

# Robust

## Research Business and Economics Studies

journal homepage: <http://ejournal.iainkendari.ac.id/robust>

### PANDANGAN EKONOMI ISLAM MENGENAI BATASAN LABA DALAM BISNIS

Munadi Idris<sup>1</sup> dan Evie Sukma<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Kendari<sup>1,2</sup>

Email Korespondensi: [munadi\\_idris@iainkendari.ac.id](mailto:munadi_idris@iainkendari.ac.id)

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Keywords:</p> <p><i>Profit, Business and Islamic Economics</i></p> <p>JEL classification:</p> <p>DOI:</p>	<p><i>The main goal in business is to seek maximum profit. Maximum profits can be achieved if the difference between sales results and production costs reaches the greatest level or if sales results exceed production costs. Islamic economics regulates business ethics issues, including how to get maximum profits. Islam does not limit profits in business, and this is left entirely up to the seller to determine as long as it does not violate Sharia principles. This article explains and analyzes the limits of profit in the Islamic economic view based on the hadith and opinions of the ulama.</i></p>

#### 1. Introduction

Semua individu memiliki beragam jenis kebutuhan. Keharusan memenuhi kebutuhan ini sangat penting untuk menjaga kelangsungan hidup manusia, termasuk pemenuhan kebutuhan makanan, pakaian, serta tempat tinggal, yang secara umum dikenal sebagai

kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan ini berkisar dari yang sederhana hingga yang mewah. Agar kebutuhan ini dapat tercukupi, orang memerlukan aset atau harta. Sebagai hasilnya, individu akan berupaya secara berkelanjutan untuk mengakuisisi harta atau kekayaan tersebut. Salah satu cara yang banyak dipilih untuk mendapatkan harta ini adalah melalui aktivitas bekerja, dan salah satu variasi dari jenis pekerjaan adalah berbisnis.

Bisnis yaitu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang yang melibatkan proses produksi, promosi, pembelian, penjualan, serta transaksi pertukaran barang maupun jasa guna mendapatkan suatu keuntungan (Sahvitri, 2021). Boone dan Kurtz (2011) menyatakan bahwa bisnis terdiri dari semua kegiatan mencari keuntungan dan perusahaan yang menyediakan barang dan jasa yang diperlukan untuk sistem ekonomi. Selain itu, Bisnis menggerakkan denyut nadi ekonomi suatu negara dan menyediakan sarana untuk meningkatkan taraf hidup warganya. Hicks, dkk. (1979) menjelaskan bahwa bisnis adalah kegiatan yang menguntungkan melalui berbagai macam elemen masyarakat yang melakukan pertukaran pada hal-hal yang diinginkan. Sedangkan menurut Idris, dkk. (2020) dalam berbisnis modal merupakan aspek yang sangat berperan dalam keberlangsungan usaha suatu entitas, dari sisi pengelolaan modal juga penting untuk diperhatikan, agar usaha tersebut berjalan secara baik, efisien dan maksimal. Sehingga nanti melalui pengelolaan modal yang baik tersebut maka akan menghasilkan kinerja yang baik dan mendapatkan keuntungan yang besar.

Adapun dalam Islam bisnis menurut Rahman (2020) dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa), namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Sehingga Bisnis dalam konsep Ekonomi Islam adalah aktifitas ekonomi mulai dari proses produksi, promosi, pembelian dan penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan perorangan atau perusahaan dengan modal yang cukup agar mendapatkan keuntungan besar yang dibatasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Bisnis merupakan proses sosial yang dilakukan oleh setiap individu atau kelompok melalui proses penciptaan (produksi) dan pertukaran kebutuhan dan keinginan akan suatu produk tertentu yang memiliki nilai, manfaat dan keuntungan. Bisnis juga menjadi bagian

