

# Konsep Bisnis Abdurrohman Bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh Ditinjau dari Fiqih Muamalah dan Sejarah

Haryono, Rivai Yusuf

STAI Al-Hidayah Bogor  
haryono.staialhidayahbogor@gmail.com

## ABSTRACT

*This paper analyzes the business concept of the Prophet's Companions, namely Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh. There are five principles of which good skills in business include two things; muamalah fiqh and business skills, buying and selling cash, profits don't have to be big, consistent with the quality of goods, and really hoping for the blessings of Allah SWT. The results of the analysis prove that if this is consistently practiced by business people, the business being run will be successful. This qualitative research uses both classical and contemporary historical and muamalah fiqh approaches. The results of the study show that these five principles are very fundamental principles in Islamic economic thought. Expertise gives birth to high enthusiasm and confidence, cash trading means using money only as a medium of exchange and rotating goods and services, and breaking the chain of usury, taking a small profit automatically lowers selling prices, goods become cheap and buyer interest is high so that turnover is fast and easy. Healthy, consistent quality of goods makes buyers and customers loyal, and achieving blessings is the main goal of business in Islam.*

**Keywords:** *expertise, buying and selling cash, little profit, quality of goods, blessing*

## ABSTRAK

Tulisan ini menganalisis konsep bisnis Sahabat Nabi SAW yaitu Abdurrahman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh. Terdapat lima prinsip di antaranya *skill* yang mumpuni dalam bisnis meliputi dua hal; fiqih muamalah dan *skill* bisnis, jual beli tunai, untung tidak harus besar, konsisten pada kualitas barang, dan sangat mengharapakan keberkahan Allah SWT. Hasil analisis membuktikan bahwa jika hal ini dipraktikkan secara konsisten oleh pelaku bisnis, maka bisnis yang dijalankan akan sukses. Penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan sejarah dan fiqih muamalah baik klasik maupun kontemporer. Hasil kajian menunjukkan bahwa kelima prinsip tersebut merupakan prinsip-prinsip yang sangat fundamental dalam pemikiran ekonomi Islam. Keahlian melahirkan semangat dan kepercayaan diri yang tinggi, jual beli tunai berarti memfungsikan uang hanya sebagai alat tukar dan memutar barang dan jasa, dan memutus rantai riba, mengambil untung sedikit secara otomatis menurunkan harga jual, barang menjadi murah dan minat pembeli tinggi sehingga perputaran cepat dan sehat, konsisten pada kualitas barang membuat pembeli dan pelanggan menjadi loyal, dan meraih keberkahan merupakan tujuan utama bisnis dalam Islam.

**Kata kunci:** keahlian, jual beli tunai, untung sedikit, kualitas barang, berkah

## A. PENDAHULUAN

Di era digital ini semakin banyak masyarakat yang bisnis terutama jual beli. Praktik jual beli dapat dilakukan dengan mudah karena didukung oleh teknologi yang canggih. Bermodal *smartphone* dan kuota internet saja setiap orang dapat berbisnis. Di satu sisi fenomena bisnis online tersebut sangat menggembirakan ditinjau dari sektor ekonomi. Di sisi yang lain juga mengkhawatirkan karena kebanyakan di antara mereka tidak paham dengan fiqih muamalah. (Hasyim & Tinggi Agama Islam Al-Hidayah Bogor, 2021)

Fiqih muamalah merupakan gerbang pertama yang harus dilalui oleh pebisnis. *Skill* saja tidak cukup, perlu paham akad-akad transaksi dalam Islam, apa saja syarat dan rukun yang harus dipenuhi sehingga bisnis yang dijalankan selamat dari unsur riba, gharar, maisir, zalim, tipu-menipu, curang, dan perkara-perkara lain yang diharamkan. Perubahan zaman yang begitu cepat harus diimbangi dengan ilmu yang cukup agar setiap orang tidak kehilangan arah.

Di samping itu, bisnis merupakan salah satu disiplin ilmu yang harus dikuasai oleh pebisnis. Apabila seorang pebisnis hanya mengandalkan modal tapi tidak memahami risiko terhadap bisnis yang dijalankan maka, ia hanya akan membuang-buang uang saja, dan itu hal yang terlarang dalam Islam. Ilmu bisnis pada bidang tertentu harus dikuasai dengan tuntas dan cermat. Ada pendapat yang cukup terkenal di dunia bisnis “Rugi 1 Miliar atau 2 Miliar Itu Biasa”. Ini adalah pandangan yang salah. Dalam Islam untung rugi itu biasa, tetapi tidak sampai rugi dalam jumlah yang sangat besar.

