

KEUTAMAAN PRINSIP TARADHIN PADA PRAKTIK PENJUALAN (STUDI PADA BUSINESS CENTRE SMESA MART SMKN 1 BANJARMASIN

Mega Puspita Sari¹, Zakiyah², Iman Setya Budi³

¹Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari, Fakultas Studi Islam, Program Studi Ekonomi Syariah

Email : cahyamega745@gmail.com/081953764161

²Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari, Fakultas Studi Islam, Program Studi Ekonomi Syariah

Email : kikiayoanani@yahoo.com

³Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari, Fakultas Studi Islam, Program Studi Ekonomi Syariah

Email : aymannoordin@gmail.com

ABSTRAK

SMK Negeri 1 Banjarmasin adalah salah satu sekolah menengah kejuruan yang mempunyai fasilitas bisnis center dalam praktik mata pelajaran kewirausahaan. SMK Negeri 1 Banjarmasin terpilih untuk melakukan program pembelajaran kewirausahaan melalui unit produksi dan mendapatkan bantuan dana untuk menjalankan program pengadaan unit produksi berupa minimarket *Business Centre* "Smesa Mart". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Pelaksanaan praktik penjualan di *Business Centre* "Smesa Mart" SMKN 1 Banjarmasin, 2) Keutamaan prinsip *Taradhin* dalam menunjang aktifitas praktik penjualan di *Business Centre* "Smesa Mart" SMKN 1 Banjarmasin. Jenis penelitian ini adalah pustaka (*library research*) dan bersifat preskriptif, yaitu memberikan penilaian sesuai atau tidak transaksi praktik kewirausahaan di *Business Centre* Smesa Mart dengan prinsip *An Taradhin Minkum*. Berdasarkan hasil penelitian, ada dua prosedur pelaksanaan yang diterapkan *Business Centre* dalam praktik kewirausahaan, jika ditinjau dalam perspektif ekonomi syariah, prosedur pertama tergolong dalam transaksi *samsarah/simsar* dalam hal ini siswa sebagai *simsar* (makelar). Sedangkan prosedur kedua adalah transaksi *Bai' Muthlaqah*, namun secara prinsip aktifitas pada prosedur kedua ini dinilai mempunyai kecenderungan tidak sesuai dengan prinsip '*An Taradhin Minkum* karena belum terpenuhi asas *Taradhin* pada aktifitas jual beli yang dilakukan siswa. Solusi agar aktifitas praktik kewirausahaan tersebut berjalan sesuai dengan kaidah fiqh muamalah adalah dengan menerapkan prosedur pertama yaitu kedudukan siswa sebagai *simsar* (makelar) yang dinilai lebih efektif dan aman, selain itu proses pengembangan *skill entrepreneurship* siswa pun lebih terarah dan terasah dengan kerjasama dalam bentuk *samsarah*.

Kata Kunci: Prinsip; *Taradhin*; Praktik; Penjualan; Kewirausahaan

ABSTRACT

SMK Negeri 1 Banjarmasin is one of the vocational high schools that have business centre facilities in the practice of entrepreneurship. SMK Negeri 1 Banjarmasin was chosen to conduct entrepreneurship learning programs through the production unit and seek help to run a production unit procurement program in the form of a Business Centre "Smesa Mart". This study aims to determine: 1) Implementation of sales at the Business Centre "Smesa Mart" SMKN 1 Banjarmasin, 2) The virtue of the Taradhin Principle in sales activities at the "Smesa Mart" Business Centre of SMK 1 Banjarmasin. This type of research is a library (literature research) and is prescriptive, namely providing information or not transactions at the Smesa Mart Business Centre with the principle of "an Taradhin Minkum". Based on the results of the study, there are two implementation procedures implemented by the Business Centre in the practice of entrepreneurship, if viewed in the perspective of Islamic economics, the first procedure is classified in samsarah / simsar transactions in this case students as simsar (brokers). Whereas the second procedure is the Bai 'Muthlaqah transaction, but basically these actions are not in accordance with the principle of 'an Taradhin Minkum because the Taradhin principle has not been fulfilled on the buying activities carried out by students. An effective way to carry out these activities is carried out in accordance with muamalah fiqh rules by using the first procedure as simsar which is more useful and better, besides the process of developing better and better entrepreneurial skills of students with partnerships in the form of samsarah .

