

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Motivasi

#### 1. Pengertian Motivasi

Motivasi merupakan akar kata dari bahasa latin *movere* yang berarti gerak atau keinginan untuk bergerak.<sup>17</sup> Motivasi dalam bahasa Inggris berasal dari kata *mobile* yang berarti motif atau alasan.<sup>18</sup> Motivasi dalam bahasa Indonesia berasal dari kata motif yang berarti usaha mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Motivasi dapat dikatakan sebagai dorongan dalam diri subjek untuk melakukan kegiatan tertentu guna mencapai tujuan. Motif ini menjadi dasar dinamika magnet yang bisa dipahami sebagai motor yang sudah bekerja.<sup>19</sup>

Penggunaan istilah motif dan motivasi dalam pembahasan psikologi terkadang berbeda. Motif dan motivasi digunakan secara bersamaan dalam arti kata yang sama, hal ini dikarenakan pengertian motif dan motivasi sulit dibedakan diantara keduanya. Motif adalah sesuatu yang mendorong seseorang untuk bersikap dan bertindak untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Motif adalah tahap awal dari motivasi. Motif dan motivasi menjadi aktif ketika suatu kebutuhan dirasakan untuk segera dipuaskan. Motif yang telah menjadi aktivitas disebut motivasi. Motivasi dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang mendorong perilaku seseorang untuk memenuhi suatu kebutuhan.<sup>20</sup>

Beberapa ahli memberikan batasan tentang pengertian motivasi, antara lain sebagai berikut:

- a. Menurut Mc. Donald, motivasi adalah perubahan energi seseorang (individu) yang ditandai dengan munculnya emosi dan reaksi untuk mencapai suatu tujuan.
- b. Menurut Thomas M. Risk, motivasi adalah usaha guru untuk menciptakan motif dalam diri siswa yang mendukung tujuan pembelajaran.
- c. Menurut Chaplin, motivasi adalah variabel yang digunakan untuk mendorong faktor-faktor tertentu dalam menciptakan, mengelola, memelihara, dan mengarahkan perilaku menuju suatu tujuan.

---

<sup>17</sup> Purwa Atmaja Prawira, *Psikologi Pendidikan dalam Perspektif Baru*, (Yogyakarta, Ar – Ruzz Media, 2014), 319.

<sup>18</sup> John Eschols dan Hasan Shadily, *Kamus Bahasa Inggris*, (Jakarta Gramedia Pustaka, 2003), 386.

<sup>19</sup> Sardiman A.M. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, 73

<sup>20</sup> Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi : Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, 180 – 182.

- d. Menurut Tabrani Rusyan, motivasi adalah kekuatan yang mendorong seseorang melakukan sesuatu untuk mencapai suatu tujuan.
- e. Menurut Dimiyati dan Mudjiono, motivasi mengandung keinginan untuk mengaktifkan, menggerakkan, menyalurkan dan mengarahkan sikap dan perilaku individu peserta didik.<sup>21</sup>
- f. Menurut Atkinson, motivasi dijelaskan sebagai kecenderungan seseorang untuk melakukan sesuatu yang memiliki nilai guna untuk menghasilkan sesuatu atau berdampak.
- g. Menurut A.W. Bernard, motivasi adalah fenomena yang berkaitan dengan rangsangan tindakan menuju tujuan tertentu dengan sedikit atau tanpa gerakan sebelumnya menuju tujuan tertentu. Motivasi adalah upaya untuk mengembangkan atau mempertahankan suatu gerakan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
- h. Menurut Abraham Maslow, motivasi adalah sesuatu yang permanen (tetap), tidak ada habisnya, selalu berubah dan kompleks, dan merupakan karakteristik universal dalam berfungsinya semua makhluk hidup.
- i. Menurut John W Santrock, motivasi adalah proses yang memberikan semangat, arah, dan ketekunan dalam berperilaku. Dengan kata lain, perilaku yang termotivasi adalah perilaku yang energik, terarah, dan berkelanjutan.<sup>22</sup>

## 2. Fungsi Motivasi

Fungsi motivasi adalah sebagai berikut:

