

BAB II KERANGKA TEORI

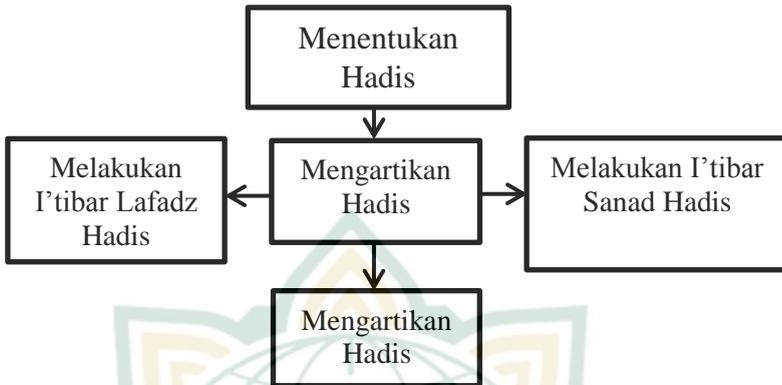
A. Kajian Ma'anil Hadis

1. Pengertian Ilmu Ma'anil Hadis

Pada dasarnya, ilmu Ma'anil Hadis merupakan ilmu yang membahas tentang bagaimana cara memahami sebuah hadis. baik dari segi teks, rowi, dan isi dari suatu hadis. Dimana teks tersebut selalu mempertautkan tiga variabel secara *triadic* (Author, reader, dan audience) dan dialektik. Dimana *author* merupakan pihak pencetus atau pembuat suatu hadis (Nabi Muhammad SAW, adapun *reader* merupakan pihak yang membaca teks hadis, sedangkan *audience* merupakan pihak yang mendengarkan dari paparan sebuah hadis. Ketiganya merupakan variabel yang memiliki konteks tersendiri yang perlu dipertimbangkan ulang dalam memahami sebuah hadis dari Nabi Muhammad SAW, sehingga terdapat keseimbangan dan kesalah pahaman dari pihak pembaca ataupun pendengar.

Adapun pengaplikasian ilmu Ma'anil hadis dalam memahami hadis yaitu dengan cara menentukan hadis yang akan diteliti, mengartikan makna dalam hadis, selanjutnya mengeluarkan (*mentakhrij*) setiap kalimat perkalimat secara khusus agar mengetahui makna dan maksud yang sesungguhnya, melakukan i'tibar lafad hadis, menentukan para perawi yang meriwayatkan hadis tersebut secara berurutan dan tersambung (*I'tibar Sanad*), yang terakhir menelusuri asbabul wurud atau latar belakang kemunculan hadis tersebut. Untuk lebih mudahnya, penulis akan menggambarkan skema tentang pengaplikasian ma'anil hadis.

Skema Pengaplikasian Ma'anil Hadis



2. Objek Kajian Ilmu Ma'anil Hadis

Dalam pandangan filsafat ilmu, setiap disiplin ilmu wajib mempunyai objek kajian yang jelas. Demikian pula dengan Ilmu Ma'anil Hadis yang merupakan salah satu cabang dari ilmu hadis yang juga mempunyai objek kajian sendiri, seperti ilmu-ilmu lainnya. Suatu pengetahuan dikatakan sebagai ilmu, apabila ia mempunyai objek kajian yang jelas. Baik secara *ontologis* (kasat mata) maupun *epistimonologis* (hakikatnya). Oleh sebab itu sebagian para ahli membedakan antara ilmu dengan pengetahuan. Dimana pengetahuan merupakan ilmu yang belum terstruktur, sedangkan ilmu merupakan akumulasi dari pengetahuan yang sudah tersusun rapi secara sistematis.

Dilihat dari sudut pandang objek kajian, dimana ilmu Ma'anil Hadis mempunyai dua objek kajian, yaitu objek material dan objek formal. Objek material merupakan bidang penyelidikan sebuah ilmu yang bersangkutan atau terkait. Dalam pandangan filsafat ilmu, objek material dapat dipelajari melalui ilmu pengetahuan yang berbeda, dimana masing-masing ilmu memandangi objek tersebut dari sudut yang berlainan. Misalnya ahlaq manusia, dimana posisi manusia sebagai objek materialnya. Maka dalam pandangan ilmu psikologi, kebaikan manusia akan terlihat

dari sikap dan perilakunya. Sedangkan dalam pandangan ilmu sosiologi, kebaikan manusia dapat dilihat dari sisi hubungan dan interaksi yang terjadi sesama manusia yang lain. Sedangkan objek formal merupakan objek sudut pandang tentang asal-muasal dari objek material tersebut. Karena ilmu Ma'anil Hadis merupakan ilmu yang berkaitan dengan persoalan memberi makna terhadap sebuah teks hadis, maka yang menjadi objek formalnya adalah matan atau redaksi hadis itu sendiri.

Dalam studi ilmu hadis apabila objek kajiannya fokus pada masalah sanad, maka metode yang dipakai untuk menyelesaikannya adalah hadis riwayat. Kemudian ilmu ini dikembangkan melalui metode *jarh wa ta'dil*. Dimana ilmu ini membahas tentang persoalan mencari kreadibilitas perawi. Akan tetapi jika objek kajiannya fokus pada aspek sejarah dna latar belakang, maka metode yang dipakai untuk menyelesaikannya adalah dengan mencari *asbabul wurud* atau *sababul hadis*. Kemudian apabila objek kajiannya fokus pada redaksi-redaksi makna hadis yang masih asing (*gharib*), maka metode penyelesaiannya adalah menggunakan ilmu *Gharibul Hadis*.¹ Selain ilmu itu, kajian ma'anil hadis harus didukung oleh disiplin ilmu.

Dalam upaya untuk memahami hadis secara utuh, pengaplikasian ilmu Ma'anil Hadis tidak dapat dilakukan secara mandiri tanpa adanya bantuan dari ilmu lain. Adapun diantara ilmu pendukung Ma'anil Hadis yang sifatnya *urgent* adalah: *Ilmu Asbabul Wurud* (Ilmu tentang asal-usul atau sebab hadis tersebut muncul), *Ilmu Tawarikhul Mutun* (Ilmu tentang kajian terhadap matan atau isi hadis), *Ilmu al-Lughah* (Ilmu tentang cara mengolah dan menyusun kata atau kalimat), *Hermeneutik* (Ilm yang membahas tentang kalimat).

¹ Abdul Mustaqim, *Ilmu Ma'anil Hadits*, Cetakan 2 (Yogyakarta: Idea Press Yogyakarta, 2016.),Hal. 2-14.