Keywords: Principle; *Taradhin*; Practice; Sales; Entrepreneurship

PENDAHULUAN

Menurut Mardani, (2012) dalam persoalan muamalah syariat Islam lebih banyak memberikan pola-pola, prinsip-prinsip, dan kaidah-kaidah umum dibandingkan memberikan jenis dan bentuk muamalah secara terperinci, hal ini sesuai dengan kaidah *ushul* yang berbunyi “*al-Ashlu fi al-muamalah al ibahah illa maa dalla ‘ala tahrimihi*” (Hukum asal muamalah adalah boleh sampai ada dalil yang melarangnya). Jika muamalah yang dilakukan dan dikembangkan itu sesuai dengan substansi makna yang dikehendaki oleh hukum *syara'*, yaitu mengandung prinsip dan kaidah yang ditetapkan *syara'*, dan bertujuan untuk kemashlahatan umat manusia dan meninggalkan kemudaratan dari mereka, maka jenis muamalah itu dapat diterima. Jika pemahaman tersebut terbentuk dan tertanam dalam setiap pelaku muamalah (bisnis), maka akan terjadi muamalah yang jujur, amanah, dan sesuai syariah.

Menurut Nanih, (2001) salah satu upaya untuk memberdayakan potensi ekonomi umat serta membangun sebuah masyarakat yang mandiri adalah melahirkan sebanyak- banyaknya wirausaha baru. Asumsinya sederhana, kewirausahaan pada dasarnya adalah kemandirian, terutama kemandirian ekonomis, dan kemandirian adalah keberdayaan.

Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia No 40 Tahun 2008 Tentang Standar Sarana Prasarana untuk Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dan Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK) pasal 4, dijelaskan bahwa: Penyelenggaraan Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan (SMK/MAK) wajib menerapkan standar sarana dan prasarana Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan (SMK/MAK) sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri ini, selambat-lambatnya 5 (lima) tahun setelah Peraturan Menteri ini ditetapkan.

Peraturan ini menjelaskan bahwa setiap satuan pendidikan wajib memiliki sarana dan prasarana yang diperlukan untuk menunjang proses pembelajaran yang teratur dan berkelanjutan. Kelengkapan sarana dan prasarana dapat berdampak positif serta dinilai efektif dalam mencapai keberhasilan siswa untuk membentuk karakter dibidang profesi yang siap terjun kedalam dunia kerja. Kualitas pendidikan tidak hanya bergantung pada guru, tetapi juga sarana dan prasarana pendidikan yang memadai utamanya laboratorium dimana siswa bisa melaksanakan praktik kerja secara nyata.

Upaya meningkatkan kemampuan sumber daya manusia dalam *entrepreneurship* (kewirausahaan) telah diterapkan dan dikembangkan oleh sekolah menengah kejuruan. Pelajaran ini diberikan pada SMK mengikuti keahlian masing-masing dengan teori dan praktik. Hal ini diharapkan sebagai modal dasar siswa dalam menumbuhkan jiwa dan *skill entrepreneurship*.

Menurut pedoman pelaksanaan kurikulum SMK penyelenggaraan Unit Produksi/Jasa di sekolah dimaksudkan untuk mendapatkan keahlian profesional bagi siswa yang hanya akan dapat diperoleh melalui mengerjakan pekerjaan langsung yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Pelatihan berwirausaha siswa dengan praktik langsung di Laboratorium Kewirausahaan yaitu Bisnis Center. Bisnis Center merupakan wadah untuk menjalankan usaha dagang dengan melibatkan unsur pendidikan sesuai dengan program keahlian siswa. Juga dapat dilaksanakan dengan program keahlian yang lain. Peran Bisnis Center adalah sebagai tempat pelatihan, pembinaan dan pendidikan bagi siswa yang berfungsi sebagai sarana unit produksi sekolah dan sebagai laboratorium kewirausahaan bagi peserta didik. Adanya praktik ini maka diharapkan dapat menunjang proses pembelajaran dan pengembangan peserta didik dalam melatih kemampuan berwirausaha, menumbuhkan minat berwirausaha siswa serta menyiapkan siswa berlatih kerja secara nyata dan bertanggung jawab atas praktik penjualan dari Bisnis Center.

