



## Aturan 4

PEMASARAN

HARUS SYAR'I

# KESALAHAN PEMASARAN TIDAK SYAR'I

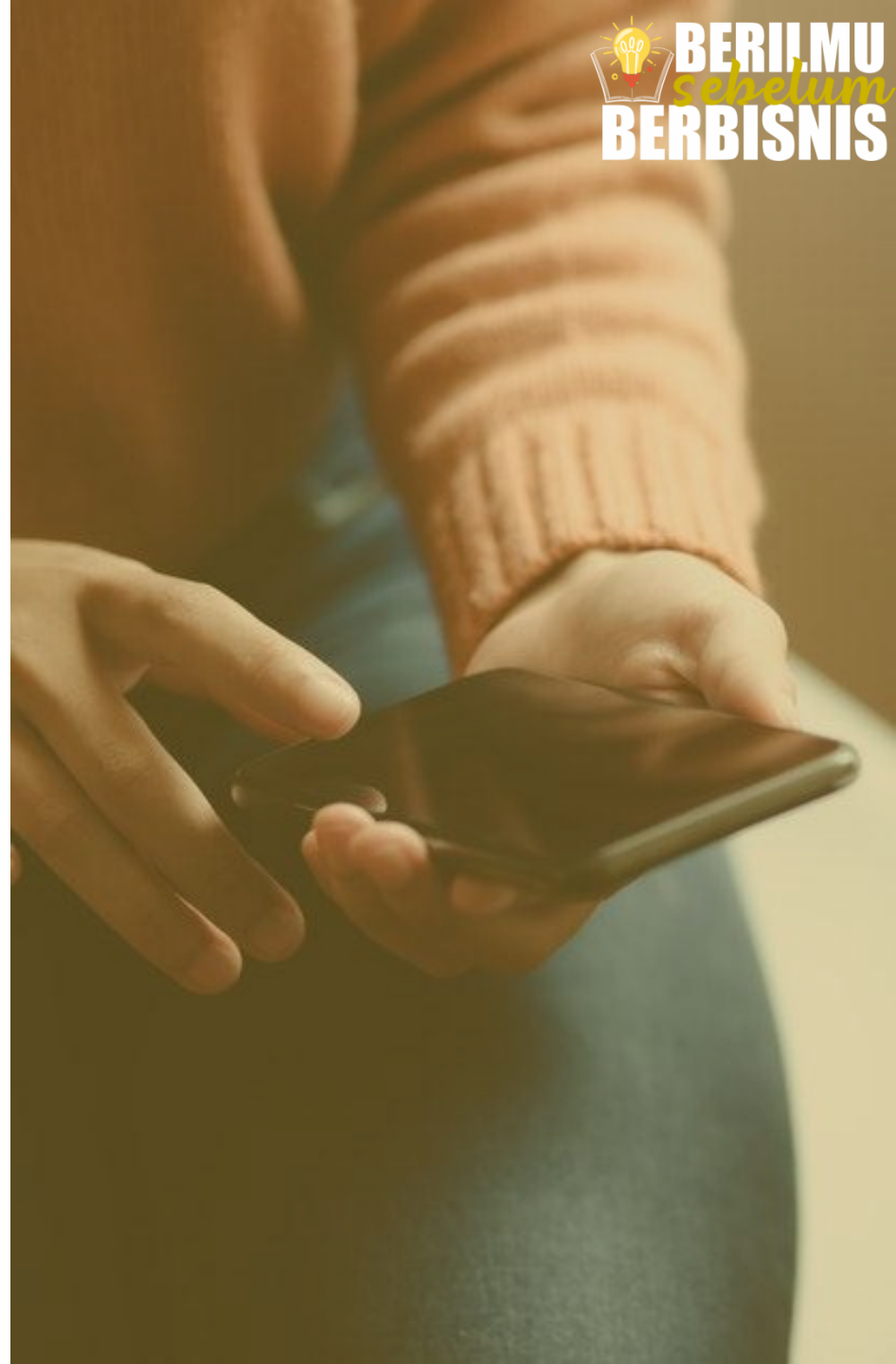
Pemasaran berbicara tentang upaya **menyebarkan produk** atau **jasa** yang kita miliki kepada calon konsumen seluas-luasnya.



Apabila pemasaran begitu penting, maka **dalam Islam pun ada batasan dan aturan** mana yang boleh atau tidak dibolehkan dalam pemasaran.

## APA SAJA RAGAM TEKNIK PEMASARAN TIDAK SYAR'I?

- 1 Berbohong mengenai **informasi produk** - keunggulan / manfaatnya
- 2 Menjual barang sambil menyebut nilai **modal barang** yang tidak benar
- 3 Memberikan tawaran **garansi pemeliharaan** yang tidak ditepati
- 4 Berjualan sambil **menceritakan aib** penjual atau pembeli lain
- 5 Menjual barang yang **belum dimilikinya** (barang belum sampai tapi sudah dijualnya)



# SEBELUM MEMASARKAN PRODUK, PERHATIKAN INI

1. MILIKI BRANDING YANG TEPAT
2. HINDARI PROMOSI YANG MELANGGAR SYARIAH
3. HINDARI MEMASARKAN BARANG GHARAR
4. PAHAM HAK KHIYAR

# FOKUS PADA BRANDING SYAR'I



## Personal Branding

Merek yang melekat pada diri seseorang. Mirip dengan pencitraan (pembentukan kesan pada publik tentang diri seseorang)



## Product Branding

Personality yang ada dalam product. Fungsinya supaya punya ciri khas layaknya orang.

