

Agar tidak terjebak oleh dampak negatif yang bisa ditimbulkan dari usaha yang dijalankan secara patungan, pebisnis setidaknya harus mempersiapkan beberapa hal. Setidaknya ada tiga pilar utama yang harus diperhatikan jika seseorang ingin menjalankan bisnis secara patungan. *Pertama* adalah kedua belah pihak atau lebih yang ingin bekerjasama harus satu kesepakatan, atau istilahnya sehati. Untuk screening mendapatkan partner bisnis yang sehati ini menurutnya semua pihak terlebih dahulu memaparkan kelemahan dan kelebihan masing-masing, misalnya dalam hal keahlian, modal usaha dan sebagainya. Alasannya, usaha patungan pada dasarnya menggabungkan plus minus beberapa orang yang tergabung di dalamnya. Perlu diperhatikan apakah dengan plus minus yang ada dari semua pihak, apakah para pebisnis memiliki visi dan misi yang sama? *Kedua*, adalah masalah permodalan yang disepakati. Model persentase modal yang ditanamkan bisa saja bervariasi. Artinya setiap pebisnis yang tergabung tidak harus memiliki penyertaan yang sama. "Persentase modal bisa bervariasi tergantung kondisi penggabungan,". *Ketiga* yaitu pembagian wewenang, tugas dan pembagian kerja yang jelas dan tuntas. Apakah Anda dan partner akan sama-sama aktif, atau hanya Anda yang aktif mengoperasikan sementara partner hanya menyalurkan modal saja. Ini juga berhubungan dengan pembagian hasil usaha di kemudian hari. Harus jelas diatur ditentukan misalnya, apakah pembagian dari omset, atau dari keuntungan bersih, serta kapan hasil usaha dibagikan.

Bicara tentang aspek legalitas usaha, jika usaha hasil patungan terbentuk cukup besar, bisa diurus badan hukumnya. Untuk ini aspek legalitas harus diperhatikan. Namun jika usaha yang terbentuk dari penggabungan modal masih kecil, belum berbadan hukum tidaklah jadi masalah.

Kuncinya, asalkan ada rasa percaya diantara pihak-pihak yang bekerjasama. Namun pernyataan hitam di atas putih akan lebih baik untuk mendukung kelancaran usaha ke depan. Meski tidak berbadan usaha, persetujuan dan perjanjian yang telah disepakati terutama dari pilar di atas seharusnya dituangkan dalam perjanjian tertulis.

Terdapat 13 Sifat Bisnisman Yang Tidak Disukai Mitra

1. Pembohong

Sikap bohong bukan ciri seorang beriman. Rasulullah saw. ketika ditanya apakah ada seorang yang beriman berbohong, kata Nabi tidak ada. Ini menunjukkan bahwa tindakan berbohong adalah bertentangan dengan keimanan. Dengan kata lain tidak terbayang seorang yang mengaku beriman kepada Allah dan yakin bahwa Allah mengetahui segala perbuatannya, ia berbohong. Dengan demikian ketika seseorang berbohong dalam transaksi bisnisnya berarti ia di saat yang sama telah melepaskan keimanannya kepada Allah swt.

Lebih jauh, bahwa tidak ada manusia di dunia yang ingin dibohongi. Dengan demikian tindak kebohongan adalah bertentangan dengan fitrah manusia. Karena itu tidak seorang istri yang merasa aman di samping seorang suami pembohong. Tidak ada seorang anak yang merasa aman di tengah orang tua pembohong. Begitu juga tidak ada seorang pembeli yang merasa aman bertransaksi dengan seorang pembohong. Maka seorang pedagang berbohong ia telah merusak harga dirinya, lebih dari itu ia merusak masa depan bisnisnya sendiri.

Boleh jadi seorang beruntung sejenak dalam bisnisnya ketika membohongi orang. Tetapi setelah itu seumur hidup tidak akan ada orang yang percaya kepadanya. Maka dengan melakukan kebohongan dalam berbisnis, seseorang telah mengorbankan kelanjutan perniagaannya hanya demi keuntungan sesaat. Itulah mengapa Allah dan Rasul-Nya sangat benci terhadap perbuatan bohong.

2. Penipu

Seorang penipu cenderung menyembunyikan aib atau cacat barang dagangannya kepada para pembeli. Jika itu berupa makanan yang sudah expired, diam-diam ia mengubah tanggalnya. Tidak peduli apakah makanan itu bakal menimbulkan bahaya bagi pembeli, yang penting ia untung. Jika barang dagangan itu berupa barang, ia tidak memberitahukan kerusakan yang ada di dalamnya. Ia berusaha untuk menunjukkan bahwa barang itu masih baik. Banyak orang yang menjual kendaraan misalnya yang pernah tertabrak, lalu disembunyikan bekas tabrakannya. Bahkan ia memberitahukan kepada orang lain bahwa kendaraan itu masih asli, tanpa sedikitpun cacat. Tidak sedikit orang yang tertipu karenanya. Tidak sedikit orang yang merasa dirugikan karena tindakan semacam ini.

