



BERILMU *sebelum* BERBISNIS

Aturan 2

PERMODALAN HARUS SYARI

HINDARI CARA MENDAPAT MODAL TIDAK SYAR'I

“Zaman sekarang
mana ada orang
pinjamin tanpa
BUNGA ?”

“Kalau pinjaman
bank riba, terus
dapat MODAL
darimana?”

“Yang penting
saling ridha, tidak
apa-apa kan?”



Permodalan dimana-mana menjadi permasalahan. Terkesan kalau tidak ada modal uang tidak bisa berbisnis.

Pebisnis Muslim lebih baik menghindari hutang.
Kenapa?

Karena hutang itu ilusi. Seolah-olah uang hutang yang diterima di rekening milik sendiri dan bebas buat digunain apa saja. Bisa jadi malah terpakai untuk meningkatkan gaya hidup.

Utang = membayar **kepastian** dengan **ketidakpastian**

Jebakan Permodalan yang Tidak Syar'i



Kasus meminjam KMK dari Bank

Termakan bujuk rayu petugas bank, terjebak membayar denda terus-menerus, bisnis bangkrut rumah jadi jaminan.

Kasus Kerjasama Pemodal dengan Skema Tidak Syar'i

Pemodal memaksa mendapat prosentase bagi hasil terlalu besar, pengelola sibuk dengan bisnis lain, pengelola menunda hak pemodal

Kasus Bermodal Menggunakan Utang dari Kreditur Perorangan

Bunga lebih besar dari bunga bank, rumah disita, terjadi permusuhan

permodalan konvensional dipicu oleh hal-hal yang melanggar syariah.

kurangnya ilmu akan hukum syariah muamalah yang jika diterapkan benar-benar, permasalahan bisnis akan terpangkas habis.

Sudah saatnya para pebisnis belajar ilmu permodalan yang syar'i agar tahu mana yang boleh dilakukan dan mana harus dihindari.

4 STRATEGI MODAL BISNIS YANG DAPAT DIPILIH PENGUSAHA HIJRAH

Strategi 1
Modal Sendiri



Strategi 2
Syirkah
Mudharabah



Strategi 3
Syirkah
Inan



Strategi 4
Berutang
(Jika
Terpaksa)





MODAL SENDIRI

Cocok untuk Anda yang :

1. Punya cadangan uang cukup banyak dan bisa menanggung pengeluaran biaya hidup
2. Orang lain meragukan Anda karena baru berbisnis pertama kali.
3. Didukung oleh suami / istri yang mempercayai ide Anda meski orang lain tidak

Kaidah Syariah

Meskipun permodalan sendiri terkesan paling minim permasalahan karena tidak melibatkan orang lain, tetap saja ada kaidah syariah yang harus dipatuhi.

1. Uang modal tidak berasal dari sumber harta haram,
2. Tidak berasal dari hasil penjualan benda najis dan haram

Tips Memaksimalkan Modal Sendiri



Mulailah dari skala kecil



Lakukan produksi berdasarkan pesanan dan cash



Jagalah pengeluaran pribadi tetap rendah



Fokus pengeluaran pada pengembangan diri sendiri dan biaya marketing

Sisi Positif & Negatif Modal Sendiri

Meski sedihnya kalau rugi
ya ditanggung sendiri juga.
Tidak bisa berbagi resiko.

Berbisnis pakai uang
sendiri itu paling
nyaman. Bebas
mengendalikan
semuanya.



Efek samping lainnya
perkembangan bisnis lambat.
Meski ada juga yang cepat
membesar karena kembali lagi
pada kekuatan hartanya,
modalnya banyak atau tidak.

Apapun strategi
permodalannya
pastikan harus syar'i

STRATEGI 2

SYIRKAH
MUDHARABAH

&

STRATEGI 3

SYIRKAH INAN



Kami akan menggabungkan keduanya supaya bisa
dilihat perbedaannya

Skema Syirkah Mudharabah Dan Syirkah Inan

Mudharabah



Pihak 1
Pemodal



Bisnis
Kerjasama



Pihak 2
Pengelola

Inan



Pihak 1
Pemodal &
Pengelola



Bisnis
Kerjasama



Pihak 2
Pemodal &
Pengelola

INILAH 10 KAIDAH SYARIAH

Mudharabah

Inan

1. Definisi

Syirkah antara 2 pihak yaitu Pemodal menyediakan seluruh modal dan Pengelola memberikan keahlian (kontribusi kerja).

Syirkah antara 2 pihak atau lebih yang masing-masing memberikan modal sebagai Pemodal dan memberikan kontribusi kerja sebagai Pengelola.

2. Obyek Akad

Tidak boleh melibatkan produk dari zat najis (babi, anjing) dan produk haram (rokok, narkoba). Meskipun produknya halal, tidak boleh memfasilitasi keharaman (jual rumah dengan KPR ribawi).

