REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB II
KERANGKA TEORI

A. Eminensi Bisnis Rasulullah Resistensi Slip

1. Resistensi Slip Strategi Bisnis Rasulullah

Dalam konteks umum, resistensi slip artinya menolak untuk gagal dengan memiliki visi misi yang jelas dan komitmen ketawakalan yang kuat terhadap nilai moral dalam berbisnis, sedangkan strategi adalah rencana yang disusun secara cermat untuk mencapai tujuan tertentu atau mengatasi suatu masalah. Dalam berbagai bidang, termasuk bisnis atau kehidupan sehari-hari, strategi membantu mengarahkan tindakan menuju hasil yang diinginkan.[32] Dalam ekonomi Islam, strategi pemasaran harus mematuhi prinsip-prinsip etika dan moral. Praktik-praktik yang melibatkan penipuan, kecurangan, dan kezaliman tidak diperbolehkan. Prinsip ini menggaris bawahi pentingnya transparansi, kejujuran, dan keadilan dalam setiap aspek bisnis, termasuk pemasaran. Rasulullah telah merangkum dengan baik beberapa aspek kunci dalam strategi pemasaran. Analisis situasi, perencanaan strategi, pengembangan program pemasaran, dan implementasi serta pengelolaan strategi adalah langkah-langkah penting dalam mencapai keberhasilan dalam penjualan atau bisnis. Dengan pendekatan yang cermat dan terarah, strategi dapat menjadi alat yang kuat untuk memenangkan pasar dan membangun keberlanjutan bisnis.[33]

Strategi pemasaran yang efektif dan efisien sangatlah penting. Selain mempertimbangkan ketawakalan, perusahaan juga perlu memahami segmen pasar, mengenali pesaing, dan terus memantau tren industri.Strategi memaksimalkan keuntungan pemasaran juga dapat membantu mengurangi risiko ketergantungan pada satu metode atau saluran penjualan salah satunya mencari saran khusus atau mendiskusikan aspek tertentu dari strategi pemasaran.[34]Potongan harga merupakan salah satu bentuk promosi penjualan yang umum digunakan. Strategi ini dapat menarik perhatian konsumen dan mendorong pembelian. Penting untuk mempertimbangkan tujuan promosi penjualan,

---

[32] Syakir Sula Muhammad, *Asuransi Syariah Life And General* (Jakarta: Gema Insane, 2004).

[33] Muhammad.

[34] et all Fawzi Marissa, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori Dan Implementasi*, *Pascal Books*, 2022, http://repository.ibs.ac.id/id/eprint/4973.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

seperti menarik pelanggan baru, menggenjot penjualan sesegera mungkin, atau mengurangi stok produk tertentu. Namun, perlu diingat bahwa penggunaan potongan harga harus dikelola dengan hati-hati untuk menghindari dampak negatif pada citra merek atau keuntungan jangka panjang. Pemilihan waktu, besaran potongan, dan target pasar adalah faktor-faktor kunci yang perlu dipertimbangkan. Beberapa bentuk strategi penjualan yang dapat digunakan meliputi:

a. Ulasan dan testimoni pelanggan yaitu menggunakan ulasan pelanggan positif atau testimoni untuk membangun kepercayaan dan memotivasi pembelian.
b. Garansi dan pengembalian uang yaitu menawarkan garansi kualitas atau kebijakan pengembalian uang untuk mengurangi risiko pembelian konsumen.
c. Paket promosi yaitu menawarkan paket produk atau layanan dengan harga spesial, mendorong konsumen untuk membeli lebih banyak atau mencoba produk tambahan.
d. Pemberian contoh barang secara cuma-cuma, atau yang dikenal sebagai "free samples," dianggap sebagai salah satu alat promosi penjualan yang mahal tetapi efisien. Contohnya yaitu perusahaan sales man dapat menyediakan sampel produk baru di toko atau acara promosi. Ini memberikan konsumen kesempatan untuk mencoba produk tanpa risiko keuangan, yang dapat meningkatkan peluang mereka untuk membeli produk secara penuh di masa depan. Meskipun biaya produksi dan distribusi sampel bisa tinggi, tetapi strategi ini dapat membuka peluang penjualan jangka panjang dan membangun kesetiaan pelanggan.[35]

Dalam pengertian jual beli islam terdapat beberapa ulama yang berfatwa bahwasannya Ulama fiqih mempunyai perbedaan pendapat dari kalangan 4 madzhab menurut beberapa definisinya masing-masing tentang jual beli dalam islam yakni menurut Hanabilah, Syafi'iyah dan Maliki, yaitu bahwa jual beli sebagai tukar menukar harta dengan harta yang dilakukan dengan pemindahan milik dan kepemilikan misalnya pembeli mendapatkan kepemilikan harta berupa barang yang dibeli dari penjual yang mana seandainya barang yang dibeli ditukar kembali berupa harta uang nominalnya sama dan begitu juga sebaliknya.[36]