- a. Mendorong timbulnya perilaku atau tindakan.
- b. Motivasi bertindak seperti sutradara, yaitu mengarahkan tindakan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
- c. Motivasi berperan sebagai mesin penggerak, artinya motivasi akan berperan menentukan cepat lambatnya suatu pekerjaan.<sup>23</sup>
- d. Motivasi berfungsi sebagai alat bantu yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan.
- e. Faktor penentu arah perbuatan manusia, yaitu arah yang hendak dicapai.
- f. Pemilih tindakan, agar tindakan manusia selalu dipilih dan ditargetkan.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Muhamad fathurrohman dan Sulistyorini, *Belajar dan Pembelajaran* , 141 – 142.

<sup>22</sup> John W Santrock, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta Kencana, 2010), 510.

<sup>23</sup> Oemar Hamalik, *Proses Belajar Mengajar*, (Jakarta : Bumi Aksara,2007), 161.

<sup>24</sup> Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi : Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*,.204.

### 3. Komponen Motivasi

Motivasi memiliki dua komponen, yaitu: komponen internal (*inner component*) dan komponen eksternal (*outer component*). Komponen internal adalah perubahan seseorang, keadaan ketidakpuasan dan tekanan psikologis. Komponen eksternal adalah apa yang diinginkan seseorang, tujuan yang menjadi tujuan perilakunya. Berdasarkan definisi tersebut, komponen internal adalah kebutuhan yang harus dipenuhi, dan komponen eksternal adalah tujuan yang ingin dicapai.<sup>25</sup>

### 4. Macam – Macam Motivasi

Pendapat tentang motivasi yang berbeda adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Chaplin, motivasi dibedakan menjadi dua, yaitu:
  - a) *Physiological drive*, yaitu: motif fisik, seperti lapar, haus, seks dan sebagainya.
  - b) *Social motives*, yaitu: motif yang berhubungan dengan orang lain, seperti estetika, keinginan untuk selalu berbuat baik, dan moralitas.
- b. Menurut Woodworth dan Marquis, motivasi diklasifikasikan menjadi tiga macam, yaitu:
  - a) Kebutuhan-kebutuhan organis, yaitu motivasi yang berhubungan dengan kebutuhan internal, seperti: makan, minum, olahraga dan istirahat/tidur, dan sebagainya.
  - b) Motivasi urgens yang meliputi desakan untuk lari, desakan untuk menjawab, desakan untuk mencoba, desakan untuk berburu. Motivasi ini muncul jika keadaan mengharuskan orang untuk melakukan aktivitas yang cepat dan kuat. Pada motivasi darurat, motivasi tidak muncul atas kehendak seseorang tetapi karena rangsangan dari luar.
  - c) Motivasi obyektif, yaitu motivasi yang berorientasi obyek atau tujuan yang mengelilingi kita. Motivasi ini mencakup kebutuhan eksplorasi, manipulasi dan peduli. Motivasi ini berasal dari dorongan untuk menghadapi dunia secara efektif.
- c. Menurut Wood Worth, motivasi dibagi menjadi dua bagian, yaitu:
  - a) *Unlearned motives*, adalah motivasi utama yang tidak dipelajari atau bawaan, yaitu motivasi yang ada sejak lahir, seperti dorongan makan,

---

<sup>25</sup> Oemar Hamalik, *Proses Belajar Mengajar*, 159.

minum, seksual, bergerak dan istirahat. Motivasi ini sering disebut motivasi yang diisyaratkan secara biologis.

