



Permodalan Bank

VS

TANPA BANK

Rahasia Pengusaha Sukses Mulai Bisnis

Minim Modal

KESALAHAN PINJAM MODAL BANK

Keterbatasan modal dalam dunia bisnis sering kali menjadi hambatan utama.

Bagaimana tidak?

Pemula yang ingin mendirikan bisnis terkendala pada **modal**, pengusaha kecil ingin berkembang harus ada **modal**, pengusaha besar ingin menguasai pasar terkendala pada **modal**.

Tak jarang dari mereka yang berhenti di tengah jalan karena modalnya kurang.

Namun, tidak sedikit juga dari mereka yang menjadi besar karena mengajukan **permudalan ke Bank**.



E Course Pengusaha Muslim

Tersedia 160+ Kelas yang bisa
diakses kapanpun & dimanapun
Anda berada

*Selama masa berlangganan masih aktif



Daftar : 0859 5242 5942 (Adhi cs)

Tapi meminjam modal dari Bank sangat tidak disarankan, kalau menurut syariat islam memang dilarang karena riba.

Tapi terlepas dari sisi syariah pinjaman modal Bank itu menandakan bisnisnya tidak sehat. Kenapa bisa? Kita kupas tuntas disini!

1. Hanya Pengusaha Bodoh Pinjam Bank

Sedikit orang tahu kalau Pengusaha Bodohlah yang pinjam Bank.

Hal ini disampaikan oleh pebisnis sukses Amerika Serikat, Mark Cuban. Beliau menegaskan,

“Ketika Anda mulai bisnis dan Anda meminjam uang dari Bank, Anda Bodoh.”

Mark Cuban adalah pengusaha sukses, diperkirakan kekayaannya USD\$ 4.3 Milyar.

Jadi komentar yang keluar dari mulutnya tidak sembarang, layak kita ambil pelajaran dari nasihatnya.

Beliau menambahkan lagi, cara terpintar dalam berbisnis adalah #BebasUtang, terutama jika Anda baru mulai.

Ketika Anda baru mulai, bisnis Anda belum terbukti tapi Anda sudah kasih ke Bank, mobil, motor, bahkan rumah Anda akan dijadikan jaminan. Begitu Anda salah strategi bisnis, tidak mampu bayar cicilan berturut-turut, Bank bisa jual aset Anda dan Anda jadi bangkrut!

Pengusaha mana yang ingin bisnisnya bangkrut? Coba kita telaah lagi secara logika:
BISNIS ITU TIDAK STABIL

Ketika Anda mulai bisnis, semua itu tidak ada yang pasti, bahkan banyak masalah.

Menurut statistik, **95%** bisnis hancur disaat tahun pertama. Disaat Anda mulai jualan, bisnis Anda itu belum stabil, supplier bermasalah, staff tidak bisa diatur, bayar sewa kantor, bakar duit untuk iklan, pembeli tidak datang- datang.

Lalu dengan kondisi begitu, bagaimana mungkin bisa bayar lancar cicilan di Bank?

Masuk akal tidak kalau Anda pinjam modal dari Bank yang langsung nagih Anda di bulan depan beserta bunganya? Jadi sama aja bayar kepastian di bulan depan dengan ketidakpastian bisnis.

Yang lebih parah lagi..

Justru sisa uang pinjaman itu kepakai untuk ningkatin gaya hidup, belanja inilah itulah. Hal-hal yang justru memperparah kondisi bisnis. Padahal niatnya dulu meminjam itu untuk apa? Buat ngembangin usaha kan? Tapi karena sifat manusia yang konsumtif, akhirnya bablas begitu saja modal dari Bank tanpa menghasilkan keuntungan apa- apa.

Nah, siapa yang pernah melakukannya?

Na'udzubillahi min dzalik...