[35] Fawzi Marissa.
[36] Fawzi Marissa.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Adapun menurut Hanafiah jual beli secara defenisi yaitu transaksi umum dari tukar menukar atau perdagangan, di mana orang bertukar barang atau layanan untuk saling mendapatkan manfaat satusama lain misalnya pedagang mendapatkan uang untuk belanja kebutuhan membeli barang untuk dijual kembali untuk diperjualkan kembali, sedangkan pembeli mendapatkan manfaat berupa barang untuk keperluan kebutuhan pembeli mengalokasikan kemanfaatan barang yang sudah dibelinya.Dalam jual beli, terdapat tiga unsur rukun utama yang harus ada:

a. Penjual dan Pembeli: Transaksi jual beli melibatkan adanya penjual yang menjual barang atau jasa dan pembeli yang membeli dengan kesepakatan bersama.
b. Barang atau Jasa: Ada barang atau jasa yang menjadi objek transaksi. Barang tersebut harus jelas jenis, jumlah, dan sifatnya.
c. Akad atau Perjanjian: Kesepakatan antara penjual dan pembeli yang menyatakan syarat-syarat transaksi. Akad ini dapat dilakukan secara lisan atau tertulis.

Ketiga unsur ini menjadi pondasi utama dalam transaksi jual beli menurut hukum Islam.[37]

Dalam hukum Islam, unsur-unsur pokok dalam jual beli terdiri dari tiga komponen utama:

a. Al-Murabahah (Barang): Adanya barang yang menjadi objek jual beli, yang harus jelas sifat, jenis, dan jumlahnya.
b. Al-'Aqd (Akad): Terdapat perjanjian atau akad antara penjual dan pembeli yang mengatur syarat-syarat transaksi dengan jelas.
c. Al-Mal (Harga): Harga atau pembayaran yang disepakati oleh kedua belah pihak sebagai ganti dari barang yang diperoleh pembeli.

Ketiga unsur ini merupakan aspek fundamental dalam transaksi jual beli dengan akad lisan maupun perbuatan dalam rangkaian hukum Islam.[38]

Syarat sahnya jual beli dalam hukum Islam terbagi menjadi tujuh, yaitu:

a. Pelaku (Muqtad): Pihak yang melakukan jual beli, yakni penjual dan pembeli.

[37] Kukuh Tejomurti Lailatul Mufidah, "TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM JUAL BELI PAKAIAN BEKAS" 7, no. 3 (2021): 6.

[38] Madani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Kencana (Jakarta, 2012).

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

b. Objek (Ma'qud 'Alaih): Barang atau jasa yang menjadi objek transaksi harus jelas dan dapat diukur.
c. Harga (Thaman): Kesepakatan tentang harga jual beli yang disepakati oleh kedua belah pihak.
d. Ijab dan Qabul: Adanya tawaran (ijab) dari salah satu pihak dan penerimaan (qabul) dari pihak lain.
e. 'Aqd (Perjanjian): Kesepakatan atau akad secara sah dan diakui oleh hukum Islam.
f. Qabd (Penyerahan): Barang yang diperjualbelikan harus diserahkan dari penjual kepada pembeli.
g. Ketetapan (Thabit): Tidak adanya syarat yang membatalkan atau menghalangi transaksi, kecuali ada ketetapan yang diakui oleh hukum Islam.
h. Keberadaan dan pemenuhan ketujuh syarat ini penting agar jual beli dianggap sah menurut hukum Islam.[39]

Berikut bentuk-bentuk jual beli dapat dibagi menjadi beberapa kategori, antara lain:

a. Jual Beli Tunai (Bay'al-Da'm): Transaksi jual beli dengan pembayaran langsung pada saat akad atau setelahnya.
b. Jual Beli Kredit (Bay'al-Mu'ajjal): Penjualan dengan pembayaran yang ditangguhkan untuk jangka waktu tertentu setelah akad.
c. Jual Beli Spot (Bay'al-Sarf): Transaksi tunai dengan penyerahan barang secara langsung tanpa penangguhan.
d. Jual Beli Salam: Transaksi jual beli di mana pembayaran dilakukan di muka, tetapi pengiriman barang atau jasa dilakukan kemudian sesuai dengan perjanjian.
e. Jual Beli Istishna': Perjanjian pembuatan barang atau pengerjaan suatu proyek dengan pembayaran yang ditangguhkan.
f. Jual Beli Ijarah: Penyewaan barang atau jasa dengan pembayaran sewa untuk jangka waktu tertentu.
g. Jual Beli Wakalah: Transaksi di mana seseorang diwakilkan untuk melakukan jual beli atas Nama orang lain.

Setiap bentuk jual beli memiliki karakteristik dan aturan tertentu yang dapat berbeda tergantung pada konteks dan kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat.[40]

[39] Syaifullah, "Etika Jual Beli Dalam Islam" 11 (2014): 1–18.
[40] Madani, *Fiqh Ekonomi Syariah*.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Dalam Islam, hukum-hukum terkait jual beli dan tukar menukar harta dapat ditemukan dalam dalil-dalil Hadis. Berikut adalah beberapa dalil berdasarkan sunah terkait jual beli:

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ، حَدَّثَنَا إِسْحَاق بْنُ سُلَيْمَانَ الرَّازِيُّ، عَنْ مُغِيرَةَ بْنِ مُسْلِمٍ، عَنْ يُونُسَ، عَنْ الْحَسَنِ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم قَالَ: " إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ سَمْحَ الْبَيْعِ، سَمْحَ الشِّرَاءِ، سَمْحَ الْقَضَاءِ[41]

Dari Abu Hurairah, sesungguhnya, "Rasulullah SAW bersabda, "Allah akan merahmati seorang hamba yang berlaku bijaksana dalam berdagang, bijaksana saat membeli, dan bijaksana saat mengadili untuk menuntut haknya. (HR. Tirmidzi 1236).