Siapa pun tidak mau ditipu. Rasulullah saw. pernah menegur seorang penjual di pasar yang melakukan penipuan. Allah swt. mengancam orang-orang yang menipu dalam timbangan. Allah berfirman: *"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. Al Muthaffifiin:1-3). Kata *al muthaffifiin* (orang-orang yang curang) di ambil dari kata *thaffafa* artinya mengambil sedikit. Ini menunjukkan bahwa segala bentuk penipuan sekalipun

sedikit, ancamannya neraka. Allah swt. tidak ingin manusia main-main dalam hal ini. Sebab bagaimanapun ini menyangkut hak manusia, yang tidak bisa tidak harus dipenuhi. Bila ia tidak dipenuhi di dunia Allah tidak akan mengampuni sampai hak itu diberikan.

Rasulullah saw. pernah menceritakan contoh manusia yang bangkrut (*al muflis*), bahwa itu bukan orang yang tidak punya uang dan harta, melainkan dialah orang yang datang di hari Kiamat dengan pahala shalat dan puasanya, sementara ia selama di dunia sering bertindak dzalim dengan menipu dan mengambil hak orang lain, lalu dipanggillah kelak orang-orang yang didzalimi itu, untuk menasih. Karena ia tidak punya, maka diambil pahala shalat dan puasanya sampai habis. Perhatikan betapa besar ancaman bagi para penipu dalam

dagangannya. Ia pasti tidak akan berkah hidupnya di dunia karena tidak ada orang yang mempercayainya dan rugi di akhirat karena Allah swt. melaknatnya.

3. Pelaku riba

Allah swt. berfirman: *wa ahallallhul bay'a wa harramar ribaa* (Allah menghalalkan perdagangan dan mengharamkan riba) (QS. Al Baqarah: 275). Ayat ini menggambarkan bahwa sistem riba sering kali digunakan sebagai perdagangan, padahal itu bukan jalan untuk memperoleh penghasilan. Di dalam Islam masalah hutang piutang tidak termasuk bab bisnis melainkan bab tolong menolong. Karena itu tidak dibenarkan secara syariat mencari penghasilan dalam pinjam meminjam. Para pelaku riba dalam bisnis telah mencekik banyak orang yang membutuhkan bantuan. Allah swt. tidak ingin mereka yang lemah semakin tertindas karena sistem riba. Itulah rahasianya mengapa dengan tegas Allah swt. mengharamkan riba. Bahkan para pelaku riba dianggap oleh Allah swt. sebagai orang-orang yang dengan terang-terangan mengajak perang dengan-Nya. (lihat QS. Al Baqarah 279).

Dengan ini jelas bahaya riba dalam hidup manusia. Bahwa Allah swt. tidak ingin manusia menjadi hamba harta. Riba telah membuat banyak orang menjadi dzalim. Perhatikan, ketika seseorang pinjam uang ke bank untuk modal bisnis dengan jalan riba, tidak bisa tidak ia harus menaikkan harga dagangannya untuk bisa menutupi bunga yang harus ia bayar. Maka dengan menaikkan harga, banyak orang yang berekonomi lemah terjepit. Hancurnya ekonomi dunia saat ini seperti yang kita saksikan adalah karena terlalu merbaknya sistem riba. Akibatnya kemanusiaan harus menjadi korban. Kejahatan terjadi di mana-mana. Orang-orang semakin jauh dari Allah swt., karena yang dikonsumsi setiap hari barang haram dari hasil riba. Bila ini yang terjadi, Allah swt. pasti akan mencabut keberkahan sebuah negeri. Bila sebuah negeri tidak ada keberkahannya, manusia pasti akan terus menerus dilanda malapetaka.

Allah swt. tidak ingin manusia menderita, berpecah belah, saling bermusuhan dan saling menghancurkan. Karenanya segala bentuk kedzaliman dalam segala dimensinya Allahswt. haramkan. Termasuk kedzaliman dalam dunia bisnis,

seperti sistem riba yang hanya memenangkan para pemilik modal dan menghancurkan ekonomi lemah.

4. Mempersulit Mitra

Di halalkannya jual beli bukan untuk saling mempersulit melainkan untuk saling meringankan. Saya sering menemukan seorang pedagang yang tidak segera melayani pembeli. Akibatnya banyak waktu terbuang di depan toko hanya karena menunggu layanan, padahal seandainya segera dilayani ia bisa menyelesaikan pekerjaan lainnya. Perhatikan betapa pedagang yang tidak bersungguh-sungguh melayani pembeli telah merugikan waktu mereka. Mungkin di antara mereka ada yang anaknya atau istrinya sakit. Atau mungkin ia harus segera berangkat dalam perjalanan jauh dan lain sebagainya. Yang jelas bersikap abai terhadap pembeli bukan hanya merugikan orang lain, malainkan ia juga tindakan yang sangat tidak disukai.

