



PEMIKIRAN IMAM AL-GHAZALI MENGENAI PEROLEHAN KEUNTUNGAN DALAM KEGIATAN JUAL BELI

Budi Februari

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Gilang Saka Maulana

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Budi Harianto

Dosen Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jl. Willem Iskandar Pasar V Medan 20371, Sumatera Utara, Indonesia

Korespondensi penulis: budifebuari992@gmail.com

Abstract. *Imam Al-Ghazali, a highly respected medieval Islamic scholar, has provided insight into various aspects of human life, including buying and selling activities. This paper raises Al-Ghazali's views regarding profit taking in the context of buying and selling. The type of this research is descriptive qualitative research and data sources are obtained from books, scientific papers and the internet. The results of this study are that Al-Ghazali's views are rooted in Islamic teachings which emphasize the importance of honesty, justice and blessing in all aspects of life. In buying and selling activities, Al-Ghazali emphasized that profit taking must be reasonable and not excessive. He rejects practices that harm others or exploit the needs of others to gain an unfair advantage.*

Keywords: *Al-Ghazali, Buying and selling, profit*

Abstrak. Imam Al-Ghazali, seorang cendekiawan Islam abad pertengahan yang sangat dihormati, telah memberikan pandangan yang mendalam terhadap berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk kegiatan jual beli. Tulisan ini mengangkat pandangan Al-Ghazali mengenai pengambilan keuntungan dalam konteks jual beli. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dan sumber data diperoleh dari buku-buku, karya ilmiah dan internet. Adapun hasil penelitian ini adalah Pandangan Al-Ghazali berakar dari ajaran Islam yang menekankan pentingnya kejujuran, keadilan, dan keberkahan dalam semua aspek kehidupan. Dalam kegiatan jual beli, Al-Ghazali menegaskan bahwa pengambilan keuntungan haruslah wajar dan tidak berlebihan. Dia menolak praktik-praktik yang merugikan pihak lain atau mengeksploitasi kebutuhan orang lain untuk mendapatkan keuntungan yang tidak adil.

Kata kunci: Al-Ghazali, Jual beli, Keuntungan

LATAR BELAKANG

Boleh dikemukakan bahwa Islam bukanlah sekadar agama yang dipersembahkan oleh para penganutnya, melainkan merupakan suatu pandangan hidup yang mengatur segala aspek kehidupan manusia sesuai dengan hukum Islam. Filsafat Islam mengajarkan prinsip-prinsip etika dasar dalam bisnis dan merumuskan konsep-konsep penting bagi berbagai kegiatan ekonomi. Khususnya, melibatkan sikap atau perilaku para pengusaha Muslim yang mencerminkan konsep tauhid (Syarifuddin & Saputra, 2020).

Ekonomi Islam merupakan hasil pemikiran Islam yang berakar pada nilai-nilai keislaman Al-Qur'an dan Al-Hadits. Ini merujuk pada sistem ekonomi yang menjelaskan segala fenomena terkait perilaku, pilihan, dan keputusan dalam setiap bisnis atau kegiatan ekonomi berlandaskan etika dan moralitas Islam (Kusnita, 2004).

Salah satu hubungan bisnis paling penting dan umum dalam masyarakat adalah jual beli. Jual beli pada umumnya dapat diartikan sebagai proses pertukaran kepemilikan atas barang atau jasa yang memiliki nilai guna yang sebanding, atau disebut juga sebagai pertukaran antara barang dan uang. Fenomena ini sering kali terjadi ketika orang memperjualbelikan barang atau jasa dengan harapan mendapatkan keuntungan yang substansial. Harapan tertinggi dalam bisnis bagi individu adalah mencapai keuntungan, dan meskipun produk yang diperjualbelikan sama, keuntungan yang diperoleh oleh para pedagang bisa bervariasi (Mujiatun, 2013).

Al-Ghazali, sebagai salah satu cendekiawan Muslim yang sangat produktif, tidak hanya memberikan kontribusi dalam masalah ekonomi, tetapi juga di berbagai bidang ilmu lainnya. Karya-karyanya mencakup beragam disiplin ilmu, termasuk ilmu material, agama, dan intelektual, dan merupakan sintesis dari pemikiran Imam al-Ghazali (Musa & Nila, 2021).

