

5 PRINSIP PENJUALAN SYAR'I



**KESALAHAN YANG
MEMBUAT PENJUALAN
TIDAK SYAR'I**

DAFTAR ISI

KENAPA BELAJAR PRINSIP PENJUALAN SYAR'I ITU PENTING?	1
KESALAHAN PRINSIP PENJUALAN TIDAK SYAR'I.....	2
APA YANG ORANG BELI DARI ANDA?.....	4
5 PRINSIP PENJUALAN SYAR'I	6
Pertama, Hukum asal perdagangan halal	6
Kedua, Mudahkan orang lain jangan menekan	7
Ketiga, Status harus jelas.....	7
Keempat, Ketulusan niat mempengaruhi hukum transaksi	9
Kelima, Syariat memfilter budaya tidak sesuai	10
WASIAT JUALAN SYAR'I.....	11



Ebook ini cocok untuk siapa?

a. Pemula

cocok bagi pemula yang sedang belajar untuk memahami prinsip-prinsip penjualan syariah.

b. Menengah

Bagi anda yang sudah mengenal beberapa prinsip penjualan secara syariah secara spesifik

c. Ahli

E-book ini cocok untuk membahas 5 prinsip-prinsip penjualan dengan penyampaian secara detail dan terperinci

Tentang Penulis:



Wahyu Triyanto merupakan lulusan program studi Manajemen UPN Veteran Yogyakarta, yang tertarik mendalami bidang Digital Marketing dan Advertiser.



YUK BELAJAR
PRINSIP PENJUALAN SYAR'I



KENAPA BELAJAR PRINSIP PENJUALAN SYAR'I ITU PENTING?

Sadarkah Anda. . .!!

Penjualan adalah salah satu aktivitas terpenting dalam sebuah bisnis.

Jika bisnis diibaratkan tombak, maka jualan adalah ujung tombaknya.

Jika dengan Prinsip jualan yang syar'i ,maka insyallah bisnisnya diridhoi oleh Allah Subhanahuwata'al. Jika penjualannya tidak syar'i, maka bisnisnya mungkin kurang di rihoi oleh Allah Subhanahuwata'ala.

Karena berbisnis atau berdagang sesuai dengan ajaran Rasulullah Shallallahu'alai wa sallam telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika keislaman. Dalam beraktivitas ekonomi, umat islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho, sebagaimana firman Allah Ta'ala, yang artinya, *"Haii orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah maha penyangyang kepadamu."*

(QS. An-Nisaa :29)



KETAHUILAH !!

KESALAHAN PRINSIP PENJUALAN TIDAK SYAR'I

Penjualan gampangya bicara tentang penyebaran produk ke target konsumen seluas-luasnya dengan cara yang tepat agar produk Anda laku keras. Salah strategi pemasaran akan membuat:

- ✓ Produk tidak dilirik oleh calon konsumen sehingga tidak laku
- ✓ Menyalahkan Produknya kurang bagus
- ✓ Tidak terjual sampau berbulan bulan. Kalaupun laku paling sedikit sekali

APABILA PENJUALAN BEGITU PENTING, APA SYARIAT MENGATURNYA?

Betul, *Syariat* mengaturnya yaitu dengan memberikan petunjuk mana yang halal untuk diikuti agar uang hasil penjualan juga halal diterima. Sebaliknya syariat pun memberikan petunjuk tegas mana yang haram agar di hindari sekuat tenaga, karena hasilnya uang haram.

APA SAJA RAGAM TEKNIK PEJUALAN YANG TIDAK SYAR'I ?