B. Deskripsi Etika Bisnis Ala Rasulullah SAW

1. Pengertian Etika Bisnis

Etika bisnis merupakan tindakan yang dilakukan oleh seorang pebisnis dalam kegiatan bisnis dengan tidak menyalahi aturan yang berlaku dimasyarakat maupun rekan bisnis lainnya. Etika bisnis juga sekaligus menjadi tolak ukur antara benar dan tidaknya kegiatan bisnis yang dilakukan. Dalam menjalankan kegiatan bisnis, etika bisnis menjadi unsur penting (*urgent*). Karena kegiatan yang berlandaskan dengan etika bisnis dilakukan berdasarkan metode-metode baik secara *lahiriyah* (pola berfikir, berbicara, *soft skill*) maupun *bathiniyah* (sikap jujur, amanah, tabligh, fatonah). Bisnis merupakan sebuah kegiatan yang bersifat *industri*. Dimana dalam kegiatan tersebut terdapat aktivitas memproduksi, mengedarkan atau menyebarkan, menjual, serta membeli produk yang dihasilkan dengan tujuan memperoleh keuntungan (*profit*). Adapun etika bisnis yang harus diterapkan atau dilakukan oleh seorang pebisnis dalam dunia bisnis antara lain:

a. Bersikap jujur

Jujur merupakan syarat yang bersifat fundamental dalam berbagai aspek kegiatan manusia, salah satunya yaitu dalam kegiatan bisnis. Suatu kegiatan bisnis akan bertahan lama jika seorang pebisnis menerapkan sikap jujur. Jujur disini dapat diterapkan untuk diri sendiri, kepada konsumen, dan kepada barang yang dijual. Oleh karena itu perilaku jujur wajib diterapkan oleh seorang pebisnis.

b. Berperilaku baik

Berperilaku baik kepada siapaun merupakan salah satu tindakan yang dibutuhkan oleh seseorang, salah satunya dalam menjalankan bisnis. Sebab, ketika kita mampu berinteraksi baik dengan calon pelanggan, konsumen, serta memberikan rasa nyaman atas perilaku kita akan berpengaruh kepada bisnis yang kita jalankan. Manfaat berperilaku baik kepada konsumen,

rekan bisnis yaitu membuat bisnis kita menjadi lancar, mendapatkan tren positif, dan mudah dikenal orang.

c. Menggunakan bahasa yang sopan dan baik

Selain memiliki perilaku yang baik dalam berbisnis, seorang pebisnis juga harus mampu menyampaikan bisnis tersebut dengan bahasa yang baik dan sopan. Karena selain perilaku yang baik, seorang pebisnis akan mendapatkan nilai *e-plus* dari partner bisnis, maupun konsumen manakala ia mampu menjual barang tersebut dengan gaya bicara yang baik dan sopan. Oleh karena itu, memiliki sikap baik dan sopan sangatlah penting dalam bisnis.

d. Bersikap dewasa

Bersikap dewasa merupakan salah satu pilar penting dalam berbisnis. Selain menurunkan ego, seorang pebisnis harus mampu bersikap dewasa dengan siap menerima saran dan kritik oleh para konsumen bisnis. Sebab bisnis yang baik, adalah bisnis yang berkembang secara konsisten dan baik.

e. Memberikan manfaat kepada orang lain

Dalam menjalankan sebuah bisnis, seorang pebisnis harus memperhatikan tentang nilai dan manfaat terhadap bisnis yang akan dijalankan. Sebab sebaik-baiknya manusia adalah mereka yang dapat memberikan nilai manfaat kepada yang lain.²

f. Tidak boleh melakukan kecurangan atau penipuan

Dalam melaksanakan bisnis, seorang pebisnis tidak boleh melakukan penipuan ataupun kecurangan. Baik dalam menyampaikan kondisi barang, menimbang barang, dan saat transaksi.³

g. Tidak lupa mengucapkan terima kasih

Dalam berbisnis, memberikan *feedback* kepada para konsumen merupakan perilaku yang harus

² “Macam-macam Etika dalam Berbisnis,” *Universitas Al Masoem, Bandung*, 2021.

³ Aris Baidowi, “Etika Bisnis Prespektif Islam,” *Jurnal Hukum Islam Volume 9, Nomer 2, Desember 2011*, t.t.

diperhatikan oleh pebisnis. Sebab hal tersebut akan memberikan pesan dan kesan tersendiri bagi konsumen yang sedang melakukan interaksi kepada kita. *Feedback* tersebut berupa ucapan terima kasih.

2. Perkembangan Etika Bisnis

Seiring dengan maraknya era globalisasi, maka dunia bisnis mau tidak mau harus memutar otak agar tetap eksis dalam berbisnis. Oleh karena itu, perusahaan yang bergulat dalam bidang bisnis tentunya harus mengikuti norma aturan yang berkembang pada zaman sekarang. Dalam alur berbisnis seringkali terjadi pasang-surut, siasat, taktik, ataupun strategis, persaingan, bahkan ada yang saling jegal-menjegal antar pesaing bisnis. Perlu kita pahami dalam pandangan masyarakat umum, terutama pada pelaku bisnis, agak kesulitan menghubungkan antara etika dengan bisnis, karena keduanya merupakan kontradiktif. Namun pada kenyataannya, pelaku bisnis maupun institusi bisnis yang menjalankan kegiatan bisnis tidak sesuai dengan norma, aturan, maupun etika bisnis akan mendapatkan citra buruk dari masyarakat atau pembeli, dan cepat atau lambat perusahaan tersebut akan mengalami kerugian. Hal tersebut terjadi karena pertumbuhan arus informasi yang cepat, sehingga segala bentuk kegiatan bisnis yang konotasinya bersifat negatif akan cepat menyebar.

Adapun kegiatan bisnis yang dilakukan sesuai dengan norma, aturan, dan etika akan mendatangkan sebuah keuntungan baik dalam lingkup diri sendiri, perusahaan, maupun masyarakat. Karena mempunyai citra yang baik dalam perusahaan, seperti memiliki akuntabel, *good governance* (sistem perusahaan yang baik) adalah citra yang sangat penting bagi perusahaan baik di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.⁴

⁴ Agus Arijanto, *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis*, Cetakan ke-2 (PT Raja Grafindo, 2012), Hal. 3-5.

3. Prinsip Etika Bisnis

Secara umum, prinsip-prinsip yang berlaku dalam dunia bisnis yang baik tidak dapat lepas dari kehidupan masyarakat sehari-hari. Karena prinsip ini memiliki hubungan erat pada nilai-nilai yang berlaku di kehidupan masyarakat

Menurut Sonny Keraf (1998) prinsip-prinsip etika bisnis sebagai berikut:

a. Prinsip otonomi

Prinsip otonomi adalah sikap dan kemampuan manusia secara sadar yang dilakukan dalam mengambil sebuah keputusan dan tindakan yang dianggapnya baik.

b. Prinsip kejujuran

Perlu diketahui, ada tiga hal yang menjadi penyebab utama bahwa bisnis tidak akan bertahan lama dan berhasil jika tidak didasari dengan kejujuran. *Pertama*, jujur dalam memenuhi syarat-syarat dalam perjanjian dan kontrak. *Kedua*, jujur dalam menawarkan barang atau jasa dengan standar mutu dan harga yang sebanding. *Ketiga*, jujur dalam hubungan kerja intern dalam suatu perusahaan.

c. Prinsip keadilan

Dalam menjalankan bisnis, seorang pebisnis dituntut untuk memperlakukan orang lain (konsumen) secara sama sesuai dengan aturan yang adil dan sesuai dengan kriteria rasional objektif, serta dapat dipertanggung jawabkan.

d. Prinsip saling menguntungkan (*Mutual benefit principle*)