2. Alasan Eminensi Bisnis Rasulullah Resistensi Slip

Melihat perjalanan kehidupan Rasulullah SAW, sebelum menerima wahyu dan menjadi Nabi, dikenal sebagai Al-Amin yang artinya dapat dipercaya dan Al-Sadiq yang artinya jujur. Sebagian besar informasi tentang perjalanan masa muda dan kehidupan dagang beliau sebelum kenabian bersumber dari riwayat-riwayat dan catatan sejarah. Keuletan dan kejujuran Rasulullah SAW memainkan peran penting dalam kesuksesan nabi sebagai pedagang sebelum menerima wahyu.[42] Beberapa faktor yang dapat diidentifikasi sebagai kontribusi keberhasilan bisnis rasulullah adalah:

a. Kejujuran dan Amanah: Sebelum kenabian, Rasulullah SAW dijuluki Al-Amin yang artinya dapat dipercaya dan Al-Sadiq yang artinya jujur. Kejujuran dan keamanahan beliau menjadi fondasi yang kuat dalam bisnis, sehingga orang-orang mempercayainya untuk menangani transaksi dagang mereka.
b. Keuletan dan Ketekunan: Rasulullah SAW menunjukkan keuletan dan ketekunan dalam pekerjaan dagangnya. Bisnis memerlukan dedikasi dan upaya terus-menerus, dan sikap ini membantu beliau meraih kesuksesan dalam dunia dagang.

[41] Maksum, *Gawami' Al-Khalim V4.5.*
[42] Safaruddin, "Hadis Tentang Jual Beli Yang Jujur," 2020, 1–10.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

c. Keterampilan Manajerial: Manajemen yang efektif dalam mengelola bisnisnya merupakan aspek lain dari kesuksesan Rasulullah sebagai pedagang. Kemampuan beliau untuk mengelola aset dan sumber daya dengan bijak turut berkontribusi pada kesuksesan bisnisnya.[43]
d. Hubungan dan Jaringan: Rasulullah SAW membangun hubungan yang baik dengan berbagai suku dan kelompok masyarakat, termasuk dengan Khadijah, yang kemudian menjadi istrinya. Hubungan sosial yang kuat membantu dalam memperluas jaringan bisnis dan mendapatkan peluang dagang yang lebih baik.

Kesuksesan Rasulullah SAW dalam dunia bisnis sebelum kenabian adalah cermin dari karakter unggul nabi, yang kemudian menjadi dasar dan contoh bagi umat Islam dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam berbisnis.

Rasulullah SAW menjalani kehidupan bisnisnya dengan prinsip-prinsip moral dan etika yang tinggi untuk menghindari segala bentuk keburukan dan petaka. Kejujuran, amanah, dan prinsip-prinsip keadilan menjadi dasar dari setiap tindakan dan transaksi beliau terhadap Pendekatan bisnis bukan hanya sekadar mencari keuntungan materi, tetapi juga mengedepankan nilai-nilai moral dan spiritual. Ini menjadi landasan penting dalam membentuk karakter dan prinsip bisnis Islam yang menghormati hak-hak Allah dan hak-hak sesama manusia. [44]

Prinsip-prinsip bisnis yang dipegang teguh oleh Rasulullah SAW sejalan dengan ajaran Allah dalam Al-Quran, terutama dalam masalah takaran dan timbangan. Allah SWT memberikan peringatan agar umat Islam tidak bermain-main atau curang dalam transaksi perdagangan. Berikut adalah ayat dalam Al-Quran yang menyinggung masalah ini:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِيْنَۙ ١ الَّذِيْنَ اِذَا اكْتَالُوْا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُوْنَۖ ٢ وَاِذَا كَالُوْهُمْ اَوْ وَّزَنُوْهُمْ يُخْسِرُوْنَۗ ٣

[43] Arifin Yanuar, *BISNIS SUKSES CARA NABI SAW RAHASIA BISNIS SUKSES DENGAN PRINSIP & STRATEGI RASULULLAH*, ed. QORIROH, Caesar (Pekalongan, 2023), Hal.136.

[44] Al-Ghazani, *Strategi Brilian Rasulullah SAW Memenangkan Setiap Persaingan Bisnis*, 2022.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (Qs.Surah Al-Muthaffifin Ayat: 1-3).[45]