2) Riba Pada Permodalan Bank

Riba itu tambahan dalam hutang, gampangnya begitu. Kalau pengertian secara istilah, **riba itu tambahan pada hal-hal khusus. Bentuknya bisa bunga, pinalti atau denda.**

Setiap Rp 1 yang Anda bayar itu dosanya sama dengan 36 kali berzina, berdasarkan sabda Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam berikut :

"Satu dirham yang dimakan oleh seorang dari transaksi riba sedangkan dia mengetahui, lebih besar dosanya daripada melakukan zina sebanyak 36 kali". (HR. Ahmad dan Al-Baihaqi dalam Syu'abul Iman)

Lalu apakah kredit Bank itu termasuk riba?

Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan dalam kesepakatan pinjam-meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Dalam praktik Bank yang terjadi selama ini, kredit adalah utang-piutang yang disertai bunga.

Menurut MUI praktik pembungaan sekarang ini telah memenuhi kriteria riba, sama seperti yang terjadi pada zaman Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam, yakni riba nasi'ah.

Dengan demikian, praktik pembungaan uang termasuk salah satu bentuk riba dan riba haram hukumnya.

Oleh sebab itu, praktik kredit tersebut adalah haram, baik dilakukan oleh Bank, asuransi, pasar modal, pegadaian, koperasi dan lembaga keuangan lainnya.

Hal itu sudah sangat jelas sekali, dan kita sudah tahu tapi sulit mempercayainya.

Iya bukan?

Semoga kita semua dijauhkan oleh Allah subhanahu wa ta'ala dari riba.

Oleh karena itu, disarankan untuk para pengusaha pemula maupun berpengalaman, jangan sekali-kali pinjam modal Bank untuk usaha.

Lebih baik mulai bisnis kecil-kecilan tanpa modal Bank, dengan seiring berjalannya waktu, bisnis akan berkembang.

Tetap taat pada syariat, karena janji Allah adalah benar dan pasti.

“Dan bersabarlah kalian, sesungguhnya janji Allah adalah benar dan sekali-kali janganlah orangorang yang tidak meyakini (kebenaran ayat-ayat Allah) itu menggelisahkan kalian”

(QS. Ar-Rum : 60)

Solusi Keterbatasan Modal

1) Menerapkan Sistem Pre-Order

Pre-Order atau sering kita sebut PO adalah sistem pembelian barang dengan memesan dan membayar terlebih dahulu di awal dengan masa tenggang waktu tunggu kedatangan barang.

Ada tiga karakteristik PO, yakni adalah :

- a. Pesanan dari pembeli.
- b. Barang atau jasa yang dibeli tidak ready stock karena harus dibuat dahulu.
- c. Harga atau uang ditransfer terlebih dahulu dari pembeli.

Dengan begitu, bagi Anda yang memiliki keterbatasan modal usaha dapat menerapkan sistem ini dalam bisnisnya.

Sistem pre-order dalam islam dikenal dengan istilah **Akad Istishna**. Dalil diperbolehkannya :

"Diriwayatkan dari sahabat Anas radhiyallahu 'anhu, pada suatu hari Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam hendak menuliskan surat kepada seorang raja non Arab, lalu dikabarkan kepada beliau: Sesungguhnya raja-raja non Arab tidak sudi menerima surat yang tidak distempel, maka beliaupun memesan agar ia dibuatkan cincin stempel dari bahan perak. Anas mengisahkan: Seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau." (HR. Muslim).

Jika Anda hendak melakukan transaksi jual beli Istishna, maka Anda harus pahami beberapa aturan dibawah ini:

Ketentuan Barang

1. Barangnya halal dan harus dibuat dulu oleh orang tertentu.
 - a. Makanan katering, dipesan dan **di buat dulu**
 - b. Developer menjual **inden** rumah / apartemen
 - c. Bengkel las membuat pagar **sesuai pesanan**.
 - d. Toko kerajinan menjual barang **custom**.
 - e. Membuat kitchenset **sesuai kriteria Pembeli**.
 - f. Toko kaos membuat kaos **pesanan**