Dalam pandangan Al-Ghazali, seperti ulama lain pada zamannya, harga dan keuntungan diperlakukan sebagai suatu kesatuan tanpa membedakan antara biaya dan pendapatan. Sambil mengkritik konsep laba, ia mengidentifikasi tujuan dan sumber keuntungan sebagai imbalan atas risiko dan ketidakpastian, mengingat bahwa para

pedagang dan pengusaha membawa risiko serta menghadapi ketidakpastian dalam usaha mereka untuk meraih keuntungan (Rohmawati, 2017).

Melalui eksplorasi materi di atas, penulis tertarik untuk menyelidiki lebih dalam mengenai pemikiran Imam Al-Ghazali terkait Ekonomi dan pandangannya terhadap Pengambilan Keuntungan dalam kegiatan Jual Beli. "Syira" atau "beli" dalam bahasa Arab merujuk pada tindakan membeli, sehingga istilah "al-bai'" mencakup arti jual dan beli secara bersamaan.

KAJIAN TEORITIS

1. Defenisi Jual Beli

Jual beli merupakan merupakan kebutuhan yang sangat penting dalam kehidupan manusia, yaitu tanpa perdagangan kita tidak dapat hidup, oleh karena itu Islam menetapkan nilainya seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an dan kisah-kisah Nabi (Amaliah, n.d.).

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan al-bai' yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal albai' dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata asy-syira (beli). Dengan demikian, kata al-bai' berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli (Shobirin, 2016).

(Shobirin, 2016) menjelaskan bebrapa pendapat tentang defenisi jual beli antara lain :

1. Ulama Hanafiyah mendefinisikan Jual beli yaitu "Saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu" atau "Tukar menukar sesuatu yang diingini dengan yang sepadan dengan cara tertentu yang bermanfaat"
2. Imam Nawawi dalam al-majmu' mendefinisikan "Jual beli adalah Mempertukarkan harta dengan harta untuk tujuan pemilikan"
3. Ibn Qudamah mendefinisikan Jual beli ialah "mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan pemilikan dan penyerahan milik"
4. Syekh Muhammad Ibn Qasim Al-Ghazzi "Menurut syara, pengertian jual beli yang paling tepat ialah memiliki sesuatu harta (uang) dengan mengganti sesuatu atas dasar izin syara, sekedar memiliki manfaatnya saja yang diperbolehkan syara

untuk selamanya yang demikian itu harus dengan melalui pembayaran yang berupa uang.”

5. Imam Taqiyuddin dalam kitab Kiffayatul al-Akhyar, “Jual beli yaitu Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (tasharruf) dengan ijab qobul, dengan cara yang sesuai dengan syara”
6. Syekh Zakaria al-Anshari, Jual beli yaitu “tukar-menukar benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).”
7. Sayyid Sabiq dalam kitabnya Fiqh Sunnah, Jual beli adalah “penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan.”

Dapat disimpulkan bahwa konsep hukum bisnis adalah pertukaran barang atas dasar kesepakatan bersama antara dua orang atau lebih. Dengan menjual, penjual mendapatkan kepemilikan atas uang tersebut. Pembeli berhak menerima barang yang diterima dari penjual. Hukum melindungi kekayaan masing-masing pihak .

2. Keuntungan dalam Jual Beli

Dalam bahasa arab laba/keuntungan disebut allib, berasal dari kata rabihah yang artinya menambah atau menambah. Laba, di sisi lain, mengacu pada hasil yang diperoleh bisnis atau pedagang setelah dikurangi biaya produksi dari penjualan produk. (Sari, 2021)

Keuntungan adalah hasil positif atau surplus yang diperoleh oleh suatu entitas atau individu dari aktivitas atau investasi yang dilakukan. Dalam konteks bisnis, keuntungan sering kali merujuk pada selisih positif antara pendapatan atau pendapatan dari penjualan produk atau jasa dengan biaya produksi, operasional, dan administratif yang terkait. Keuntungan juga dapat disebut sebagai laba atau profit. Pengambilan keuntungan dalam jual beli adalah suatu tindakan atau praktik untuk mendapatkan laba atau keuntungan finansial dari transaksi jual beli barang atau jasa. Praktik ini umumnya dilakukan oleh perusahaan atau individu yang terlibat dalam aktivitas perdagangan dan bisnis.