3. Rahasia Eminensi Bisnis Rasulullah Resistensi Slip

Dalam Islam, keberkahan dalam usaha dan bisnis dipandang sebagai hasil dari ketaatan spiritual, dan sedekah merupakan salah satu amalan spiritual yang sangat dianjurkan. Beberapa konsep yang terkait dengan keberkahan dalam bisnis melalui sedekah.[46]Berikut penjelasannya:

a. Sedekah sebagai Investasi Akhirat, Memberikan sedekah dianggap sebagai investasi yang tidak hanya memberikan manfaat materi, tetapi juga pahala di akhirat. Dalam Islam, sedekah dianggap sebagai salah satu prilaku untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT.
b. Pembersih Harta dan Jiwa, Sedekah dianggap sebagai sarana untuk membersihkan harta dan jiwa seseorang. Dengan memberikan sebagian harta kepada yang membutuhkan, seseorang tidak hanya membersihkan harta dari sifat serakah, tetapi juga membersihkan jiwa dari sifat keduniaan yang berlebihan.
c. Pengingat Ketergantungan pada Allah, Melalui sedekah, seseorang diingatkan tentang ketergantungan pada Allah sebagai pemilik sejati segala harta. Hal ini membantu menjaga sikap rendah hati dan kesadaran bahwa segala sesuatu yang dimiliki adalah anugerah dari-Nya.
d. Pengaruh Positif pada Bisnis, Memberikan sedekah dianggap membawa keberkahan pada bisnis. Meskipun sifatnya tidak selalu terukur secara materi, banyak pengusaha yang mengalami peningkatan dalam bisnis mereka setelah mengamalkan sedekah secara rutin.

Dengan menjadikan sedekah sebagai bagian dari praktik spiritual dan bisnis, pelaku bisnis dapat mencapai keberkahan dalam segala aspek kehidupan untuk dunia perbisnisan.Konsep pahala dan keberkahan sedekah sebagai amal yang mendatangkan

[45] Hidayatullah Ismail, "Makna Muthaffifin Dalam Al-Qur'an (Kajian Analisis)," no. 23 (2020): 1–52.

[46] Azkia Hidayatullah, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam" 1 (2022): 63–77.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

ganjaran besar dapat ditemukan dalam Al-Quran. Salah satu ayat yang mencerminkan hal ini adalah dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah Ayat 261, di mana Allah SWT berfirman:

مَثَلُ الَّذِيْنَ يُنْفِقُوْنَ اَمْوَالَهُمْ فِيْ سَبِيْلِ اللّٰهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ اَنْۢبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلَ فِيْ كُلِّ سُنْۢبُلَةٍ مِّاۤئَةُ حَبَّةٍ ۗوَاللّٰهُ يُضٰعِفُ لِمَنْ يَّشَاۤءُ ۗوَاللّٰهُ وَاسِعٌ عَلِيْمٌ ٢٦١

Orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada setiap bulir terdapat seratus biji. Allah melipat gandakan bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah maha luas rahmadnya lagi maha mengetahui. (Al-Baqarah ayat: 261)

Ayat ini menggambarkan bahwa setiap amal sedekah, seperti sebutir benih, dapat menghasilkan buah yang melimpah. Pahala dan keberkahan sedekah tidak hanya diukur dalam nilai materi, tetapi juga dalam pertumbuhan kebajikan dan kebaikan yang meluas.Hal ini menjadi dorongan bagi pelaku bisnis untuk melibatkan diri secara aktif dalam amal sedekah, karena Allah SWT menjanjikan balasan yang melimpah ruah.[47] Keberkahan yang disebutkan dalam ayat ini mencakup banyak aspek kehidupan, termasuk keberkahan dalam rezeki, kesehatan, dan kebahagiaan hidup.

Penting untuk diingat bagi pelaku bisnis bahwasannya sedekah bukan hanya tentang memberikan materi, tetapi juga melibatkan niat tulus dan ikhlas untuk mencari keridhaan Allah.Dengan itu, sedekah menjadi sarana untuk membersihkan hati, menumbuhkan kebajikan, dan mendekatkan diri kepadanya.[48] Nabi Muhammad SAW dalam banyak hadis menyatakan keutamaan dan manfaat besar dari berkah bisnis melalui sedekah. Beberapa sabda Nabi yang berkaitan dengan berkah bisnis melalui sedekah sebagai berikut:

a. Sedekah tidak akan mengurangi harta, nabi Muhammad SAW bersabda,

حَدَّثَنَا مُوسَى بْنُ إِسْمَاعِيلَ حَدَّثَنَا وُهَيْبٌ حَدَّثَنَا هِشَامٌ عَنْ أَبِيهِ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ

[47] Setiawan Bagus, "Infaq Dalam Tafsir Al-Qur'an Surat Al-Baqarah" 1 (2015): 59–67.

[48] Hidayatullah, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam."

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

الْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنْ الْيَدِ السُّفْلَى وَابْدَأْ بِمَنْ تَعُولُ وَخَيْرُ الصَّدَقَةِ عَنْ ظَهْرِ غِنًى وَمَنْ يَسْتَعْفِفْ يُعِفَّهُ اللَّهُ وَمَنْ يَسْتَغْنِ يُغْنِهِ اللَّهُ[49]

Telah menceritakan kepada kami Musa bin Isma'il telah menceritakan kepada kami Wuhaib telah menceritakan kepada kami Hisyam dari bapaknya dari Hakim bin Hiram radliyallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam berkata:"Tangan yang diatas lebih baik dari pada tangan yang di bawah, maka mulailah untuk orang-orang yang menjadi tanggunganmu dan shadaqah yang paling baik adalah dari orang yang sudah cukup (untuk kebutuhan dirinya). Maka barangsiapa yang berusaha memelihara dirinya, Allah akan memeliharanya dan barangsiapa yang berusaha mencukupkan dirinya maka Allah akan mencukupkannya". (HR. Bukhari No.1338).