Kepada seorang tamu saja, Rasulullah saw. mengajarkan agar kita selalu menghormatinya. Bahwa kata Nabi: "Tidak sempurna iman seseorang yang tidak menghormati tamu." Apa lagi melayani seorang pembeli dengan sungguh-sungguh, itu tidak saja menghormati orang lain seperti menghormati seorang tamu, melainkan lebih dari itu ia akan memperoleh keuntungan duniawi. Banyak orang yang tidak mau berbelanja di sebuah toko karena jeleknya pelayanannya. Dan banyak orang yang suka berbelanja di sebuah toko karena servisnya yang baik dan memuaskan. Sebuah tempat penyucian mobil dengan ruang tunggu berAC jauh lebih disukai orang dari pada tempat lainnya yang tanpa ruang tunggu. Di antara pilar bisnis profesional yang diajarkan Rasulullah saw. adalah bagaimana membuat para pembeli nyaman, senang dan merasa aman.

Sampai-sampai dikatakan dalam sebuah pepatah bisnis "pembeli adalah raja" ini maksudnya adalah bahwa pembeli harus dilayani dengan sungguh-sungguh. Bahwa pembeli harus benar-benar dibikin nyaman dan senang. Bahwa pembeli benar-benar disambut dengan wajah ceria dan senyum yang indah. Bukan malah dipersulit apalagi disakiti atau ditipu. Sungguh sutau tindakan yang merugikan bila seorang pedagang bertindak cuek dan acuh terhadap pelangganya.

5. Tidak Menepati Janji

Sekali seorang pedagang tidak menepati janji, para pembeli akan lari darinya. Karenanya jangan mudah berjanji jika tidak bisa memenuhinya. Islam mengajarkan bahwa janji harus dipenuhi. Rasulullah saw. pernah berjanji dengan salah seorang sahabatnya untuk bertemu di sebuah tempat. Tiba-tiba orang tersebut lupa. Setelah tiga hari ia baru ingat. Ia segera mendatangi tempat tersebut. Ternyata di sana ia masih melihat Nabi menunggu. Nabi menegurnya: Ada di mana engkau selama ini wahai laki-laki. Perhatikan betapa luar biasa Rasulullah saw. dalam menepati janji. Sampai tiga hari ia berkorban perasaan menunggu di tempat yang disepakati.

Untuk menepati janji dibutuhkan kemauan yang kuat. Karena itu Nabi Adam as. ketika melanggar, Allah swt. menggambarkan ia lupa dan tidak mempunyai kemauan yang keras. (lihat QS. Thaha:15). Banyak para pedagang yang begitu mudah melanggar janji. Dan banyak para bos yang tidak menepati janji bagi karyawannya. Ingat bahwa setiap janji ada catatannya di sisi Allah swt. Maka siapapun yang melanggarnya tidak saja ia telah kehilangan kepercayaan dari mitranya melainkan juga dapat ancaman dari Allah swt.

6. Tidak Transparan

Seorang pedagang yang baik ia pasti tidak mau membuat pembelinya rugi. Banyak para pembeli rugi karena sikap pedagang yang tidak transparan. Tidak transparan maksudnya tidak terus terang mengenai kualitas barang yang ia jual. Banyak barang yang secara kualitas di level dua misalnya, tetapi dipasaran dijual setara dengan level satu. Di antara keistimewaan ajaran Islam adalah *al wuduuh* (transparan). Tidak ada ajaran dalam Islam yang harus disembunyikan. Karena itu dalam dunia perdagangan seorang pedagang harus jelas apa yang ia jual. Banyak kejadian seorang penjual bakso misalnya yang biasanya menggunakan daging halal, diam-diam ia menggunakan daging haram, dengan tanpa memberitahukan secara terus terang kepada pembeli. Akibatnya setelah ketahuan, banyak pembeli yang mengutuknya. Banyak pembeli yang tidak percaya. Karena mereka merasa dirugikan, maka tidak ada lagi orang membeli lagi darinya.

Seorang pedagang sejati ia tahu apa yang ia jual. Dan ia tahu bahwa tidak ada seseorang yang mau dirugikan. Oleh karena itu harus memasang brand yang jelas, bukan yang remang-remang. Sebab setiap yang remang-remang adalah *syubhat*. Dan setiap yang *syubhat* bukan hanya hukumnya haram tetapi juga merugikan orang lain. Karena Nabi melarang *bay'ul gharar* (menjual barang yang tidak jelas). Seperti menjual buah-buahan yang masih belum muncul dipohonnya. Atau menjaul anak unta yang masih dalam kandungan ibunya dan lain sebagainya.