Ada beberapa cara yang umum digunakan untuk mengambil keuntungan dalam jual beli, tergantung pada jenis bisnis dan strategi yang digunakan. Beberapa di antaranya termasuk:

1. Markup: Ini adalah cara paling umum untuk mengambil keuntungan dalam jual beli. Penjual menetapkan harga jual yang lebih tinggi daripada harga beli barang atau jasa tersebut. Markup ini mencakup biaya operasional, laba, dan risiko bisnis. Selisih antara harga beli dan harga jual adalah keuntungan yang diambil oleh penjual.
2. Diskon pembelian dalam jumlah besar: Beberapa penjual memberikan diskon kepada pembeli yang membeli barang dalam jumlah besar. Meskipun harga per unit mungkin lebih rendah untuk pembeli, namun keuntungan tetap diperoleh melalui volume penjualan yang lebih tinggi.
3. Perdagangan valuta asing: Di pasar valuta asing (forex), keuntungan diambil dengan memanfaatkan fluktuasi nilai tukar mata uang. Pedagang valas akan membeli mata uang pada tingkat nilai tukar yang lebih rendah dan menjualnya kembali saat nilai tukar meningkat, menciptakan selisih harga sebagai keuntungan.
4. Arbitrase: Arbitrase adalah praktik mengambil keuntungan dari perbedaan harga antara dua pasar atau tempat. Dalam arbitrase, seorang pedagang akan membeli suatu aset di pasar di mana harganya lebih rendah dan menjualnya di pasar di mana harganya lebih tinggi, mengambil keuntungan dari selisih harga.
5. Investasi jangka panjang: Banyak investor membeli aset, seperti saham atau properti, dan menunggu jangka panjang untuk mendapatkan keuntungan dari apresiasi nilai aset tersebut. Keuntungan diambil ketika aset dijual dengan harga lebih tinggi dari harga belinya.

3. Biografi Singkat Imam Al-Ghazali

Al-Ghazali nama lengkapnya adalah Abu Hamid Muhammad Ibnu Muhammad al-Ghazali, yang terkenal dengan Hujjah al-Islam (argumentator Islam), sedangkan di Barat terkenal sebagai al-Ghazel, yang merupakan salah satu pemikir besar Islam. Imam Al-Ghazali adalah seorang cendekiawan Muslim terkemuka yang lahir pada tahun 1059 di

kota Tus, yang sekarang berada di Iran. Dia dikenal sebagai seorang teolog, filosof, dan sufi yang berpengaruh dalam sejarah pemikiran Islam.

Imam Al-Ghazali lahir di keluarga yang taat dan memiliki lingkungan intelektual yang mendukung. Sejak usia muda, dia menunjukkan bakat luar biasa dalam belajar dan menghafal Al-Quran. Al-Ghazali meninggalkan kampung halamannya untuk mengejar pendidikan yang lebih tinggi. Dia belajar di berbagai pusat keilmuan Islam pada masanya, termasuk Nishapur, Isfahan, dan Baghdad. Selama waktu ini, dia mendalami berbagai disiplin ilmu seperti teologi, filsafat, hukum, dan tasawuf (ajaran sufisme). Al-Ghazali menjadi seorang pengajar terkenal di Madrasah Nizamiyah Baghdad. Dia meraih ketenaran besar dan dihormati sebagai seorang ulama dan cendekiawan Islam yang sangat berpengaruh.

Meskipun sukses secara akademis, Al-Ghazali mengalami krisis spiritual yang mendalam. Dia merasa terombang-ambing antara ajaran akademis dan pencarian makna spiritual yang lebih mendalam. Ini mendorongnya untuk meninggalkan posisinya di Baghdad dan mencari pencerahan melalui perjalanan rohaniyah. Al-Ghazali melakukan perjalanan selama beberapa tahun, menjalani kehidupan yang sederhana dan memusatkan perhatiannya pada latihan rohaniyah dan ibadah. Selama perjalanan ini, dia bertemu dengan para sufi terkenal dan mendalami ajaran-ajaran sufisme.