SMK Negeri 1 Banjarmasin adalah salah satu sekolah menengah kejuruan yang mempunyai fasilitas bisnis center dalam praktik mata pelajaran kewirausahaan. SMK Negeri 1 Banjarmasin terpilih untuk melakukan program pembelajaran kewirausahaan melalui unit produksi dan mendapatkan bantuan dana sebesar Rp250.000.000,00 untuk menjalankan program pengadaan unit produksi berupa minimarket *Business Centre* “Smesa Mart”.

Bisnis center ini telah berdiri sejak tahun 2009. *Business Centre* “Smesa Mart” merupakan tempat praktik siswa SMK Negeri 1 Banjarmasin untuk menjalankan kegiatan praktik penjualan dalam rangka pelatihan dan pengembangan keterampilan siswa dalam bidang *entrepreneurship*. Pada awal berdirinya *Business Centre* “Smesa Mart”, laboratorium ini menerapkan praktik penjualan dengan target penjualan minimal Rp200.000,00 perbulan persiswa. Dikutip dari harian Banjaramsin Post (1 Juni 2018) Kebijakan itu didasarkan pada program dari Direktorat Pembinaan SMK Kemendikbud pada 2009. Praktik penjualan

yang dilakukan siswa dalam setiap bulan nya tersebut akan mempengaruhi penilaian mata pelajaran Kewirausahaan. Semakin besar jumlah nominal penjualan, maka nilai mata pelajaran Kewirausahaan pun akan semakin tinggi. Mendapat nilai kurang bahkan raport siswa ditahan jika tidak mampu memenuhi target belanja di minimarket sekolah. Itulah yang terjadi disekolah menengah kejuruan negeri (SMKN) 1 Banjarmasin, *Bpost* mengungkap praktik 'aneh' tersebut, menyikapi itu pengelola sekolah langsung menggelar rapat internal untuk merevisi kebijakan tersebut, Dinas pendidikan (Disdik) dan DPRD Banjarmasin bereaksi keras dan meminta kebijakan itu dihentikan. Maka kemudian disepakati bahwa target minimal yang harus dijalankan siswa pada praktik penjualan di *Business Centre* "Smesa Mart" adalah sebesar Rp50.000,00 perbulan persiswa.

Islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan atau bisnis apapun sepanjang bisnis (perdagangan) itu tidak termasuk yang diharamkan oleh syariah Islam. Perdagangan (bisnis) sebagai pekerjaan yang ditekuni oleh seorang wirausaha muslim adalah bernilai ibadah. Menurut Ma'ruf, (2011) ibadah di satu sisi bila dikerjakan dengan baik dan lurus akan mendatangkan kebaikan (pahala), dan apabila dilaksanakan tidak sesuai dengan syariah, maka akan dipertanggungjawabkan dihadapan pengadilan Allah dihari kiamat nanti.

Menurut Nurfaizal, (2013) di dalam prinsip muamalah, transaksi dilakukan secara suka rela tanpa ada paksaan atau intimidasi dari pihak manapun, di dalam al-Qur'an dinyatakan, umpamanya transaksi berkenaan dengan perpindahan hak kepemilikan tidak boleh terjadi, kecuali melalui perdagangan (*tijarah*) yang dilakukan suka sama suka (*An Taradhin Minkum*). Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaedah fiqh di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem dan teknik dalam melakukan perdagangan. Menurut Faisal, (2012) teknik, sistem dan aturan main tentang tercapainya tujuan ayat tersebut menjadi ruang ijtihad bagi pakar muslim dalam menerjemahkan konsep dan implementasinya pada konteks modern ini. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul **"KEUTAMAAN PRINSIP TARADHIN DALAM PRAKTIK PENJUALAN (STUDI PADA BUSINESS CENTRE SMESA MART SMKN 1 BANJARMASIN)"**