7. Suka Menunda Pembayaran

Banyak perusahaan besar menunda pembayaran terhadap mitra usaha kecil. Akibatnya banyak mitra usaha kecil yang terseok-seok dan tidak sedikit yang gulung tikar karena tidak punya modal untuk menjalankannya. Tindakan seperti ini bukan hanya merugikan melainkan juga mematikan mitra usaha kecil. Ingat bahwa prinsip utama dalam bisnis menurut Islam adalah saling menghidupkan bukan saling membunuh. Allah swt. berfirman: "*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*" (QS. AlMaidah:2).

Karena itu setiap usaha yang mematikan usaha lain sehingga menyebabkan banyak orang menderita, itu bukan cara yang Allah swt. ajarkan. Allah swt. tidak suka kepada orang-orang yang dzalim, dengan menunda pembayaran terhadap mitra usahanya, padahal ia mampu membayarnya. Rasulullah saw. menekankan pentingnya pembayaran upah sebelum keringat karyawan itu kering. Maka

sungguh tidak Islami dan mempersulit orang lain, pedagang yang main menangnya sendiri. Barang dagangan mitra dijual sementara pembayarannya ditunda, sehingga sang mitra menderita. Ini namanya pedagang yang ingin menang sendiri di atas penderitaan orang lain. Cara-cara seperti ini jelas bukan hanya menyiksa mitra tetapi juga akan mencabut keberkahan bisnisnya. Ingat bahwa yang paling menentukan sukses sebuah bisnis bukan banyaknya keuntungan melainkan turunnya keberkahan. Banyak bisnisan yang mampu mengeruk keuntungan tetapi karena tidak ada keberkahan di dalamnya, semua keuntungan itu malah menyeretnya ke dalam kesengsaraan tanpa batas.

8. Menjual Di Atas Harga Pasar

Setiap pembeli ingin membeli barang yang sesuai dengan harga umum di pasar. Pedagang yang suka menaikkan harga di atas harga pasar, pasti akan dijauhi pembeli. Ingat bahwa hidup matinya sebuah usaha tergantung kepuasan mitra. Di antara yang paling dicari oleh mitra atau pembeli adalah kualitas barang dengan harga yang standar. Ingat bahwa prinsip dibolehkannya jual beli dalam Islam adalah dalam rangka *at ta'aawun* (tolong menolong) bukan saling mempersulit. Menentukan harga barang di atas harga standar di pasar adalah tindakan mencekik pembeli. Itulah rahasia mengapa *al ihtikaar* (monopoli) dilarang. Sebab dengan monopoli seseorang yang dzalim bisa menaikkan harga seenaknya tanpa memperhatikan harga pasar. Baginya ketika seseorang butuh ia pasti membeli berapapun harganya. Beginya tak peduli orang-orang menderita yang penting untung sebanyak-banyaknya. Itulah juga sebabnya mengapa Nabi saw. melarang seseorang mencegat pedagang di tengah jalan sebelum masuk ke pasar, dengan tujuan untuk mendapatkan harga lebih rendah di bawah harga pasar. Jadi Islam melarang seseorang menaikkan harga di atas harga pasar atau mengambil dagangan di bawah harga pasar. Mengapa? Supaya fair, tidak ada yang dirugikan dan supaya dipahami bahwa tujuan berbisnis adalah untuk saling menyelamatkan kemanusiaan bukan untuk saling menjatuhkan.

Seorang pedagang yang kejam dengan mempermainkan harga di luar harga pasar jelas sangat dibenci oleh mitra atau pembeli. Dan bila anda seorang bisnisan lalu anda bertindak demikian, anda tidak akan sukses, karena bukan hanya masyarakat yang mengutuk anda melainkan Allah swt. dan seluruh penduduk langit malaknat anda.

9. Menjual Barang Haram

Mitra yang baik dan beriman pasti tidak suka membeli barang-barang haram. Saya pernah bertemu dengan seseorang yang melarang saya untuk membeli makanan di sebuah toko. Saya tanya mengapa? Ia menjawab: Orang itu menjual daging babi. Benar sebuah toko yang menjual barang haram akan menjadi sasaran dibenci banyak orang. Lebih dari itu ia dibenci oleh Allah swt. Sebab dengan perbuatannya itu, ia telah tolong menolong dalam dosa. Allah melarang dengan tegas dalam firmanNya: *walaa ta'awanuu bil itsmi wal 'udwaan* (dan janganlah kalian saling tolong menolong dalam dosa dan permusuhan).

Ayat ini menggandeng antara dosa dengan permusuhan, artinya bahwa setiap perbuatan dosa akan selalu mengantarkan kepada permusuhan. Karena itu tidak akan bahagia seseorang yang menjual barang-barang yang diharamkan Allah swt.