2. Tidak berlaku larangan menjual barang belum dimiliki karena ini akad barang pesanan. Bahkan Penjual boleh berakad meski belum mendapat bahannya.
3. Jelas pesanannya : spesifikasi, jenis, ukuran, tampilan, rasa
4. Penjualnya bisa memproduksi sendiri atau menyerahkan ke orang lain tapi penjual tetap bertanggung jawab
5. Jika barang pesanan sudah jadi dan melenceng jauh dari spesifikasi, pembeli memiliki **hak khiyar** atas 3 pilihan:
 - a. Tetap menerimanya.
 - b. Meminta Penjual menyerahkan barang yang benar.
 - c. Tidak menerima barang dan meminta Penjual mengembalikan uang seluruhnya

6. Pembeli tidak boleh membatalkan pesanan ketika barang sedang dibuat dan meminta pembayaran kembali
7. Pembeli boleh jual barang setelah terima barang Penjual.

Ketentuan Pembayaran

1. Pembayaran bisa tunai saat akad, dikredit atau dilunasi dibelakang.

Jika kredit, berlaku ketentuan:

- a. Harga kredit bisa lebih tinggi dari harga cash
- b. Setelah akad, tidak boleh menaikkan harga di tengah jalan dengan alasan apapun karena tambahannya menjadi riba.
- c. Tidak boleh ada denda apabila Pembeli terlambat bayar karena menjadi riba

d. Boleh meminta jaminan (barang jual beli / barang lain) untuk melunasi tunggakan. Jika laku lebih tinggi dari tunggakan, kelebihannya untuk pembeli. Tapi jika laku lebih rendah dari nilai tunggakan, kekurangan tetap menjadi utang.

2. Ajukan Proposal Usaha Mencari Investor

Mengajukan tawaran untuk mendapatkan modal usaha bisa Anda lakukan dengan mengirimkan proposal kerja sama kepada instansi pemerintah maupun pemilik modal perorangan untuk berinvestasi.

Kunci sukses dalam mengajukan proposal untuk membangun bisnis agar disetujui dan mendapatkan kepercayaan dari calon investor adalah :

- a. Memiliki laporan keuangan yang dicatat dengan baik dan dapat dipercaya. Karena seorang calon investor pasti akan lebih senang berinvestasi pada perusahaan yang mampu mengelola usaha dengan baik.
- b. Memiliki rencana usaha jelas dan realistik.
- c. Memiliki produk yang bisa diandalkan.

Modal itu sama dengan kepercayaan. Hal ini berarti Anda harus bisa membuat percaya investor untuk bekerjasama dengan Anda melalui proposal yang meyakinkan. Begitu juga sebaliknya Anda harus menjaga amanah dari modal tersebut dengan menggunakan sebaik-baiknya.

Bicara soal Investor, dalam islam juga ada bab khusus yang mengajarkan tentang kerjasama dalam bisnis, yaitu Syirkah. Yuk simak penjelasan berikutnya.

STRATEGI PERMODALAN SYIRKAH

Syariat islam telah mengatur hukum ekonomi terkait perserikatan usaha yaitu **Syirkah**. Syirkah ini dapat diartikan sebagai suatu bentuk kerjasama yang dilakukan oleh beberapa pihak untuk berusaha mengembangkan harta yang dimilikinya.

Tentu hukum syirkah ini mengedapankan nilai dan manfaat yang adil dan seimbang untuk setiap pihak yang terlibat. Anda yang mengalami keterbatasan modal, dapat menerapkan **2 akad syirkah** ini untuk bisnis Anda

1. Syirkah Mudharabah

Syirkah (kerjasama) Mudharabah adalah kerjasama dimana 1 pihak menjadi Pemodal dan 1 pihak lain menjadi Pengelola.

Kapan waktu yang tepat menggunakan model syirkah ini?

Gunakan syirkah ini Anda masuk ke kondisi berikut:

- a. Anda pernah berbisnis modal sendiri dan jemu karena lambat berkembang.
- b. Anda punya pengalaman dan keahlian tetapi modalnya terlalu sedikit. Anda mau menjadi Pengelola dan mencari Pemodal yang tertarik di bisnis yang sama.

c. Anda punya kelebihan uang tapi tidak sanggup berbisnis sendiri karena alasan usia, terlalu sibuk atau kurang percaya diri. Anda bisa menjadi Pemodal. Tinggal mencari seseorang sebagai Pengelola yang kompeten untuk mengelola bisnis.