Dalam menjalankan bisnis, kita sebagai pelaku bisnis harus memberikan keuntungan bagi orang lain (*feedback*) dari barang atau jasa yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan bisnis.

e. Prinsip integritas moral

Dalam menjalankan bisnis, seorang pebisnis harus mampu mengetahui aturan-aturan bisnis baik berupa etika bisnis maupun prinsip etika bisnis

(menghayati). Supaya tetap menjaga nama baik sebuah perusahaan ataupun usaha bisnis.⁵

4. Pengertian Bisnis

Bisnis berasal dari kata *busy* yang berarti sibuk dan *bussines* yang artinya kesibukan yang sedang dikerjakan. Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang lepas dari produksi, jual-beli, maupun pertukaran barang dan jasa dilakukan oleh seorang atau kelompok untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Dalam arti praktisnya, pengertian bisnis sering disandingkan dengan usaha, perusahaan maupun organisasi yang di dalamnya menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan untung. Menurut Madura (2010: 2) yang dikutip oleh Dian Masita Dewi dkk dalam bukunya yang berjudul *Bisnis dan Perencanaan Bisnis Baru* menjelaskan bisnis merupakan suatu badan yang menghasilkan produk barang dan jasa kepada para pelanggan (konsumen) dengan menekankan kebutuhan para pelanggan dari tempat yang berbeda untuk menghasilkan laba dan mencapai tujuan bersama.

Berdasarkan dari pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan seluruh rangkaian aktivitas manusia yang di dalamnya menjalankan kegiatan investasi terhadap sumber daya alam yang ada. Kegiatan ini berguna untuk meningkatkan taraf hidup dengan menciptakan barang atau jasa.

5. Tujuan bisnis

Setiap bisnis atau perusahaan pastinya mengolah serta menyediakan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan konsumen. hal tersebut dilakukan tidak hanya cuma-cuma saja, akan tetapi memiliki maksud dan tujuan tertentu. Tujuan sebuah perusahaan bisnis membuat produk adalah untuk mencari untuk (*profit*), yaitu imbalan atas jerih payah perusahaan dalam menyediakan serta memenuhi kebutuhan para konsumen. Akan tetapi bukan

⁵ Arijanto, *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis*, Hal. 17-18.

profit saja yang menjadi tujuan dari bersbisnis, akan tetapi masih banyak tujuan dari berbisnis. Adapun tujuan dari berbisnis secara umum adalah:

- a. Memperoleh profit
- b. Menyediakan barang atau jasa bagi pelaku konsumen
- c. Mensejahterakan alur perusahaan dan kehidupan masyarakat
- d. Melatih kedisiplinan serta tanggung jawab secara penuh (*full employment*)
- e. Manivestasi perusahaan dalam jangka panjang
- f. Menciptakan alur perkembangan dan kemajuan bagi kehidupan masyarakat

Adapun tujuan bisnis jika dilihat dari segi pelaku bisnis (khusus) adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai sumber penghasilan dan mata pencaharian
- b. Sebagai upaya untuk memakmurkan kehidupan keluarga
- c. Mendapatkan relasi atau menjalin pertemanan yang banyak
- d. Sebagai upaya untuk meneruskan usaha yang telah dikelola keluarga yang sebelumnya
- e. Dapat memaksimalkan waktu dengan baik (*prduktivitas time*)
- f. Tidak bergsntung pada orang lain karena telah mempunyai usaha sendiri
- g. Mendapatkan perhatian dari orang lain.

6. Fungsi Bisnis

Menurut Steinhoff dalam bukunya *The World Of Bussines* (1979) yang kemudian dikutip oleh Dian Masita Dewi dkk dalam bukunya yang berjudul *Bisnis dan Perencanaan Bisnis Baru* menjelaskan terkait fungsi utama bisnis ada tiga, yaitu:

- a. Untuk mencari bahan mentah (*Acquiring raw material*)
- b. Mengubah barang mentah menjadi barang jadi (*Manufacturing raw materials intro product*)
- c. Menyalurkan produk kepada pihak konsumen (*Distributing product to consumer*)

Adapun jika kita lihat fungsi bisnis dari nilai kegunaan, bisnis memiliki empat kriteria kegunaan, yaitu:

a. Nilai guna dalam wujud bentuk (*Form utility*)

Bisnis dapat merubah nilai barang menjadi bentuk (*form utility*). Maksudnya adalah sebuah perusahaan bisnis yang merubah suatu benda atau barang berupa barang yang berfungsi memiliki nilai manfaat terhadap pihak konsumen (masyarakat). Seperti halnya perusahaan meubel, perusahaan keramik, perusahaan boneka, dan lain sebagainya.

b. Nilai guna dalam wujud tempat (*Place utility*)

Dalam suatu perusahaan bisnis ini melakukan upaya pemindahan dari satu tempat yang sepi dari penduduk (kurang manfaat) ke tempat yang ramai dikunjungi oleh penduduk (bermanfaat). Biasanya perusahaan semacam ini bergerak di bidang transportasi, baik dalam pelayanan barang, jasa, atau orang, baik dalam mode darat, air, maupun udara.

c. Nilai guna dalam wujud waktu (*Time utility*)

Dalam berbisnis terdapat istilah *memenej*. Artinya menyimpan suatu barang yang pada saat itu di nilai kurang bermanfaat jika dikelola sendiri, dan kemudian memanfaatkan barang tersebut dengan cara menyimpan kepada lembaga yang bertugas (jasa) dalam bidangnya pada jangka yang telah ditentukan dan disepakati (*deposit*) sehingga memiliki nilai keuntungan (*profit*), atau menyimpan barang dari suatu waktu yang pada saat itu di nilai kurang memberikan manfaat yang cukup besar untuk dikeluarkan pada saat barang tersebut lebih bermanfaat. Seperti contoh: koperasi, bank, produk hasil pertanian seperti cengkeh, padi, dan lain sebagainya.

d. Nilai guna dalam wujud kepemilikan (*Possession utility*)

Bisnis ini beroperasi dalam bidang usahanya untuk menciptakan atau memenuhi kebutuhan konsumen guna untuk mengklaim atau kepemilikan terhadap sesuatu barang atau jasa. Contoh: kebutuhan untuk memiliki serta memenuhi kesehatan rohani,

kecantikan, pendidikan, keamanan dan lain sebagainya.⁶

7. Prinsip Bisnis dalam Islam

Dalam menjalankan sebuah perusahaan, ada dua hal yang menjadi dasar seseorang selama menjalankan bisnis, yaitu secara khusus dan secara umum.

Secara khusus, yang harus dilakukan oleh seorang pebisnis adalah niat positif untuk kelangsungan usaha. Artinya yaitu seorang pebisnis harus mampu memegang tiga prinsip dalam usaha bisnis, yaitu:

a. Benar

Dalam menjalankan usaha bisnis sesuai dengan ajaran Islam serta tidak melenceng terhadap aturan perundang-undangan yang diberlakukan pemerintah.

b. Kurup (tidak berkhianat)

Dalam melakukan usaha harus sesuai dengan keahlian yang dimiliki, serta di dalam mengambil sebuah keuntungan (*profit*) sesuai dengan jerih payah yang dikeluarkan selama proses bekerja. Sehingga kedua belah pihak merasa untung serta usaha yang dilakukan memberikan manfaat dan bernilai sedekah yang berfungsi untuk keberkahan dalam usaha.

c. Janji

Dalam menjalankan usaha harus sesuai dengan kenyataan. Maksudnya adalah apa yang dijual telah disampaikan kepada pembeli baik dari segi harga, kualitas, dan harga promo.