Apabila kita melihat perjalanan bisnis Rasulullah SAW, Abdurrohman bin ‘Auf RadiyAllahu ‘Anh, ‘Utsman bin ‘Affan RadiyAllahu ‘Anh, Zubair bin Awwam RadiyAllahu ‘Anh, dan para sahabat pebisnis lainnya, kita tidak pernah mendengar di antara mereka ada yang mengalami kerugian atau kebangkrutan, justru sukses luar biasa dalam bisnisnya dan dibuktikan dengan infak dan sedekahnya yang sangat besar untuk kepentingan dakwah dan jihad ketika itu dalam rangka meninggikan agama Allah.

Dalam penelitian ini penulis menganalisis konsep bisnis Abdurrahman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh. Apa saja prinsip-prinsip bisnis yang dijalankan, bagaimana beliau mampu menjalankan bisnis tersebut dengan sukses sehingga kita dapat mengambil pelajaran yang sangat berharga dari hasil penelitian ini.

## B. TINJAUAN PUSTAKA

Islam menetapkan bahwa sesuatu yang halal itu halal dan yang haram itu haram. Penetapan ini termasuk ke dalam perkara yang bersifat kokoh (*tsawābit*). Demikian pula

dengan jual beli dan riba. Allah SWT telah menetapkan bahwa jual beli adalah halal dan riba adalah haram. Setelah jual beli dan riba ditetapkan oleh Allah SWT, maka ketetapan itu berlaku sampai hari kiamat kelak. (Suretno et al., 2020, p. 315) Tidak bisa berubah dengan fatwa apapun. Kemudian dalam fiqh muamalah dibahas terkait dengan akad jual beli, apa saja yang menjadi syarat-syarat dalam jual beli dan apa rukun-rukunnya. Syarat dan rukun dalam akad jual beli harus terpenuhi. Apabila salah satunya ada yang kurang maka akad tersebut menjadi batal. Dalam Islam, kepemilikan harta diatur dengan baik. (Sirajuddin & Tamsir, 2019) Tidak ada istilah seorang muslim itu memiliki harta seutuhnya. Bahkan pada harta yang dimilikinya terdapat hak-hak orang lain yang harus ditunaikan berdasarkan aturan syariah.

Akad-akad tersebut bertujuan untuk memberikan kemaslahatan kepada setiap pelaku transaksi. Dengan adanya akad yang jelas dan syarat rukun sesuai maka kedua belah pihak akan merasa aman dan tentram. Aturan Islam melindungi harta setiap orang dan Islam melarang seseorang mengambil harta dengan cara yang zalim. Selain itu, bisnis dalam Islam mengandung prinsip keadilan, prinsip kehati-hatian, prinsip kemaslahatan, prinsip keseimbangan, dan prinsip persaudaraan. Islam telah memberikan seperangkat regulasi yang paripurna yang harus kita pedomani.

Kondisi yang terjadi saat ini telah melenceng dari ajaran Islam. Fenomena tipu-menipu, praktik riba, (Ahyani et al., 2021) berlaku zalim, berbuat curang, ghoror, monopolistik, dan praktik haram pada transaksi jual beli dan bisnis telah menggurita. Kondisi ini terjadi karena kesadaran masyarakat tentang konsep ekonomi syariah masih rendah, tingkat pemahaman mereka masih minim, dan banyak yang menganggap bahwa kemaksiatan dalam aspek bisnis seolah-olah dapat dimaklumi bersama. Berbeda dengan kemaksiatan seperti pencurian, perampokan, dan lain-lain masyarakat menentang keras hal tersebut. Akan tetapi, hal itu tidak terjadi pada praktik riba, judi, dan lain-lain.

### **C. METODE**

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif eksploratif dengan pendekatan sejarah dan fiqh muamalah. Penelitian ini berusaha mengungkap makna-makna terdalam dari lima prinsip yang digunakan oleh sahabat Abdurrohman bin 'Auf Radhiyallahu 'Anh dalam menjalankan bisnisnya yang sukses luar biasa. Kesuksesan bisnisnya sangat terkenal yang dibarengi dengan kedermawanannya. Penulis menganalisis satu persatu lima prinsip tersebut. Hasil analisis diharapkan dapat digunakan untuk para pebisnis muslim agar bisnis yang dijalankan mencapai keamanan finansial dan sukses finansial.

#### **D. HASIL PEMBAHASAN**

‘Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh adalah salah satu sahabat Nabi Muhammad SAW yang dikenal sebagai saudagar kaya raya ketika itu. ‘Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh senantiasa mendampingi Rasulullah SAW ketika berdakwah dan berjihad. Para sahabat yang sering bersama Rasulullah SAW kebanyakan di antara mereka adalah pedagang, mengapa pedagang? Karena pedagang kegiatan usahanya lebih fleksibel dan mudah dilakukan kapan dan dimana saja berada. Berbeda dengan kaum Anshar yang mereka tinggal di kota Madinah, kegiatan usaha penduduk Madinah kebanyakan adalah petani kurma, kegiatan mengurus pertanian atau perkebunan adalah jenis usaha yang harus sering dipantau dan ditunggu setiap waktu.