Tidak boleh melibatkan produk dari zat najis (babi, anjing) dan produk haram (rokok, narkoba). Meskipun produknya halal, tidak boleh memfasilitasi keharaman (jual rumah dengan KPR ribawi).

3. Pihak Terlibat

Pemodal (*shahibul maal*) dan Pengelola (*mudharib*) harus layak akad seperti sudah baligh, berakal dan cakap hukum, maksudnya mengerti segala konsekuensi akad.

Para pihak harus layak akad seperti sudah baligh, berakal dan cakap hukum. Selain itu masing-masing harus menyediakan modal dan keahlian. Mereka juga harus kompeten dalam mengelola aset.

4. Modal

- Modal harus pasti diketahui jumlah dan jenisnya.
- Modal tidak boleh piutang.
- Modal bisa bertahap maupun tidak.

- Modal harus pasti diketahui jumlah dan jenisnya.
- Modal bisa diberikan bertahap maupun tidak.

5. Keuntungan

Berupa prosentase dari keuntungan sesuai hasil kesepakatan. Prosentase ini dinyatakan di akad.

Berupa prosentase dari keuntungan sesuai hasil kesepakatan dan dinyatakan dalam akad. Boleh melakukan bagi hasil setelah balik modal dengan alasan supaya tidak menggerus modal usaha

6. Kerugian

- Pemodal menanggung semua kerugian bisnis dan pengelola hanya menanggung kerugian berupa waktu, pikiran dan tenaga.
- Namun apabila ada kesalahan yang disengaja oleh Pengelola, maka Pengelola dapat turut menanggung kerugian uang.

Kerugian ditanggung masing-masing pihak secara proporsional sesuai besaran modal.

7. Aktivitas Bisnis

Ada 2 jenis

- **Mudharabah Tidak Terbatas (Muthlaqah)**

Lingkup usaha tidak dibatasi. Pengelola bisa mengelola modal tersebut untuk bisnis lain apa saja sepanjang masih dalam koridor hukum syariah.

- **Mudharabah Terbatas (Muqayyada)**

Ada batasan lingkup usaha seperti jenis, waktu maupun tempat sehingga Pengelola dilarang menggunakan modal tersebut untuk bisnis lain.

Dapat dibatasi lingkupnya untuk jenis bidang usaha tertentu agar perputaran modalnya jelas digunakan untuk apa.

8. Biaya Operasional

Biaya operasional bisnis dibebankan pada modalnya Pemodal

Biaya operasional dibebankan pada modal bersama.

9. Pengunduran Diri

Bersifat jaiz (bisa mundur sewaktu-waktu tanpa memerlukan persetujuan pihak lain).

Tetapi jika 2 kondisi dibawah ini timbul, maka pihak yang ingin mengundurkan diri harus mendapat persetujuan pihak lainnya.

- Pengelola sudah mulai menjalankan usaha.
- Ada batas waktu berakhir yang ditetapkan bersama.

Sama seperti mudharabah, yaitu bersifat jaiz

Namun, berlaku pula kaidah dibawah ini :

- Ketika salah satu mengundurkan diri, tidak membuat keanggotaan yang lain batal
- Saham mitra yang mengundurkan diri dapat dibeli mitra lain.

10. Berakhirnya kerjasama

Pada syirkah mudharabah maupun inan, kerjasama berakhir apabila :

- Pembatalan atas keinginan sepihak kecuali 2 kondisi di atas timbul
- Kesepakatan kedua belah pihak
- Telah jatuh tempo kerjasamanya.
- Wafatnya Pengelola (berlaku pada mudharabah)

Maka seluruh aset akan dihitung dan dinilai dalam bentuk uang untuk mengembalikan modal. Apabila ada sisa, maka sisanya dianggap sebagai keuntungan dibagi sesuai dengan prosentase bagi hasil.

Hal yang diperbolehkan

- ✓ Meminta laporan keuangan Pengelola secara berkala
- ✓ Membuat aturan untuk diterapkan pada Pengelola
- ✓ Memberikan kasbon pada Pengelola
- ✓ Ikut bekerja tapi tidak diberikan upah
- ✓ Mendapat bagi hasil berdasarkan kesepakatan

- ✓ Menyetor modal yang nilainya tidak sama.
- ✓ Mendapat pembagian keuntungan bukan berdasar besarnya modal disetor.
- ✓ Meminta kasbon bulanan untuk nafkah keluarga
- ✓ Semua mitra harus berkontribusi tapi tidak harus memiliki bobot kerja yang sama.
- ✓ Keputusan yang dibuat oleh salah seorang pengelola menjadi keputusan para pengelola.