METODE

Objek utama dalam penelitian ini adalah praktik penjualan yang diterapkan *Business Centre* "Smesa Mart" SMKN 1 Banjarmasin sedangkan subyek pendukungnya adalah siswa, ketua program keahlian, guru Kewirausahaan, pengelola *Business Centre* "Smesa Mart" dan dokumen yang ada di SMKN 1 Banjarmasin. Lokasi penelitian di *Business Centre* "Smesa Mart" SMKN 1 Banjarmasin.

Jenis penelitian ini adalah pustaka (*library research*) dan bersifat preskriptif, yaitu memberikan penilaian sesuai atau tidak transaksi praktik kewirausahaan di *Business Centre* Smesa Mart dengan prinsip *An Taradhin Minkum*. Peneliti menggunakan penelitian pustaka, maka pembahasan pun langsung terhadap informasi dan literatur-literatur yang ada hubungannya dengan topik yang dikaji. Adapun data tersebut diperoleh dari buku- buku, makalah, serta media informasi lainnya seperti internet dan koran. Selain berupa literatur, penelitian ini juga menggunakan data-data hasil dari wawancara dengan para pelaku. Teknik pengumpulan data ini menggunakan penelitian pustaka, maka pembahasan pun langsung terhadap informasi dan literatur-literatur yang ada hubungannya dengan topik yang dikaji.

Adapun data tersebut diperoleh dari buku- buku, makalah, serta media informasi lainnya seperti internet dan koran. Selain berupa literatur, penelitian ini juga menggunakan data-data hasil dari wawancara dengan para pelaku.

Metode analisis akan peneliti gunakan yaitu analisis *deskriptif*. Peneliti akan menguraikan secara teratur terkait pembahasan mengenai permasalahan yang akan di bahas dalam penelitian ini, dengan memaparkan berbagai informasi. Dalam hal ini digambarkan mengenai aktivitas praktik kewirausahaan yang di dideskripsikan secara umum, setelah memperoleh pemahaman barulah peneliti merelevansikan aspek kerelaan terhadap transaksi praktik kewirausahaan pada *Business Centre* Smesa Mart kemudian ditarik menjadi sebuah kesimpulan khusus dari analisis yang terdapat pada data yang telah terkumpul. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer, antara lain: data yang bersumber dari nash Al-Quran, hadits, ijma' para fuqaha, kitab-kitab fikih, buku, arsip, jurnal, makalah ilmiah, dan hasil wawancara

dari informan yaitu pengelola *Business Centre*, Guru Kewirausahaan, Ketua Jurusan Tata Niaga dan siswa SMK Negeri 1 Banjarmasin. Sedangkan dari teknologi informasi berupa *web*, *blok*, dan situs-situs yang bersangkutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian sebagaimana uraian dari deskripsi yang didapat melalui wawancara telah ditemukan data mengenai pelaksanaan praktik kewirausahaan di *Business Centre* “Smesa Mart”.

a. Pelaksanaan Praktik Penjualan di *Business Centre* “Smesa Mart”

Pemberdayaan *Business Centre* “Smesa Mart” berorientasi pada bisnis eceran (ritel), berupa barang pokok kebutuhan sehari-hari, seperti: tepung, gula, minyak goreng, sabun, dan lain-lain. Bahkan hasil karya siswa berupa kerajinan tangan pun juga dipasarkan pada *Business Centre*. Kebijkasanaan sekolah dalam menetapkan target penjualan minimal Rp50.000,00 perbulan persiswa dianggap wajar dan sah-sah saja mengingat kebutuhan per individu dalam satu bulan kemungkinan besarnya adalah lebih dari Rp50.000,00.