Ketika Rasulullah SAW hendak berangkat hijrah (Sagaf, 2020) dari Mekkah ke Madinah, momentum tersebut menjadi ujian yang besar bagi ‘Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh. ‘Abdurrahman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh diminta oleh keluarganya untuk menentukan satu di antara dua pilihan. Apakah memilih pergi berhijrah bersama Rasulullah SAW dan para sahabatnya ke kota Madinah dengan konsekuensi harus meninggalkan anak, istri, dan keluarganya serta hartanya atau memilih tetap di Mekkah bersama keluarga dan hartanya. Pada saat itu ‘Abdurrahman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh adalah salah satu sahabat yang kaya raya dan bergelimang dengan harta.

Tentu ini merupakan ujian yang sangat berat dan pilihan yang amat sulit bagi beliau. Apakah memilih bersama Rasulullah SAW dan orang-orang yang beriman dalam naungan cahaya hidayah, manisnya keimanan tetapi konsekuensi realita hidup yang berat, atau memilih berkumpul kembali dengan anak, isteri, dan keluarga tercinta dengan kondisi sosial sebagai orang yang terpandang dan hidup subur makmur bergelimangan harta. Pada situasi dan kondisi yang sulit tersebut, akhirnya ‘Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh memilih hijrah bersama Rasulullah SAW dan itulah pilihan yang tepat dan terbaik meski harus dijalankan dengan kepiluan hati karena meninggalkan keluarga dan hartanya di mekkah.

Sesampainya kaum Muhajirin di kota Madinah mereka disambut hangat oleh kaum Anshar. Kemudian Rasulullah SAW mempersaudarakan para sahabat dari kaum Muhajirin kepada kaum Anshor. Di antara inti hijrah adalah kedatangan kaum Muhajirin dari suku yang berbeda menuju Madinah tanpa ada saudara dan harta. (Islam et al., 2021) Mereka menuju ke suatu kaum yang belum pernah dikenalnya. Begitu juga halnya dengan kaum Anshar, kaum yang sering melakukan pertumpahan darah di antara mereka, perselisihan,

dan pertikaian. Namun, dengan kedatangan kaum Muhajirin, mereka pun menyambutnya dengan baik, seperti yang difirmankan oleh Allah,

وَالَّذِينَ تَبَوَّءُوا الدَّارَ وَالْإِيمَانَ مِنْ قَبْلِهِمْ يُحِبُّونَ مَنْ هَاجَرَ إِلَيْهِمْ وَلَا يَجِدُونَ فِي صُدُورِهِمْ حَاجَةً مِمَّا أُوتُوا وَيُؤْتُونَ عَلَى أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ وَمَنْ يُوقِ شَحْنًا فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

“Orang-orang yang telah menempati kota Madinah dan telah beriman (Anshar) sebelum kedatangan mereka (Muhajirin), mereka (Anshar) mencintai orang yang berhijrah kepada mereka (Muhajirin). Dan mereka (Anshar) tiada menaruh keinginan dalam hati mereka terhadap apa-apa yang diberikan kepada mereka (Muhajirin); dan mereka mengutamakan (orang-orang Muhajirin), atas diri mereka sendiri, sekalipun mereka dalam kesusahan. Dan siapa yang dipelihara dari kekikiran dirinya, mereka itulah orang-orang yang beruntung.” (QS. Al-Hasyr: 9).

Ibnu Jarir Ath-Thabari rahimahullah berkata, “Kaum Anshar yang telah menempati kota Madinah sebagai kota Rasul dan sebagai tempat tinggal, mereka juga telah beriman kepada Allah dan Rasul-Nya sebelum kaum Muhajirin datang. Kaum Anshar ini mencintai kaum Muhajirin yang telah meninggalkan rumahnya untuk pindah ke tempat mereka. Hal tersebut cukup sebagai bukti kecintaan kaum Anshar terhadap kaum Muhajirin.

Kaum Muhajirin datang ke Madinah dengan meninggalkan keluarga dan harta mereka. Setibanya mereka di Madinah, kaum Anshar pun rela untuk meringankan beban saudara-saudara baru mereka, dengan berlomba-lomba mengeluarkan apa yang mereka miliki. Mereka datang kepada Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam agar beliau membagi kurma yang mereka miliki untuk diberikan kepada kaum Muhajirin. Disebutkan dalam sebuah hadits sahih, “Dari Abu Hurairah Radhiyallahu ‘Anhu, ia berkata, ‘Orang Anshar berkata kepada Rasulullah: Bagikanlah kurma ini untuk kami dan mereka.’ Beliau menjawab, ‘Tidak. Tetapi berikanlah kami perbekalan dan kalian libatkan kami dalam perkebunan kurma kalian.’ Mereka menjawab, ‘Ya, kami dengar dan patuh (pada apa yang engkau katakan).’”