terpenting dalam kegiatan masyarakat, manusia membeli barang-barang dan jasa yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhannya, demi mencapai kenikmatan hidup. Tiga kebutuhan pokok (primer), yakni pangan, sandang, dan papan, merupakan kebutuhan hidup yang tidak dapat ditinggalkan dalam kehidupan manusia. Untuk memenuhi ketiga kebutuhan ini, masyarakat membutuhkan pedagang, melalui pedagang-pedaganglah yang senantiasa mendistribusikan barang-barang yang dibutuhkan, sehingga kebutuhan tersebut dapat dipenuhi. Dengan demikian bisnis adalah sesuatu yang tidak terpisahkan dengan kehidupan masyarakat, dan segala kegiatannya merupakan bagian integral dari masyarakat.

Tujuan utama dalam suatu bisnis adalah untuk mencari keuntungan atau profit, sehingga profit tidak bisa terlepas dalam setiap aktifitas bisnis. Seorang pedagang menjual barang dagangannya tentu dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, sehingga tidak mengherankan jika ada seorang penjual melakukan segala cara dalam bisnisnya agar mendapatkan profit atau keuntungan. Karena orientasi profit inilah, sehingga berbagai macam cara yang dilakukan pebisnis seperti menjual barang dagangannya dengan harga yang sangat tinggi, padahal harga beli pertama barang (modal) tersebut atau biaya produksi barang tersebut terbilang rendah, sehingga profit atau keuntungan yang didapatkan pebisnis ketika barang tersebut terjual sampai dengan  $\pm 100\%$  atau bahkan sampai 100%.

Islam sebagai agama rahmatan lil alamin (rahmat bagi seluruh alam) tidak hanya mengatur masalah ibadah antara manusia dengan Allah akan tetapi lebih dari itu, Islam mengatur seluruh aspek kehidupan dalam hubungan muamalah antara sesama manusia termasuk dalam aspek ekonomi secara umum dan secara khusus terkait dengan aspek keuntungan atau profit. Mendapatkan profit atau keuntungan bukan menjadi tujuan utama bisnis atau transaksi muamalah dalam ekonomi Islam, akan tetapi lebih dari itu untuk mencapai falah. Falah secara bahasa adalah berarti kesuksesan, kemuliaan, atau kemenangan. Falah juga sering dimaknai sebagai keberuntungan jangka panjang, dunia dan akhirat, sehingga tidak hanya memandang aspek material namun justru lebih ditekankan pada aspek spiritual (P3EI, 2012). Maka jelaslah bahwa tujuan muamalah dalam Islam tidak hanya mendapatkan keuntungan di dunia akan tetapi lebih dari itu mendapatkan keuntungan di akhirat, bahkan penerapan nilai-nilai etika bisnis dalam ekonomi Islam menjadi hal yang lebih penting dibandingkan dengan profit itu sendiri. Berdasarkan hal ini maka dalam tulisan

ini, penulis merasa tertarik untuk membahas bagaimana batasan profit atau keuntungan dalam ekonomi Islam. Tentunya sesuai dengan prinsip syariah yakni al-Qur'an dan hadis. Agar dapat diketahui sejauhmana batasan untuk dapat mengambil keuntungan atau profit dalam Islam.

## 2. Literature Review

### *Defenisi Laba*

Laba atau profit adalah keuntungan. Dalam melakukan motif ekonomi para pelaku ekonomi pasti akan mempertimbangkan dari segi profit. Apapun kegiatannya baik produksi atau jasa. Prinsip dasar yang biasanya dipakai adalah modal yang digunakan haruslah kembali penuh ditambah lagi dengan untung yang dicapai. Jika seorang produsen sangat mengerti apa selera pasar yang sedang disenangi maka kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak akan bisa terwujud. Dan biasanya bagi produsen yang bisa memprediksi keinginan, kebutuhan dan selera masyarakat, ia juga bisa menahan suatu barang yang memang sangat dicari oleh konsumen dan menjadikannya barang yang langka, hal ini akan membuat harga menjadi naik, dan keuntungan bisa dicapai lebih banyak. Pengertian profit sendiri adalah keuntungan atau nilai lebih yang diperoleh oleh pelaku ekonomi dari hasil penjualan setelah dikurangi modal dan biaya produksi lainnya.

