

MATERI JUGA DIPAKAI
UNTUK RESELLER

FUNDAMENTAL BISNIS ONLINE

Oleh :
Yudha Adhyaksa

Founder Fiqeeh

DAFTAR ISI

- **MILIKI POLA PIKIR SYAR'I**
- **PONDASI DASAR BISNIS ONLINE**
- **OPTIMASIKAN INSTAGRAM MU UNTUK BERBISNIS**
- **MAKSIMALKAN FACEBOOK MU UNTUK BERBISNIS**
- **MANFAATKAN GRUP WHATSAPP UNTUK BERBISNIS**
- **LAIN-LAIN**

PERHATIAN !

Materi ini di susun berdasarkan pengalaman kami dalam berbisnis yaitu dalam penjualan buku "Kunci Hijrah" dan kami juga membina para Reseller untuk memakai cara ini dalam penjualan buku "Kunci Hijrah"

- Fiqeeh



MILIKI POLA PIKIR SYAR'I

Membangun kebiasaan memang tidaklah mudah,
namun sebelum kita membangun kebiasaan yang paling mendasar yaitu
kita perlu merubah mindset kita

Yaa **MINDSET** atau **POLA PIKIR**

Sadar atau tidak sadar, **seseorang akan bersikap atau bertingkah laku ketika sudah ada pemikiran terhadap sesuatu.**

Jadi, secara sederhana pola pikir akan membentuk pola sikap seseorang

...

Di zaman sekarang ini, banyak sekali para pelaku bisnis yang menghalalkan segala cara untuk memperoleh laba maksimal tanpa memperhatikan apakah cara yang dilakukannya sudah sesuai dengan aturan syariah atau justru menyimpang dari aturan syariah, seperti contohnya mengurangi timbangan, menimbun barang atau bahan pokok yang dibutuhkan konsumen sehingga produsen akan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Namun, **tahukah Anda?** Bawa islam telah mengatur segalanya tanpa terkecuali kegiatan berbisnis ini. Allah subhanahu wa ta'ala berfirman:

“Dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”
(QS. Al Baqarah:275).

Dalil tersebut jelas menyatakan bahwa Allah menghalalkan segala aktivitas jual beli selama aktivitas itu tanpa adanya unsur kebathilan dan kezaliman.

Banyak orang yang berpikir bisnis itu tentang mencari keuntungan sebanyak-banyaknya.

Dengan cara berpikir seperti itu, seorang pebisnis cenderung akan melakukan segala cara untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Umumnya, pedagang selalu berpikir **bagaimana mendapatkan keuntungan besar dengan modal sedikit**. Bagi mereka yang penting adalah untung dan untung.

Contoh :

1. Jual es batu pakai air mentah
2. Mengurangi takaran barang
3. Menutupi cacat pada produknya
4. Dan masih banyak kasus lainnya

Pedagang tersebut melakukannya secara sadar meskipun sudah tahu bahwa yang dilakukannya adalah salah.

Nah, sebagai seorang pengusaha muslim tentunya kita tidak akan mau untuk melakukan hal tercela seperti itu. Oleh karena itu, **seorang pengusaha harus menerapkan pola pikir yang tepat sejak awal**.

Apa itu?? Mengejar sesuatu yang tidak bisa dinilai dengan uang.

Sesuatu itu adalah **SURGA**.

Bisnis itu tentang surga dan neraka, bukan sekedar untung rugi saja. **Berbuat kecurangan tentu akan menjerumuskan kita kedalam neraka.** Pengusaha yang zalim tidak akan bersama Nabi Nya di surga. Ingat selalu prinsip bisnis islam paling mendasar ini.

PONDASI DASAR BISNIS ONLINE

Ada 4 pondasi yang harus Anda kuasai untuk membangun bisnis online

Semua orang harus tahu ini agar **tidak gaptek** lagi atau **dianggap ketinggalan zaman**

Inilah 4 pondasi tersebut :

1. Sales funnel yang tepat

Sales funnel adalah corong penjualan, yaitu sebuah perjalanan bisnis dari **orang yang awalnya tidak tahu**

- jadi tahu
- tertarik
- beli
- bahkan mau bantu menjual ke orang lain.