Kejadian ini merupakan suatu bukti tentang persaudaraan yang sangat agung. Cerita lainnya bisa diperlihatkan dari hadits Anas bin Malik berikut ini.

Dari Anas bin Malik radhiyallahu ‘anhu, ia menyatakan bahwa ‘Abdurrahman bin ‘Auf pernah dipersaudarakan oleh Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam dengan Sa’ad bin Ar-Rabi’ Al-Anshari. Ketika itu Sa’ad Al-Anshari memiliki dua orang istri dan memang ia terkenal sangat kaya. Lantas ia menawarkan kepada ‘Abdurrahman bin ‘Auf untuk berbagi dalam istri dan harta. Artinya, istri Sa’ad yang disukai oleh ‘Abdurrahman akan diceraikan lalu diserahkan kepada ‘Abdurrahman setelah ‘iddahnya. ‘Abdurrahman ketika itu menjawab,

بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي أَهْلِكَ وَمَالِكَ ، دُلُونِي عَلَى السُّوقِ

“Semoga Allah memberkahimu dalam keluarga dan hartamu. Cukuplah tunjukkan kepadaku di manakah pasar.”

Lantas ditunjukkanlah kepada ‘Abdurrahman pasar lalu ia berdagang hingga ia mendapat untung yang banyak karena berdagang keju dan samin. Suatu hari Nabi SAW melihat pada ‘Abdurrahman ada bekas warna kuning pada pakaiannya. Nabi SAW lantas mengatakan, “Apa yang terjadi padamu wahai ‘Abdurrahman?” Ia menjawab, “Wahai Rasulullah, saya telah menikahi seorang wanita Anshar.” Rasul shallallahu ‘alaihi wa sallam kembali bertanya, “Berapa mahar yang engkau berikan kepadanya?” ‘Abdurrahman menjawab, “Aku memberinya mahar emas sebesar sebuah kurma (sekitar lima dirham).” Kemudian Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam berkata ketika itu,

أُولِمَ وَلَوْ بِشَاةٍ

“Lakukanlah walimah walaupun dengan seekor kambing.” (HR. Al-Bukhari dan Muslim).

Kaum Anshar memiliki sifat *itsār* (lebih mengutamakan orang lain dari dirinya sendiri dalam kondisi membutuhkan), sehingga mereka menawarkan rumah mereka kepada kaum Muhajirin, bahkan di antara mereka ada yang menawarkan kepada Rasulullah SAW, “Sekiranya engkau menghendaki, ambillah salah satu rumah kami untukmu.” Namun, beliau menjawabnya dengan cara yang baik.

*Itsār* adalah mendahulukan orang lain dalam urusan dunia walau kita pun sebenarnya butuh.

Secara bahasa *itsār* bermakna mendahulukan, mengutamakan. Sedangkan secara istilah, yang dimaksud *itsar* adalah mendahulukan yang lain dari diri sendiri dalam urusan duniawiyah berharap pahala akhirat. *Itsar* ini dilakukan atas dasar yakin, kuatnya *mahabbah* (cinta) dan sabar dalam kesulitan.

Ibnul Qayyim rahimahullah berkata, “Kemudian Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam mempersaudarakan antara orang Muhajirin dan Anshar di rumah Anas bin Malik. Jumlah mereka ketika itu sembilan puluh orang; sebagian dari Muhajirin dan sebagian dari Anshar. Beliau mempersaudarakan mereka atas prinsip sama rata, mereka akan menerima warisan setelah saudaranya meninggal walaupun tidak ada pertalian darah hingga terjadinya peristiwa Badar, dan Allah menurunkan firman-Nya,

وَأُولُوا الْأَرْحَامِ بَعْضُهُمْ أَوْلَىٰ بِبَعْضٍ فِي كِتَابِ اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ وَالْمُهَاجِرِينَ إِلَّا أَنْ تَفْعَلُوا إِلَىٰ أَوْلِيَائِكُمْ مَعْرُوفًا

“Dan orang-orang yang mempunyai hubungan darah satu sama lain lebih berhak (waris-mewarisi) di dalam Kitab Allah daripada orang-orang mukmin dan orang-orang Muhajirin, kecuali kalau kalian berbuat baik kepada saudara-saudara kalian (seagama).” (QS. Al-Ahzab: 9).

Setelah diturunkannya ayat ini, maka hak waris hanya untuk mereka yang memiliki pertalian darah dan bukan dilandasi atas persaudaraan.