b. Sedekah sebagai pelipur hati, beliau Muhammad SAW juga menyatakan,

حدثنا علي بن حجر أخبرنا عيسى بن يونس عن الأعمش عن خيثمة عن عدي بن حاتم قالقال رسول الله صلى الله عليه وسلم ما منكم أحد إلا سيكلمه ربه ليس بينه وبينه ترجمان فينظر أيمن منه فلا يرى إلا ما قدم من عمله وينظر أشأم منه فلا يرى إلا ما قدم وينظر بين يديه فلا يرى إلا النار تلقاء وجهه فاتقوا النار ولو بشق تمرة قال الأعمش وحدثني عمرو بن مرة عن خيثمة مثله وزاد فيه ولو بكلمة طيبة[50]

Telah menceritakan kepada kami 'Ali bin Hujr telah memberitakan kepada kami 'Isa bin Yunus dari Al A'masy dari Khaitsamah dari 'Adi bin Hatim berkata: "Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Tidaklah salah seorang di antara kalian

[49] Maksum, *Gawami' Al-Khalim V4.5.*
[50] Maksum.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

melainkan akan diajak bicara oleh tuhannya dengan tanpa juru penerjemah, saat ia melihat sebelah kanannya maka ia tidak melihat selain amalnya yang pernah dilakukan, saat ia melihat sebelah kirinya maka ia tidak melihat kecuali apa yang telah ia lakukan sebelumnya, dan saat ia lihat depannya maka melihat selain neraka di depan mukanya. Maka jagalah kalian dari neraka walau hanya dengan separoh biji kurma." Al A'masy mengatakan, "Dan telah menceritakan kepadaku 'Amru bin Murrah dari Khaitsamah semisalnya, dan ia tambahi dengan redaksi, 'Walaupun hanya dengan kata-kata yang baik. (HR. Bukhari 6958)

c. Sedekah sebagai pelindung kekayaan, nabi Muhammad SAW bersabda,

حَدَّثَنَا مُسْلِمٌ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ عَبْدِ الْمَلِكِ عَنْ رِبْعِيٍّ عَنْ حُذَيْفَةَ قَالَكَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أَوَى إِلَى فِرَاشِهِ قَالَ اللَّهُمَّ بِاسْمِكَ أَحْيَا وَأَمُوتُ وَإِذَا أَصْبَحَ قَالَ الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي أَحْيَانَا بَعْدَ مَا أَمَاتَنَا وَإِلَيْهِ النُّشُورُ[51]

Telah menceritakan kepada kami Muslim telah menceritakan kepada kami Syu'bah dari Abdul Malik dari Rib'i dari Hudzaifah berkata: "Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam jika mendatangi kasurnya, beliau memanjatkan doa: allahumma bismika ahya wa amutu (Ya Allah, dengan namamu aku hidup dan dengan nama-Mu aku meningga) ', sebaliknya jika beliau bangun di pagi hari, beliau membaca: alhamdulillahil ladzi ahyana ba'dama amatana wailaihin nusyur (Segala puji bagi Allah Yang telah menghidupkan kami setelah mematikan kami dan kepada-Nya kita kembali). (HR.Bukhari 6845)

Dengan meresapi nilai-nilai ini, umat Islam dihimbau untuk mempraktikkan sedekah sebagai bentuk ibadah dan tatacara

[51] Maksum.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT. Sedekah tidak hanya memberikan manfaat materi, tetapi juga memberikan keberkahan, ketenangan hati, dan pahala di akhirat.[52]

4. Strategi Bisnis Perspektif Masyarakat

Pandangan masyarakat pada umumnya merasa bahwa strategi bisnis hanyalah teori yang kurang tepat mungkin bersumber dari berbagai alasan, sumbernya berasal dari tetangga, teman, kerabat dekat maupun yang lainnya. Beberapa orang mungkin merasa bahwa teori bisnis terlalu idealis atau tidak selalu sesuai dengan realitas praktis. Namun, penting untuk diingat bahwa strategi bisnis memiliki peran yang krusial dalam membimbing perusahaan menuju tujuan dan keberhasilan jangka panjang. Berikut beberapa poin yang bisa dijadikan pertimbangan:

1. Implementasi yang Kurang Tepat

   Sebagian orang mungkin merasa bahwa teori bisnis seringkali sulit diimplementasikan secara langsung dalam keadaan nyata. Hal ini dapat terjadi jika pemahaman atau eksekusi strategi tidak dilakukan dengan baik.
2. Perubahan Cepat dalam Lingkungan Bisnis

   Lingkungan bisnis dapat berubah dengan cepat, dan strategi yang tampaknya baik pada suatu waktu mungkin perlu disesuaikan dengan perubahan tersebut. Beberapa orang mungkin merasa bahwa teori bisnis tidak selalu mampu mengikuti dinamika perubahan ini.
3. Pentingnya Cerdas dalam Pengalaman

   Beberapa individu mungkin lebih meyakini cerdas dalam pengalaman dari pada teori formal. Mereka mungkin berpendapat bahwa belajar langsung dari pengalaman bisnis lebih berharga daripada mengandalkan teori bisnis.[53]

Meskipun demikian, strategi bisnis dan teori-teori terkait memberikan kerangka kerja yang diperlukan bagi perusahaan untuk membuat keputusan yang terinformasi dan merencanakan langkah-langkah masa depan. Kesuksesan implementasi strategi tergantung pada pemahaman yang baik, adaptabilitas, dan kemampuan untuk mengatasi tantangan yang muncul. Dalam banyak kasus, kombinasi antara teori dan praktik merupakan

[52] Ifdlolul Maghfur, "Ifdlolul Maghfur 213" 7 (2016): 1–28.