Contoh iklan baju.

Awalnya kita tidak tertarik, tetapi melihat **iklannya muncul terus didepan kita**, kita jadi tertarik. Lalu begitu promo diskonnya muncul, wahh kita langsung beli. Dan karena suka modelnya, kita pun membeli lagi. Sampai akhirnya toko baju membuka lowongan Reseller, kita pun tertarik menjadi Reseller.

2. Datangkan traffic sebanyak-banyaknya

Traffic adalah lalu lintas atau keramaian orang yang berkumpul.

Jadi, **bagaimana caranya mendatangkan orang sebanyak-banyaknya** ke toko online kita seperti di Marketplace (Shopee, tokopedia, dll), Website, Landing Page (halaman situs khusus marketing).

Ada 2 cara untuk mendatangkan calon pembeli yaitu dengan **iklan berbayar** maupun **iklan gratisan**.

Nah, kalau di Fiqeeh kami lebih banyak mengajarkan cara gratisan, supaya setiap orang bisa menerapkan.

Daripada membangun website sendiri seharga minimal 1,5 juta, kami bisa memberikan **Landing Page gratis**. Cukup dengan menyebar Landing Page kemana-mana dan biarkan Landing Page yang **“mengclosing”** calon pembeli secara otomatis.

Contoh paling gampang, Anda tinggal menyebar link Landing Page ke seluruh grup WA dan grup Jual Beli Facebook. Sangat mudah, bukan?

3. Konten berkualitas terus menerus

Bangun “kolam” di Instagram, Facebook, Channel, Telegram dengan isi berupa konten-konten yang menarik.

Nah ini untuk Anda yang **sudah memiliki medsos** dengan ribuan followers/friends/subscribers cocok lakukan cara ini.

Tapi bagi Anda yang **belum punya atau baru sedikit followernya** juga bisa pakai cara ini. Sedikit follower tidak masalah yang penting mereka **memiliki kepercayaan yang tinggi kepada Anda**, maka Anda bisa mengubah mereka menjadi pembeli.

Selanjutnya Anda bisa **meningkatkan follower** dengan banyak **sharing ilmu, tips, maupun pengalaman unik**. Memang lama, tapi tidak ada bisnis yang sukses dalam semalam.

4. Produk ideal di era digital

Tidak semua produk bisa di digitalkan.

Contoh: pedagang kaki lima hanya bisa ditawarkan di radius maksimal 25 meter. Usaha perumahan tidak mungkin di digitalkan 100% karena tetap butuh survey.

Salah satu contoh produk yang bisa di digitalkan adalah Buku Kunci Hijrah yang merupakan produk dari Fiqeeh yang bisa dijual secara digital. Bisa dijual menembus batas ruang dan waktu. Kami sudah buktikan, beberapa pembeli berasal dari Sumatera dan Kalimantan.

Doa kami menyertai Anda, yuk sukses berjamaah!



OPTIMASIKAN INSTAGRAM MU UNTUK BERBISNIS

Kebanyakan dari kita Cuma punya IG untuk personal.

Misal buat sharing motivasi, kegiatan harian, foto kuliner.

Kalau untuk jualan produk, masih malu-malu, betul kan?

Padahal jualan lewat instagram tidak begitu sulit. Sederhana dan praktis.

Berikut tips promosi produk melalui instagram :

1. Buat Akun Bisnis

Khusus untuk Anda yang tidak ingin akun IG pribadinya dipakai jualan karena alasan privasi, Anda harus lakukan ini!.

2. Hastags sesuai target market

Pastikan hastags yang anda masukan itu sudah sesuai dengan produk yang Anda jual.

Misalnya anda menjual sebuah kaos yang bertuliskan „stop riba“ maka hastags yang Anda gunakan adalah **#riba #antiriba #tanpariba** dan sebagainya.

3. Buat konten menarik

Agar followers Anda betah, pakailah konsep **Content Marketing**, rasio konten info bermanfaat terhadap iklan 3:1. Postinglah informasi sebanyak 3 kali, setelah itu iklankan produkmu.

4. Berikan bonus

Semua orang suka bonus, apalagi kalau jumlahnya banyak. Oleh karena itu, **berikan bonus** kepada pelanggan seperti **bonus ebook** agar pelanggan lebih tertarik untuk membelinya.