Dalam pelaksanaan Praktik Penjualan di *Business Centre* “Smesa Mart” terdapat praktik jual beli yang berlaku dalam kegiatan entrepreneurship dan jual beli pada umumnya. Bedanya praktik penjualan pada *Business Centre* dapat dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

- 1) Guru memberikan tugas kepada siswa untuk melakukan praktik penjualan atau kewirausahaan dengan target penjualan minimal Rp50.000,00 perbulan persiswa. Sebelumnya telah disepakati bahwa produk yang akan dijual siswa berasal dari *Business Centre* “Smesa Mart” sehingga sebelum menjual produk, siswa mengambil barang terlebih dahulu kemudian diberi nota dan menuliskan nama-nama produk yang akan dibawa kemudian dipasarkan. Karyawan *Business Centre* mempunyai tugas untuk mengecek ulang antara barang yang dibawa dengan nama-nama barang yang dituliskan di nota. Siswa menjual produk kepada konsumen dalam jangka waktu satu bulan. Begitu seterusnya pada bulan berikutnya. Proses penjualan produk, siswa diharuskan membuat laporan tentang hasil praktik penjualan berupa kumpulan nota penjualan dan jumlah uang yang telah diperoleh dari menjual barang. Laporan berupa kumpulan nota tersebut diberikan kepada guru kewirausahaan untuk dilanjutkan memasukkan ke daftar nilai siswa dalam mata pelajaran kewirausahaan.
- 2) Siswa membeli produk di *Business Centre* “Smesa Mart”, dengan minimal pembelian sebesar Rp50.000,00. Kemudian menjual produk tersebut kepada konsumen dalam jangka waktu 1 bulan. Begitu seterusnya pada bulan berikutnya. Bukti nota pembelian direkap dan dikumpulkan kemudian diberikan kepada guru kewirausahaan untuk dilanjutkan memasukkan ke daftar nilai siswa dalam mata pelajaran kewirausahaan. Perihal produk tersebut dijual kembali kepada konsumen atau dikonsumsi sendiri oleh siswa itu tidak masalah.

Berbicara tentang bisnis pada umumnya dan penjualan khususnya dalam kajian ekonomi Islam pada dasarnya adalah boleh berdasarkan kaidah Fiqh. Para ulama membuat kaidah fiqh untuk memudahkan ummat Islam dalam memahami syari’at Islam, yaitu:

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ إِلَّا بَاحَةٌ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

Artinya: “*Hukum asal dalam masalah-masalah (muamalah) adalah boleh, kecuali ada dalil hukum yang mengharamkannya.*”

Kaidah ini berkaitan dengan hukum segala sesuatu yang didiamkan yaitu tidak ada dalil yang membolehkannya maupun mengharamkannya. Lafadz (الأشياء) dalam kaidah ini, sekalipun disebutkan secara mutlak akan tetapi maksud sebenarnya adalah di-taqyid dengan segala sesuatu yang tidak membahayakan. Karena sesuatu yang terbukti membahayakan secara nyata maka hukum asalnya bukan dibolehkan sekalipun tidak ada teks dalil tentangnya.

Kaidah yang berlaku secara terus menerus dalam syariat adalah bahwa sesuatu yang didiamkan oleh syara’, tidak membahayakan dari segala sesuatu dan muamalah yang bermanfaat hukumnya tidaklah haram. Hukum ini tidak berubah kecuali dengan dalil. Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaedah fiqh di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk

melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem dan teknik dalam melakukan perdagangan. Teknik, sistem dan aturan main tentang tercapainya tujuan ayat tersebut menjadi ruang ijtihad bagi pakar muslim dalam menerjemahkan konsep dan implementasinya pada konteks modern ini.

Kewajiban siswa melaksanakan praktik kewirausahaan pada Business Centre “Smesa Mart” berkaitan erat dengan pertarungan atas tinggi rendahnya nilai mata pelajaran Kewirausahaan yang mereka peroleh. Adapun jika kewajiban tersebut tidak dilaksanakan maka siswa tidak akan memperoleh nilai praktik kewirausahaan, maka dari itu siswa mau tidak mau harus melakukan praktik kewirausahaan tersebut dengan dua prosedur yang telah dipaparkan pada pembahasan sebelumnya.