[53] Arifin Yanuar, *Bisnis Sukses Cara Nabi SAW Rahasia Bisnis Sukses Dengan Prinsip & Strategi Rasulullah*.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

pendekatan yang paling efektif untuk mengelola bisnis dengan sukses.[54]

Keahlian berkomunikasi dan menjalin hubungan masyarakat interpersonal sangat krusial dalam dunia bisnis. Kemampuan ini dapat membantu membangun jaringan yang kuat, meningkatkan reputasi, dan memfasilitasi kolaborasi yang produktif. Saat membicarakan apasaja yang menurut masyarakat harapkan seharusnya ditanggapi oleh pebisnis walaupun tidak semuanya, pendapat dapat bervariasi tergantung pada perspektif masing-masing individu. Namun, ada beberapa pandangan umum yang sering diungkapkan oleh masyarakat mengenai perilaku dan sikap yang seharusnya dimiliki oleh pebisnis. Beberapa pendapat umum yang Berintegritas dan Jujur menjadikan Orang sering mengharapkan bahwa pebisnis harus memiliki integritas tinggi dan berprinsip jujur dalam semua aspek bisnisnya. Keterbukaan dan kejujuran dianggap sebagai faktor penting dalam membangun kepercayaan dengan pelanggan, mitra bisnis, dan masyarakat.

Dengan adanya pertanggung Jawaban Sosial dan Lingkungan, Ada kecenderungan untuk menginginkan bahwa pebisnis juga memperhatikan tanggung jawab sosial dan lingkungan. Artinya, pelaku bisnis diharapkan untuk berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat dan mempertimbangkan dampak lingkungan dari kegiatan bisnis mereka.Melakukan persiapan melalui Inovatif, Adaptif, Kreativitas dan kemampuan untuk beradaptasi dianggap penting dalam dunia bisnis yang terus berubah. Orang mengharapkan pebisnis untuk memiliki semangat inovasi dan kesiapan untuk menghadapi tantangan dan perubahan pasar.Demikian juga memberikan nilai yang baik untuk Pelanggan akhirnya berharap bahwa pebisnis ini fokus pada memberikan nilai yang baik bagi pelanggannya.Semuanya melibatkan kepercayaan sepenuhnya yang memberikan produk atau layanan berkualitas, responsif terhadap kebutuhan pelanggan, dan memberikan pengalaman positif.[55]

Memberikan Penuh Komitmen dan Kerja Keras agar masyarakat umumnya percaya sepenuhnya menghargai keberanian, komitmen, dan kedisiplinan dalam bisnis.

---

[54] Al-Ghazani, *Strategi Brilian Rasulullah SAW Memenangkan Setiap Persaingan Bisnis*, 2022.

[55] Madani, *Fiqh Ekonomi Syariah*.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Masyarakat berharap pebisnis untuk memiliki dedikasi tinggi terhadap usaha mereka dan bersedia berinvestasi waktu dan usaha yang diperlukan.Adil dalam Hubungan Bisnis, Keadilan dalam hubungan bisnis, baik dalam transaksi dengan pelanggan, mitra bisnis, atau karyawan, juga dianggap penting. Pemberdayaan dan keseimbangan dalam hubungan bisnis diapresiasi.[56]

Persepsi ini mencerminkan harapan masyarakat terhadap etika dan perilaku bisnis. Meskipun pandangan ini bersifat umum, penting untuk diingat bahwa tiap industri, negara, dan situasi bisnis dapat memiliki nuansa dan harapan yang berbeda. Dengan memiliki keahlian berkomunikasi yang baik, pebisnis dapat menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka. Ini juga membantu mereka beradaptasi dengan perubahan dan tuntutan pasar yang terus berkembang.[57]

B. Literatur Hadis

1. Pegertian Literatur Hadis

Literatur hadis merujuk kepada kumpulan sumber-sumber yang berkaitan dengan hadis dalam Islam. Ini termasuk kitab-kitab yang memuat koleksi hadis, karya-karya ulama hadis, dan teks-teks yang membahas metodologi, klasifikasi, dan kritikan terhadap hadis.memegang peranan penting dalam memahami ajaran dan praktik Islam, karena hadis merupakan salah satu sumber penting dalam agama Islam selain Al-Quran. Hadis membantu umat Islam dalam memahami sunah nabi atau tindakan serta perkataan Nabi Muhammad SAW, yang menjadi panduan moral dan spiritual bagi umat Islam.

2. Tujuan Literatur Hadis

Tujuan dari literatur hadis pada dasarnya adalah untuk memberikan panduan yang akurat dan otentik tentang ajaran dan praktik Islam berdasarkan sunah nabi Muhammad SAW.Selain memberikan panduan yang akurat tentang ajaran Islam, tujuan literatur hadis juga meliputi:

---

[56] Hartanto, "Pengaruh Keselamatan Dan Kesehatan Kerja (K3) Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT . Kutai Timber Indonesia (Studi Kasus Pada PT . Kutai Timber Indonesia Kota Probolinggo)."