Syirkah Mudharabah adalah kerjasama antara 2 pihak yaitu:

1. Pihak Pertama

Pemodal (shahibul maal) menyediakan seluruh modal

2. Pihak Kedua

Pengelola (mudharib) memberikan keahlian kerja.

2 pihak tidak harus 2 orang, bisa juga 2 kelompok yang terdiri dari beberapa orang.

Contoh,

1 grup Pemodal terdiri dari 50 orang memberi modal total Rp. 100.000.000 ke 1 grup Pengelola berisi 5 orang untuk bisnis kuliner berkonsep warung di Mall.



9 ATURAN SYIRKAH MUDHARABAH

Wajib Anda pahami supaya
percaya diri berbisnis syariah

fiqueeh.com

Pelajari kelasnya sekarang !

2.Syirkah Inan

Syirkah Inan adalah kerjasama bisnis dimana kedua belah pihak mempunyai peran yang sama yaitu Pemodal (memberi modal) sekaligus Pengelola (menyumbang keahlian).

Jika Anda mengalami situasi dibawah ini, Anda bisa bersyirkah Inan

- a. Anda punya modal tapi kurang percaya diri karena keahlian belum cukup, jadi Anda butuh Mitra lebih ahli walau sedikit modalnya.
- b. Anda mau bisnis sekarang melejit cepat dan butuh Mitra yang mau senasib sepenanggungan, tak hanya ahli dan rela kerja keras tapi juga mau menanggung kerugian uang.



STRATEGI **SYIRKAH INAN**

Solusi dapatkan mitra setara

fiqueeh
.com

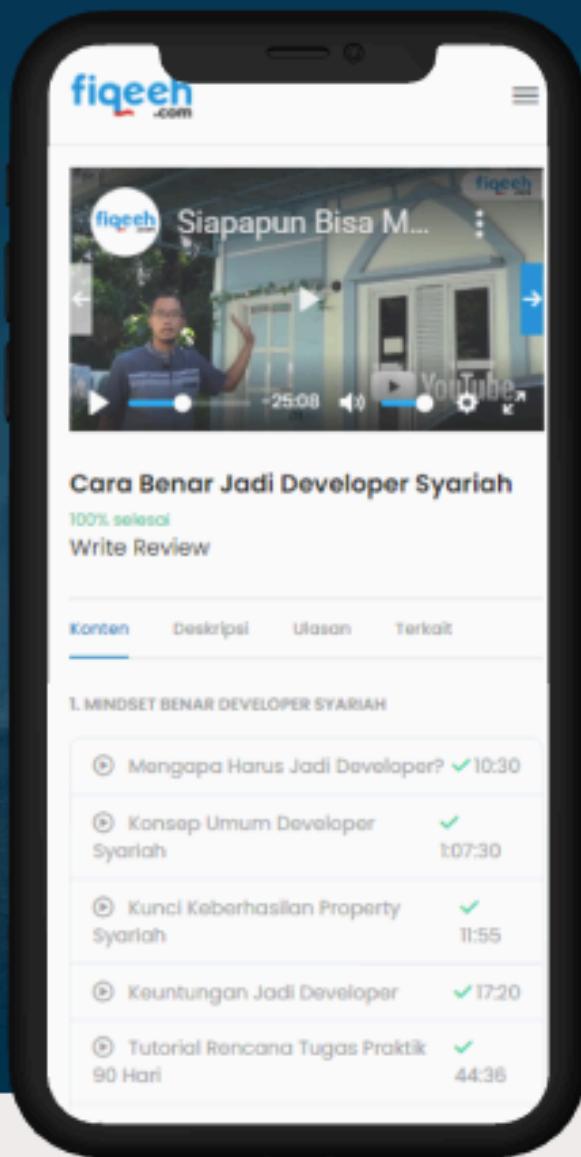
Pelajari kelasnya sekarang !

Inilah solusi paling adil bagi Anda dan mitra yang memiliki semangat sama-sama mau berjuang dari 0. Sehingga hubungan jadi lebih awet karena seperti saudara, susah dan senang akan dialami bersama.