Jika dicermati lebih dalam, kedua prosedur praktik kewirausahaan yang harus dijalankan siswa pada Business Centre Smesa Mart mempunyai kelebihan dan kekurangan masing-masing. Prosedur pertama, nilai mata pelajaran Kewirausahaan dapat diperoleh dengan usaha siswa memasarkan produk dibarengi dengan motivasi menjual barang sebanyak-banyaknya agar memperoleh nilai/skor yang tinggi.

Jika ditinjau dalam kaidah fiqh muamalah, praktik kewirausahaan yang berlaku pada prosedur pertama ini, siswa mempunyai kedudukan sebagai *simsar* (makelar) dimana sebelumnya disepakati bahwa Business Centre menyediakan barang-barang yang boleh diperjualbelikan oleh siswa. *Simsar* yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya. Siswa boleh menjual barang kepada konsumen dengan harga yang telah diakumulasikan dengan keuntungan yang ingin siswa dapatkan.

Jika target penjualan minimal Rp50.000,00 atau lebih dapat dituntaskan dalam waktu 1 bulan maka siswa mendapatkan bonus berupa nilai/skor dalam mata pelajaran Kewirausahaan, disinilah terjadi proses pelatihan dan pengembangan serta penanaman karakter entrepreneurship meliputi keterampilan managerial, keterampilan merumuskan strategi promosi, kemampuan berkomunikasi dan menjalin relasi, kemampuan mengambil keputusan, kemampuan mengatur serta menggunakan waktu untuk melakukan praktik penjualan secara efektif dan efisien.

Cara ini dinilai efektif untuk memberikan kejelasan terhadap aktifitas kerjasama dan transaksi yang dilakukan siswa dan Business Centre. Selain itu proses pengembangan skill entrepreneurship siswa pun lebih terarah dan terasah dengan kerjasama dalam bentuk *samsarah*. Dari Ibnu Abbas r.a:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا فِي مَعْنَى السَّمْسَارِ قُلُوبًا
لَا بَسَّ أَنْ يَقُولَ: بَعَّ هَذَا الثَّوْبَ بِكَذَا زَادَ فَهُوَ لَكَ

Artinya: “Dari Ibnu Abbas r.a., dalam perkara pengertian *simsar*, ia berkata, ”Tidak mengapa, kalau seseorang berkata, “Juallah kain ini dengan harga sekian, berapapun lebihnya (dari penjualan itu) adalah untuk engkau.” (HR.Bukhari)

“Kelebihan” yang dinyatakan dalam keterangan diatas adalah:

- a. Harga yang lebih dari harga yang telah ditetapkan penjual barang itu.
- b. Kelebihan barang setelah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.

Orang yang menjadi *simsar* dinamakan pula komisioner, makelar atau agen, tergantung persyaratan-persyaratan atau ketentuan-ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku dewasa ini. Walaupun namanya *simsar*, komisioner, dan lain-lain, namun mereka bertugas sebagai perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan, baik atas namanya sendiri maupun atas nama perusahaan yang memiliki barang. Berdagang secara *simsar* dibolehkan berdasarkan agama asal dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan dari yang satu terhadap yang lainnya. Sedangkan prosedur kedua, yaitu siswa melakukan pembelian minimal Rp50.000,00 di Business Centre Smesa Mart, perihal produk tersebut dijual kembali kepada konsumen atau dikonsumsi sendiri oleh siswa itu tidak masalah bagi pihak Business Centre. Bagi siswa yang ingin mengejar target nilai praktik penjualan dalam mata pelajaran Kewirausahaan dengan tanpa bersusah payah harus memasarkan kembali barang yang ia beli, pembelian minimal sebesar Rp50.000,00 mau tidak mau harus dilakukan, jika tidak dilakukan maka akan berpengaruh pada nilai praktik pada mata pelajaran Kewirausahaan. Cara kedua inilah yang menimbulkan adanya indikasi unsur paksaan pada pelaksanaan praktik kewirausahaan tersebut.