- b) *Learned motives*, adalah motivasi yang timbul dari belajar, misalnya dorongan untuk belajar *suatu* cabang ilmu pengetahuan dan mengejar suatu jabatan. Motivasi ini sering disebut motivasi yang diisyaratkan secara sosial, karena manusia hidup dalam lingkungan sosial.<sup>26</sup>
- d. Macam-macam motivasi Menurut Fradsen, yaitu: *Physiological drive*, istilah ini digunakan untuk merujuk pada motivasi bawaan (*unlearned motives*).
  - a) *Affiliative need*, adalah motivasi yang dipelajari (*learned motives*).
  - b) *Cognitive motives*, motif ini mengacu pada gejala intrinsik, terkait kepuasan individu. Kepuasan pribadi terletak pada orang tersebut dan sering kali berwujud proses dan produk mental.
  - c) *Self-expression*, penampilan diri sebagai bagian dari perilaku manusia, individu tidak hanya mengetahui mengapa dan *bagaimana* sesuatu itu terjadi, tetapi juga kemampuan yang menyebabkan sesuatu terjadi. Kreatifitas dan imajinasi sangat dibutuhkan, bagi mereka yang memiliki keinginan untuk aktualisasi diri.
  - d) *Self-enhancement*, melalui aktualisasi diri dan *pengembangan* ketrampilan akan mendorong perbaikan diri seseorang. Ketinggian dan kemajuan diri adalah bagian dari keinginan setiap individu.
- e. Menurut beberapa ahli yang mengklasifikasikan jenis motivasi menjadi dua yaitu motivasi jasmani dan motivasi rohani. Motivasi jasmani, misalnya refleks, insting otomatis, dan nafsu. Motivasi rohani, adalah kemauan.
- f. Menurut Abdul Rahman, ada dua jenis motivasi, yaitu:
  - a) Motivasi intrinsik, ialah motivasi yang berasal dari dalam tanpa rangsangan dari luar.
  - b) Motivasi ekstrinsik, yaitu motivasi yang berasal dari rangsangan luar.

## 5. Motivasi Menurut Prsepektif Islam

Sudut pandang teori motivasi sangat bervariasi dari sudut pandang Islam. Motivasi seperti yang didefinisikan oleh para psikolog kontemporer di dunia, mengacu pada motivasi yang mendorong orang ke arah tindakan atau perilaku yang berasal dari kebutuhan, keinginan, atau pencapaian tertentu. Agama dianggap

---

<sup>26</sup> Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi : Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, 193-194.

sebagai fenomena budaya yang diciptakan sebagai respon terhadap kebutuhan sosial, seperti kebutuhan akan tatanan moral, teladan, rasa memiliki, dan kebutuhan akan harga diri dan aktualisasi diri. Tidak disebutkan unsur-unsur jiwa dan keyakinan serta pengaruhnya terhadap motivasi. Akan tetapi, pengertian motivasi, dalam Islam, mencakup motif religius dan spiritual selain motif biologis.

Dalam Al – quran motivasi merupakan bagian dari fitrah manusia untuk meraih kesenangan dan menghindari penderitaan. Perspektif Islam memberikan gagasan yang komprehensif tentang perilaku manusia dan alasan keberadaan manusia. Informasi tentang mengapa orang ada di dunia ini sudah cukup untuk memahami konsep dan pentingnya motivasi dalam setiap tugas yang dilakukan.

Perspektif Maslow menunjukkan bahwa begitu kebutuhan awal terpenuhi, orang bergerak menuju realisasi diri. Tetapi, Islam mempersiapkan manusia sejak awal agar termotivasi untuk mencapai *self-fulfilment* (motivasi level tertinggi). Tingkat motivasi maksimum dalam Islam adalah pahala surga dan kegembiraan Allah yang diterima seseorang dari pembebasan perbuatan baik, kerja keras, dan dedikasi terhadap tujuan duniawi dan spiritual.<sup>27</sup> Ini memenuhi kebutuhan fisiologis, spiritual dan psikologis dan tidak seperti tetap pada tingkat Nafs Ammarah, individu berusaha untuk mencapai Nafs Al Muṭma'innah.<sup>28</sup>

Begitu seseorang meninggalkan Nafs Ammarah, dia akan mencapai tingkat berikutnya, yaitu Nafs Lawwamah. Di sini, dia terjebak di antara kebutuhan fisiologis dan spiritual. Jika seseorang cukup termotivasi untuk melakukan kehendak Tuhan, mereka akan naik ke tingkat Muṭma'innah, tingkat tertinggi dalam hierarki kebutuhan. Islam, melalui model motivasi dan strategi yang berhubungan dengan pekerjaan, mempromosikan pendekatan yang seimbang terhadap kebutuhan duniawi dan spiritual.