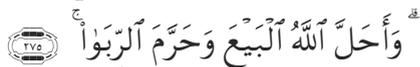
Sedangkan secara umum, ada tujuh kegiatan transaksi bisnis yang harus dihindari oleh seorang pebisnis, yaitu:

a. Riba

Riba berarti tambahan (*ziyādah*) dari harga aslinya atau pokok secara batil dan menurut Islam hukum riba haram. Perbuatan riba merupakan salah satu amalan yang termasuk dalam dosa besar dan dapat

⁶ Dian Masita Dewi dan Anis Wahdi, *Bisnis dan Perencanaan Bisnis Baru "3PNR Dayak Onion Cookies" Kue Kering Berbasis Bawang Dayak: Tanaman Obat Endemik Kalimantan* (Deepublish, 2020), Hal 1-6.

melebur amal kebajikan. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surah Al-Baqarah: 275.



Artinya: “Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

b. Judi

Judi atau dikenal dengan masyīr menurut Ibnu Hajar al-Maky yang dikutip oleh Aselina Endang Trihastuti dalam bukunya yang berjudul *etika bisnis Islam* adalah segala sesuatu yang berbentuk spekulasi atau tidak semestinya. Ada tiga bentuk judi, yaitu:

- 1) Taruhan harta atau benda yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih.
- 2) Sejenis permainan yang menentukan kalah atau menang.
- 3) Pihak yang melakukan taruhan dengan mengambil sebagian atau seluruh harta yang dimiliki.

c. Gharar

Gharar merupakan suatu tindak ketidakpastian. Menurut UU no. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah mengartikan sebagai kegiatan transaksi dengan objek yang tidak jelas, tidak memiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi berlangsung kecuali diatur dalam syariat.

Ada tiga kelompok gharar, yaitu:

- 1) *Ba'i ma'dum*, yaitu jual beli barang yang tidak ada (*fiktif*).
- 2) *Ba'I ma'juzi at-taslim*, yaitu jual beli barang yang tidak bisa diserahkan.
- 3) *Ba'I mahjul*, jual beli barang yang tidak diketahui kualitas dan kuantitasnya.

d. Dharar

Dharar merupakan transaksi yang saling merugikan, adanya unsur penganiayaan, dapat

menimbulkan kerusakan sehingga bisa saja terjadi pemindahak\n kepemilikan secara batil.

e. Maksiat

Maksiat merupakan kegiatan transaksi yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung yang melanggar hukum Allah dan Rasul-Nya.

f. Suht

Suht merupakan kegiatan transaksi produk atau membuat produk dengan bahan yang haram yang kemudian diperjual belikan kemudian dikonsumsi.

g. Risywah

Riswah merupakan kegiatan transaksi membatalkan barang yang benar dan membenarkan barang yang batal dengan cara menyuap.⁷

8. Pihak- pihak yang terlibat atau memiliki kepentingan dalam bisnis (*Stakeholders*)

Dalam menjalankan bisnis, seorang bos tentunya memerlukan bantuan orang lain (karyawan) untuk kelangsungan dan kelancaran dari kegiatan bisnis tersebut. Adapun pihak- pihak yang terlibat dan di nilai penting dalam menjalankan sebuah perusahaan bisnis adalah pemilik (*owner*), kreditor (*creditor*), karyawan (*employee*), pemasok (*supplier*), dan pelanggan (*customer*).

a. Pemilik (*owner*)

Dalam setiap perusahaan bisnis, tentu saja ada pihak pencipta atau pemilik dari perusahaan yang memiliki ide atau gagasan mengenai prooduk barang atau jasa. Peran usahawan sangat penting bagi perkembangan usaha baru karena dapat menciptakan produk serta memperbaiki ketika ada pelanggan yang sudah mempunyai desain baru.

b. Kreditor (*creditor*)

Kreditor merupakan pihak yang berfungsi memberikan pinjaman atau kredit berupa dana kepada perusahaan. Kreditor ini dapat berupa pihak yang memiliki jumlah keuangan dengan nminal banyak (*investor*) individu. Dengan adanya kerjasama

⁷ M.B.A, Hal. 5-7.

semacam ini, para investor dapat memperoleh profit dari hasil peminjaman dana tersebut.

c. Karyawan (*employee*)

Untuk menyuplai jalannya sebuah perusahaan bisnis, maka tidak menutup kemungkinan bagi seorang pengusaha untuk membuka lowongan pekerjaan (loker) bagi para karyawan yang sedang membutuhkan pekerjaan. Adapun kriteria karyawan yang dibutuhkan dalam sebuah perusahaan meliputi karyawan operasional (pihak yang mengatur atau menjalankan sebuah perusahaan bisnis), karyawan manajerial (*level of management*) atau pihak yang memiliki kecakapan dalam mengatur pihak keuangan perusahaan, karyawan keamanan gudang (staf gudang), karyawan penjaga keamanan perusahaan (satpam) dan lain sebagainya.

d. Pemasok (*supplier*)

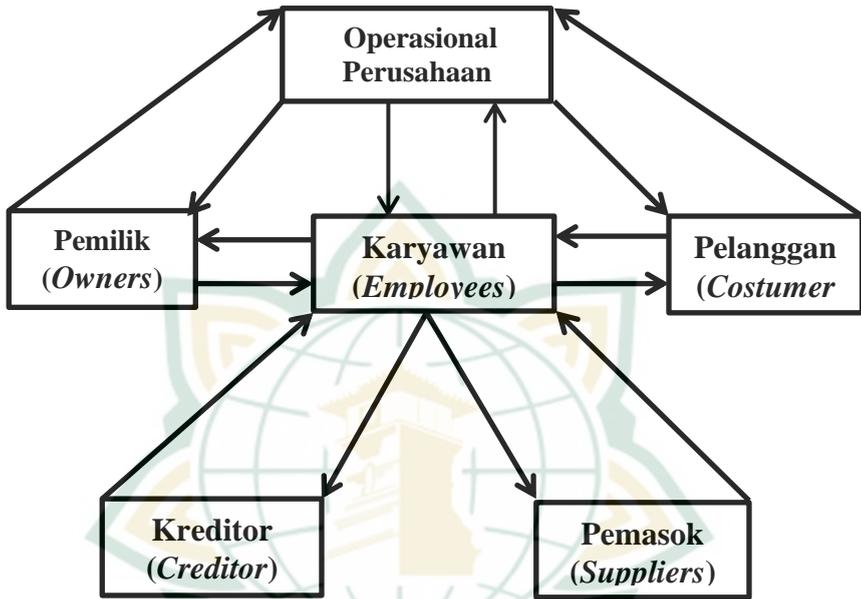
Dalam usaha memperlancar jalannya usaha, pengusaha memerlukan bahan (pemasok) untuk diolah menjadi bahan atau makanan siap saji. Bagi perusahaan manufaktur, ketersediaan bahan merupakan faktor terpenting jalannya proses produksi, demikian juga sebaliknya.

e. Pelanggan (*customer*)

Dalam jalannya usaha bisnis, sebuah perusahaan tidak akan bertahan lama dan berkembang jika tidak ada pelanggan, atau pihak konsumen yang membeli barang atau makanan dari perusahaan. Untuk menarik konsumen perusahaan harus mampu menyediakan bahan pokok yang kala itu dibutuhkan oleh pihak konsumen dengan jangkauan harga yang relative murah, sehingga perusahaan memperoleh pemasukan dari konsumen, sedangkan dari pihak konsumen memperoleh kepuasan berupa barang atau makanan yang diperoleh dari perusahaan.