Dalam bersyirkah ini, ada aturan syariah yang harus ditaati agar kedua belah pihak sukses menjalankan kerjasama bisnis.

Islam telah mengatur semuanya, mulai dari siapa saja pihak yang harus terlibat, modal yang dikeluarkan, pembagian keuntungan, biaya operasional hingga berakhirnya kerjasama.

Setiap pihak yang ingin berbisnis dengan menggunakan sistem syirkah ini harus paham aturannya, baik pemodal maupun pengelola.



Daftar Sekarang!

KAMPUS BISNIS SYARIAH

- 5** Program Bisnis
- 100+** Mentor Terbaik
- 200+** Kelas Bisnis
- 1000+** Video & Dokumen

Jalan berbisnis syariah ini panjang dan penuh kerikil, namun **yakinlah surga hadiahnya**.

Saatnya Anda Berlangganan Sekarang!
mulai : **Rp 50.000**

www.fiqueeh.com

Kenapa harus berlangganan?

Bahasa Pengusaha

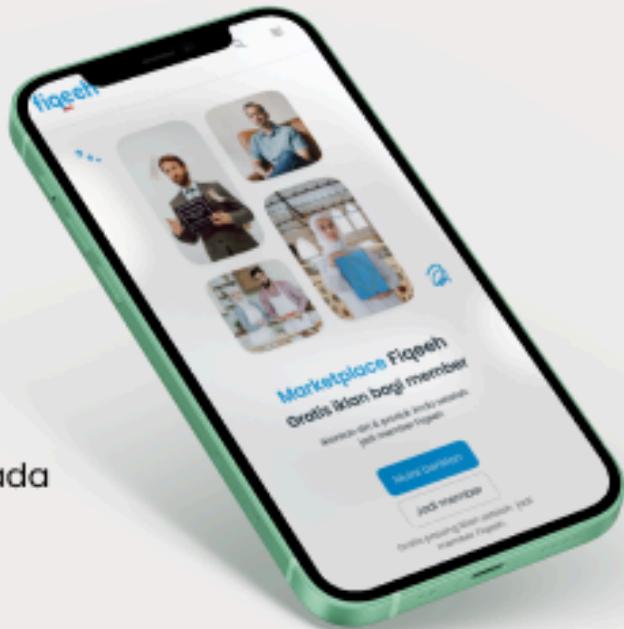
Berbicara dari pengalaman dan penjelasan kasus terbaik dan terburuk serta dilengkapi metode yang teruji di lapangan.

Difilter secara Syariah

Sesuai hukum syariah yang berpedoman pada Al-Qur'an, Hadits shahih serta fatwa MUI.

Fitur Marketplace

Member dapat mengiklankan produk apapun dan siap naik tingkat ke level berikutnya.



SAATNYA ANDA BELAJAR

DEVELOPER PROPERTI



BERSAMA COACH
YUDHA ADHYAKSA

3000+ MEMBER
SUDAH BERGABUNG

- 3 BULAN BELAJAR ONLINE
- 27 VIDEO STEP BY STEP
- 64 DOKUMEN LAPANGAN PENTING
- FREE PENDAMPINGAN SAMPAI MAHIR!

[JOIN SEKARANG](#)

DAN DAPATKAN BONUS 170+
KELAS PENGUSAHA

fiqueeh
.com

YUDHA ADHYAKSA

Kunci HIJRAH

ORDER SEKARANG!