Bagi UKM yang belum ada pelanggan setia, pembeli pertama pun mungkin belum ada.

Di sinilah fase terberat karena product dan penjualnya belum dikenal luas.

Padahal kebutuhan keluarga sudah menunggu dan perlu uang.

**Nah, sudahkan Anda sematkan personality pada product? Seperti apakah karakter product Anda?**

Agar cepat dikenal, Anda harus mempertimbangkan serius sebuah branding.

**Apa fungsinya?**



Pembeda dengan pesaingnya



Memudahkan promosi karena ada daya tarik



Memberikan keyakinan akan jaminan kualitas dan prestise



Dapat menjadi pengendali pasar apabila brandnya sudah kuat



# FOKUS KEMANA

## Product Branding atau Personal Branding?

Banyak pro dan kontra terkait mana yang harus diunggulkan.

Tidak ada strategi salah atau benar.  
Yang ada hanya **tepat atau tidak tepat**.

- Tandanya tepat adalah berhasil menjual productnya.
- Namun jika dana terbatas, lakukan personal branding karena kalau product branding berat, harus mulai dari 0.
- Jika dana cukup banyak dan dibantu karyawan, lakukan keduanya secara bersamaan.

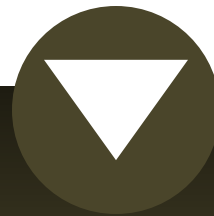
Jangan lupa perhatikan batasan-batasan syariat !

# Hindari Promosi Tidak Syar'i

Cash Back



Kupon undian



- Hukum jual beli kupon ini jelas *qimar* (judi).
- Karena saat membeli kupon, pembeli **tidak tahu** dirinya akan keluar sebagai **pemenang atau tidak**.
- Jika menang, pembeli memperoleh uang tunai atau hadiah bernilai jauh lebih besar dari uang harga kupon. Jika kalah, pembeli kehilangan uang yang dibayar untuk membeli kupon.

Itulah hakikat perjudian.



# Promosi Ini Dbolehkan

## Cinderamata

Kalender, gantungan kunci, cangkir, alat tulis

## Sampel Produk

Boleh karena mutu sampel sama dengan barang sesungguhnya

Hadiah untuk pembelian nilai tertentu tapi TIDAK dijelaskan ciri-ciri fisiknya

Gharar dalam hadiah dibolehkan

Hadiah langsung; beli 1 dapat 2, beli 2 dapat 3

Boleh karena barang & harganya jelas, tidak ada gharar

Hadiah uang tunai / emas untuk setiap pembeli

Boleh karena hadiah tersebut hanya pengikut, bukan tujuan utama

# Hindari Memasarkan Barang Mengandung Gharar

Seorang pengusaha Muslim harus tahu kenapa produk yang ditransaksikan HARUS BEBAS Gharar.

Alasan Gharar dilarang adalah

- 1 Ada unsur untung rugi yang bisa menyebabkan kerugian salah satu pihak
- 2 Sama dengan memakan harta orang lain dengan cara yang batil
- 3 Bisa menimbulkan permusuhan sesama Muslim.
- 4 Pelaku menjadi malas-malasan karena terbiasa mengumpulkan harta secara untung-untungan

## Gharar yang Dibolehkan

1. Akadnya sosial untuk tolong menolong
2. Jumlahnya sedikit
3. Ketidakjelasan hanya pengikut bukan faktor utama
4. Barangnya Kebutuhan Pokok / Umum

# Pahami Kasus- Kasus Pemasaran

Bolehkah ambil untung diatas 100%?

Pada dasarnya boleh mengambil keuntungan lebih dari 100%

Bolehkah Menjual Secara Ekstrim Di Atas / Di Bawah Harga Pasar ?

Pada dasarnya Penjual bebas menentukan harga produknya.

Tapi bila berkumpul di suatu tempat, tidak boleh lebih / kurang 30% dari harga pasar. Ini **pembodohan** konsumen dan menzalimi Penjual lain

# Jenis Hak Khiyar

**1**

**Khiyar  
Majlis**

Penjual dan pembeli bisa membatalkan akad selama masih di tempat transaksi/majelis.

**2**

**Khiyar  
Syarat**

Setelah penjual dan pembeli berpisah tempat (majelis), masih bisa menerapkan hak khiyar untuk jangka waktu tertentu dengan syaratnya disetujui kedua belah pihak.

**3**

**Khiyar  
Aib/Cacat**

Penjual memberitahu kondisi barang apa adanya pada pembeli termasuk cacatnya sehingga pembeli bisa memilih menggunakan hak khiyar atau tidak

**4**

**Khiyar  
Pemalsuan**

Muncul ketika ada pemalsuan pada barang dagangan

**5**

**Khiyar  
Penipuan**

Muncul ketika ada penipuan ada barang dagangan.

Ketahuiilah Hak Khiyar Untuk Melindungi Kepentingan Para Pihak

Hak Khiyar adalah hak untuk membatalkan akad atau tetap melanjutkan akad dan dimiliki baik penjual atau pembeli.

---

# 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**