[57] Arifin Yanuar, *Bisnis Sukses Cara Nabi SAW Rahasia Bisnis Sukses Dengan Prinsip & Strategi Rasulullah*. Hal.49.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

1. Mempertahankan integritas dan otoritas sunah Nabi Muhammad SAW.
2. Menjaga keaslian dan keotentikan tradisi Islam.
3. Menghindari penyelewengan dan penyalahgunaan ajaran Islam.
4. Membantu dalam penafsiran dan aplikasi ajaran Islam dalam konteks kontemporer.
5. Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang budaya dan nilai-nilai Islam.Menginspirasi pengembangan ilmu pengetahuan dan pemikiran dalam Islam.
6. Menjaga keberlanjutan dan keberlangsungan warisan intelektual Islam.

3. Metode Kajian Literatur Hadis

Metode kajian literatur hadis melibatkan pendekatan ilmiah yang cermat dan teliti. Beberapa metode yang umum digunakan dalam kajian literatur hadis meliputi:

1. Metode Sanad (Riwayat): Mengkaji rantai transmisi hadis dari perawi ke perawi untuk menilai keandalan dan keotentikan hadis.
2. Metode Matan (Teks): Menganalisis teks hadis untuk memahami makna dan konteksnya secara lebih mendalam.
3. Kritik Hadis (Ilmu al-Jarh Wata'dil): Mengkaji kredibilitas perawi hadis berdasarkan karakteristik mereka, seperti kejujuran dan keandalan.
4. Klasifikasi Hadis (Ilmu Mustalah al-Hadis): Mengklasifikasikan hadis berdasarkan berbagai kriteria, seperti kekuatan sanad dan konten.

Dengan metode-metode ini membantu para ahli hadis dalam memahami, menilai, dan menerapkan ajaran-ajaran Islam berdasarkan tradisi hadis dengan akurat dan tepat.

4. Objek Kajian Literatur Hadis

Objek kajian literatur hadis meliputi berbagai aspek terkait dengan hadis. antara lain:

1. Sanad (Riwayat): Rantai transmisi hadis dari Nabi Muhammad SAW hingga perawi terakhir.
2. Matan (Teks): Isi teks hadis, termasuk perkataan dan tindakan yang dilaporkan dari Nabi Muhammad SAW.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

3. Perawi (Rawi): Kehidupan, kejujuran, keandalan, dan karakteristik lain dari para perawi hadis.
4. Klasifikasi: Pengelompokan hadis berdasarkan berbagai kriteria, seperti kekuatan sanad, konten, dan subjek.
5. Kritik Hadis (Ilmu al-Jarh wa al-Ta'dil): Evaluasi terhadap keandalan dan kredibilitas perawi hadis.

Studi literatur hadis melibatkan analisis mendalam terhadap objek-objek ini untuk memahami dan menghargai warisan Nabi Muhammad SAW dan praktik keagamaan Islam.

C. Penelitian Terdahulu

1. Buku karya Yanuar Arifin yang berjudul "*BISNIS SUKSES CARA NABI DENGAN PRINSIP & STRATEGI RASULULLAH*".[58] buku ini diperkaya dalil-dalil shahih al-Qur'an dan hadits menjelaskan secara rinci niat bisnis Rasulullah menjelaskan secara gamblang alasan bisnis Rasulullah memaparkan secara rinci semangat & motivasi bisnis Rasulullah memaparkan secara lengkap gambaran sukses bisnis Rasulullah memaparkan secara lengkap prinsip bisnis Rasulullah memaparkan secara gamblang adab bisnis Rasulullah dapat menjadi rujukan penting bagi para pebisnis muslim ditulis dengan sangat mudah dipahami dan enak dibaca.

   Buku ini mengupas secara tuntas rahasia sukses bisnis Rasulullah yang ternyata tak kalah hebat dari para pebisnis besar barat.Bahkan, dalam buku ini, beliau merupakan figur terbaik yang dapat dicontoh oleh seluruh umat Islam untuk meraih kesuksesan dalam berbisnis. Selain begitu, banyak pula sisi yang dapat dipelajari dari perjalanan, prinsip, etika, dan rahasia-rahasia kesuksesan bisnis Rasulullah, yang belum banyak diketahui orang.

   Kehadiran buku ini diharapkan dapat menjadi pendongkrak bagi pebisnis Muslim untuk meneladani prinsip, strategi, dan tatacara bisnis Rasulullah yang selalu untung. Dalam buku ini, pembaca juga dapat menemukan pembahasan mengenai perjalanan bisnis Rasulullah dari nol hingga menjadi saudagar sukses. Selain itu, dikupas pula bagaimana niat dan alasan bisnis Rasulullah, juga adab dan motivasi bisnis beliau.