5. Maksimalkan fitur gratis dan Ads

Kalau budget **dana iklan tidak ada**, manfaatkan **fitur gratis IG** seperti story, highlights, bio data menarik. Kalau ada budget iklan, pilih yang termurah 1 kali dalam seminggu atau sebulan.

6. Posting di waktu tepat

Jam yang kami **rekomendasikan untuk memposting** sebuah produk yaitu sekitar jam 7.00, 9.00, 12.30, 16.00, 19.00, 21.00. Tinggal memilih sesuai kemampuan kuat berapa kali posting

Ingat, kuncinya ada di follower. Semakin banyak probabilitas closing semakin besar

Kami pernah melakukan riset kecil-kecilan kepada **mantan bankir yang hijrah menjadi pengusaha**

Kebanyakan dari mereka **berbisnis kuliner, pakaian gamis, air minum, laundry, jilbab.**

Mereka **para pemberani** karena sudah mengorbankan kenyamanan pekerjaannya dari bank riba.

Sayangnya, karena awalnya mereka sebagai karyawan, mereka tidak terbiasa berjualan. Merasa cukup dengan memiliki modal dan produk yang halal, tapi **ilmu jualannya masih sederhana**. Jual 1 atau 2 pcs produk pasti bisa, tapi akan sulit menjual ratusan atau ribuan pcs.

Sayangnya lagi, mereka **belum memanfaatkan IG**. Rata rata masih memakai sebatas status diri dan bahkan tidak punya sama sekali. Hal ini dilakukan juga oleh banyak pedagang UKM.

Karena itu kami berikan **tips berpromosi produk di instagram**.

Inilah **ilmu untuk memulai optimasi IG dengan cara gratis tapi efektif mendongkrak** personal branding yang selanjutnya menciptakan penjualan

4 LANGKAH SIMPEL OPTIMASI IG

1. Foto

Tidak harus foto wajah, tapi sebisa mungkin menampilkan sesuatu yang menggambarkan diri kita. Jangan dikosongkan!.

Ingin, ini akun personal. Jadilah diri sendiri yang menampilkan kesan professional.

2. Ubah jadi akun bisnis

Saya tidak membahas caranya karena mudah ditemukan di Google. Keuntungan akun bisnis salah satunya Anda bisa lihat statistic pengunjung, usia berapa, domisili dimana, jam berapa biasanya melihat postingan Anda, jenis kelamin.

Yang mana itu semuanya Anda perlukan untuk targeting dan analisa lebih lanjut.

Masukan juga kategori pekerjaannya, misal marketing, entrepreneur, writer, karena akan meningkatkan kepercayaan calon konsumen.

3. Deskripsi profile

Jangan dikosongkan, penting sekali untuk mengisinya. Tunjukkan apa profesi Anda.

Satu ilmu yang jarang diketahui, kalau Anda punya banyak link seperti link youtube, fb, maka gunakan linktreeb(gratis).

Caranya mudah banget, tinggal ikuti langkahnya di google.

4. Highlights

Yang belum pernah pakai pasti bingung ya, “Ngapain pakai begitu segala? Kayak anak alay ajah !”

Lho bukan, justru highlights banyak dimanfaatkan orang-orang influencer, selebritis, *public figure*. Seperti judulnya Highlights menampilkan hal hal yang ingin ditonjolkan

Sebagai contoh, jika produk yang Anda jual adalah **buku tentang hijrah**, maka inilah yang harus Anda lakukan:

- Tampilkan copywriting
- Cover buku menarik
- Harga diskon
- Manfaat buku
- Quotes hijrah inspiratif

Dan banyak lagi. Ingat tidak perlu malu membuat banyak highlights. Lihatlah Dewa Eka prayoga pernah memiliki 20 highlights !

Buatlah highlights tampak ramai, ibarat toko di Mall pasti menampakkan banyak produk terkerennya dipajangan paling depan.



MAKSIMALKAN FACEBOOK MU UNTUK BERBISNIS

Sudah banyak orang mengetahui bahwa Indonesia sedang menghadapi krisis. Kini saatnya kita terpanggil untuk berbagi lebih banyak sebagai bentuk kebaikan.