Setelah mendapatkan pencerahan spiritual, Al-Ghazali kembali ke dunia pendidikan dan mengajar kembali. Namun, kali ini pendekatannya berbeda; dia menekankan pentingnya menggabungkan ilmu dengan spiritualitas dan kesadaran akan Tuhan. Selama masa hidupnya, Al-Ghazali menulis banyak karya penting yang mencakup berbagai topik seperti teologi, filsafat, tasawuf, hukum, dan etika. Beberapa karya terkenalnya antara lain "Ihya Ulumuddin" (Revival of the Religious Sciences) dan "Tahafut al-Falasifah" (The Incoherence of the Philosophers). Setelah wafatnya, pemikiran dan karya-karya Al-Ghazali terus menjadi sumber inspirasi bagi banyak sarjana Muslim. Dia dianggap sebagai salah satu tokoh terbesar dalam sejarah pemikiran Islam dan berpengaruh dalam menghubungkan ilmu pengetahuan dengan spiritualitas dalam tradisi keilmuan Muslim (Sari, 2021).

KAJIAN PUSTAKA

Penelitian terdahulu, atau yang sering disebut sebagai studi pustaka, memiliki tujuan sebagai referensi dan pembanding hasil penelitian. Buku-buku atau referensi yang menjadi rujukan maupun penelitian penelitian yang membahas tentang komunikasi interpersonal. Untuk menghindari terjadinya plagiarisme dan sebagai acuan peneliti dalam pembuatan skripsi maka Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan referensi oleh peneliti:

1. Penelitian Fahadil Amin Al Hasan (2013) dengan judul “Etika Bisnis Al-Ghazali”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan fokus penelitian adalah etika bisnis yang dilakukn oleh Al-Ghazali. Adapun hasil penelitian, peneliti menjelaskan bahwa Bisnis merupakan bentuk begiatan ekonomis, yang di dalamnya terdapat beberapa kegiatan, seperti tukar-menukar, jual-beli, memproduksi-memasarkan, bekerjamemperkerjakan, serta interaksi manusiawi lainnya, dengan tujuan keuntungan. Paham neoklasik mengajarkan dalam proses pencarian keuntungan pada aktivitas bisnis, nilai etika tidak boleh diikutsertakan, karena keduanya berbeda. Namun dalam islam, kedua aspek tersebut terintegral pada satu titik yaitu untuk semata-mata sebagai proses pengabdian kepada sang pencipta. Dan ini adalah inti dari pemikiran al-Ghazali, bahwa etika dalam bisnis harus beriringan sata sama lainnya.
2. Penelitian Novitri Nanda Sari (2021) dengan judul “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”. Pada penelitian ini penelitian menarik kesimpulan bahwa Batasan keuntungan yang ditetapkan Imam Al-Ghazali dalam jual beli yaitu sebesar 5 – 10 % dari modal pedagang dan Imam Al-Ghazali menyarankan agar pedagang tidak mengambil keuntungan besar dari penjualan barang-barang pokok dan Imam Al-Ghazali menyarankan untuk para pedagang berbuat baik kepada pembeli dari kalangan miskin dengan tidak mengambil keuntungan terlalu besar dari mereka karena Allah SWT akan memberikan keberkahan dalam hidup.
3. Penelitian Vita Ditya Wardani dan Nurwahidin (2023) dengan judul “Pemikiran Ekonomi Muslim Klasik Masa Al-Ghazali”. Penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang pemikiran ekonomi Al-Ghazali Dimana salah satunya adalah

etika perilaku pasar yang menjelaskan bahwa Al-Ghazali Secara khusus, memperingatkan larangan mengambil keuntungan dengan cara menimbun makanan dan barang-barang kebutuhan dasar lainnya. Adapun hasil penelitian ini adalah secara keseluruhan bahwa pemikiran Al-Ghazali mengenai perekonomian Islam yaitu Pemikiran sosio ekonomi yang berakar dari sebuah konsep yang dia sebut sebagai “fungsi kesejahteraan sosial”. Al-Ghazali telah mengidentifikasi semua masalah baik yang berupa mashalih (utilitas, manfaat) maupun mafasid (disutilitas, kerusakan) dalam meningkatkan kesejahteraan sosial.

