وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ ، وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ . فَقَالَ « لَا ، هُوَ حَرَامٌ » . ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عِنْدَ ذَلِكَ « قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلَوْهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ

Artinya: “*Sesungguhnya, Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi, dan patung.*” Ada yang bertanya, “*Wahai Rasulullah, apa pendapatmu mengenai jual beli lemak bangkai, mengingat lemak bangkai itu dipakai untuk menambal perahu, meminyaki kulit, dan dijadikan minyak untuk penerangan?*” Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “*Tidak boleh! Jual beli lemak bangkai itu haram.*” Kemudian, Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “*Semoga Allah melaknat Yahudi. Sesungguhnya, tatkala Allah mengharamkan lemak bangkai, mereka mencairkannya lalu menjual minyak dari lemak bangkai tersebut, kemudian mereka memakan hasil penjualannya.*” (HR. Bukhari no. 2236 dan Muslim, no. 4132).<sup>12</sup>

Dari hadis diatas dapat disimpulkan bahwa Allah melarang jual beli yang haram walaupun itu memberikan manfaat kepada orang lain. Bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang tidak

---

<sup>12</sup> Abi Abdillah Muhammad Ibnu Ismail al Bukhari r.a, *Shahih Bukhari*, Juz I, (Semarang: Toha Putra, tth), hlm. 155.

memperjualbelikan barang yang dilarang oleh Allah SWT dan barang tersebut jelas asal-usulnya dari mana. Karena mahasiswa UIN Walisongo dibekali dengan ilmu yang berbasis Islam jadi mereka dapat mengetahui mana yang boleh diperjualbelikan dan mana yang tidak boleh diperjualbelikan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang menjadi narasumber bukan bisnis yang haram, karena tidak memperjualbelikan benda-benda makanan dan minuman yang dilarang oleh Allah SWT.

#### **b. Menghindari ketidakadilan dan kezaliman**

Dalam sebuah bisnis setiap pebisnis seharusnya menghindari dari ketidakadilan dan kezaliman dalam bisnis yang dijalankan. Yang dimaksud keadilan adalah adil dalam memberikan gaji untuk karyawannya dan kezaliman yang dimaksud adalah kezaliman kepada konsumen dengan tidak mengurangi takaran yang sudah ditentukan dalam bisnis yang dijalankan.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, ada beberapa responden yang memiliki karyawan untuk membantunya dalam berbisnis. Seperti Aufa pemilik Aufa Gadget & Asetehe Kebocoran, Miftah pemilik Sie Store, Tiara pemilik Nok Tiara Henna Art, Iman pemilik konter handphone Barokah

Seluler, Alfi pemilik Cahaya Parfum, dan Lia pemilik Mama Laundry.

Aufa pemilik Asetehe Kebocoran mempunyai seorang karyawan, Aufa memberikan uang gaji kepada karyawannya sebesar 30.000 perhari dengan memberi makan 2x dalam sehari. Miftah pemilik Sie Store memberikan gaji kepada patnernya dengan sistem 60% - 40%, 60% untuk Miftah sebagai pemilik dari Sie Store dan 40% untuk patner yang membantu Miftah dalam menjalankan bisnisnya.

Sedangkan Tiara dalam menjalankan bisnisnya sering dibantu oleh teman-teman satu kosnya, dengan memberi gaji perbungkus henna racikan 500 rupiah. Gaji yang diperoleh teman-temannya tergantung dengan berapa bungkus racikan henna yang dia peroleh.

Iman pemilik konter handpone Barokah Seluler mempunyai 2 orang karyawan yang membantu dalam menjalankan bisnisnya. Setiap karyawan mendatkan gaji sebesar 500.000 dalam waktu 6 jam kerja setiap bulannya. Alfi mempunyai seorang karyawan untuk membantu dalam menjalankan bisnisnya. Tiap bulannya Alfi memberikan gaji kepada karyawannya sebesar 700.000.