Menurut Jeff Madura (2007) yang dikutip oleh oleh Dian Masita Dewi dkk dalam bukunya yang berjudul *Bisnis dan Perencanaan Bisnis Baru* menjelaskan sebuah skema interaksi sebuah perusahaan terhadap pihak- pihak yang

mempunyai peran penting dalam jalannya sebuah perusahaan.



Gambar.2.1 Operasional Perusahaan Bisnis Terhadap Interaksi antara Owner, Employees, Costumer, Suppliers, dan Creditor

Skema di atas menunjukkan bahwa seorang manajer perusahaan dalam menjalankan roda perusahaan dengan bekerjasama dengan pihak pemilik usaha, kreditor atau penjualan, pelanggan dan bahan yang akan digunakan. Untuk melancarkan jalannya sebuah usaha, seorang pengusaha perlu menggunakan dana untuk menggaji karyawan, membayar supplier, kreditor, serta membeli bahan-bahan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

C. Hadis Tentang Etika Bisnis Ala Rasulullah (Şiddiq, Amanah, Tabligh, Fatonah)

Dalam menjalankan bisnis, seorang pebisnis atau pelaku bisnis harus mengetahui tentang bagaimana cara berbisnis dan menjalankan bisnis yang baik dan benar. Karena hal tersebut sudah dilakukan oleh Rasulullah ketika berdagang

pada usianya yang terbilang masih remaja. Dalam berdagang, beliau senantiasa mengedepankan sikap jujur, dan adil. Selain itu, beliau juga mahir dalam urusan berdagang. Hal tersebut dibuktikan dengan keberhasilannya dalam berbisnis. Dimana keberhasilan tersebut dibangun atas dasar dialogis realita sosial masyarakat jahiliyah, kemampuan dan keberanian dalam mengelola bisnis yang diberikan khadijah kepadanya. Salah satu contoh perilaku nabi yang mencerminkan terkait etika bisnis (jujur, dapat dipercaya, menyampaikan, dan cerdas), yaitu: **Jujur**, jujur merupakan sikap yang paling utama (*fundamental*) yang harus dimiliki oleh siapapun, termasuk harus dimiliki oleh bagi para pelaku bisnis untuk meraih kepercayaan para konsumen. Dalam berbisnis, nabi selalu mendahulukan sikap kejujuran, karena hal tersebut merupakan modal pokok bagi seorang pelanggan untuk percaya kepada kita. Dalam sebuah kutipan hadis yang diriwayatkan oleh Al-Quzwani menjelaskan bahwa nabi mengecam seorang perilaku bisnis yang dalam menjalankan bisnis terdapat unsur kecurangan dan penipuan dengan tidak diakui sebagai golonganannya.⁸

Amanah, Sikap jujur dan amanah merupakan satu kesatuan yang sejajar. Selain sikap jujur, amanah juga merupakan sikap utama (*fundamental*) yang harus diterapkan dalam menjalankan aktivitas apapun, termasuk dalam menjalankan bisnis. Dalam berbisnis, Nabi selalu amanah dalam menyampaikan kondisi barang tanpa menutupi kecacatan yang terdapat dalam barang tersebut. Hal tersebut sesuai dengan kutipan hadis yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dimana isinya menjelaskan tentang “pedagang yang jujur dan amanah bersama dengan orang-orang yang benar dan termasuk orang-orang yang mai syahid kelak di hari kiamat nanti”.⁹ **Tabligh**, Sikap tabligh merupakan upaya untuk menyampaikan secara menyeluruh (apa adanya). Dalam kaitannya bisnis, sikap tabligh merupakan sikap seorang bisnis

⁸ Neni Hardiati, “Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Prespektif Maqashid Syariah,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Volume 7, Nomer 1, Tahun 2021, H.5.

⁹ Rofa, “Prinsip Amanah dalam Bisnis Ala Rasulullah,” *Kompasiana*, 2017, 3.

menyampaikan jenis barang atau produk dengan cara apa adanya tanpa meniggalkan kecacatan yang ada. Seorang pebisnis juga wajib memberikan pemahaman (tabligh) kepada konsumen terhadap barang atau produk yang dijual, sehingga tidak menimbulkan kesalah pahaman yang menyebabkan kekecewaan seorang konsumen. oleh karena itu, seorang pebisnis wajib mempunyai sikap tersebut.¹⁰

Fatonah, Sikap fatonah diartikan sebagai kemampuan intelektual, cerdas, kreatif, percaya diri, dan bijaksana. Dalam kaitanya dengan bisnis, seorang pebisnis wajib memiliki sikap tersebut. Karena bisnis yang cerdas merupakan aktivitas bisnis yang dapat memahami, mengerti, dan menghayati segala kewajiban dan tugasnya secara cerdas. Selain itu, kecerdasan dalam berbisnis menentukan nasib seseorang dalam menjalankan bisnis. Oleh karena itu, sikap fatonah tersebut dirasa perlu dimiliki oleh seorang oebisnis.¹¹

Berikut beberapa hadis lain yang ada kaitannya dengan etika bisnis nabi Muhammad dalam praktek bisnisnya:

Pertama, kejujuran (Shiddiq).

Jujur merupakan sikap yang paling utama (*fundamental*) yang harus dimiliki serta diterapkan oleh manusia dalam segala aspek. Salah satunya dalam hal berbisnis. Dalam melakukan transaksi bisnis, nabi Muhammad menggunakan sikap kejujuran sebagai etika dasar. Berkat kejujuran yang beliau lakukan, masyarakat Makkah memberikan gelar *al-Amin* (dapat dipercaya) kepada dirinya. Ia bersikap jujur dalam segala aspek jual beli, termasuk dalam menjual barang dagangannya. Hal tersebut dibuktikan dengan penyampaian kondisi riil barang dagangannya. Selain itu, Beliau juga menyampaikan kecacatan barang serta keunggulan barang dagangannya dengan tutur kata yang sopan dan santun.¹²

Adapun bunyi hadis tentang bersikap jujur adalah sebagai berikut.

¹⁰ Nawiyas, "Memiliki Sifat Tabligh dalam Berbisnis," *Kompasiana*, 2017.

¹¹ Pujo Nugroho, *Meneladani Sifat Nabi: Fathonah Dalam Bisnis* (Assalim, 2020).

¹² Muhammad Saifullah, "Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah," *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 19, No.1 Tahun 2011, H. 146.