Ibnu Taimiyah rahimahullah berpendapat dan pendapat ini disepakati oleh muridnya Ibnul Qayyim dan Ibnu Katsir rahimahullah, ia berkata, “Yang dipersaudarakan oleh Rasulullah adalah antara kaum Muhajirin dan Anshar, sementara beliau tidak mempersaudarakan antara kaum Muhajirin itu sendiri. Sebab mereka (Muhajirin) lebih membutuhkan persaudaraan keislaman (ukhuwah Islamiyah), persaudaraan dalam bertetangga, kedekatan nasab dibandingkan dengan atas nama ikatan persaudaraan saja.”

Ibnu Hajar rahimahullah berbeda dalam hal ini, beliau berkata, “Hal ini bukan berarti beliau mengabaikan hikmah dari persaudaraan itu. Sebab, orang-orang Muhajirin, sebagian di antara mereka lebih kuat dalam harta, kekuatan kekeluargaan, serta dalam hal kekuatan fisik. Oleh sebab itu, Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam mempersaudarakan antara kaum Muhajirin dan Anshar, dengan kata lain antara golongan atas dan bawah agar kondisi kaum Anshar terangkat dan bisa saling membantu.” Dari kisah di atas dapat diambil beberapa pelajaran terkait dengan konsep bisnis sahabat Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh:

#### **1. *Dullanī ‘Ala Sūq* (Tunjukillah aku dimana pasar)**

Ketika Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh ditawari rumah, kebun, dan bahkan salah satu istri dari sahabat Sa’ad bin Robi’ Radiyallahu ‘Anh maka beliau menolak, kemudian Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh malah mendoakan Sa’ad bin Robi’ Radiyallahu ‘Anh semoga Allah memberkahi keluarganya dan hartanya. Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh hanya minta ditunjukki di mana pasar.

Dari sini dapat disimpulkan bahwa Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh memiliki *skill* yang sangat mumpuni di bidang bisnis sehingga dia tidak pernah merasa bahwa harta itu adalah sesuatu yang sangat berharga dan sulit untuk diraih. Berbeda dengan kita, kita selalu merasa bahwa harta itu adalah sesuatu yang sulit untuk diraih dan dimiliki apalagi dalam jumlah yang besar. Allah SWT telah memberikan *fadhilah* (keutamaan) kepada Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh sehingga dia dengan mudah mendapatkan harta yang banyak dan melimpah.

Keahlian merupakan modal yang sangat besar yang nilainya bahkan lebih besar dari harta itu sendiri. Saat ini yang terlintas di benak kita bahwa modal itu hanya berupa harta atau *asset*. Dalam Islam, modal juga berupa keahlian yang mumpuni. Modal keahlian adalah modal yang tidak akan pernah habis sampai seseorang tersebut meninggal dunia.

Dengan modal keahlian maka seorang pebisnis tidak memerlukan lagi modal harta. Demikian pula Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh ketika dia pergi ke pasar dia tidak membawa modal harta sedikitpun, padahal ada salah seorang sahabat yang ingin

meminjaminya uang, tapi dia tidak memerlukannya ketika itu. Dari sini dapat disimpulkan bahwa bisnis tanpa modal dan tanpa utang dapat dijalankan oleh siapapun dan dimana pun.

Ketika Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh ke pasar dia menjadi *samsaroh* (makelar) dia bekerjasama atau bermitra (Masfufah & Achiria, 2019) dengan para pedagang untuk membantu menjualkan barang-barang dagangan mereka. Dalam waktu satu hari Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh sudah mendapatkan keuntungan berupa minyak samin dan 'akith (susu yang dibekukan). Di hari pertama saja Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh sudah mendapatkan keuntungan. Walaupun keuntungannya masih terbilang kecil tapi tetap saja itu adalah keuntungan. Bermula dari bisnis kecil-kecilan dengan untung yang sedikit apabila dijalankan dengan baik dan benar maka bisnis tersebut lama-kelamaan akan tumbuh dan berkembang dan menjadi bisnis yang besar dan menghasilkan keuntungan yang besar pula.

Kemudian selanjutnya Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh menjalani usahanya dengan sungguh-sungguh sehingga dia bisa membeli emas walaupun kecil, kemudian emas tersebut dijadikan mahar untuk menikahi seorang wanita Anshor. Dari sini dapat dianalisis bahwa sesungguhnya ada dua modal terpenting dalam berbisnis; yang pertama modal ilmu memahami halal haram, sehingga kita tidak terjebak pada transaksi-transaksi bisnis yang mengandung unsur riba, ghoror, maisir, curang, zalim, tipu-menipu, dan lain sebagainya. Ilmu tentang fiqh muamalah baik jual beli (Suretno Dosen Tetap Prodi Perbankan Syariah STAI Al Hidayah Bogor, 2018) maupun bagi hasil merupakan ilmu pertama yang harus dikuasai, setelah itu yang kedua adalah modal menguasai dan memahami salah satu atau beberapa ilmu bisnis, karena paham fiqh saja tidak cukup harus memiliki *skill* yang mumpuni untuk menjalankan bisnis. Pada modal ilmu yang kedua ini setiap orang bertingkat-tingkat, ada yang ahli berbisnis dengan modal dana yang besar, ada yang ahli berbisnis dengan modal dana yang kecil. Kedua-duanya tidak perlu dipermasalahkan sepanjang modal dana tersebut tidak diperoleh dari utang. Apabila seseorang mengklaim dirinya ahli dalam berbisnis kemudian masih membutuhkan pinjaman modal, apalagi hutang berbunga atau riba, berarti orang tersebut belum bisa dikatakan ahli, ia harus belajar lagi.