Sedangkan pengertian laba dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) didefinisikan sebagai selisih lebih antara harga penjualan yang lebih besar dari harga pembelian atau biaya produksi. Adapun dalam wikipedia, laba atau keuntungan didefinisikan dengan dua cara, yang pertama Laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut. Sementara itu, laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi.

Adapun menurut para ahli profit atau laba sebagaimana yang dijelaskan di bawah ini:

Menurut M. Nafarin (2013) "Laba(income) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu".

Menurut Abdul Halim & Bambang Supomo (2005) “Laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya”.

Menurut Kuswadi (2005), menyatakan bahwa “Perhitungan laba diperoleh dari pendapatan dikurangi semua biaya”.

Menurut Mahmud M. Hanafi (2010), menyatakan bahwa “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut :  $Laba = Penjualan - Biaya$ ”

Dari semua definisi di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa profit / laba atau keuntungan adalah perbedaan antara hasil penjualan total yang diperoleh dengan biaya total yang dikeluarkan. Keuntungan akan mencapai maksimum apabila perbedaan antara keduanya adalah maksimum. Untuk menentukan keadaan ini dilakukan dengan cara membandingkan hasil penjualan total dan biaya total pada setiap tingkat produksi, di mana hasil penjualan total melebihi biaya total pada jumlah yang maksimum (Keuntungan = hasil penjualan-biaya produksi). Misalnya pada produksi 1, hasil penjualan barang produksi adalah 150, sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan adalah 200, berarti penjual rugi 50, bila produksi 2 memperoleh hasil penjualan 300 dengan biaya produksi 280, maka keuntungan yang diperoleh adalah 20.

#### *Jenis-jenis laba*

Menurut kasmir (2011) jenis profit/laba atau keuntungan ada dua yaitu:

- 1) Laba Kotor (gross profit) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
- 2) Laba bersih (net profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

#### *Manfaat Analisis Laba*

Analisis laba merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya

analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen. Menurut Kasmir (2011) menyatakan bahwa secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis profit atau laba adalah:

1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual

Dengan diketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan faktor perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan di luar lingkungan perusahaan. Misalnya apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk kita, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan.

2) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual;

Kenaikkan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya. Namun, harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan. Manajemen dalam hal ini dituntut untuk meningkatkan upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif di samping meningkatkan mutu produk yang ditawarkan.

3) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan;

Di samping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Kalau

tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.

- 4) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan;

Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

- 5) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual;

Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual. Artinya ada pihak-pihak yang memang seharusnya bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.

- 6) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga pokok;

Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggungjawab.

- 7) Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode;

Sudah pasti analisis laba ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba akan menentukan kinerja manajemen ke depan.

- 8) Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan.

Analisis laba digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba sebelumnya. Jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau bahkan ada yang dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Di samping itu, keberhasilan atau kegagalan manajemen

dalam mencapai target laba juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima.

### 3. Research Method

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kepustakaan (library research). Menurut Mardalis (1999) studi kepustakaan merupakan suatu studi yang digunakan dalam mengumpulkan informasi dan data dengan bantuan berbagai macam material yang ada di perpustakaan seperti dokumen, buku, majalah, kisah-kisah sejarah, dsb. Selain itu, studi kepustakaan juga dapat mempelajari beberapa buku referensi serta hasil penelitian sebelumnya yang sejenis yang berguna untuk mendapatkan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti (Sarwono:2006).