Saya tidak memaksa Anda keluar dari jeratan riba tapi justru ingin menyelamatkan Anda. Saya persembahkan buku ini agar Anda semakin paham bahaya riba, ancaman riba, serta solusi konkret untuk percaya diri meninggalkan dunia riba. Didalamnya ada banyak Rahasia, Tips Sukses Hijrah

Pekerjaan & Transaksi Riba



Special Price : RP 125.000

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424

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

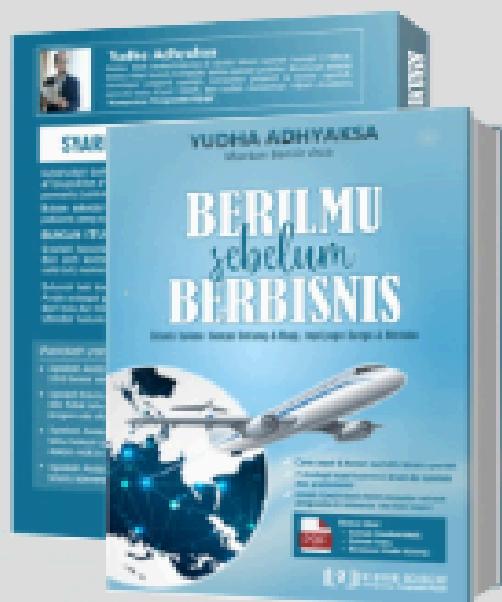
6. Akad Yang Syari' & Profesional Sesuai Kondisi Zaman

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



BONUS
Akad + Template

EFISIENSI
PENGUSAHAH

Afid
SYIRKAH MUHAMMAD
Muhibbin Mulyadi

BUSINESS
MODEL CANVAS
Afid

SYIRKAH INAH
Muhibbin Mulyadi



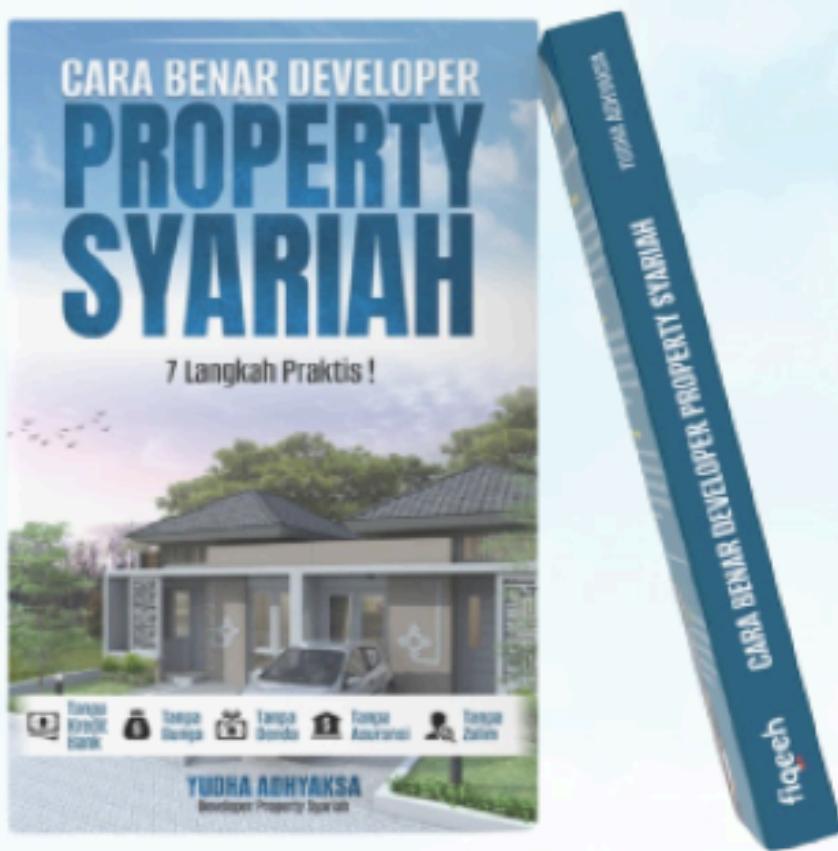
Beli Sekarang : 0859 5242 5942

YUDHA ADHYAKSA

Cara Benar Developer **Property Syariah**

OPEN PRE-ORDER

Ucapkan selamat tinggal pada konvensional. saatnya pengusaha muslim naik kelas ke syariah. Kalau ada sistem yang tepat, Anda tidak perlu lagi membayar cicilan ke rentenir. Pelajari strateginya langsung dari ahlinya di buku berikut !



Special Price : RP 175.000

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424