## **2. *Mā bi'tu daynan* (Tidak Menjual Barang Dengan Cara Kredit)**

Sahabat Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh tidak mau menjual barang dengan cara kredit. Jual beli secara tunai (*cash*) merupakan prinsip utama dalam bertransaksi. Faedah dari jual beli tunai (*yadan biyadin*) sangat banyak. 1) Jual beli secara tunai berarti menegaskan prinsip muamalah bahwa jual beli ini adalah muamalah bisnis bukan muamalah utang-piutang, yang sering terjadi saat ini adalah menggabungkan muamalah bisnis dengan

utang-piutang (jual beli kredit). Tujuan jual beli adalah untuk mendapatkan keuntungan. Penjual mendapat keuntungan dari selisih harga barang yang dijual dari harga pokoknya, pembeli memperoleh manfaat dari barang yang dibelinya, sedangkan tujuan utang piutang adalah *ta'awun*, saling tolong-menolong dalam kebaikan dan takwa. Orang yang memberikan utang kepada saudaranya pasti diniatkan tidak untuk mencari keuntungan, tapi benar-benar mencari pahala akhirat. Jual beli untuk mendapatkan keuntungan dunia dan utang-piutang untuk memperoleh keuntungan akhirat, tentu ini dua hal yang berbeda. Lantas bagaimana jika terjadi percampuran antara jual beli dan utang-piutang? Apakah pihak-pihak yang bertransaksi bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dunia akhirat sekaligus? Apabila terjadi percampuran dalam kasus jual beli kredit tentu motivasinya adalah keuntungan dunia. Pihak pembeli ingin mendapatkan keuntungan yang banyak dan pelanggan yang banyak dengan cara mengkreditkan barangnya. Pembeli ingin mendapatkan barang yang diinginkannya dengan cara yang mudah yaitu dicicil. Hal ini kemudian membuat rancu antara bisnis dan utang piutang. 2) Jual beli secara *cash* membuat siklus perputaran barang dan jasa menjadi sehat dan cepat. Uang berfungsi sebagai alat tukar dan sebagai alat yang memutar barang dan jasa. Hal ini hanya terjadi pada jual beli secara *cash*, sedangkan jual beli secara kredit yang terjadi justru sebaliknya, uang yang berputar, sementara barang dan jasa sulit untuk berputar. Ketika perputaran barang dan jasa lebih cepat daripada perputaran uang, maka secara otomatis perekonomian akan meningkat, tetapi ketika perputaran uang lebih cepat dari barang dan jasa, maka secara otomatis perekonomian menurun dan praktik riba tumbuh subur di sana. Riba sering terjadi pada utang-piutang dan jual beli kredit dan Allah akan menghancurkan harta riba. 3) Transaksi jual beli *cash* dapat mengukur dengan akurat tingkat *supply* and *demand* di pasar. Masyarakat yang memiliki uang banyak ia akan membeli barang dengan jumlah yang banyak, dan masyarakat yang memiliki uang yang sedikit, ia akan belanja sedikit tanpa harus memaksakan untuk berutang. Dengan demikian perekonomian secara nasional meningkat dan perekonomian masyarakat sehat karena tidak terlilit utang. 4) Transaksi jual beli *cash* membuat harga barang dan jasa lebih murah karena modal dan keuntungan penjual diterima sekaligus, sehingga modal diputar kembali dan kegiatan produksi menjadi lancar. Ketika produksi barang lancar maka barang menjadi murah. Berbeda dengan jual beli kredit, modal dan keuntungan masih di tangan pembeli, posisi penjual sangat berisiko tinggi. Apabila terjadi kredit macet maka produksi akan mandeg. Dari sini dapat disimpulkan bahwa Islam menganjurkan untuk *yadan biyadin* (jual beli cash).

**3. *Walastaqlaitu Ribhan/Walam Urid An Arbah Katsiron* (Aku tidak menganggap keuntungan itu kecil/sekecil apapun tetap itu untung)**

Bagi sahabat Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh untung dari transaksi bisnis itu tidak harus banyak. Walaupun keuntungannya sedikit itu tetap disyukuri dan dianggap keuntungan. Ekspektasinya lebih kepada laku cepatnya suatu barang. Pada zaman sekarang ini kebanyakan para pedagang mengambil untung yang besar sehingga mengakibatkan harga jual suatu barang menjadi mahal.