Masalah perdagangan sebenarnya sudah dimulai dari bangsa Arab. Bahkan Rasulullah diutus, sedang waktu itu bangsa Arab memiliki aneka macam perdagangan dan pertukaran. Oleh karena itu sebagian yang mereka lakukan dibenarkan oleh Rasulullah, sepanjang tidak bertentangan dengan syariat yang dibawa olehnya.

Keutamaan prinsip suka sama suka (*Taradhin*) terdapat didalam Al Qur'an Surah An-Nisa ayat 29, ayat ini menerangkan bahwa adanya kontrol terhadap perniagaan yang dilakukan. Sebagaimana firman Allah Subhanahu Wa Ta'ala:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An Nisaa': 29)

Menurut Syaikh Abdurrahman bin Nashir As-Sa'di, (2016) dalam Tafsir Al Qur'an Surat An-Nisa, Al Maidah, Al-An'am tentang larangan Allah kepada hambaNya yang beriman dari memakan harta diantara mereka dengan cara yang batil, hal ini mencakup memakan harta dengan cara pemaksaan, pencurian, mengambil harta dengan cara perjudian dan pencaharian yang hina, bahkan bisa jadi termasuk juga dalam hal ini adalah memakan harta sendiri dengan sombong dan berlebih-lebihan, karena hal tersebut adalah termasuk kebatilan dan bukan dari kebenaran. Kemudian setelah Allah mengharamkan memakan harta dengan cara yang batil, Allah membolehkan bagi mereka memakan harta dengan cara perniagaan dan pencaharian yang tidak terdapat padanya penghalang-penghalang yang mengandung syarat-syarat seperti saling ridha dan sebagainya.

Menurut Syekh H. Abdul Halim Hasan, (2011) ayat ini dengan tegas melarang orang memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan batil, artinya tidak ada haknya. Memakan harta sendiri dengan jalan batil ialah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta sendiri dengan jalan batil ada berbagai caranya, seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, menipu, dan menganiaya. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas, memakan harta orang lain dengan tidak ada pergantian. Termasuk juga dalam jalan yang batil ini segala jual beli yang dilarang syara', yang tidak termasuk ialah, jalan perniagaan yang saling "berkeridhaan" (suka sama suka) diantara kamu yakni dari kedua pihak. Sudah tentu perniagaan yang dibolehkan oleh syara'.

Tafsir *Al Munir* karya Wahbah Az Zuhaily mempertegas bahwa yang dimaksud saling rela pada ayat 29 Surah An Nisa adalah kerelaan diantara kedua belah pihak berdasarkan aturan syariat dengan kata lain pada dasarnya tidak semua kesalingrelaan itu diakui secara syar'i, oleh karena itu kesalingrelaan itu harus sesuai dengan batasan syariah. Demikian pula sesuai hadits Nabi Shallallahu 'Alaihi Wasallam, sebagai berikut:

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ
صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا
الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami (Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi) berkata, telah menceritakan kepada kami (Marwan bin Muhammad) berkata, telah menceritakan kepada kami (Abdul Aziz bin Muhammad) dari (Dawud bin Shalih Al Madini) dari (Bapaknya) berkata; aku mendengar (Abu Sa'id) ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Jual beli itu didasarkan kepada suka sama suka." (HR.Ibnu Majah)

'An *Taradhin* minkum (عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ) merupakan salah satu asas yang paling diutamakan dalam fiqh mu'amalah. Ia berarti saling merelakan atau suka sama suka. Kerelaan bisa berupa kerelaan melakukan suatu bentuk muamalah, dan atau kerelaan dalam menerima atau menyerahkan harta yang menjadi objek perikatan, serta bentuk muamalah lainnya, ia adalah salah satu persyaratan keabsahan transaksi bermuamalah di antara para pihak yang terlibat. *Taradhin* memungkinkan tertutupnya sifat-sifat gharar dalam berbagai bentuk transaksi mu'amalah. Islam memberlakukan asas ini dalam semua aturan bermuamalah agar dipedomani oleh seluruh umat manusia tanpa melihat latar belakang kelompok dan agama yang dianut. Ia baru boleh tidak dipedomani hanya untuk memperlakukan orang kafir yang memerangi, membunuh dan mengusir umat Islam dari tempat tinggal mereka.