Persamaan antara penelitian yang telah disajikan dan penelitian yang Ini lakukan terletak pada fokus pada pemikiran Al-Ghazali tentang ekonomi dan etikanya serta cara mengambil keuntungan begitu juga dengan penelitian ini yaitu memfokuskan pembahasan tentang peroleh keuntungan menurut Al-Ghazali.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yang berfokus pada sumber informasi yang tersedia tentang kekuatan analisis data. Sumber-sumber ini berasal dari berbagai macam buku dan publikasi yang membahas teori-teori yang ada secara jelas dan lengkap untuk membuat teks dalam bentuk artikel. Meskipun jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah kepustakaan. namun mengenai metode pengumpulan data, peneliti memutuskan untuk memilih diskusi di literatur dan jurnal, internet atau informasi lain yang relevan dengan topik penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali

Al-Ghazali dikenal luas oleh masyarakat luas karena ilmunya yang luas, termasuk ilmu ekonomi. Sebagian besar pemikirannya tentang ekonomi dapat ditemukan dalam karya besar Yehya al-Urumuddin. Dalam analisis ekonominya, ia mengintegrasikan uang, perdagangan, pembagian kerja, perilaku konsumen, dan organisasi sosial ke dalam ekonomi. Selain itu, kebutuhan dasar meliputi furnitur, perlengkapan pernikahan, peralatan rumah tangga, dan barang lainnya. Ia juga mengembangkan ekonomi Islam berdasarkan pembagian kerja dan teori pertukaran mata uang. Selain itu, ia juga

mengkritisi masalah penimbunan uang di bawah lantai dan bantal karena uang diciptakan untuk memudahkan transaksi.

Seorang tokoh terkemuka dalam tasawuf, al-Ghazali mengabdikan sebagian besar ilmu ekonominya untuk masalah agama dan moral. Dalam makalah monumentalnya, ia menyebutkan tidak adanya sistem pertukaran dan terutama uang sebagai alat tukar dan pengukuran nilai barang dan jasa. Dia membandingkan uang dengan cermin. Cermin tidak berwarna, tetapi dapat memantulkan warna apa pun. Dengan kata lain, uang tidak memiliki nilai, tetapi dapat mewakili nilai apapun. Uang tidak dapat ditukar, tetapi pertukaran uang berdampak negatif terhadap perekonomian karena mengurangi jumlah uang sebagai alat tukar. Uang tidak bisa terbuat dari emas atau perak seperti uang kertas, tetapi pemerintah harus membuktikan bahwa itu sah. Dia mengklaim bahwa menghasilkan lebih banyak uang adalah masalah besar dalam dunia bisnis karena konsekuensi jangka panjangnya dan bahkan lebih serius dan berbahaya daripada mencuri uang (Musa & Nila, 2021).

2. Pemikiran Imam Al-Ghazali mengenai Perolehan Keuntungan dalam Jual Beli

Perspektif keuangan Imam al-Ghazali dapat dijumpai dalam berbagai karya, termasuk ringkasan Ihya Ulumuddin, yang membahas topik jual beli. Al-Ghazali mengilustrasikan bahwa jika pembeli menawarkan harga di atas pasar, penjual seharusnya menolaknya meskipun tanpa adanya kecurangan. Sarannya adalah agar harga tetap wajar meskipun tanpa praktik curang (Kusnita, 2004).

Imam Al-Ghazali menyarankan agar seseorang tidak terlalu rakus mencari keuntungan berlebihan dan hanya meraih keuntungan yang dianggap sewajarnya menurut norma sosial. Bagi para pengusaha di bidang industri dan perdagangan, dia menekankan pentingnya memprioritaskan daerah-daerah yang vital dan memberikan manfaat nyata bagi kehidupan masyarakat. Barang atau usaha yang dianggap tidak esensial dan hanya memberikan kepuasan duniawi sebaiknya dihindari. Al-Ghazali mengecam praktik-praktik seperti menjahit pakaian sutra untuk pria, membuat barang hias dari emas dan perak, serta penggunaan emas pada pria sebagai haram, dan upah yang diperoleh dari praktik-praktik tersebut juga dianggap haram (Putriasih, 2018).