Nah sekarang saatnya sharing Facebook sebagai tool kita berbisnis. Memang idealnya menggunakan fanspage. Tapi membangun dari 0, cukup sulit. Karena itu **mulailah** dari **memaksimalkan akun personal**. Justru semakin mendekatkan diri dengan konsumen, bagus untuk personal branding lho!.

Disesi ini, kami akan bagikan **trik jualan di facebook** yang cukup mudah tapi jarang dilakukan pengusaha UKM.

Mereka beralasan:

- Nggak ada waktu
- Gaptek dan gamau berubah
- Nggak ngerti caranya tapi ngga mau cari tahu
- Ngerasa cukup cara sekarang
- Gak mau tunjukkan identitas diri

Anda tuh mau jualan, punya produk yang bermanfaat, masa Anda kalah sama penipu-penipu yang berjualan produk haram??

Kalau Anda punya staf yang jago ngeFacebook yaa memang Anda tidak perlu lakukan itu semua.

Tapi kalau Anda masih **superman**, yang mana semuanya harus dilakukan sendiri yaa Anda harus **tingkatin diri kuasai ilmu facebook!**
Tinggalkan semua alasan!

Nah ini kami beritahu cara yang gampang, paling basic untuk Reseller Kunci Hijrah

5 TIPS OPTIMASI FACEBOOK

1. FOTO

Tampilkan cover foto atau profil seprofesional mungkin.

Jangan tampilkan :

Sedang makan, pakai singlet, posisi diatas kasur, merokok, wajah tanpa ekspresi

Tampilkan:

Berpakaian rapi, latarnya indah, quotes inspirasi, motivasi kerja, ayat suci Al Quran, foto terbaik produk yang dijual, wajah tersenyum

2. DESKRIPSI

Tunjukkan deskripsi yang menunjukkan kepercayaan diri!

Jangan tulis:

Aku adalah diriku, aku tidak butuh pendapat orang lain, ngga diisi.....(lha, jadi kamu ngga ingin dikenal sebagai pengusaha?)

Tulislah:

Reseller buku Kunci Hijrah, Bagian Sumber Daya Manusia (yang intinya orang langsung nangkap kerjaan kamu itu apa)

3. PEKERJAAN

Jangan lakukan:

Tidak diisi sama sekali, hanya menyebut lokasi tapi kosong riwayat pekerjaannya, menulis pekerjaan fiktif seperti:

- Pencari Ilham
- Dirut Penjaga Cinta
- Tukang Cuci Baju di AS ROMA
- Artis Dunia Maya Bawahan PT Grudak Gruduk

What?? Siapa yang mau beli kalau caranya recehan gitu???

Tulislah:

Staf, pegawai, manager, Bagian Kantor tertentu, Marketing
Fiqeeh

4. PENDIDIKAN

Jangan malu kalau Anda hanya lulusan SMA. Tampilkan saja.
Untuk bisnis, sebetulnya TIDAK ADA BEDANYA lulusan
SMA atau S1. Fakta membuktikan kinerja pegawai S1 pun
bisa loyo, kerjaan lulusan SMA pun bisa melempem.

Dalam bisnis, yang membedakan adalah karakternya yaitu
KEGIGIHAN, KERJA CERDAS, PANTANG MENYERAH,
TEKAD KUAT MENCAPAI TARGET

Kerena itu tulislah pendidikanmu dengan bangga. Jadilah diri
sendiri. **Jangan pernah tulis pendidikan fiktif seperti:**

- Ilmu Kedokteran Harvard university
- Studied San Fransisco State University
- Belajar di Atas Bumi di Bawah Langit

Anda adalah produk Anda. Sayang bukan kalau produknya
sudah bagus, tapi ogah membeli karena ilfeel sama
pekerjaannya yang sangat tidak professional?

5. LINK

Banyak orang nggak tahu kalau link bisa ditampilkan. Dan ini
superr penting, karena calon pembeli dimudahkan. Cukup klik
link, dan mereka akan diarakan ke link produk kita

<https://mentor.fiqeeh.com/buku-kh/>



MANFAATKAN GRUP WHATSAPP UNTUK BERBISNIS

Berapa banyak grup yang Anda miliki?