Bunyi hadis tentang bersikap jujur:

حَدَّثَنِي يَحْيَى بْنُ أَبِي يُؤُوبَ وَفُتَيْبَةُ وَابْنُ حُجْرٍ جَمِيعًا عَنْ إِسْمَاعِيلَ بْنِ جَعْفَرٍ قَالَ ابْنُ أَبِي يُؤُوبَ حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ قَالَ أَخْبَرَنِي الْعَلَاءُ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَاءً فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (رواه مسلم) ¹³

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Ayyub, Qutaibah dan Ibnu Hujr semuanya dari Isma’il bin Ja’far, Ibnu Ayyub berkata: Telah menceritakan kepada Isma’il berkata; Telah memberitahuku Al ‘Ala dari Ayahnya dan dari Abu Hurairah bahwasannya Rasulullah Saw melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang kebetulan basah, maka beliau bertanya: Apa ini wahai sang pemilik makanan? Sang pemilik makanan menjawab: Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah. Kemudian beliau bersabda: Mengapa kamu tidak meletakkannya di atas makanan yang lain supaya manusia juga dapat melihatnya. Barang siapa menipu, maka dia bukan termasuk ke dalam golongan kami” (HR. Muslim No. 147).

Kedua, amanah.

Amanah merupakan sikap dapat dipercaya. Dalam kaitannya dengan bisnis, seorang pebisnis wajib meyakinkan konsumen bahwa barang yang diperjual

¹³ Abi Husain Muslim bin Al-Hajaj al-Qussyairi an- Naisaburi, *Shahih Muslim*, Hadis No.147, (Kairo: Maktabah ats-Tsaqafa ad- Dinaya, 2009), H. 123.

belikan memiliki kualitas asli, dan baik. Selain berperilaku jujur dalam berdagang, nabi Muhammad juga memiliki sifat amanah. Hal tersebut dibuktikan dengan ketika nabi Muhammad menerima amanah dari khadijah untuk menjaga barang dagangannya selama dalam perjalanan, dan menjual barang dagangannya sesuai dengan amanahnya. Dengan ditemani maisarah beserta rombongan kafilah dagang, dan tim keamanan yang menjamin keamanannya dari suku tertentu.¹⁴ Adapun bunyi hadis tentang perintah bersikap amanah adalah sebagai berikut:

Bunyi hadis tentang perintah bersikap amanah:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سِنَانَ حَدَّثَنَا فُلَيْحُ بْنُ سُلَيْمَانَ حَدَّثَنَا هِلَالُ بْنُ عَلِيٍّ عَنْ عَطَاءِ بْنِ يَسَارٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ: "إِذَا ضَيَّعَتِ الْأَمَانَةُ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ". قَالَ كَيْفَ إِضَاعَتُهَا يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: إِذَا أُسْنِدَ الْأَمْرُ إِلَى غَيْرِ أَهْلِهِ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ."¹⁵

Artinya: “Telah menceritakan Muhammad bin Sinan, Fulaih bin Sulaiman, Hilal bin ‘Ali, dari ‘aṭo’ bin Yasar, dari Abu Hurairah RA berkata: Rasulullah Saw bersabda: Jika amanah disia-siakan, maka kehancuran akan terjadi. Kemudian salah seorang sahabat yang bertanya, “Bagaimana maksud dari menyia-nyiakan amanah ya Rasulullah?” Beliau menjawab, “Jika urusan diserahkan bukan kepada ahlinya, maka tunggulah kehancuran itu.” (HR. Bukhari No. 6496).

¹⁴ Saifullah, “Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah.”

¹⁵ Muhammad bin Ismail bin Ibrahim, *Shahih Bukhori*, Hadis No.6496 Juz 3, (Al-Azhar: Maktabah Ar-Rih) ab, 2008), H. 307

Ketiga, tabligh.

Kata tabligh berarti menyampaikan. Adapun dalam konteks bisnis, istilah tabligh mencakup argumentasi dan komunikasi. Dalam berbisnis, seorang pebisnis harus mampu mempromosikan produknya dengan metode dan strategi yang tepat. Dengan berbekal sifat tabligh, seorang bisnis diharapkan dapat menyampaikan kekurangan serta keunggulan yang ada pada produknya tanpa meninggalkan sifat kejujuran dan kebenaran (*transparency and fairness*). Dengan begitu, seorang konsumen dapat memahami pesan bisnis yang disampaikan dengan mudah.

Dalam hal ini, nabi Muhammad Saw telah memberikan contoh kepada para pedagang atau pebisnis agar senantiasa argumentatif dan komunikatif. Sehingga banyak mitra bisnis dan pelanggan yang senang akan penyampaiannya.¹⁶

Adapun bunyi dari hadis tentang bersikap tabligh yaitu:

Bunyi hadis tentang bersikap tabligh:

حَدَّثَنَا أَبُو الْعَاصِمِ الضَّحَّاكُ بْنُ مُحَمَّدٍ أَخْبَرَنَا الْأَوْزَاعِيُّ حَدَّثَنَا حَسَّانُ بْنُ عَطِيَّةَ عَنْ أَبِي كَبِيْشَةَ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: بَلَّغُوا عَنِّي وَلَوْ آيَةً وَحَدَّثُوا عَنِّي إِسْرَائِيلَ وَلَا حَرْجَ وَمَنْ كَذَبَ عَلَيَّ مُتَعَمِّدًا فَلْيَتَّبِعُوا مَقْعَدَهُ مِنَ النَّارِ.¹⁷

Artinya: Telah menceritakan Abul ‘Aşim Adđahhaku Ibnu Makhlad telah memberitahu kami Awzā’i, telah memberitahu kami Hassān bin ‘Aṭiyyah, dari Abu Kabsyah, Abdullah bin ‘Amr sesungguhnya Rasulullah Saw bersabda: “Sampaikanlah kabar dariku walaupun satu ayat dan ceritakanlah (apa yang kalian dengar) dari Bani Isrāil dan itu tidak apa (dosa), dan barang siapa yang berdusta atas

¹⁶ Yahya, “Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pedoman Berwirausaha.”

¹⁷ Muhammad bin Ismail bin Ibrahim, *Shahih Bukhori*, Hadis No. 3461 Juz 2, (Al-Azhar: Maktabah Ar-Rih)ab, 2008), H. 159.

namaku dengan sengaja maka bersiap-siaplah kalian menempati tempat duduk di neraka. ” (HR. Bukhari No. 3461).

Keempat, Faṭonah.

Secara bahasa, fatonah berarti cakap atau cerdas. Sedangkan menurut istilah bisnis, fatonah merupakan sikap seorang pebisnis yang mampu memahami peran serta tanggung jawabnya dalam bersbisnis dengan baik. Selain itu, seorang pebisnis juga mampu menunjukkan kreativitas dan inovasinya guna untuk mendukung serta mempercepat proses keberhasilan. Seiring dengan demikian, seorang pebisnis yang cerdas mampu memberikan sentuhan-sentuhan yang bernilai efektif dan efisien dalam kegiatan pemasaran. Apalagi pada zaman sekarang, yaitu maraknya persaingan antar pebisnis. Tentu saja kecerdasan sangatlah vital dimiliki oleh pebisnis dalam bersaing. Jika tidak demikian, proses keberlangsungan bisnis akan terancam.¹⁸

Adapun bunyi hadis tentang sikap fatonah yaitu:

Bunyi hadis tentang bersikap faṭonah:

حَدَّثَنَا آدَمُ بْنُ أَبِي إِيَاسٍ قَالَ: حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ أَبِي
السَّعْفَرِ وَإِسْمَائِيلَ بْنِ أَبِي خَالِدٍ عَنِ الشَّعْبِيِّ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو
رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: " الْمُسْلِمُ مَنْ سَلِمَ
الْمُسْلِمُونَ مِنْ لِسَانِهِ وَيَدِيهِ، وَالْمُهَاجِرُ مَنْ هَجَرَ مَا نَهَى اللَّهُ
عَنْهُ " ١٩ .