Perniagaan gharar dengan segala bentuknya yang tidak mengandung saling suka sama suka, maka akadnya tidaklah sah. Ayat ini menunjukkan juga bahwa akad itu akan terlaksana (sah) dengan hal apapun

yang menunjukkan kepadanya berupa perkataan maupun perbuatan, karena Allah telah mensyaratkan suka sama suka padanya, maka dengan jalan apapun tercapainya suka sama suka niscaya tercapai pula akadnya dengan hal tersebut.

KESIMPULAN

Dari pembahasan diatas, maka dalam penelitian praktik kewirausahaan ini, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Untuk memenuhi penilaian mata pelajaran praktik kewirausahaan, praktik penjualan pada *Business Centre* Smesa Mart terlaksana dalam dua prosedur yaitu (1) Kesepakatan bahwa siswa bertugas menjual barang-barang yang disediakan *Business Centre* dengan minimal target penjualan sebesar Rp50.000,00 perbulan persiswa, dalam hal ini siswa boleh terlebih dahulu mengambil barang di *Business Centre* kemudian menjualnya kepada calon konsumen, siswa boleh menjual barang kepada konsumen dengan harga yang telah diakumulasikan dengan keuntungan yang ingin siswa dapatkan, (2) Kondisi siswa yang ingin mengejar target nilai praktik penjualan dalam mata pelajaran Kewirausahaan dengan tanpa bersusah payah harus memasarkan kembali barang yang ia beli, pembelian minimal sebesar Rp50.000,00 mau tidak mau harus dilakukan, jika tidak dilakukan maka akan berpengaruh pada nilai praktik pada mata pelajaran Kewirausahaan. Prosedur kedua pada pelaksanaan praktik kewirausahaan tersebut cenderung tidak memenuhi prinsip *Taradhin* dalam sebuah perniagaan.
2. Keutamaan prinsip *Taradhin* yang terdapat dalam Al Qur'an surah An Nisa ayat 29 dan Hadits Rasulullah terkait jual beli serta beberapa tafsir asas kerelaan (suka sama suka) dari para ulama, maka adalah wajar bagi setiap muslim untuk menjadikan prinsip *Taradhin* dalam setiap aktifitas perniagaan yang ia lakukan. Prinsip '*An Taradhin Minkum* merupakan pondasi utama yang harus terpenuhi dalam tercapainya tujuan muamalah yang baik dan benar sesuai syariat.

REFERENSI

- Abdullah, Ma'ruf. (2011) *Wirausaha Berbasis Syariah*. Banjarmasin: Antasari Press.
- As-Sa'di, Syaikh Abdurrahman bin Nashir. (2016). *Tafsir Al Qur'an Surat An-Nisa, Al Maidah, Al-An'am*. Jakarta: Darul Haq, Cetakan ke-6.
- Badroen, Faisal. (2012). *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Prenada Media Group, Cetakan ke-3.
- Hasan, Syekh H. Abdul Halim. (2011). *Tafsir Al Ahkam*. Jakarta: Kencana, Cetakan ke-2.
- Kementerian Agama RI. (2010) *Al-Qur'an dan Terjemahan untuk Wanita*. Jakarta: Wali Oasis Terrace Recident.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Nurfaizal. (2013). Prinsip - Prinsip Muamalah dan Implementasinya dalam Hukum Perbankan Indonesia, *Jurnal Hukum Islam, Vol. 8, Nomor 1*, 201.
- Safei, Nanih Machendrawaty dan Agus Ahmad. (2001). *Pengembangan Masyarakat Islam*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, cetakan pertama.