- ❖ Berbohong mengenai informasi produk
- ❖ Memberikan garansi produk palsu yang tidak ditepati
- ❖ Menjual produk yang diketahuinya sudah bermasalah
- ❖ Menjual barang yang belum dimilikinya
- ❖ Menawarkan produk yang sudah di beli oleh pembeli lain
- ❖ Memaksa pembeli untuk membeli barang
- ❖ Berbohong mengaku penjual padahal perantara
- ❖ Menjual barang ribawi emas dan perak secara kredit
- ❖ Menjual barang dengan fasilitas ribawi
- ❖ Menyogok petugas dalam agar membeli produknya



Kesimpulannya, belajar strategi jualan untuk kemajuan bisnis itu **WAJIB**. Selain itu Bisnis juga bukan untung rugi tapi juga **Surga – Neraka**



Sumber : <https://www.dream.co.id/your-story/percakapan-antara-penghuni-surga-dan-neraka-170413e.html>

Teramat banyak bisnis yang tutup karena bermasalah dipenjualannya. Anda gak mau kan bisnis nya tutup?

Menariknya, penghasilan Anda akan naik sebanyak hasil jualan yang bisa Anda dapatkan. Asik kan?

Setelah membaca ini, Anda makin sadar belajar strategi jualan itu penting.

Yang perlu di pahami bersama,

Tidak ada orang yang tidak bisa jualan, semua orang bisa jualan.

Jualan adalah skill, siapapun bisa melatihnya dengan bakat atau tanpa bakat.

Ini hanya soal kemauan, mau atau tidak



APA YANG ORANG BELI DARI ANDA?

Hal pertama yang perlu kita pahami saat jualan adalah kita perlu memaknai dengan benar apa produk yang sebenarnya kita jual. Jika kita paham apa yang sebenarnya kita jual, maka kita akan mampu membuat calon pembeli ikutan paham, dan ujung-ujungnya membuat mereka jadi pembeli. Dan tentunya kita juga harus memperhatikan **APAKAH PROSES PRODUKSINYA SUDAH SYAR'I?**

Temen-temen jarang sekali kita memikirkan sisi ATURAN syariahnya, apakah barangnya halal dijual atau tidak. Padahal itu penting, karena jika seorang pengusaha yang tidak berilmu akan menjual produk yang dilarang syariat, mengandung zat najis, barang diharamkan Allah atau bahkan menjual barang halal untuk tujuan haram. Baginya yang laku dan laris terjual sebagaimana sabdanya nabi Muhammad SAW.

“Allah mengutuk umat yahudi, Allah telah mengharamkan mereka memakan gajah hewan ternak, lalu mereka menjual gajah tersebut, dan mereka makan uang hasil penjualannya, sesungguhnya Allah bila mengharamkan memakan sesuatu, berarti Allah mengharamkan juga uang hasil penjualannya.” (HR. Abu Daud, disahkan oleh Al Albani):

Sayangnya, masih banyak orang yang masih salah dalam memaknai produknya dan juga proses produksinya karena tidak sesuai dengan syariah.

Ujung-ujungnya, karena salah paham, penjualannya menjadi haram, bisnisnya pun ikutan menjadi tidak syar'i.

Sebelum masuk ke **Prinsip Penjualan Syar'i** anda juga harus tau seluruh Penciptaan produk Harus Halal

Ingat!!, Kehalalan produk sudah dimulai sejak pemilihan bahan baku, pemrosesan hingga berbentuk produk jadi. Dengan begitu anda bisa pastikan tidak masuk unsur haram sedikitpun.



Perlu juga anda ketahui **4 Aturan Syariah** Terkait Jual Beli Produk

“Tidak Mengandung Zat Najis”

“Bukan Produk Haram”

“Tidak Ada Unsur Ketidakjelasan Tinggi atau Gharar”

“Tidak Menjual Benda Halal Untuk Tujuan Haram”

Ingat, yang orang cari dalam produk kita adalah value. Terkadang value juga bisa disebut manfaat.

Sayangnya kebanyakan penjual hanya menyodorkan produknya, bukan manfaatnya.

Padahal yang dicari pembeli adalah manfaat, ya pantas jualannya gak laku-laku, hehe.

Pada dasarnya orang-orang ingin masalahnya selesai, keinginannya terpenuhi, kebutuhannya tercukupi, nah ini yang mereka tukar dengan uang.