Imam Al-Ghazali membatasi persentase pendapatan pedagang antara 5-10% dari nilai komoditas. Pembatasan ini diberikannya karena potensi masalah yang muncul dalam dunia perdagangan. Al-Ghazali percaya bahwa tanpa pembatasan ini, para pedagang cenderung mencari keuntungan besar yang dapat mendorong praktik-praktik tidak jujur, seperti pemotongan, penambangan tidak etis, dan sebagainya (Sopingi, 2016)

Lebih jauh, Al-Ghazali berpendapat bahwa keuntungan di dunia ini seharusnya tidak menjadi tujuan utama pemilik bisnis. Sebaliknya, fokus utama seharusnya adalah keuntungan di masa depan, karena kekayaan besar di dunia ini akan lenyap pada akhirnya dan dapat mengalihkan perhatian manusia dari kewajibannya untuk beribadah kepada Allah."

(Ramli, 2021) menjelaskan untuk mendapat keuntungan dalam aktivitas ekonomi, menurut Al Ghazali ada tujuh hal yang perlu di perhatikan yaitu :

1. Meluruskan Niat

Imam al-Ghazali menekankan perlunya mengklarifikasi niat saat terlibat dalam kegiatan ekonomi, khususnya transaksi. Tujuannya adalah agar bisnis yang dijalani sukses dan bernilai mulia. Dengan izin Allah subhanahu wa ta'ala, diharapkan pertolongan-Nya dapat diraih, dan apabila Allah memberikan bantuan, bisnis dapat mencapai tujuan yang diharapkan, di atas segalanya mendapatkan berkah dari Allah subhanahu wa ta'ala.

2. Melaksanakan Fardu Kifayah

Imam al-Ghazali menyatakan pentingnya melaksanakan kewajiban secara kolektif ketika berinteraksi satu sama lain. Menurutny, meninggalkan dunia dan bisnis akan membawa sengsara dan bahaya bagi umat manusia secara keseluruhan. Kerjasama antar manusia menjadi krusial untuk mengendalikan berbagai aspek kehidupan, dan setiap individu memiliki dampak bertahap. Nabi menyampaikan, "Umatku memiliki belas kasihan yang besar," yang bervariasi sesuai dengan industri dan pekerjaan.

3. Memperhatikan pasar akhirat

Islam menekankan kesetaraan antara kehidupan dunia dan akhirat, mengajarkan keseimbangan dalam hidup. Keduanya harus diperhatikan secara seimbang tanpa mengabaikan satu aspek pun.

4. Terus berdzikir selama berada di pasar

Imam al-Ghazali mengajarkan bahwa kemakmuran para pedagang seharusnya disertai dengan mengingat Allah dan taat kepada-Nya.

5. Jangan terlalu berambisi saat melakukan perniagaan

Imam al-Ghazali memperingatkan agar tidak terlalu serakah dalam mencari keuntungan lebih. Ia meyakini bahwa keberhasilan bisnis didapatkan oleh mereka yang menjalankan bisnis dengan integritas. Kecerakahan bisa mendorong tindakan yang tidak etis dan melanggar prinsip-prinsip yang seharusnya diikuti.

6. Menjauhkan segala yang meragukan (Subhat)

Imam al-Ghazali menyarankan untuk tidak hanya membatasi larangan perdagangan pada barang terlarang, tetapi juga pada barang yang mencurigakan. Keputusan ini tidak hanya didasarkan pada pendapat ilmuwan, tetapi juga melibatkan pertimbangan hati nurani dan penilaian pribadi. Jika ragu, disarankan untuk mencari klarifikasi hingga keyakinan mengenai kehalalan dapat diperoleh.

7. Senantiasa Introspeksi Dalam Perdagangan

Imam al-Ghazali mendorong introspeksi dan taubat dalam bisnis. Kedua hal ini dianggap berjalan bersamaan, karena taubat melibatkan perbaikan perilaku dengan perasaan penyesalan. Penting untuk memperhatikan reaksi pedagang dan dampaknya pada konsumen sebagai bagian dari refleksi diri..