### 4. Result

#### *Analisis Ekonomi Islam tentang Batasan Laba*

Islam tidak hanya memerintahkan manusia untuk bekerja dan mengembangkan hasil usahanya (produktivitas), tetapi Islam juga memandang bahwa setiap usaha seseorang adalah sebagai amal ibadah kepada Allah dan jihad di jalan Allah. Termasuk pula aktivitas perekonomian memiliki nilai dalam Islam, karena dengannya, setiap individu dapat memenuhi hajat hidupnya, hajat hidup keluarga, berbuat baik kepada karib kerabat, memberikan pertolongan dan ikut berpartisipasi dalam mewujudkan kemaslahatan umum. Setiap aktivitas ekonomi seperti bisnis atau pun jual beli, dan lain sebagainya, selalu bertujuan untuk mendapatkan profit atau keuntungan yang maksimal. Islam sebagai agama yang sempurna, yang membahas aspek ekonomi secara menyeluruh juga mengatur permasalahan profit mulai dari cara mendapatkannya hingga batasan maksimalnya.

Islam tidak memungkiri bahwa profit memiliki peran yang sangat penting dalam setiap transaksi bisnis, karena sebagian orang beranggapan bahwa profit atau keuntungan merupakan tujuan utama dalam suatu bisnis/usaha. Akan tetapi dalam Islam profit atau keuntungan bukanlah menjadi tujuan utama, bahkan lebih dari itu ada aspek lain yang lebih utama dari profit itu sendiri, yaitu bagaimana cara mendapatkan profit itu sendiri dan

apakah barang yang dijual sudah sesuai dengan prinsip Islam atau tidak, sehingga mendapatkan profit tersebut dapat menolong atau mendatangkan manfaat bagi orang lain.

Terkait dengan bagaimana mendapatkan profit, Islam mengajarkan yaitu dengan kejujuran dan memegang teguh kepercayaan yang diberikan oleh orang lain, dan juga dituntut untuk harus bersikap sopan dan selalu bertingkah laku yang baik. sebagaimana disebutkan dalam hadis :

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ -ﷺ- قَالَ « التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya : Dari Abu sa'id dari Nabi saw. bersabda: Pebisnis yang jujur dan terpercaya bergabung dengan para nabi, orang-orang benar (siddiqin), dan para syuhada (pada hari kiamat) (HR. at-Tirmidzi).

رَجِمَ اللَّهُ عَبْدًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ , سَمَحًا إِذَا اشْتَرَى , سَمَحًا إِذَا اقْتَضَى

Artinya: Allah merahmati seorang hamba yang samhan (pemurah hati,toleran) bila membeli, samhan bila menjual (dan) samhan bila memberi keputusan”(HR. Ibnu Majah)

Selain itu menurut Saleh (2011) bahwa dalam ekonomi Islam menekankan pada setiap transaksi ekonomi seperti bisnis dan yang terkat dengan aspek ekonomi harus terbebas dari MAGHRIB yaitu Maisir (judi), Aniaya (semena-mena), Garar (penipuan), Haram, Riba (bunga), Iktinaz (menimbun barang) atau Ikhtikar (monopoli), dan Batil (tidak benar). Menolong orang lain juga sangat ditekankan dalam melakukan transaksi bisnis untuk mendapatkan profit, sebagaimana disebutkan dalam firman Allah swt :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Terjemahnya :

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. (Q.S Al-Maidah : 2)

Adapun dalam aspek batasan maksimal dalam mengambil profit atau keuntungan dalam suatu transaksi bisnis, Islam tidak melarang untuk mengambil profit atau keuntungan semaksimal mungkin bahkan sampai 100% dari modal awal. Sebagaimana dikisahkan dalam hadis tentang sahabat bernama Urwah al Bariqi yang diberikan modal oleh Rasulullah, dari

modal tersebut dia mendapatkan profit atau keuntungan dua kali lipat atau 100% dari modal tersebut. Rasulullah saw bersabda :

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبِرْكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى الثُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

Artinya : Dari Urwah al Bariqi Radhiyallahu anhu, bahwasanya Rasûlullâh Shallallahu ‘alaihi wa sallam memberinya satu dinar uang untuk membeli seekor kambing. Dengan uang satu dinar tersebut, dia membeli dua ekor kambing dan kemudian menjual kembali seekor kambing seharga satu dinar. Selanjutnya dia datang menemui Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. (Melihat hal ini) Rasûlullâh Shallallahu ‘alaihi wa sallam mendoakan keberkahan pada perniagaan sahabat Urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, niscaya ia mendapatkan laba darinya (HR. Bukhari).