10. Terlalu Materialistis

Pandangan hidup materialistis cenderung menyebabkan banyak penyakit: (a) Kikir, banyak pedagang yang terlalu ketat materialistis, menjadi kikir dan tidak mau bersedekah dan bahkan tidak pernah membayar zakatnya. Sebab ia menganggap bahwa sedekah itu mengurangi total keuntungan yang ia dapatkan. Sudah pasti bahwa orang-orang kikir dibenci oleh mitra. (b) Kaku dan serba perhitungan yang bertele-tele. Akibatnya banyak mitra yang tersiksa setiap bekerja sama dengannya. Sudah pasti pedagang seperti ini akan dijauhi oleh mitranya. (c) Terlalu ngebet mengejar keuntungan, sehingga cenderung bertindak dzalim atau bahkan kadang-kadang menghalalkan cara-cara yang jelas haram. Akibatnya banyak pihak dari mitra yang dirugikan. Sudah pasti bahwa pedagang seperti ini akan menjadi musuh yang selalu mengancam mitra.

Allah swt. selalu menekankan dalam Al Qur'an pentingnya meningkatkan ketakwaan. Mengapa? Supaya manusia tidak menjadi mahluk yang semata materialistik. Bahwa manusia mempunyai dimensi ruhani. Bahwa kebahagiaan tidak mungkin dicapai semasih seseorang mengkotakkan dirinya dalam dinding materialisme. Karena itu seorang pedagang haruslah benar-benar berjuang untuk menjadikan prinsip *atata'aawun fil birri wat taqwaa* sebagai tujuan hidupnya. Dengan prinsip ini perniagaannya bukan beruntung melainkan lebih dari itu ia akan berkah.

11. Monopoli

Monopoli adalah tindakan ingin untung sendiri dalam dunia bisnis. Tidak peduli orang lain menderita. Rasulullah saw. mengancam orang-orang yang monopoli dengan ancaman yang sangat mengerikan. Bahwa orang melakukan tindak monopoli dalam perdagangannya ia telah memutuskan hubungan dengan Allah swt. dan Allah swt. memutuskan hubungannya. Ini menunjukkan bahwa Allah swt. tidak suka manusia yang hanya ingin kaya sendiri, atau menang sendiri. Allah swt. mengajarkan agar manusia saling tolong menolong. Bahwa bukan ajaran Islam setiap cara-cara bisnis yang membuat orang lain tercekik. Karenanya riba diharamkan, karena ia pasti akan mencekik mereka yang lemah. Begitu juga monopoli diharamkan karena ia pasti mencekik banyak mitra yang tidak punya modal dan bahkan mencekik para pembeli yang berekonomi lemah.

Pokoknya, bahwa setiap tindakan mempersulit orang lain, Islam pasti melarangnya. Termasuk dalam urusan bisnis dan jual beli. Itulah rahasia mengapa riba, monopoli dan bentuk-bentuk praktek yang semisalnya diharamkan. Itu tidak lain karena mencekik dan mempersulit orang lain.

Ayat ini menggandeng antara dosa dengan permusuhan, artinya bahwa setiap perbuatan dosa akan selalu mengantarkan kepada permusuhan. Karena itu tidak akan bahagia seseorang yang menjual barang-barang yang diharamkan Allah swt.

10. Terlalu Materialistis

Pandangan hidup materialistis cenderung menyebabkan banyak penyakit: (a) Kikir, banyak pedagang yang terlalu ketat materialistis, menjadi kikir dan tidak mau bersedekah dan bahkan tidak pernah membayar zakatnya. Sebab ia menganggap bahwa sedekah itu mengurangi total keuntungan yang ia dapatkan. Sudah pasti bahwa orang-orang kikir dibenci oleh mitra. (b) Kaku dan serba perhitungan yang bertele-tele. Akibatnya banyak mitra yang tersiksa setiap bekerja sama dengannya. Sudah pasti pedagang seperti ini akan dijauhi oleh mitranya. (c) Terlalu ngebet mengejar keuntungan, sehingga cenderung bertindak dzalim atau bahkan kadang-kadang menghalalkan cara-cara yang jelas haram. Akibatnya banyak pihak dari mitra yang dirugikan. Sudah pasti bahwa pedagang seperti ini akan menjadi musuh yang selalu mengancam mitra.

Allah swt. selalu menekankan dalam Al Qur'an pentingnya meningkatkan ketakwaan. Mengapa? Supaya manusia tidak menjadi mahluk yang semata materialistik. Bahwa manusia mempunyai dimensi ruhani. Bahwa kebahagiaan tidak mungkin dicapai semasih seseorang mengkotakkan dirinya dalam dinding materialisme. Karena itu seorang pedagang haruslah benar-benar berjuang untuk menjadikan prinsip *atata'aawun fil birri wat taqwaa* sebagai tujuan hidupnya. Dengan prinsip ini perniagaannya bukan beruntung melainkan lebih dari itu ia akan berkah.