Barang yang dijual dengan harga yang mahal apalagi di atas harga pasar walaupun tetap ada pembelinya tapi kecenderungan lakunya pasti lambat sebab harga yang barang yang mahal berpotensi besar menurunkan minat pembeli. Ketika kita menjual barang dengan murah walaupun keuntungan yang kita dapat sedikit maka barang kita akan laris manis dan laku keras. Oleh sebab itu, ini merupakan prinsip yang sangat penting dalam jual beli yang harus kita pahami. Perputaran yang cepat pada barang lama-kelamaan akan menghasilkan untung yang besar.

**4. *Walam asytari ma'iban* (tidak membeli barang yang cacat)**

Sahabat Abdurrohman bin 'Auf tidak membeli dan menjual barang yang cacat. Barang-barang dagangannya adalah barang-barang yang berkualitas. Pada dasarnya setiap manusia selalu mengharapkan kesempurnaan. Manusia selalu berpikiri ideal walaupun ia tahu hal itu sulit diwujudkan. Demikian pula ketika membeli barang, seseorang menginginkan barang-barang yang dibeli adalah barang-barang yang berkualitas, sempurna dan tidak ada cacatnya sedikitpun. Hal itu merupakan fitroh manusia.

Ketika penjual konsisten menjual barang-barang bagus, pasti akan dikejar-kejar oleh pembeli. Kualitas barang (Sahla et al., 2019) yang bagus tidak terbatas pada bentuk saja tetapi pada karakteristik yang melekat barang atau jasa tersebut. Contoh sederhana adalah bisnis mie ayam, penjual mie ayam harus konsisten dalam masalah porsi, kualitas rasa, dan seterusnya. Jasa potong rambut, produknya ia harus konsisten menghasilkan potongan rambut yang rapi, dan seterusnya. Apabila yang dijual adalah barang-barang elektronik, mobil, motor, furniture, maka itu lebih mudah dilihat kualitasnya secara fisik. Prinsip menjual barang yang ideal, sempurna, dan tidak ada aibnya sedikit pun bukan berarti hal ini merupakan larangan bahwa kita tidak boleh menjual barang-barang yang ada cacatnya. Boleh hukumnya menjual barang-barang yang ada cacatnya apabila kita beritahu cacatnya pada pembeli.

**5. *Wallahu yubārik liman yasyā'* (Allah memberkahi siapa saja yang dikehendaki)**

Sesungguhnya Allah SWT memberkahi bagi siapa saja yang dikehendaki. Pada hakikatnya kita sebagai seorang hamba lebih membutuhkan keberkahan dari Allah SWT. Ketika kita bisnis baik itu jual beli, bagi hasil, atau jasa maka kita harus memastikan bahwa setiap transaksi yang kita jalankan sesuai dengan pedoman Al-Qur'an dan As-Sunnah, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang mengandung keadilan yang menghapus kezaliman, kemaslahatan yang menghapus kemudharatan, ukhuwah yang menghapus permusuhan, dan seterusnya.

Keberkahan akan dikururkan dari langit dan dari bumi bagi hamba-hambanya yang bertakwa, bertakwa dalam segala hal, termasuk bertakwa dalam berbisnis.

Lima prinsip bisnis yang dijalankan oleh Abdurrohman bin Auf adalah prinsip-prinsip utama yang harus diilmui seseorang ketika berbisnis. Dari kelima prinsip tersebut yang pertama adalah *skill* atau ilmu, seorang pebisnis harus menguasai terlebih dahulu fiqih muamalah agar ia tahu mana yang halal dan mana yang haram, kemudian yang kedua tidak menjual barang dengan cara tidak tunai atau kredit. Oleh karenanya perlu ditanamkan dalam benak kita bahwa jual beli hanya dilakukan secara tunai. Jual beli yang dilakukan secara tunai memberikan manfaat secara sistemik, baik bagi pelaku yang bertransaksi maupun bagi sistem ekonomi Islam pada masa mendatang. Ketiga, tidak menganggap remeh sekecil apapun keuntungan yang didapat. Dalam Islam yang namanya profit ya tetap profit walaupun jumlahnya kecil. Ketika kita menjual barang dengan harga yang murah kemudian mendapat untung yang sedikit secara otomatis barang-barang yang kita jual akan cepat laku dan habis. Sebaliknya apabila kita jualan dengan harga yang tinggi maka barang dagangan tidak laku-laku. Keempat, tidak menjual barang yang cacat. Pedagang yang konsisten dengan produk-produk yang berkualitas akan cepat memiliki jumlah pelanggan yang banyak dan loyal (Kumala & Anwar, 2020) karena mereka merasa puas dengan pelayanan bisnis yang kita berikan. (Natasya et al., 2021) Kelima, adalah pamungkas yaitu keberkahan. Puncak dari bisnis yang kita jalankan adalah untuk mendapatkan keberkahan dari Allah SWT. Oleh karenanya kegiatan bisnis yang kita jalankan harus patuh pada prinsip-prinsip syariah.