## **B. Pengetahuan**

### **1. Pengertian Pengetahuan**

Pengetahuan adalah hasil dari pengetahuan, dan itu terjadi setelah orang melakukan pengindraan terhadap sesuatu. Pengindraan terjadi melalui panca indra

---

<sup>27</sup> Sih Darmi ASTUTI, Ali SHODIKIN, and Maaz UD-DIN, "Islamic Leadership, Islamic Work Culture, and Employee Performance: The Mediating Role of Work Motivation and Job Satisfaction," *The Journal of Asian Finance, Economics and Business* 7, no. 11 (November 30, 2020): 1059–68, <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no11.1059>

<sup>28</sup> Sabri B. Awang, "Hallucination Disorders: The Effects of Using the Tazkiyatun Nafs Module on the Academic Achievement of Students with Hallucinations," *European Journal of Education and Pedagogy* 3, no. 4 (July 30, 2022): 41–51, <https://doi.org/10.24018/ejedu.2022.3.4.422>.

manusia yakni indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Pengetahuan adalah area yang sangat penting untuk membentuk tindakan seseorang. Pengetahuan adalah hasil perasaan manusia, atau hasil seseorang mengetahui tentang suatu objek melalui indera yang dimilikinya (mata, hidung, telinga, dan sebagiannya). Waktu persepsi untuk menghasilkan pengetahuan ini sangat dipengaruhi oleh intensitas objek persepsi. Sebagian besar pengetahuan seseorang diperoleh melalui indera pendengaran (telinga) dan indera penglihatan (mata).<sup>29</sup>

### 1. Tingkat Pengetahuan

Menurut Notoatmodjo, pengetahuan memiliki enam tingkatan yang termasuk dalam ranah kognitif<sup>30</sup>.

- a. Tahu (*Know*) diartikan sebagai mengingat materi yang telah dipelajari. Tingkat pengetahuan ini termasuk mengingat sesuatu yang spesifik dan setiap materi yang dipelajari atau rangsangan yang diterima. Jadi, mengetahui adalah sejauh mana sesuatu yang dipelajari termasuk kemampuan menyebutkan, mendeskripsikan, mendefinisikan, menyatakan, dan lainnya.
- b. Memahami (*Comprehension*) diartikan sebagai kemampuan untuk menginterpretasikan dengan benar suatu objek yang diketahui, dan mampu menginterpretasikan materi dengan benar. Mereka yang sudah memahami objek atau dokumen harus mampu menjelaskan, menyebutkan contoh, menyimpulkan, memprediksi, dan memahami terhadap objek yang dipelajari .
- c. Aplikasi (*Application* ) diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi yang dipelajari dalam situasi atau kondisi realistik (sebenarnya) penerapan di sini dapat dipahami sebagai penerapan atau pengetahuan tentang suatu hukum, rumus, metode, prinsip, dan beberapa diantaranya dalam konteks lain.
- d. Analisis (*Analysis*) adalah kemampuan untuk mendeskripsikan suatu dokumen atau objek ke dalam komponen-komponennya, tetapi masih dalam struktur organisasi, dan masih berkaitan satu sama lain. Kemampuan

---

<sup>29</sup> Notoatmodjo S, *Metodologi Penelitian Kesehatan*, Jakarta , Rineka Cipta 2015

<sup>30</sup> Notoatmodjo S, *Metode Penelitian Kesehatan*, Jakarta Rhineka Cipta Nugroho 2017

analisis ini dapat dilihat dari penggunaan verba, seperti dapat mendeskripsikan (membuat gambaran), membedakan, memisahkan, mengklasifikasikan, dan sebagainya.

- e. Sintesis (*Synthesis*) adalah kemampuan menyusun atau menghubungkan bagian-bagian menjadi bentuk yang baru. Dengan kata lain sintesis adalah suatu kemampuan untuk membangun rumusan baru dari rumusan yang ada.
- f. Evaluasi (*Evaluation*) melibatkan kemampuan untuk mendemostrasikan atau mengevaluasi suatu dokumen atau objek. Evaluasi itu berdasarkan kriteria yang ditentukan sendiri atau yang sudah ada.