11. Monopoli

Monopoli adalah tindakan ingin untung sendiri dalam dunia bisnis. Tidak peduli orang lain menderita. Rasulullah saw. mengancam orang-orang yang monopoli dengan ancaman yang sangat mengerikan. Bahwa orang melakukan tindak monopoli dalam perdagangannya ia telah memutuskan hubungan dengan Allah swt. dan Allah swt. memutuskan hubungan dengannya. Ini menunjukkan bahwa Allah swt. tidak suka manusia yang hanya ingin kaya sendiri, atau menang sendiri. Allah swt. mengajarkan agar manusia saling tolong menolong. Bahwa bukan ajaran Islam setiap cara-cara bisnis yang membuat orang lain tercekik. Karenanya riba diharamkan, karena ia pasti akan mencekik mereka yang lemah. Begitu juga monopoli diharamkan karena ia pasti mencekik banyak mitra yang tidak punya modal dan bahkan mencekik para pembeli yang berekonomi lemah.

Pokoknya, bahwa setiap tindakan mempersulit orang lain, Islam pasti melarangnya. Termasuk dalam urusan bisnis dan jual beli. Itulah rahasia mengapa riba, monopoli dan bentuk-bentuk praktek yang semisalnya diharamkan. Itu tidak lain karena mencekik dan mempersulit orang lain.

12. Tidak Manusiawi

Benar, Allah swt. menghalalkan jual beli, tetapi bukan untuk maksud memeras orang lain. Dalam Al Qur'an Allah swt. sangat menjunjung tinggi manusia dan kemanusiaan. Segala tindakan yang menyengsarakan manusia sangat di haramkan. Seorang pedagang yang kejam, dan hanya mementingkan keuntungan materi semata, tanpa melihat kemanusiaan, pasti sangat dibenci.

Saya pernah melihat bagaimana orang-orang menjauhi seorang pengusaha yang kejam. Ia suka mengambil barang dari orang lain dengan harga yang sangat murah, lalu menjual kepada orang lain dengan harga yang sangat mahal di luar kemampuan rata-rata. Saya benar-benar menyaksikan bahwa tidak sedikit orang yang menderita karena perilaku pedagang yang kejam dan tidak manusiawi. Ingat bahwa tujuan berbisnis bukan semata mengeruk keuntungan, melainkan lebih dari itu untuk saling meringankan dan besinergi. Ingat bahwa seorang pengusaha, tidak bisa berdiri sendiri, melainkan ia juga tergantung kepada orang lain. Ada sebuah prinsip menarik dalam dunia bisnis dan telah membuat banyak orang mencapai sukses: "Tidak apa-apa keuntungan sedikit tetapi terus menerus." Ini sungguh lebih baik dari pada keuntungan banyak dengan cara mencekik tetapi hanya sekali setelah itu usahanya mati dan tidak berlanjut lagi.

13. Bermain Sogok

Sogok menyogok adalah penyakit sosial yang sangat merugikan. Karena itu Allah swt. melaknat segala bentuk sogok menyogok. Rasulullah saw. bersabda: *la'natullahi alar raasyi wal murtasyii* (Allah melaknat orang-orang yang menyogok dan yang diberi sogok). Ini menunjukkan bahwa tidak mungkin berkah hidup pengusaha yang suka bermain sogok, hanya untuk memudahkan jalan bisnisnya. Di antara rahasia mengapa Allah melaknat mereka: Pertama, karena permainan sogok akan mempersulit jalan bisnis orang lain yang bersih dan menjauhi sogok menyogok. Tidak sedikit pengusaha yang gulung tikar, usahanya dipersulit karena tidak mau membayar sogok yang jumlahnya tidak sedikit. Kedua, bahwa sogok menyogok bukan jalan untuk mendapatkan penghasilan, melainkan benalu yang dipaksakan dalam dunia bisnis. Akibatnya banyak para pedagang yang terpaksa menaikkan harga barang karena harus menutupi uang sogok yang dibayarkan. Perhatikan betapa sogok dampaknya bukan harus ditanggung oleh sang pengusaha saja, melainkan harus juga ditanggung oleh masyarakat secara luas.

Jika demikian, maka tidak mustahil dari kebiasaan sogok menyogok akan menyebar kerusakan multi dimensional dalam kehidupan sosial. Suatu contoh misalnya, dimudahkannya penjualan barang haram dan praktek-praktek haram yang merusak moral masyarakat, karena menggunakan pelicin yang disebut sogok. Perhatikan bila apa saja bisa diperdagangkan asal membayar sogok, tentu yang paling pertama kali akan menjadi korban adalah kemanusiaan. Karenanya Allah swt. dan Rasul-Nya sangat mengutuk praktek sogok menyogok tidak hanya dalam dunis bisnis saja melainkan dalam lapangan kehidupan yang lain. Allahu a'lam

Contoh surat perjanjian kerjasama

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :
Jabatan :
Alamat : Jl.Alaydrus No.66 B-C Jakarta Pusat

Selanjutnya di sebut sebagai pihak pertama.