Mereka tidak mencari barang murah, barang diskon, barang cuci gudang, barang gratisan, barang haram atau najis . Sekali lagi, yang mereka cari adalah value atau manfaat yang ada dari produk yang kita tawarkan.

Jadi, yuk ah jangan terjebak dalam bentuk produk yang **tidak sesuai syariah**.

Temukan value produk kita, dan tawarkan kepada mereka yang membutuhkan.

Lalu bagaimana cara menemukan Value produk Anda? Jawab pertanyaan di bawah ini ya.

1. Sebutkan 5 kelebihan produk Anda di banding produk sejenis?
2. Apakah produk anda jelas kepemilikannya atau tidak gharar?
3. Apa keinginan pembeli yang terpenuhi setelah memiliki produk Anda?
4. Apa ketakutan terbesar pembeli yang hilang setelah memiliki produk Anda?

Setelah menemukan value dari produk anda, saatnya jualan. . ^^



5 PRINSIP PENJUALAN SYAR'I

Sekedar informasi, Ebook ini tidak akan membahas prinsip-prinsip penjualan syar'i,

Sebagai gantinya ebook ini akan mengangkat materi yang tidak banyak diulas di buku-buku, materi tentang kesalahan saat menjual sesuatu yang tidak sesuai syariah.

Berdasarkan pengamatan saya, ada 5 hal yang membuat sebuah penjualan tidak menghasilkan transaksi. Nah, jika 5 hal ini dilakukan ya itu, kita hanya akan dapat capek, dapat dosa karena berbohong, jualan gak laku- laku, ada yang nanya tapi gak closing-closing, dan hal-hal yang tidak diinginkan lainnya. Saya menyebut ini **Kesalahan Utama saat jualan tidak syar'i**. Apa sajakah itu?

1. Hukum asal perdagangan tidak halal seperti menjual produk haram,
2. Memaksa orang lain untuk membeli produk kita
3. Status yang tidak jelas
4. Tidak memiliki ketulusan niat hukum transaksi
5. Syariat memfilter budaya tidak sesuai

Yuk kita bahas satu-satu ya yang benar seperti apa?

Pertama, Hukum asal perdagangan halal

Sebenarnya model perdagangan berkembang pesat dari zaman ke zaman. Berbeda dengan ibadah yang harus mengikuti tuntutan, dalam bisnis, islam justru tidak membatasi bentuk modelnya. Hukum asalnya dan disadari atau tidak, segala hal dalam dunia bisnis halal dilakukan berdasarkan dalil :

“Dialah yang menciptakan untuk kalian segala yang ada di bumi seluruhnya....”
(QS Al Baqarah:29)

Rasulullah SAW pun turut menegaskan,



“Kamu lebih mengetahui urusan duniamu.”

Selain itu anda juga harus tau juga ya!!! Hehe

Sebenarnya inilah aturan besarnya. Karena kunci belajar fiqh muamalah sebetulnya mudah tinggal mencari dalil haramnya.

Jika tidak ada boleh dilakukan. Karena tujuan dalil haram untuk mencegah semua hal negatif seperti keutamaan, penindasan, kerusakan, penguasaan Atas hajat orang banyak dapat dicegah.

Sehingga tercipta keadilan pada setiap insan untuk mendapat haknya.

Semua penjual pembeli pasti mau ini bukan?

Kedua, Mudahkan orang lain jangan menekan

Ingat ya !!

Sekali sekali jangan menekan orang lain , karena jangan biarkan diri dikuasai hawa nafsu menekan orang lain sekeras-kerasnya demi bisnis berkembang. Jangan berbuat yang salah justru pengusaha muslim harusnya malah lebih membantu orang lain yang sedang susah karena keberkahan lebih penting dari keuntungan materiil.