Artinya: “Telah menceritakan Adam bin Iyās berkata: Telah menceritakan Syu’bah dari Abdullah bin Abus Safar dan Ismāil bin Abu Kholid dari AS-Sya’biyyi, Abdullah bin Amr RA. Dari

Aqil Barqi Yahya, “Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhammad SAW Sebagai Pedoman Berwirausaha,” *Jurnal Masharif al-Syari’ah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5, No.1 2020, H. 96-97.

¹⁹ Muhammad bin Ismail bin Ibrahim , *Shahih Bukhori*, Hadis No. 10 Juz 1, (Al-Azhar: Maktabah Ar-Rih) ab, 2008), H. 29-30

Rasulullah Saw bersabda: “Dikatakan muslim sempurna apabila seorang muslim terhadap muslim lainnya selamat dari lisan dan tangannya, sedangkan yang dinamakan orang muhajirin yaitu orang taat kepada Allah (meninggalkan apa yang dilarang oleh-Nya).”

D. Penelitian Terdahulu

Pada penelitian terdahulu penulis menemukan berbagai macam sumber bacaan yang kemudian diteliti, sumber bacaan tersebut berupa penemuan beberapa skripsi dan jurnal yang kebetulan mempunyai kemiripan dalam segi pembahasan dan penelitian yang mengkaji tentang implementasi etika berbisnis dengan mengedepankan prinsip S}iddiq, Amanah, Tabligh, F}atonah. Dalam hal ini, penulis berusaha mengkaji serta menelusuri output dari penelitian terdahulu sebagai bahan pertimbangan dan rujukan dalam penyusunan skripsi ini. Beberapa penelitian terdahulu tersebut antara lain sebagai berikut:

Dalam skripsi karya Syarifatunnisa yang berjudul “*Etika Berbisnis Dalam Prespektif Hadis/: Studi Atas Hadis Tentang Ihtika>r*”. Menjelaskan bisnis merupakan aktivitas yang dilakukan oleh manusia dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan memperoleh hasil (*profit*). Di dalam skripsinya tersebut, penulis menemukan kegelisahan terkait perilaku monopoli pasar yang diidentikan dengan perilaku ihtika>r, yaitu menimbun atau menahan barang. Tujuan dari kegiatan ini adalah agar mendapatkan nilai jual yang lebih tinggi dari harga biasanya serta memperoleh keuntungan yang banyak. Hal tersebut pastinya merugikan banyak orang dan pelaku konsumen. Tentu saja hal tersebut terjadi karena ketidaktahuan masyarakat akan kedudukan hadis tentang bahayanya perilaku ikhtikar. Dalam hal ini, penulis menemukan beberapa poin pokok yang menjadi permasalahan, yaitu: a) ancaman bagi para perilaku ikhtika>r, b) kedudukan hadis tentang larangan perilaku ikhtika>r. Adapun pendekatan dan metode penelitian yang digunakan penulis dalam menyelesaikan permasalahan tersebut adalah *library research* dengan studi ma’anil hadis

tentang perilaku ikhtikar. Hasil dari penelitian tersebut yaitu agar mengetahui sejauh mana larangan hadis perilaku ikhtikar berlaku, sehingga tidak menciptakan kesalah fahaman terhadap masyarakat yang belum faham tentang etika bisnis tersebut. Dan menciptakan bisnis yang solid, baik, serta persaingan yang sehat para perilaku bisnis.²⁰

Adapun menurut pandangan skripsi dari Irham Haidar, yang berjudul “*Kewirausahaan Dalam Prespektif Hadis*”. Dimana di dalamnya menjelaskan tentang hadis merupakan sunnah yang mengatur tentang kehidupan dunia dan akhirat. Salah satu contoh dalam bidang kewirausahaan. Rasulullah menjelaskan bahwa sebaik-baiknya pekerjaan adalah aktivitas yang dilakukan dengan tangannya sendiri, artinya melalui kerja keras, tekad yang bulat, dan keinginan yang kuat, seseorang dapat mencapai tingkat kesuksesan. Akan tetapi, disini penulis menemukan kegelisahan terkait fenomena yang terjadi sekarang, dimana banyak pelaku wirausaha di Indonesia masih minim dalam segi ahwal (tingkah laku). Padahal mayoritas penduduk di Indonesia banyak yang beragama Islam, akan tetapi kebanyakan dari mereka belum memahami bahwa berwirausaha merupakan sebaik-baiknya pekerjaan, bukan malah membatasi diri untuk bekerja pada instansi tertentu, lebih tepatnya malas dalam melakukan pekerjaan. Padahal Nabi pernah bersabda: bahwa para utusan Allah merupakan bagian dari orang-orang yang giat dalam bekerja (bekerja keras), bahkan Nabi sangat menyanjung umatnya yang mau bekerja keras dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Adapun rumusan masalah dalam skripsi ini adalah: a) Bagaimana kontekstualisasi hadis tentang kewirausahaan?, b) bagaimana pengaplikasian hadis kewirausahaan di zaman sekarang? Metode yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data adalah tematik (*maudhu’i*) serta metode deskriptif. Hasil dari penelitian tersebut adalah bekerja

²⁰ Syarifatunnisa, “Etika berbisnis dalam perspektif hadis, h. i.”

merupakan suatu keniscayaan dan kewajiban. Adapaun berwirausaha adalah solusi dari keniscayaan tersebut.²¹

Sedangkan dalam skripsi Miftahul Ulum, yang berjudul “*Hadis-Hadis Tentang Etos Kerja (Telaah Ma’ani Hadis)*”. Penulis menemukan fenomena yang masih terjadi pada zaman modern ini, yaitu masih banyak orang yang memberi pengemis uang, baik itu di dalam angkot, wisata, perumahan, bahkan tempat umum sekalipun. Faktor utama yang mengakibatkan seseorang menjadi pengemis adalah ekonomi. Dengan jalan mengemis, seseorang tidak perlu susah-susah dalam mencari pekerja jika dengan mengemis sudah bisa menghasilkan uang. Padahal dalam Islam sangat melarang tindakan tersebut. Adapun rumusan masalah yang penulis temukan yaitu: a. Bagaimana konsep etos kerja menurut hadis?, b. Bagaimana kualitas hadis tentang etos kerja?, c. Bagaimana kontekstualisasi hadis tentang etos kerja?. Sedangkan metode penelitian yang digunakan penulis adalah takhrijul hadis (mengeluarkan hadis secara utuh) dan ma’ani hadis. Hasil yang penulis temukan di dalam skripsinya Miftahul Ulum yaitu konsep etos kerja menurut pandangan hadis adalah usaha untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, baik secara individu, keluarga, maupun orang lain. Mengetahui keshahihan hadis tentang etos kerja baik dari segi sanad, matan, dan rowi hadis. Tentu saja hal tersebut bermaksud untuk mengurangi sifat bermalas-malasan, menggantungkan hidupnya kepada orang lain, dan kaum pengangguran.²²