Dari penjelasan di atas, maka jelaslah bahwa tidak ada batasan mendapatkan profit atau keuntungan dalam ekonomi Islam, baik itu 10 %, 50 % atau bahkan 100%, akan tetapi dengan tetap memperhatikan dan memelihara kaidah-kaidah keadilan dan kebijakan serta larangan memberikan madharat terhadap diri sendiri ataupun terhadap orang lain, yang memang menjadi pedoman bagi semua tindakan dan perilaku seorang muslim dalam semua hubungan. Keuntungan yang diperbolehkan oleh Islam adalah laba yang diperoleh secara wajar, tidak merugikan dan mengurangi hak-hak bagi kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli.

Menurut Ibn Khaldûn keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya, bila pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi juga akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen (Abad dan Kadir, 1991).

## 5. Discussion

Husein Syahatah (2001) memberikan beberapa kriteria umum Islami yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba yang diinginkan oleh si pedagang. Di antara kriteria-kriteria tersebut adalah:

- 1) Kelayakan dalam penetapan laba.

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Abi Talib, sebagaimana diceritakan oleh Husain Syahatah, pernah menjajakan susu di pasar Kufah dan beliau berkata: "Wahai para saudagar! Ambillah laba yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan laba yang banyak". Ibnu Khaldun sebagaimana dikutip Husain Syahatah pernah berkata: "Sesungguhnya laba itu hendaklah kelebihan kecil dari modal awal karena harta juga banyak, semakin besarlah labanya. Karena jumlah yang sedikit jika dimasukkan ke dalam jumlah yang banyak, ia akan menjadi banyak".

Penyataan Ali dan Ibnu Khaldun di atas menjelaskan bahwa batasan laba ideal yang pantas dan wajar dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatkan peranan uang, yang pada gilirannya akan membawa pada penambahan laba.

## 2) Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba.

Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal itu. Semakin besar tingkat kesulitan dan resikonya, maka semakin besar pula laba yang diharapkan. Para pakar konsep akuntansi Islam mendasarkan pandangan mereka tentang laba pada pendapat ulama-ulama fiqh, seperti Syauqi Isma'il Syahatah yang berpendapat: "Semua laba yang dihasilkan adalah nilai terhadap proses interaksi dan resiko. Perbedaan tingkat laba di berbagai macam bentuk usaha ini bergantung pada perbedaan elemen-elemen yang mempengaruhi interaksi sebagaimana juga bergantung pada perbedaan unsur-unsur yang mempengaruhi tingkat resiko setiap perusahaan".

Dari pendapat ulama-ulama fiqh dan para pakar akuntansi Islam, jelas bahwa ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta resiko dan standar laba yang diinginkan oleh pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resikonya, maka semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Begitu juga sebaliknya. Akan tetapi, semua ini dalam kaitannya dengan pasar Islami yang bercirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan. Pasar Islami juga bercirikan bebasnya dari praktek-praktek monopoli, kecurangan, penipuan, perjudian, pemalsuan serta segala jenis jual beli yang dilarang oleh syari'at. Jadi di sini, iman, akhlak, dan tingkah laku yang baik mempunyai peran yang penting dalam kesucian pasar.

### 3) Masa perputaran modal.

Peranan modal juga berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan pedagang, yaitu dengan semakin panjangnya masa perputarannya dan bertambahnya tingkat resiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan seorang pedagang atau pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha akan menurunkan standarisasi labanya.