## **E. KESIMPULAN**

Penelitian ini menyimpulkan bahwa konsep bisnis Abdurrohman bin 'Auf Radiyallahu 'Anh mengutamakan ilmu fiqih mu'amalah agar seseorang tidak terjebak pada perkara-perkara yang haram, kemudian *skill* usaha yang mumpuni agar dapat menguasai pasar,

menjalankan jual beli secara tunai, untuk menempatkan uang sesuai fungsinya sebagai alat tukar dan alat untuk memutar barang dan jasa, bersyukur kepada Allah berapapun keuntungan yang di dapat, konsisten menjaga kualitas barang, dan lebih mengutamakan keberkahan.

#### **SARAN DAN UCAPAN TERIMAKASIH**

Konsep bisnis yang dijalankan oleh sahabat mulia Abdurrohman bin ‘Auf Radiyallahu ‘Anh harus diimplementasikan oleh para pengusaha muslim di Indonesia.

Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Manajemen Jurnal Ad-Deenar yang telah mempublikasikan artikel jurnal ilmiah ini semoga bermanfaat untuk orang banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahyani, H., Program, M., Islam, D. H., Gunung, S., & Bandung, D. (2021). Perspektif Ekonomi Syariah Di Indonesia Tentang Riba, Bunga Bank, dan Bagi Hasil. *JURNAL EKONOMI SYARIAH*, 6(1), 28–50. <https://doi.org/10.37058/JES.V6I1.2538>
- Hasyim, H., & Tinggi Agama Islam Al-Hidayah Bogor, S. (2021). Respons Perilaku Pasar Terhadap Teknologi Informasi di Indonesia dalam Tinjauan Ekonomi Islam. *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(02), 245–256. <https://doi.org/10.30868/AD.V5I02.1682>
- Islam, T. B., Hijrah, G., Studi, :, Shift, K., Hijrah, P., Setia, P., & Dilawati, R. (2021). Tren Baru Islam melalui Gerakan Hijrah: Studi Kasus Shift Pemuda Hijrah. *Khazanah Theologia*, 3(3), 131–146. <https://doi.org/10.15575/KT.V3I3.12708>
- Kumala, F. O. N., & Anwar, M. K. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan PT.Hasanah Mulia Investama. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(2), 26–39. <https://doi.org/10.26740/JEKOB.I.V3N2.P26-39>
- Masfufah, M., & Achiria, S. (2019). Perilaku Produsen pada Model Kemitraan Go Food dalam Prespektif Ekonomi Islam (studi kasus Daerah Wirobrajan, Yogyakarta). *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 9(1), 1–8. [https://doi.org/10.21927/JESI.2019.9\(1\).1-8](https://doi.org/10.21927/JESI.2019.9(1).1-8)
- Natasya, W., Drajat, P., Kosim, A. M., Gustiawati, S., Ibn, U., & Bogor, K. (2021). Strategi Pemasaran Islam untuk Meningkatkan Penjualan Produk Muslimah Beauty Care. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 2(2), 88–99. <https://doi.org/10.47467/ELMAL.V2I2.527>
- Sagaf, U. (2020). HIJRAH DAN TRANSFORMASI EKONOMI. *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 3(1), 1–22. <http://ejournal.iainbima.ac.id/index.php/jesa/article/view/541>
- Sahla, H., Ekonomi, F., Pembangunan, E., Asahan, U., Jend, J., Kisaran, A. Y., & Utara, S. (2019). KONSEP PEMASARAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. *JURNAL PIONIR*, 5(2), 2019. <https://doi.org/10.36294/PIONIR.V5I2.452>
- Sirajuddin, S., & Tamsir, T. (2019). Rekonstruksi Konseptual Kepemilikan Harta Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kritis Kepemilikan Harta Sistem Ekonomi Kapitalisme). *LAA MAISYIR: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(2), 211–225. <https://doi.org/10.24252/LAMAISYIR.V6I2.11838>
- Suretno Dosen Tetap Prodi Perbankan Syariah STAI Al Hidayah Bogor, S. (2018). JUAL BELI DALAM PERSPEKTIF AL-QUR'AN. *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(01), 93–109. <https://doi.org/10.30868/AD.V2I01.240>
- Suretno, S., Al, S., & Bogor, H. (2020). STRATEGI BANK MANDIRI SYARIAH DALAM MENJAGA STABILITAS KEUANGAN PADA MASA PANDEMI COVID-19. *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(02), 313–325. <https://doi.org/10.30868/AD.V4I02.1528>