Lia pemilik Mama Laudry, mempunyai seorang karyawan. Lia memberikan gaji kepada karyawannya dengan sistem apa yang dikerjakan dan berapa lama karyawan

tersebut bekerja. Misalkan karyawan Lia dalam sehari mengerjakan cuci strika yang harga 4.000 perkilogramnya berarti karyawan tersebut mendapatkan 2.000 perkilogramnya. Kerja dalam waktu 10 jam akan mendapatkan uang jaga 5.000 dan mendapatkan 1x makan.

Dalam sebuah hadis Rasulullah Shallallahu'alaihi Wasallam bersabda

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

*“Berikan kepada seorang pekerja upahnya sebelum keringatnya kering”* (H.R Ibnu Majah, Sahih).<sup>13</sup>

Maksud hadis ini adalah bersegeralah menunaikan hak karyawan setelah selesai pekerjaan, beitu juga bisa dimaksudkan jika telah ada kesepakatan pemberian gaji atau pengganti jerih payah karyawan tersebut.

Adil menurut istilah adalah seimbang atau tidak memihak dan memberikan orang yang berhak menerimanya tanpa ada pengurangan, dan meletakkan segala urusan pada tempat yang sebenarnya tanpa ada aniaya, mengucapkan kalimat yang benar tanpa ada yang ditakutkan kecuali terhadap Allah SWT saja.

Bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang, dalam memberikan gaji sudah sesuai

---

<sup>13</sup> Al-Khafidz Abi Abdillah Muhammad bin Yazid al-Quzwaini, *Sunan Ibnu Majah*, juz 1, Beirut:Darul Fikr, 1985, h.87

dengan hak yang memang harus di dapatkan oleh karyawan tersebut. Mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam memberikan gaji terlebih dahulu melakukan survei di daerahnya tentang gaji yang di peroleh karyawan.

Rasulullah SAW melarang praktek ketidakadilan dan kezaliman, kezaliman yang dimaksud kezaliman kepada konsumen dengan mengurangi takaran yang telah ditentukan dalam berbisnis. Dalam penelitian yang telah dilakukan, semua responden tidak mengurangi takaran yang telah ditentukan, melaikan menambah takaran menjadi lebih banyak dibandingkan dengan sebelumnya.

Seperti halnya dengan yang dilakukan oleh Alfi pemilik Cahaya Parfum, dalam memperjualbelikan parfumnya Alfi selalu melebihi takaran yang ada untuk konsumennya yang sudah menjadi langganan di Cahaya Parfum. Terkadang ada konsumen yang mengisi ulang parfum dengan botol yang ukurannya besar tetapi mengisinya sedikit. Jika konsumen yang mengisi ulang parfum itu sudah menjadi pelanggan setia di Cahaya Parfum, Alfi mengisinya dengan melebihi dari permintaan konsumen. Kelebihan tersebut juga Alfi anggap sebagai sedekah.

Lia pemilik Mama Laundry juga melakukan hal yang sama, dengan melebihkan takaran yang ada untuk pemakaian sabun pencuci dan parfum pewangi. Karena Lia mendapatkan

teguran dari konsumennya kalau parfum yang digunakan kurang wangi, akhirnya Lia menambahkan takaran parfum menjadi lebih banyak agar laundryannya wangi dan konsumen puas.

Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil dalam menjalankan bisnisnya tidak pernah mengurangi takaran yang ada, karena sosis yang dijualbelikan sudah ada ukuran dan harganya. Ukuran 10cm dihargai 8.000, ukuran 15cm dihargai 12.000, dan ukuran 30cm dihargai 25.000;

Dalam Al-qur'an surat Ar-Rahman ayat 9, Allah SWT berfirman,

وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ ﴿٩﴾

Artinya: *“Dan Tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu”*.<sup>14</sup>

Islam dengan kesempurnaan, kemuliaan dan keluhuran ajarannya, memerintahkan umatnya untuk menjalin muamalah dengan sesama atas dasar keadilan dan keridhaan. Diantaranya, dengan menyempurnakan timbangan dan takaran. Orang yang menyalahi ketentuan yang adil ini berarti telah menjerumuskan dirinya sendiri dalam ancaman