Nama :
No.Anggota :
Nama Usaha :
Jenis Usaha :
Alamat :
Telp :
HP :

Selanjutnya di sebut sebagai pihak kedua.

Pihak pertama dan kedua dengan ini mengikat suatu perjanjian kerjasama dengan kondisi sebagai berikut :

PASAL I **KEWAJIBAN**

Pihak pertama akan menayangkan usaha pihak kedua pada **V-Net Web Mall** yang mana bisa dilihat oleh seluruh anggota V-net (www.klikvnet.com)

Pihak kedua memberikan diskon kepada semua Anggota V-net yang berbelanja / menggunakan jasa pihak kedua sebesar% dengan menunjukkan kartu anggota V-net.

Pihak kedua wajib memasang stiker **Welcome Vnet Club** pada pintu masuk dan tempat kasir.

Pihak kedua wajib mencatat kunjungan anggota Vnet yang datang belanja / menggunakan jasa.

PASAL II
SANKSI

Pihak pertama akan menegur, dan jika berlanjut akan mencabut kerjasama dengan pihak kedua apabila pihak kedua tidak memberikan **diskon** kepada anggota *V-net*.

PASAL III
LAIN-LAIN

- a) Produk yang masuk dalam **V-net Web Mall** adalah bukan produk pulsa, bukan MLM dan bukan Money Game. Pihak pertama berhak untuk melakukan editing atau menghentikan penayangan materi pihak kedua apabila melanggar hal-hal yang berkaitan dengan tata susila atau dapat merugikan orang lain, atau merugikan pihak *V-net*. Design Web disediakan oleh pihak kedua maximum 1 halaman dalam bentuk *Soft Copy format html* atau *front page*.
- b) Masa berlaku kerjasama ini adalah 1 (satu) tahun setelah di tanda tangannya surat perjanjian kerjasama ini.

Demikian surat kerja sama ini di buat untuk meningkatkan pelayanan *V-net Club* kepada para anggotanya.

.....20..

Pihak pertama

Pihak kedua

()

()

© 2008 - DVMR DJK

ASPIRIN PLUS 3

© 2008 - DVMR DJK

ASPIRIN PLUS 2

© 2008 - DVMR DJK

ASPIRIN PLUS 1

© 2008 - DVMR DJK

ASPIRIN ORIGINAL

© 2008 - DVMR DJK

ASPIRIN

PREMIUM 10% SETORAN BULANAN

PREMIUM 20% SETORAN BULANAN

© 2008 - DVMR DJK

ASPIRIN



15 © 2008 - DIVISI DJK

Dokumen Klaim

- Serah terima Asuransi atau fotocopy buku Tapas BNI
- Formulir Klaim yang telah lengkap
- Bukti diri tertanggung (KTP/SIM/Janji-Mati)
- Dokumen yang dibagikan

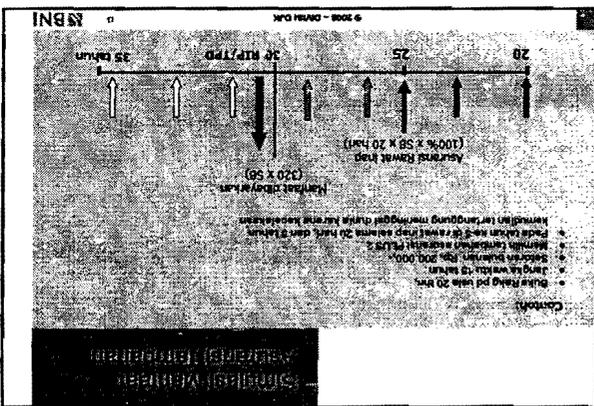
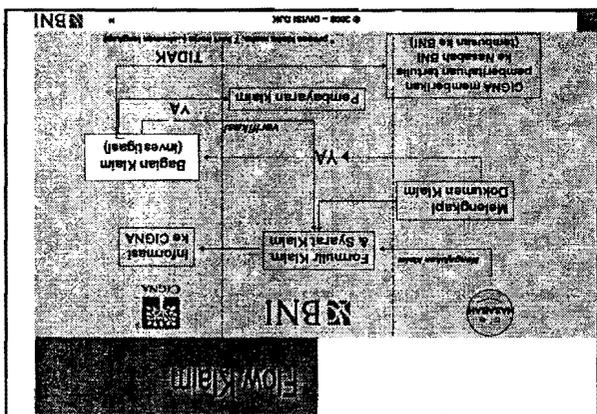
• Surat keterangan meninggal dunia atau kematian dari RS/poliklinik/dokter dari pemang pra setempat atau nama tertanggung