Satu? Dua? Atau 40 grup?

Kami akan sharing **cara promosi paling mudah**, cocok buat Anda yang tidak punya medsos sama sekali kecuali aplikasi WhatsApp.

Cara ini cocok untuk Anda yang:

1. Baru membeli HP, otomatis belum ada grup
2. Tidak pernah jualan
3. Hanya tergabung di komunitas-komunitas
4. Punya grup hanya sedikit
5. Punya grup banyak tapi tidak tahu cara memanfaatkan untuk bisnis

Nah inilah caranya!

TIPS PROMOSI MELALUI GRUP WA

1. Perbaiki profil mu

Jangan tampilkan wajah kucel, atau bahkan tanpa foto. Ini “tidak menjual” sama sekali

Contoh buruk:

Saya pernah melihat broker property menampakkan dirinya, istrinya, dan anaknya diatas kasur pribadinya sambil merokok pula.

Bagaimana calon buyer bisa tertarik?

Jangan-jangan kualitas produknya seperti dia, **kurang professional?** Dan banyak asumsi negative yang bisa muncul dipikiran calon pembeli

Anda tidak ingin itu terjadi bukan? **GAGAL SEBELUM MENJUAL**

Tampilkan foto wajah, foto produk, gambar inspiratif yang mengesankan professional. Ini penting lho!

2. Kenali waktu iklan

Jangan sembarang lempar iklan. Ketahui **aturan mainnya** supaya **tidak di remove**.

Ingin berpromosi pun ada adab syar'i yang harus dijaga.

3. Batasi jumlah gambar

Ada yang mensyaratkan maksimal 1 buah, 2 buah. Kalau Anda baru gabung, tanyakan apa ketentuan iklannya?

Saya pernah melihat orang abai sama aturan. Begitu sebar konten iklan, 32 gambar sekaligus! mirisnya, yang dijual itu pakaian gamis. Rusak sudah reputasinya, ya personalnya, ya produknya, ya perusahaannya.

Supaya aman, **pasang hanya 1 gambar terlebih dahulu**. Postingan berikutnya bisa ganti gambar. Karena kalau gambarnya sama terus, pembaca bisa menebak isinya dan otomatis tidak mau melihatnya.

4. Sebar di waktu tepat

Begitu dibuka waktu iklan, **jadilah orang pertama atau terakhir** memasang iklan. Bisa jam 07.00 atau jam 17.00. Dalam grup WA rasa kekeluarganya lebih dekat jadi iklannya jangan terlalu malam ya. Untuk menghormati waktu orang lain yang ingin bercengkerama dengan keluarga, khusuk ibadah dan lainnya

5. Gunakan template

Buatlah lebih banyak **copywriting dan gambar** yang akan digunakan untuk beriklan, sehingga pembaca grup akan selalu **terkejut** dengan iklan bisnis Anda dan mereka akan terus membacanya.

Asyik bukan???

**Ingat ilmu apapun akan jadi sampah bila tidak
dipraktekkan**

**Yang membuat pendekar hebat bukan pedangnya tapi
dirinya**

**Setinggi apapun ilmu yang dikuasai, tapi orangnya tidak
beramal maka akan sia-sia**

JADILAH ORANG DI ATAS RATA-RATA

-LAIN-LAIN-

**MENGAPA MEREKA
BERGABUNG MENJADI
RESELLER BUKU KUNCI
HIJRAH?**



APA SIH YANG DIBAHAS DALAM BUKU KUNCI HIJRAH?

1. Seluk Beluk Riba

Mencakup definisi riba, dalil diharamkannya, serta contoh dan jenis transaksi ribawi

2. Produk Bank yang Halal dan Haram

Dampak produk bank pada bisnis dan kehidupan sehari-hari

3. Hukum Bekerja di Lembaga Keuangan Menurut Syariat

Pekerjaan di perusahaan haram akan mempengaruhi halal tidaknya penghasilan

4. Tips Hijrah yang Baik dan Benar

Langkah mudah 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 Perusahaan dan Pekerjaan Halal

Penting untuk memastikan pekerjaan halal setelah resign. Jangan sampai keluar dari 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.