---

<sup>14</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, Bandung : Diponegoro 2005, h.235

kebiasaan. Dan sampai sekarang, praktek ini masih menjadi karakter sebagian orang yang melakukan jual beli, baik pedagang maupun pembeli. Dengan mendesak, pembeli meminta takaran dan timbangan dipenuhi, dan ditambahi. Sementara pedagang melakukan hal sebaliknya, melakukan segala tipu muslihat untuk mengurangi takaran dan timbangan guna meraup keuntungan dari kecurangan ini.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, mahasiswa UIN Walisongo dalam menjalankan bisnisnya tidak mengurangi takaran yang ada, malah melebihi takaran yang sudah ditetapkan diawal. Hal tersebut dikarenakan ada salah satu konsumen yang memberikan kritik terhadap produk yang dijual bahwa produknya kurang begitu memuaskan, jadi agar konsumen merasa puas dengan produk yang diperjualbelikan akhirnya melebihkan sedikit takaran yang sudah ditetapkan diawal.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh responden yang mempunyai karyawan memberikan uang gaji dengan adil. Responden sebelum menggaji karyawan melakukan survei terlebih dahulu tentang gaji yang diperoleh karyawan yang ada di wilayahnya masing-masing. Responden yang lain di dalam bisnis yang dijalankan tidak ada unsur kezaliman dengan mengurangi takaran.

**c. Tidak menipu atau berbohong**

Pebisnis yang berdagang dengan menggunakan nama Allah, dan dia tidak khawatir dengan sumpah yang diucapkannya dalam menawarkan barang dagangannya, sebagai sumpah palsu, atau tidak takut terpleset dalam bersumpah pada setiap transaksi jual beli yang digunakannya, berarti dia melakukan kesalahan besar, Allah tidak akan melihatnya pada hari kiamat, dan sedikitpun dia tidak mendapatkan rahmat Allah. Sejatinya, nama Allah diagungkan dan dimuliakan, bukan di hina.<sup>15</sup>

Allah berfirman di dalam Al-qur'an surat Al-Baqarah: 224 yang berbunyi :

وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصْلِحُوا بَيْنَ النَّاسِ  
وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿البقرة: ٢٢٤﴾

Artinya: “*Janganlah kalian jadikan (nama) Allah dalam sumpah kalian sebagai penghalang untuk berbuat kebajikan, bertaqwa dan mengadakan ishlah (perbaikan) diantara manusia. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui*”.<sup>16</sup>

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, semua narasumber tidak berani menggunakan kata-kata sumpah dalam mendistribusikan barang dan untuk menyakinkan

---

<sup>15</sup> Asyraf Muhammad Dawwabab, *Meneladani Keunggulan Bisnis Rasulullah*, Semarang: Pustaka Nuun, 2007, h. 62.

<sup>16</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, Bandung : Diponegoro 2005, h.34

konsumennya agar percaya kepada barang dagangannya narasumber mempunyai cara-cara tersendiri. Narasumber merasa takut ketika akan menggunakan kata-kata sumpah pada saat mendistribusikan barang dagangannya.

Aufa pemilik Aufa Gaged mempunyai cara untuk menyakinkan konsumennya agar konsumen percaya dengan barang dagangannya dengan cara memberikan KTP (Kartu Tanda Penduduk) kepada konsumennya. Jika terjadi penipuan dalam bisnisnya, konsumennya bisa meminta pertanggung jawaban dari Aufa dengan mencari alamat yang berada di KTP tersebut.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh narasumber tidak pernah menggunakan kata-kata sumpah untuk menyakinkan konsumennya.

#### **d. Menghindari perang harga**

Islam melarang adanya perang harga dalam sebuah bisnis. Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan di tempat tertentu. Jika nilai tukar suatu barang lebih murah atau lebih mahal dibandingkan dengan yang lainnya maka akan menimbulkan perang harga.