## 2. Cara Memperoleh Pengetahuan

Cara memperoleh ilmu pengetahuan menurut Notoatmodjo adalah sebagai berikut:

### a. Metode tidak ilmiah

#### 1) Cara coba salah (*Trial and Error*)

Cara coba-coba ini diimplementasikan menggunakan beberapa kemungkinan dalam memecahkan masalah, dan jika satu tidak berhasil, maka yang lain dicoba. Jika kemungkinan kedua ini juga gagal, maka kemungkinan ketiga dicoba, dan apabila kemungkinan ketiga gagal kemungkinan keempat dicoba dan seterusnya, hingga masalah tersebut dapat di selesaikan.

#### 2) Cara Kebetulan

Penemuan kebenaran secara kebetulan yang terjadi karena yang bersangkutan tidak disengaja melakukan.

#### 3) Cara kekuasaan atau otoritas

Sumber pengetahuan cara ini bisa berasal dari tokoh-tokoh masyarakat baik formal maupun informal, tokoh agama, pejabat pemerintah dan sejenisnya. Dengan kata lain, pengetahuan ini diperoleh melalui pemegang wibawa, yaitu orang-orang yang memiliki pengaruh atau kekuasaan, baik berdasarkan adat, otoritas pemerintah, otoritas tokoh agama, atau ahli pengetahuan dan ilmuwan. Prinsip ini mengatakan bahwa orang lain menerima pendapat yang diberikan oleh orang yang memiliki wibawa tanpa harus menguji atau membuktikan kebenarannya, baik dengan fakta empiris atau pandangan pribadi.

#### 4) Berdasarkan pengalaman pribadi

Pengalaman pribadi dapat digunakan sebagai upaya memperoleh pengetahuan. Hal ini dilakukan dengan cara mengulang kembali pengalaman yang diperoleh dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi pada masalah

5) Cara akal sehat (*Common sense*)

Akal sehat kadang–kadang dapat menemukan teori kebenaran. Sebelum ilmu pendidikan berkembang, para orang tua zaman dahulu agar anaknya mau menuruti nasehat orang tuanya, atau agar anak disiplin menggunakan cara hukuman fisik bila anaknya tersebut salah. Ternyata cara menghukum anak ini sampai sekarang berkembang menjadi teori atau kebenaran, bahwa hukuman merupakan metode ( meskipun bukan yang paling baik ) bagi pendidikan anak–anak. Kebenaran melalui wahyu

Ajaran agama adalah suatu kebenaran yang diwahyukan dari Tuhan melalui para nabi. Kebenaran ini harus diterima dan diyakini oleh pengikut- pengikut agama yang bersangkutan, terlepas dari apakah kebenaran tersebut rasional atau tidak .sebab kebenaran ini diterima oleh para Nabi adalah sebagai wahyu dan bukan karena hasil usaha penalaran atau penyelidikan manusia.

6) Secara intuitif

Kebenaran secara intuitif diperoleh orang dengan cepat melalui di luar kesadaran dan tanpa melalui proses penalaran atau pemikiran. Kebenaran intuitif sulit dipercaya karena kebenaran ini tidak menggunakan metode yang rasional dan sistematis. Kebenaran ini diperoleh seseorang hanya berdasarkan intuisi atau persepsi saja.

7) Dengan cara berpikir

Manusia dapat menggunakan akalnya untuk memperoleh pengetahuan. Dengan kata lain, untuk mendapatkan kebenaran pengetahuan orang telah menggunakan dalam pikirannya, baik melalui induksi maupun deduksi

8) Induksi

Induksi merupakan metode untuk menarik kesimpulan yang dimulai dari pernyataan khusus menuju pernyataan yang bersifat umum. Dalam

berfikir induktif, kesimpulan didasarkan pada pengalaman empiris yang diperoleh melalui pengamatan dengan indra dan diakhiri dengan konsep yang memungkinkan kita untuk memahami suatu gejala. Karena proses berfikir induktif berasal dari pengamatan hal-hal konkret atau nyata, maka dapat disimpulkan bahwa induksi bergerak dari yang konkret menuju yang abstrak..