### 4) Cara menutupi harga penjualan.

Ada dua macam pembayaran harga, yaitu pembayaran tunai dan pembayaran yang ditunda atau sistem pembayaran kredit. Sudah biasa di kalangan pedagang bahwa harga pembelian secara kredit lebih mahal dari pembayaran secara tunai, untuk itu standar laba menjadi lebih tinggi.

### 5) Unsur-unsur pendukung.

Di samping unsur-unsur yang dapat memberikan standarisasi laba, unsur-unsur lain seperti keadaan ekonomi yang berbeda dari waktu ke waktu juga tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam.

## 6. Conclusion

Ekonomi Islam memandang bahwa laba atau keuntungan tidak perlu dibatasi nominalnya, selama dalam transaksi jual beli tersebut antara penjual dan pembeli saling rela diantara keduanya. Karena pada prinsipnya harga yang tinggi akan mendatangkan kualitas yang tinggi pula walaupun sebagian orang pasti tidak mampu dan tidak ingin untuk membelinya, sebaliknya harga yang murah memiliki konsekuensi kualitas barang rendah. Oleh karena dalam Islam penjual dan pembeli harus *samhan* (mempermudah) termasuk dalam aspek harga. Islam tidak memungkiri bahwa profit memiliki peran yang sangat penting dalam setiap transaksi bisnis, karena sebagian orang beranggapan bahwa profit atau keuntungan merupakan tujuan utama dalam suatu bisnis/usaha. Akan tetapi dalam Islam profit atau keuntungan bukanlah menjadi tujuan utama, bahkan lebih dari itu ada aspek lain yang lebih utama dari profit itu sendiri, yaitu bagaimana cara mendapatkan profit itu sendiri dan apakah barang yang dijual itu sudah sesuai dengan prinsip Islam, sehingga mendapatkan profit tersebut dapat menolong atau mendatangkan manfaat bagi orang lain.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim.

Boone, Louis. E., and Kurtz, David. L., 2012. *Contemporary Business International Student Versions. Fourteenth Edition*. John Wiley & Sons Inc., Danver.

Ghazali, Syeikh. Abad, Syeikh dan Kadir, Zanbury Abdul. 1991. *Pengurusan Perniagaan Islam*, cet. ke-1, Malaysia: Hisbi Syah Alam

Halim, Abdul & Supomo, Bambang. 2005. *Akutansi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat.

Hanafi, Mahmud M. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: STIE YPPN

Hicks, Herbert. G., Pride, Wiliam. M., Gullett, Ray. C., 1975. *Business: An Involvement Approach*. McGraw-Hill Book Company, New York.

Idris, M., Maupa, H., Muis, M., & Pono, M. (2020). Membangun Konsep Brand Religiosity Image Dalam Islamic Marketing (Sintesis Teori dan Penelitian Empiris yang Relevan). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(1), 14–21. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i1.929>

Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers

Kuswadi. 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*, Jakarta: Elex Media Komputindo

Nafain, M. 2013. *Penganggaran Perusahaan*, Jakarta: Salemba Empat

P3EI UII Yogyakarta. 2012. *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers

Rahman, S. (2020). Bisnis Dalam Islam. *Mutawazzin (Jurnal Ekonomi Syariah, Pascasarjana, IAIN Sultan Amai Gorontalo)*, 1(1), 54–62. <https://doi.org/10.33084/jhm.v5i1.158>

Sahvitri, Ilmiati Lina, 2021. Peran Bisnis Jual Beli Online Dalam Peningkatan Perekonomian Keluarga (Studi Pada Perumahan Pesona Permata Gading 1 Sidiorjo), *Jurnal Greenomika*, Vol. 3 No 2.

Saleh, Marhamah. 2011. Pasar Syariah dan Keseimbangan Harga, *Jurnal Media Syariah*, Vol. XIII No. 1.

Syahatah, Husein. 2001. *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*, alih bahasa Husnul Fatarib, Jakarta: Akbar Media Eka Sarana