Dalam penelitian yang sudah dilakukan, seluruh narasumber menghindari adanya perang harga. Tetapi pada kenyataannya di dalam bisnis yang mereka lakukan harga dari

produk yang mereka tawarkan lebih murah dibandingkan dengan yang lainnya. Hal ini terjadi karena narasumber tidak mengambil keuntungan yang banyak melainkan narasumber lebih berfikir bagaimana barang yang mereka jual bisa cepat laku terjual walaupun mendapatkan keuntungan yang sedikit. Selain itu melihat dari kuliatas barang yang mereka jualbelikan. Kualitas barang lebih rendah dibandingkan dengan pesaingnya, narasumber lebih memilih untuk menjual barang dengan harga yang lebih murah, karena melihat kualitas barang yang lebih rendah dibandingkan dengan pesaing.

Seperti yang dilakukan oleh Fandil pemilik Sosis & Bakso Bakar Bang Fandil. Dalam bisnis yang dijalankan Fandil menjual sosis dengan ukuran 10cm dengan harga 8.000 sedangkan di tempat lain sosis dengan ukuran 10cm dijual dengan harga 10.000 . Fandil menjual dengan harga segitu karena Fandil tidak mengambil keuntungan yang terlalu banyak, Fandil lebih mengutamakan mencari pelanggan yang banyak dibandingkan dengan keuntungan yang banyak. Karena menurut Fandil dengan mengambil keuntungan yang sedikit Fandil tetap bisa memenuhi kebutuhan sehari-harinya dan kebutuhan kuliahnya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, seluruh narasumber tidak dapat menghindari perang harga, karena

mendistribusikan barang dagangannya lebih murah dibandingkan dengan yang lain. Seharusnya dalam mendistribusikan barang dagangannya narasumber menyurvei harga yang ada di pasaran terlebih dahulu. Supaya tidak menimbulkan adanya perang harga.

Bisnis dalam perspektif ekonomi Islam menjelaskan tentang bagaimana pelaku bisnis dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan aturan-aturan yang ada dalam Islam. Dengan tidak menjual benda atau barang yang dilarang oleh Allah SWT. Bisnis yang dijalankan tidak hanya mengejar keuntungan semata, melainkan menjalankan bisnis dengan berniat ibadah agar hasil yang di dapat dalam bisnisnya memperoleh keberkahan dari Allah SWT. Bisnis berbasis syariah adalah bisnis yang penerapan dan pelaksanaannya di dasarkan pada syariat Islam. Bisnis berbasis syariah mengutamakan bisnis dengan penghasilan halal, berkah dan baik. Bisnis berbasis syariah merupakan bisnis yang menuruti akad Islam dari persiapan sampai keuntungan. Tidak ada unsur penipuan atau pun penyelewengan dalam bisnis ini.

Pelaku bisnis yang mayoritas telah mempelajari atau mengetahui tentang hukum-hukum Islam dalam bermuamalah telah mempengaruhi mereka untuk menjalankan bisnis sesuai dengan ajaran Islam. Tigabelas narasumber dalam penelitian ini mayoritas sudah menjalankan bisnisnya sesuai dengan bisnis

yang berbasis syariah. Mereka menjalankan bisnisnya dengan mengikuti aturan-aturan yang ada dalam bisnis berbasis syariah.

Mahasiswa sebagai pelaku bisnis yang semuanya memiliki pemahaman tentang ajaran agama Islam, dalam menjalankan bisnisnya berpegang pada aturan Islam. Sehingga mahasiswa UIN Walisongo Semarang sebagai pelaku bisnis yang diwakili oleh tigabelas orang tersebut dapat dikatakan telah menerapkan bisnis berbasis syariah pada kegiatan bisnis yang mereka jalankan. Namun, dalam implementasi bisnis Islam yang di dalamnya meliputi menghindari adanya perang harga, mahasiswa UIN Walisongo Semarang belum bisa menerapkan dalam bisnis yang sedang mereka jalankan. Karena mereka menjual barang dagangannya lebih murah dibandingkan dengan yang lainnya.