9) Deduksi

Deduksi merupakan penarikan kesimpulan dari pernyataan umum ke pernyataan khusus. Dalam berfikir, penyimpulan bahwa sesuatu yang dianggap benar secara umum berlaku untuk kebenaran suatu peristiwa yang terjadi.

b. Metode Ilmiah

Cara baru atau modern saat ini untuk memperoleh pengetahuan lebih sistematis, logis, dan ilmiah. Metode ini disebut dengan metode penelitian ilmiah, atau lebih dikenal dengan metode penelitian (*research methodology*)

## 2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan

Menurut Notoatmodjo faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan antara lain:

a. Faktor Pendidikan

Semakin tinggi tingkat pemahaman seseorang, semakin mudah untuk menerima informasi tentang objek atau pengetahuan terkait. Pengetahuan seringkali diperoleh dari informasi yang disampaikan oleh orang tua, guru, dan media massa. Pendidikan memiliki hubungan yang sangat erat dengan pengetahuan, pendidikan merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia yang sangat diperlukan untuk pengembangan pribadi. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin mudah baginya untuk menerima, serta mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi .

b. Faktor Pekerjaan

Pekerjaan seseorang memiliki pengaruh yang besar terhadap proses mengakses informasi yang yang diperlukan audiens.

c. Faktor Pengalaman

Pengalaman seseorang sangat mempengaruhi pengetahuan, semakin banyak pengalaman yang dimiliki tentang sesuatu semakin bertambah pula

pengetahuannya tentang hal tersebut. Pengukuran pengetahuan dapat dilakukan melalui wawancara atau kuesioner yang menunjukkan isi dokumen yang ingin diukur dari objek penelitian atau responden.

d. Keyakinan

Keyakinan yang dimiliki seseorang pada umumnya dapat diturunkan dari generasi ke generasi dan tidak dapat dibuktikan terlebih dahulu, keyakinan positif dan keyakinan negatif dapat mempengaruhi pengetahuan seseorang.

e. Sosial budaya

Budaya dan kebiasaan keluarga dapat mempengaruhi pengetahuan, persepsi, dan sikap seseorang terhadap sesuatu.

### 3. Pengetahuan Menurut Prsepektif Islam

Islam merupakan agama yang sangat menganjurkan kepada umatnya untuk menggunakan segala kemampuannya dengan menggunakan akal dan berpikir tentang semua yang ada di alam semesta ini. Hal tersebut tertuang dalam ayat Al-Qur'an surat Ar-Rahman ayat 33 yang artinya *"Hai jama'ah jin dan manusia, jika kamu sanggup menembus (melintasi) penjuru langit dan bumi, Maka lintasilah, kamu tidak dapat menembusnya kecuali dengan kekuatan"*.

Pada ayat tersebut Allah saw memberdayakan manusia untuk berpikir (menggunakan akalnya) dan menjelajahi alam semesta. Upaya penaklukan luar angkasa harus dilihat sebagai suatu ibadah manusia yang tidak hanya ditujukan untuk memahami rahasia alam, juga demi masa depan kehidupan manusia.

Menurut Muhammad Ismail sebagaimana dikutip oleh Sudjana mengatakan bahwa pemahaman Islam tidak lebih dari pemikiran yang memiliki tanda-tanda nyata, yang dapat ditangkap dengan logika selama masih dalam batas jangkauan akalnya.<sup>31</sup> Namun, jika hal-hal ini berada diluar jangkauan akalnya, hal itu tentu saja ditandai dengan sesuatu yang dapat dilihat, tidak diragukan lagi. Maka dari itu, peran akal bagi manusia sangatlah penting dan mendasar karena dengan akal manusia dapat menentukan apa yang terbaik bagi dunia dan masa depannya. Rasulullah saw bersabda bahwa tidak ada agama (Islam) tanpa adanya aktivitas akal. Artinya bagi seorang muslim, keyakinannya tentang Islam harus berdasarkan akal sehat dan nalar. Bukan

---

<sup>31</sup> Sudjana, *Dasar – Dasar Proses Belajar Mengajar*, (Bandung: Sinar Baru, 2018), 12.