Beberapa contoh memudahkan pembeli adalah :

- ✓ Memberikan diskon besar
- ✓ Manggratiskan barangnya, bahkan ongkos kirimnya
- ✓ Tidak sanggup membeli cash? Tawarkan dia kredit
- ✓ Terima pembatalan akad (jika tidak merugikan penjual)
- ✓ Melonggarkan waktu bayar kredit karena udzur syar'i

Ketiga, Status harus jelas

Apapun model bisnis anda baik offline atau online pastikan unsur semuanya harus jelas yaa!!



Mulai dari status penjualnya harus jelas sebagai produsen atau hanya perantara. Pembelinya harus orang yang layak, tidak terpaksa saat membeli dan sebagainya. Objek barang harus suci agar tidak terselip sedikitpun unsur haram.

Untuk apa harus bersusah payah seperti itu ? Supaya akadnya sah dan mengikat penjual – pembeli. Para pihak tentram karena saling tahu jelas batasan tanggungjawabnya. Juga dengan keridhaan Allah SWT yang membuat aturan luhur demi kedamaian di muka bumi.

“Perumpamaan kaum mukminin dalam hal saling mencintai, saling menyayangi, dan kerjasama mereka bak satu tubuh. Bila ada satu anggota tubuh yang menderitasi, niscaya anggota tubuh lainnya turut merasakan susah tidur dan demam”.

(HR.Muslim)



Keempat, Ketulusan niat mempengaruhi hukum transaksi

Lihatlah bagaimana sejak zaman nabi SAW, ketidakcocokan niat dan perbuatan yang sering terjadi. Karena itulah niat turut dinilai dalam status keberkahan transaksi.

“Barang siapa yang menikahi seorang wanita dengan mahar tertentu, sedangkan dia **berniat tidak** menyerahkan mahar tersebut kepadanya, maka dia adalah pezina. Dan barang siapa yang berhutang suatu piutang, sedangkan dia **berniat untuk tidak** membayarnya, maka dia adalah pencuri.”

(HR. Al Bazzar & Al Baihaqi)

Bila penjual berpikir tidak ada pembeli yang tahu niat jahatnya, dia salah karena niatnya telah diperhitungkan, sehingga tetap berdosa.

Contoh ketidaksinkronan niat dan perbuatan :

- Bisnisnya sudah syar'i tapi modalnya dari bank riba
- Dia bersumpah barangnya asli padahal KW
- Mengumumkan mie nya halal tapu mengandung kaldu babi

Jadi mulai sekarang, luruskan niat berbisnis. Ketika menawarkan produk atau jasa tujuan kita benar-benar menolong orang lain. Bukan hanya mencari untung saja ya, yang akhirnya melahirkan niat buruk demi tercapainya tujuan.



Kelima, Syariat memfilter budaya tidak sesuai

Budaya yang mengakar masyarakat seperti tradisi atau adat istiadat, ada yang sesuai dengan hukum syariah dan ada yang tidak. Nah sebagai penjual jelas tidak boleh menyalahi syariat yaa!! Disinilah fungsi islam sebagai kontrol sosial.

Saya kasih contohnya ya !!

Seperti Acara melek bengi (begadang sampai pagi) sering diadakan di Jawa Tengah. Biasanya saat hajatan seperti midodareni, pernikahan, kelahiran bayi, digelar arisan rokok untuk menyemarakkan rokok. Warung kelontong yang paham syariat tidak boleh menjual rokok agar tidak terkena dosa menolong berbuat kemaksiatan.

Percalayalah, islam tidak mengekang budaya setempat. Islam hanya menyaringnya supaya diadakan hal tidak baik yang merugikan. Maka pengusaha harus tegas menjual produk bermanfaat saja walau ditekan keras masyarakat untuk menjual produk haram demi pelestarian budayannya.

Apabila tradisi budaya susah sesuai fiqh muamalah, tentu tetap direstui islam



WASIAT JUALAN SYAR'I

Ebooknya gausah panjang-panjang ya, kita tutup aja sekarang, hehe.

Sebagai materi penutup Ebook ini saya ingin sekedar mengingatkan. Jika Anda ingin mengembangkan skill strategi jualan Syar'i Anda, inilah 4 hal sederhana yang perlu Anda lakukan.