Selanjutnya dalam jurnal Zaen Musyirifin yang berjudul “*Implementasi Sifat-sifat Rasulullah Shollallahu ‘Alaihi WaSalam Konseling Behavioral*”. Dimana penulis menemukan permasalahan pada pelaku bisnis, dimana ketika melakukan suatu usaha (bisnis), mereka menggunakan segala cara agar produk yang dijual laku keras di pasar penjualan. Hal

²¹ Irham Haidar, “*Kewirausahaan dalam Prespektif Hadis*”, (Skripsi UIN Walisongo Semarang, 2017), Hal. xvi.

²² Miftahul Ulum, “*Hadis-Hadis Tentang Etos Kerja (Telaah Ma’ani Hadis)*,” (Skripsi IAIN Tulungagung, 2014), <http://repo.uinsatu.ac.id/>, Hal. xvii-xviii.

tersebut tentu saja karena kurangnya SDM (sumber daya manusia) yang dapat dijadikan sebagai oijakan dalam menjalankan bisnis. oleh karena itu, kita harus mempunyai kiblata terbaik dengan tujuan agar seorang pengusaha dapat meniru serta meneladani metode berbisnis yang baik dan benar menurut syari'at Islam dan pandangan manusia. Perumusan masalah yang penulis temukan yaitu: a), Bagaimana cara meneladani sifat-sifat Nabi Muhammad Saw?, b), Bagaimana pengaplikasian antara sifat Nabi Muhammad Saw dengan konseling behavioral?. Adapun metode yang digunakan penulis dalam menyusun jurnal ini yaitu penelitian kepustakaan (*library riserch*). Hasil dari penelitian tersebut adalah Nabi Muhammad merupakan *suritauladan lil ummat* dengan segala aspek kehidupan yang dinilai hamper sempurna (*kasyaf*). Salah satu keteladanan beliau adalah empat sifat wajib yang melekat pada diri beliau, yaitu s}iddiq, amanah, tablig, dan fat}onah, dan sifar Rasulullah dapat dijadikan sebagai materi *treatment* dalam pengembangan konseling behavioral.²³

Yang terakhir, dalam buku Faisal Badroden yang berjudul "*Etika Bisnis Dalam Islam*" menjelaskan bahwa dalam melakukan bisnis, kita harus menerapkan prinsip etika dengan baik dan benar. Hal tersebut terjadi pada kisah Nabi Ibrahim, Musa, Isa, dan nabi Muhammad diutus oleh Allah di muka bumi ini untuk mengarahkan manusia pada hidup yang bahagia ketika di dunia. Nilai-nilai etika perlu dikerahkan secara menyeluruh baik dalam hal mu'amalah, religi, sosial, serta budaya. Karna etika menjadi tolok ukur antara nilai kebaikan dan kejahatan, kebenaran dan kebatilan, kesempurnaan dan kekurangan, dan lain sebagainya. Dalam hal ini, Islam sebagai agama yang *komprehensif* juga mengatur aspek-aspek yang berbasis moralitas dengan tujuan untuk

²³ Musyirifin, "Implementasi sifat-sifat Rasulullah dalam konseling behavioral."

menciptakan keseimbangan kebahagiaan hidup manusia baik di dunia maupun di akhirat.²⁴

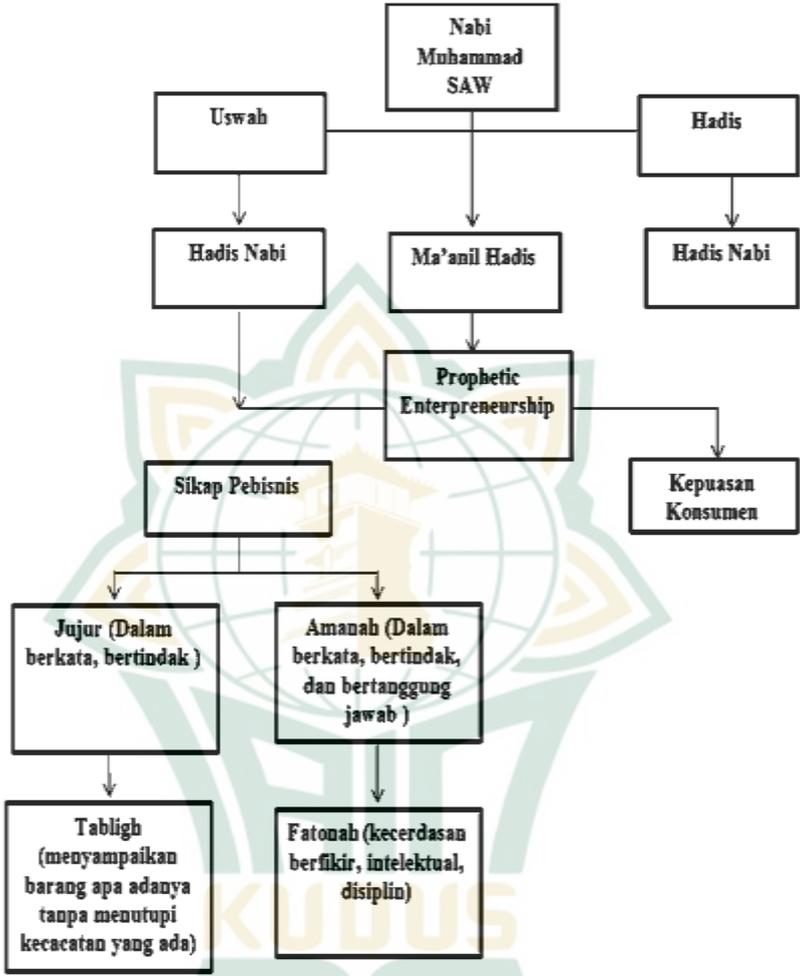
E. Kerangka Berfikir

Dalam menyajikan penelitian dalam skripsi dengan judul *Kedudukan Hadits Tentang Implementasi Etika Berbisnis Dengan Sifat S}iddiq, Amanah, Tabligh, Fat}onah Ala Rasulullah Saw (Kajian Ma'anil Hadis)*. Penulisan disini berusaha mengkrucutkan implementasi bersbisnis ala Rasulullah dalam bentuk skema. Orientasinya adalah sebagai bentuk alternatif seseorang dalam proses interpretasi dan tolak ukur dalam memahami dasar penelitian.²⁵



²⁴ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, Cetakan Pertama (Kencana: Jakarta, 2006).

²⁵ “Pedoman Penyelesaian Tugas Akhir Program Sarjana (Skripsi)”, Hal. 28.



Gambar 1.2 Kerangka Berfikir Tentang Implementasi Etika Berbisnis Ala Rasulullah