7 ALASAN JADI RESELLER BUKU KUNCI HIJRAH

1. Menjadi Perantara Kebaikan

Di dalam buku ini banyak sekali ilmu yang dapat kita jadikan pijakan dalam menapaki dunia hijrah. Jadi apabila kita mampu mengantarkan buku ini kepada para pembaca dan kebaikan akan sampai kepadanya, insyaAllah pahala dan keberkahan akan senantiasa mengiringi kita

2. Diajarkan Ilmu Jualan Sesuai Syariat

Kami akan membekali Anda dengan ilmu syariah yang Anda butuhkan terutama ilmu syariah dalam bertransaksi agar dalam berjualan terhindar dari hal-hal yang dilarang oleh agama

3. Komisi Besar 30% - 35% dari harga jual

Coba Anda hitung peluang pendapatannya, jika dalam satu hari bisa menjual satu produk berapa keuntungan yang didapat?

Dan dalam sebulan berapa banyak keuntungan tersebut? Atur sendiri targetmu dan kami siap membantu

4. Kemudahan Transaksi

Anda hanya perlu fokus menjual buku saja, tidak perlu menyediakan gudang untuk menyetock barang. Kami yang akan packing dan mengirimnya.



5. Satu-satunya Buku yang Membahas Pekerjaan & Transaksi Riba

Banyak sekali buku terkait riba di pasaran. Namun, sebagian besar isinya hanya membahas teorinya saja, tanpa ada contoh riilnya. Di dalam buku ini dibahas apa saja yang berkaitan dengan riba, produk Bank yang halal dan haram, bagaimana bekerja di lembaga keuangan, bagaimana memilih kriteria pekerjaan halal, tips menjadi pengusaha hijrah yang sukses, dan masih banyak lagi

6. Tingkat Pesaing Rendah

Disamping belum banyaknya buku yang serupa, maka tingkat pesaing pun juga relative rendah. Ini kesempatan besar bagi Anda untuk menjangkau konsumen dari belahan dunia mana saja.

7. Hubungan Jangka Panjang

Fiqeeh akan menerbitkan buku-buku lain dan Anda berkesempatan mendapat akses ke semua produk. Karena kami ingin membina hubungan jangka panjang yang baik di masa depan.

KOMISI YANG ANDA PEROLEH BESAR

Inilah komisi yang akan Anda peroleh dalam menjual Buku Kunci Hijrah

LEVEL 1 : Menjual 1 buku setiap hari,

komisi Rp. 37.500 X 30 hari = Rp 1.125.000

LEVEL 2 : Menjual 3 buku setiap hari,

komisi Rp. 112.500 X 30 hari = Rp 3.375.000

Lalu, bagaimana jika TERJUAL LIMA BUKU ???

Eits,, **TUNGGU DULU**

Masih Ada **REWARD TAMBAHAN** Anda Dapatkan !

LEVEL 3 : Menjual 5 buku dalam 1 bulan

□ Berhadiah uang tunai Rp 100.000

LEVEL 4 : Menjual 10 buku dalam 1 bulan

□ Berhadiah uang tunai Rp 200.000

LEVEL 5 : Menjual 15 buku dalam 1 bulan

□ Berhadiah uang tunai Rp 250.000

KEUNTUNGAN lain menjadi RESELLER Buku Kunci Hijrah ??

1. Tidak perlu modal banyak

Modal yang dibutuhkan tidak terlalu mahal, hanya sebanding dengan kuota satu bulan

2. Bisa dikerjakan dimana saja dan kapan saja

Dapat dilakukan di waktu senggang, dimanapun dan kapanpun

Jadi, untuk Anda yang **INGIN BERBISNIS** namun belum memiliki produk dan untuk Anda yang sudah memiliki produk dan **INGIN PENGHASILAN TAMBAHAN**, segera

DAFTARKAN DIRI ANDA ke nomor CS **0859 5242 5942**

*Kini saatnya Anda **BERAKSI !!***



PRODUK PERTAMA HIJRAH ACADEMY

BUKU KUNCI HIJRAH

Penulis : Yudha Adhyaksa - Mantan Bankir Asia

Rp 125.000



Membahas Tips Sukses Hijrah dari Pekerjaan
dan Transaksi Ribawi