Hal yang tidak diperbolehkan

- x Menggaji tetap Pengelola
- x Menuduh Pengelola memberikan Anda hasil lebih kecil
- x Meminta pengembalian modal karena usaha merugi
- x Meminta bagi hasil usaha seperti ini: meminta nominal tetap, memiliki 100% keuntungan
- x Meminta jaminan

- x Melarang mitra mendapat porsi bagi hasil lebih besar karena modalnya lebih sedikit.
- x Menghitung nilai aset syirkah berdasar harga perolehan karena kurang mencerminkan nilai pasar sesungguhnya
- x Mewajibkan pembayaran sedekah dari bisnis.
- x Menyalahkan mitra lain jika berbuat kesalahan
- x Berbuat sengaja atau lalai yang mengakibatkan kerugian materiil

STRATEGI 4

BERUTANG
JIKA TERPAKSA

- Ketahuilah utang itu halal tapi tidak dianjurkan kecuali benar-benar dibutuhkan.
- Bagi kreditur, memberikan utang hukumnya sunnah dan mendapat pahala besar telah menolong orang yang sedang kesulitan.

Kaidah Syariah Terkait Utang

1

Mencatat transaksi utang piutang untuk mencegah sengketa dan keraguan

2

Menghadirkan 2 saksi lebih baik apabila 1 saksi lupa masih ada 1 saksi lain untuk mengingat

3

Ada barang gadai untuk menjamin keamanan utang

Kaidah Syariah Kreditur & Debitur

Kreditur (Pemberi Utang)

Boleh Melakukan :

- Meringankan beban debitur saat kesulitan membayar utang
- Menagih debitur ketika telah mendapat kemudahan rezeki
- Menjual barang jaminan debitur

Tidak diperbolehkan:

- x Menerima bunga atau denda karena itu **riba qardh**
- x Menerima hadiah ketika sudah ada hubungan utang piutang
- x Memanfaatkan barang jaminan meskipun diizinkan debitur karena itu **riba**

Debitur (Penerima Utang)

Boleh Melakukan :

- Segera lunasi utang jika mampu
- Dahulukan melunasi utang sebelum bersedekah.
- Membayar dalam bentuk lain seperti utang uang Rupiah diganti uang Dollar atau utang uang diganti emas.

Tidak Boleh Melakukan

- x Berutang dengan niat tidak mau melunasinya.
- x Berutang untuk keperluan tidak darurat
- x Mampu membayar tapi menunda karena ini zalim

LAMPIRAN

BUKU KUNCI HIJRAH

Memuat kepastian sesuai dalil shahih, terkait :

- 1. Seluk Beluk Riba**
Definisi riba, dalil diharamkannya, serta jenis dan contoh transaksi ribawi
- 2. Produk Bank yang Halal & Haram**
Dampak produk bank pada bisnis dan kehidupan sehari-hari
- 3. Hukum Bekerja di Lembaga Keuangan Menurut Syariah**
Pekerjaan di perusahaan haram akan mempengaruhi halal tidaknya penghasilan
- 4. Tips Hijrah yang Baik & Benar**
Langkah mudah dalam berhijrah. Ini akan menghemat waktu trial and error
- 5. Memastikan Gambaran Dunia Hijrah Masa Depan**
Pengalaman pribadi dan fakta orang hijrah secara umum. Memberi semacam 'kepastian' situasi masa depan
- 6. Kriteria Pekerjaan & Perusahaan Halal**
Penting untuk memastikan pekerjaan halal setelah resign. Jangan sampai "keluar lubang buaya masuk mulut harimau"
- 7. Mindset Sukses Pengusaha Hijrah**
Memahami trik, mindset, dan attitude menjadi pengusaha hijrah yang sukses. Juga kesalahan umum bisnis agar terhindar dari kebangkrutan.

Price **150K** Free ongkir seluruh Indonesia



BUKU BERILMU SEBELUM BERBISNIS

Teruntuk Anda calon pengusaha, UMKM, korporasi dan pegawai yang ingin kepastian terkait

- 1. Mindset Pemula Bisnis Yang Benar**
Mengungkap baik-buruk dunia bisnis, tips penting menjadi pengusaha hijrah
- 2. Kesalahan Syariah & Profesional dalam Bisnis**
Tersedia ratusan contoh kesalahan, sangat mudah dipahami agar dapat menghindarinya
- 3. Cara Step By Step Mengubah Bisnis Menjadi Syari**
Panduan lengkap mengkonversi bisnis konvensional menjadi syariah, serta strategi bisnis profesional
- 4. Strategi Permodalan Tepat dan Syari**
Trik jitu memaksimalkan modal sendiri, dilengkapi kasus permodalan para pengusaha hijrah
- 5. Strategi Teknis Meningkatkan Kemampuan Bisnis**
Tips profesional marketing online dan strategi manajemen keuangan efektif
- 6. Akad Yang Syari & Profesional Sesuai Kondisi Zaman**
Mampu mengubah sendiri akad, tak perlu bayar konsultan mahal. Cara sewa tempat usaha syari-profesional
- 7. Leadership by Millionaire Mindset**
Scale up bisnis dengan mindset yang tepat

Price **180K** Free ongkir seluruh Indonesia



INFO PEMESANAN : 0878 1257 0917