Melalui pemikiran Imam Al-Ghazali, dapat dipahami bahwa beliau tidak melarang pedagang untuk mencari keuntungan dalam bisnisnya. Namun, beliau menegaskan pentingnya tidak terlalu rakus, beretika, dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dalam mencapai keberhasilan bisnis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis mengambil kesimpulan bahwa dalam pandangan Al-Ghazali terhadap pengambilan keuntungan dalam Jual beli, beliau menekankan kepada para pedagang (pebisnis) tidak boleh berambisi dalam mengambil keuntungan, Al-Ghazali juga memberi batasan dalam mengambil keuntungan yaitu 5-10% dari harga modal barang dan tidak boleh lebih dari 1/3 dari pengeluaran. Al-Ghazali juga menjelaskan bahwa keuntungan akhiratlah yang seharusnya dijadikan tujuan utama oleh para pelaku usaha dan dalam mengambil keuntungan hendaklah beretika dan sesuai dengan prinsip Islam.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Budi Harianto, M.A selaku dosen pembimbing mata kuliah Filsafat Ekonomi Islam yang senantiasa memberikan bimbingan, nasehat, dan motivasi kepada penulis sehingga penelitian ini selesai dengan Baik. Tak lupa juga penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah terlibat dalam pembuatan artikel/jurnal ini.

DAFTAR REFERENSI

- Amaliah, R. M. (n.d.). *Amaliah, Rina Mukhafadlotul*. 18–34.
- Kusnita, Y. (2004). *Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhahawi tentang Batasan Keuntungan dalam Jual Beli. 1*, 1–14.
- Mujiatun, S. (2013). Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 13(September), 202–216.
- Musa, M., & Nila, N. (2021). Pemikiran Ekonomi Islam Imam Al-Ghazali Tentang Konsep Uang. *Asy Syar'Iyyah: Jurnal Ilmu Syari'Ah Dan Perbankan Islam*, 6(2), 202–217. <https://doi.org/10.32923/asy.v6i2.1934>
- Putriasih, S. (2018). Penerapan Etika Bisnis Islam Perspektif Al-Ghazali pada Petani Kopi di Koperasi Kebun Makmur Yogyakarta. <http://dx.doi.org/10.1186/s13662-017-1121-6> <https://doi.org/10.1007/s41980-018-0101-2> <https://doi.org/10.1016/j.cnsns.2018.04.019> <https://doi.org/10.1016/j.cam.2017.10.014> <http://dx.doi.org/10.1016/j.apm.2011.07.041> <http://arxiv.org/abs/1502.020>

- Ramli, N. (2021). *Konsep Produksi pada Era Modern Perspektif Al-Ghazali terhadap Masalah dan Keuntungan*. 3(2), 6.
- Rohmawati, I. F. (2017). Studi Analisis Praktik Penentuan Harga dan Laba di Pasar Legi Gunung Sari Desa Mlarak Kecamatan Mlarak Kabupaten Ponorogo Perspektif Imam Al-Ghazali. *BMC Public Health*, 5(1), 1–8. <https://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/siklus/article/view/298%0Ahttp://repositorio.unan.edu.ni/2986/1/5624.pdf%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.jana.2015.10.005%0Ahttp://www.biomedcentral.com/1471-2458/12/58%0Ahttp://ovidsp.ovid.com/ovidweb.cgi?T=JS&P>
- Sari, N. N. (2021). *Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan dalam Jual Beli*. 3(2), 6.
- Shobirin, S. (2016). Jual Beli Dalam Pandangan Islam. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3(2), 239. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>
- Sopingi, I. (2016). Etika Bisnis Menurut Al-Ghazali: Telaah Kitab Ihya' ' Ulum Al-Din. *Iqtishoduna*, 10(2), 142–148. <https://doi.org/10.18860/iq.v10i2.3223>
- Syarifuddin, S., & Saputra, M. I. (2020). Al-Ghazali dan Perilaku Pasar: Perpesktif Etika Bisnis dalam Kitab Ihya Ulum ad-Din. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 501. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1312>