• Surat keterangan keputihan (jika meninggal karena kecelakaan)

• Surat keterangan ketidakmampuan tetap dari RS/poliklinik/dokter

• Dari pemang pra setempat atau nama tertanggung

• Kwitansi pembayaran biaya rawat inap oleh RS di mana tertanggung dirawat (formulir klaim diisi dan ditandatangani oleh dokter rawat inap)



18 © 2008 - DIVISI DJK

Rekening BNI Tapas

- Rekening BNI Tapas telah jatuh tempo
- Nasabah menaruh rekening BNI Tapas
- Nasabah mencairkan uang 50 tahun
- Nasabah mencairkan seluruh pinjaman BNI Tapas nominal 3 kali
- Pada saat semua klaim sudah dibayarkan

© 2008 - DWASA DJK

Pengajuan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui:

- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui
- Atas permintaan nasabah
- Harus melalui prosedur data diri yang terdapat dalam BNI Halnya
- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui

Pengajuan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui:

Pengajuan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui:

© 2008 - DWASA DJK

Pengajuan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui:

- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui
- Atas permintaan nasabah
- Harus melalui prosedur data diri yang terdapat dalam BNI Halnya
- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui

Pengajuan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui:

Pengajuan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui:

© 2008 - DWASA DJK

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui
- Atas permintaan nasabah
- Harus melalui prosedur data diri yang terdapat dalam BNI Halnya
- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

© 2008 - DWASA DJK

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui
- Atas permintaan nasabah
- Harus melalui prosedur data diri yang terdapat dalam BNI Halnya
- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

© 2008 - DWASA DJK

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui
- Atas permintaan nasabah
- Harus melalui prosedur data diri yang terdapat dalam BNI Halnya
- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

© 2008 - DWASA DJK

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui
- Atas permintaan nasabah
- Harus melalui prosedur data diri yang terdapat dalam BNI Halnya
- Perwakilan Rekening BNI Hal harus diajukan melalui

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

SELOKAN BNI HAL dg SISTEM CTODEBET

© 2008 - BNI DJK

Mengajukan permohonan pembukaan rekening
 Mengajukan permohonan pembukaan rekening tabung
 Mengajukan permohonan pembukaan rekening giro
 Mengajukan permohonan pembukaan rekening deposito
 Mengajukan permohonan pembukaan rekening tabung
 Mengajukan permohonan pembukaan rekening giro
 Mengajukan permohonan pembukaan rekening deposito

BNI

© 2008 - BNI DJK

BNI Taplus
 BNI Taplus adalah layanan perbankan yang memungkinkan nasabah BNI untuk melakukan transaksi perbankan secara online melalui situs BNI Taplus.

Layanan BNI Taplus meliputi:
 - Saldo Rekening
 - Transfer Rekening
 - Pembayaran
 - Pengajuan Pinjaman
 - Pengajuan Kartu Kredit
 - Pengajuan Asuransi
 - Pengajuan Investasi

BNI

© 2008 - BNI DJK

BNI Card Show
 BNI Card Show adalah layanan perbankan yang memungkinkan nasabah BNI untuk melakukan transaksi perbankan secara online melalui situs BNI Card Show.

Layanan BNI Card Show meliputi:
 - Saldo Rekening
 - Transfer Rekening
 - Pembayaran
 - Pengajuan Pinjaman
 - Pengajuan Kartu Kredit
 - Pengajuan Asuransi
 - Pengajuan Investasi

BNI

© 2008 - BNI DJK

BNI Card Show
 BNI Card Show adalah layanan perbankan yang memungkinkan nasabah BNI untuk melakukan transaksi perbankan secara online melalui situs BNI Card Show.

Layanan BNI Card Show meliputi:
 - Saldo Rekening
 - Transfer Rekening
 - Pembayaran
 - Pengajuan Pinjaman
 - Pengajuan Kartu Kredit
 - Pengajuan Asuransi
 - Pengajuan Investasi

BNI

© 2008 - BNI DJK

BNI e-Banking
 BNI e-Banking adalah layanan perbankan yang memungkinkan nasabah BNI untuk melakukan transaksi perbankan secara online melalui situs BNI e-Banking.

Layanan BNI e-Banking meliputi:
 - Saldo Rekening
 - Transfer Rekening
 - Pembayaran
 - Pengajuan Pinjaman
 - Pengajuan Kartu Kredit
 - Pengajuan Asuransi
 - Pengajuan Investasi

BNI

© 2008 - BNI DJK

BNI
 BNI adalah bank yang menyediakan layanan perbankan yang lengkap dan inovatif.

Layanan BNI meliputi:
 - Saldo Rekening
 - Transfer Rekening
 - Pembayaran
 - Pengajuan Pinjaman
 - Pengajuan Kartu Kredit
 - Pengajuan Asuransi
 - Pengajuan Investasi

BNI