1. Konsisten Belajar

Jika merasa kemampuan masih kurang, dan target-target tidak tercapai, itu adalah sinyal bahwa kita perlu belajar.

Dan saat belajar jangan sesekali saja. Belajarlah sampai liang lahat, itu pesan Rasulullah. Belajar dengan konsisten nanti hasilnya akan konsisten juga.

Saya ingat saat dulu dimana uang terakhir Saya harus Saya gunakan untuk membeli buku, atau disaat mepet Saya ikut kursus yang biaya daftarnya lumayan. Tapi keputusan tersebut tidak Saya sesali, justru malah Saya syukuri.

Jadi teruslah belajar.

Belajar saja tidak cukup, ilmu yang dipelajari wajib untuk diamalkan, maka praktiklah.

Saat praktik, belum tentu langsung menghasilkan, oleh karena itu praktiklah terus-terusan.

Praktik terus sampai Anda terbiasa dengan ilmu yang telah Anda pelajari.

Jika ingin hebat jualannya, maka perlu praktik setiap waktu.

2. Ikhtiar Maksimal

Saat jualan, keluarkan seluruh kemampuan Anda. Kerahkan seluruh strategi yang Anda ketahui agar penjualan Anda maksimal. Jangan malas-malasan jualan.

Usaha sampai mentok. Kalau belum mentok artinya masih ada yang masih bisa Anda lakukan, hehe.

3. Tetaplah Tawakal

Berserah diri sepenuhnya dengan Allah Ta'ala. Semua yang terjadi didunia ini karena kehendakNya. Ingat, yang menggerakkan orang lain untuk membeli adalah Allah Ta'ala, bukan teknik-teknik kita .



**Bisnis itu 100% Bermasalah, Dan Dalam Bisnis,
Masalah Yang Pertama Kali Harus Di Selesaikan
Adalah Masalah Penjualan Sesuai Dengan Syariah**



Website Kelas Online **HIJRAH ACADEMY**

Pusat Belajar Bisnis Syariah-Profesional
Terlengkap Pertama Di Indonesia

Mau ikut kelas ini?

LOGIN KE :

www.hijrahacademy.com

Investasi **100K** sudah dapat semuanya....



FUNDAMENTAL ORANG HIJRAH

- Seluk beluk riba
- Pekerjaan & transaksi riba,
- Tips sukses hijrah step by step,
- Strategi memulai bisnis dari nol,
- Berbisnis secara syar'i dan professional,
- Cara keluar dari jeratan hutang riba,
- Gambaran kehidupan setelah hijrah.

BERILMU SEBELUM BERBISNIS

- Mindset syar'i
- Permodalan syar'i
- Produk syar'i
- Akad jual beli syar'i
- Pemasaran syar'i
- Operasional syar'i
- Keuangan syar'i



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 Syariat**
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 ini ditujukan untuk Anda yang ingin kepastian sesuai dalil shahih, terkait :

1. Seluk Beluk Riba
2. Produk Bank yang Halal & Haram
3. Hukum Bekerja di Lembaga Keuangan Menurut Syariat
4. Tips Hijrah yang Baik & Benar
5. Memastikan Gambaran Dunia Hijrah Masa Depan
6. Kriteria Pekerjaan & Perusahaan Halal
7. Mindset Sukses Pengusaha Hijrah

BONUS E-Book

SENILAI 2.500.000

YUDHA ADHYAKSA
MANTAN BANKIR ASIA

KUNCI HIJRAH

Ini Rahasia dan Tips Sukses Hijrah dari Pekerjaan dan Transaksi Ribawi

MEMAKSIMALKAN Marketing Online

SYAR'IKAH AKAD dalam Biznismu?

9 Kesalahan syariah dalam Bisnis

TIPS MEMULAI BISNIS

Beli Sekarang : 0856 0102 2588

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 Syar'i

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 Syar'i & 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

+ BONUS
Akad + Template

BERNILAI 4.500.000



Beli Sekarang : 0856 0102 2588