[58] Arifin Yanuar.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

2. Buku Karya Abdul Harits Al-Ghazani dengan judul *STRATEGI BRILIAN RASULULLAH SAW MEMENANGKAN SETIAP PERSAINGAN BISNIS*.[59] Buku ini berisikan tentang Muhammad muda berumur 25 tahun dipersunting suami oleh khodijah.Menggambarkan perjalanan awal Nabi Muhammad sebagai seorang penggembala kambing hingga menjadi tokoh ekonomi-politik yang memimpin pembangunan Madinah. Pergeseran dalam perekonomian dan pendirian Pasar Madinah mencerminkan kebijakan yang strategis dalam mengelola sumber daya dan menghadapi dominasi ekonomi oleh bangsa Yahudi. Kehadiran Negara Madinah kemudian menunjukkan bahwa keberhasilan dalam ekonomi dapat menjadi fondasi utama bagi kedaulatan politik suatu negara. Sejarah Nabi Muhammad sebagai pemimpin ekonomi dan politik memberikan inspirasi dalam merancang konsep pembangunan yang holistik.
3. Buku karya Mardani dengan judul *FIQH EKONOMI SYARIAH*.[60] Buku ini tampaknya memberikan kontribusi yang berharga dalam mendukung pemahaman mahasiswa terhadap fiqh muamalah. Dengan diadaptasi dari materi perkuliahan, buku ini mungkin dapat memberikan pandangan yang baik mengenai aspek teoretis dan praktis dari fiqh muamalah, terutama dalam konteks ekonomi syariah di Indonesia.Gagasan buku ini bermanfaat bagi mahasiswa, praktisi ekonomi syariah, serta masyarakat yang ingin memahami lebih dalam tentang prinsip-prinsip fiqh muamalah.

D. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir yang diusung dalam penelitian ini menampakan kefokusan pada pentingnya ma'anil hadis sebagai ilmu untuk memahami tatacara pemaknaan hadis. Dengan mengacu pada metode identifikasi masalah penting, para pelajar hadis diharapkan dapat mendalami signifikansi hadis dari segi ma'na atau penafsiran. Pemahaman hadis tidak hanya terbatas pada membaca redaksinya, tetapi juga memerlukan pemahaman yang laus ma'na suatu redaksi hadis guna menjaga Sunnah Rasulullah. Penggunaan kerangka berpikir ini kedepannya untuk membantu memberikan struktur dan

[59] Al-Ghazani, *Strategi Brilian Rasulullah SAW Memenangkan Setiap Persaingan Bisnis*, 2022.

[60] Madani, *Fiqh Ekonomi Syariah*.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

landasan konseptual yang kokoh dalam penelitian mengenai ma'anil hadis.[61]

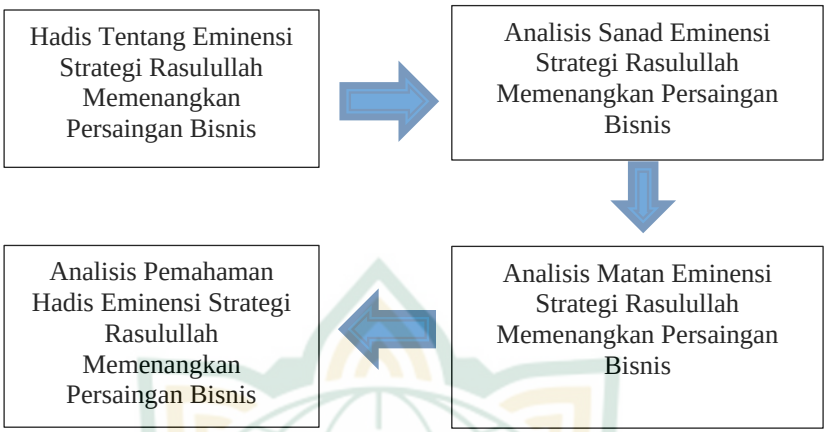
Kerangka berfikir yang diusulkan ini bertujuan untuk membahas peran, pondasi dan tantangan yang dihadapi oleh pebisnis dalam perspektif hadis memberikan pondasi penting bagi pembaca memahami dasar dari mengelolaan bisnis dizaman globalisasi ini, terutama dalam konteks literatur hadis yang berkaitan tentang prinsip utama masyarakat awam untuk meningkatkan frekuensi kualitas kemampuan religious, benteng dari pondasi utama bagi seorang pebisnis yang mungkin *notabene* kurang sabar memahami kompleksitas prinsip Eminensi rasulullah resistensi slip, mengatur susunan manajemen dalam berupaya memenangkan persaingan bisnis.

Dengan melibatkan aspek kehidupan pribadi seorang penulis sangat diperlukan yang semestinya sudah berkecimpung didunia bisnis selama tiga tahun ini, berupaya menunjukkan pengalaman bahwa studi ini juga untuk mencakup konponen prinsip-prinsip Strategi bisnis rasulullah, dan Spikulasi rancangan materi terhadap hadis bisnis untuk argument pembaca dalam memenangkan setiap persaingan Bisnis. Dengan menguraikan kerangka berfikir ini, diharapkan peneliti dapat memberikan wawasan yang mendalam mengenai peran bisnis dan bagaimana masyarakat dapat lebih memahami dan mendalami peran strategisnya dalam perspektif hadis, memberikan manfaat kepada masyarakat dalam memudahkan pemahaman pembaca untuk mencari pandangan-pandangan hadis.

[61] Sitti Sagirah, "The Study of Ma ' Ani Al -Hadis Towards Predictive Hadiths of Authoritarianism and the Moral Crisis" 1, no. 2 (2019): 91–105.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS



Gambar 2.1
Bagan Kerangka Berfikir

REPOSITORI IAIN KUDUS