hanya sekedar dogma atau informasi yang dipaksakan tanpa kenyataan. Akan tetapi, akal harus difungsikan sebagaimana mestinya.<sup>32</sup>

Allah SWT. telah memberikan mukjizat yang sangat berharga bagi kelangsungan hidup manusia kepada Nabi Muhammad SAW berupa Al-Qur'anul Karim. Al-Qur'an adalah kitab suci umat Islam yang menjadi panduan hidup dan pelengkap kitab yang diturunkan kepada para Nabi dan Rasul sebelum Nabi Muhammad SAW. Al-Qur'an bukan hanya sekedar kitab suci bagi umat Islam, tetapi Al-Qur'an bersifat universal yaitu diperuntukkan bagi seluruh umat manusia. Al-Qur'an merupakan sumber referensi berbagai ilmu pengetahuan. Al-Qur'an bukanlah kitab ilmiah, tetapi semua ilmu pengetahuan harus merujuk pada Al-Qur'an. Al-Qur'an secara tegas telah menjelaskan dengan jelas segala sesuatu yang ada dan terjadi di muka bumi ini dan dengan ilmu pengetahuan, kita dapat membuktikannya. Osman Bakar mengutip dari Brunner yang mengatakan bahwa seorang ilmuwan Islam yang terkenal yaitu Ibnu Sina menyatakan bahwa ilmu disebut ilmu sejati ketika menghubungkan ilmu dunia dengan ilmu tentang unsur aturan Allah SWT.<sup>33</sup>

## C. Kelompok Sosial

### 1. Pengertian Kelompok Sosial

Kelompok sosial adalah kelompok manusia yang hidup bersama karena hubungan yang saling mempengaruhi dan saling membantu. Menurut Sherif and Sherif Kelompok sosial adalah suatu unit sosial yang terdiri dari dua atau lebih individu yang memiliki interaksi sosial yang cukup intensif dan teratur, sehingga terdapat pembagian tugas, struktur, dan norma-norma tertentu yang unik bagi kelompok tersebut. Menurut Park dan Burgess, Kelompok sosial adalah sekumpulan orang yang memiliki kegiatan yang rutin.<sup>34</sup>

Roland Freedman Cs. Kelompok sosial adalah suatu organisasi yang terdiri dari 2 (dua) orang atau lebih yang terikat oleh suatu sistem ukuran perilaku yang diterima dan didukung oleh semua anggotanya. Dalam literatur lain menyebutkan, kelompok sosial adalah kumpulan unit manusia yang hidup bersama, sehingga ada hubungan timbal balik diantara mereka. Hubungan tersebut meliputi hubungan

---

<sup>32</sup> Sudjana, *Dasar – Dasar Proses Belajar Mengajar*, (Bandung: Sinar Baru, 2008), 13.

<sup>33</sup> Bakar Osman, *Tauhid dan Sains, Esai – Esai Tentang Sejarah dan Filsafat Sains Isl;am*, (Bandung,; Pustaka Hidayah, 1994), 75.

<sup>34</sup> Sherif M dan Sherif CW.; *An Outiine Of Social, Psychology*, (New York Harper & Row Sherif M).,

timbal balik yang saling mempengaruhi dan rasa saling membantu, serta adanya organisasi diantara para anggota.

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa kelompok sosial adalah Kelompok sosial yang merupakan perkumpulan atau kesatuan manusia yang hidup bersama, karena adanya hubungan diantara mereka. Hubungan ini antara lain mengandung pengertian hubungan yang saling mempengaruhi dan juga suatu kesadaran untuk saling membantu.

## 2. Kelompok Sosial Menurut Prsepektif Islam

Orang dapat bekerjasama dalam upaya memuaskan kepentingan mereka yang beragam. Oleh karena itu dalam satu kelompok sosial seorang individu harus mampu membedakan dua kepentingan yaitu sebagai individu dan sekaligus sebagai masyarakat. Sebagai individu manusia pada dasarnya memiliki keinginan yang paling besar untuk mendahulukan kepentingan pribadi. Namun orang tidak dapat hidup dengan baik tanpa berkelompok, karena berkelompok mereka dapat meneruskan keturunannya secara wajar. sebagaimana dijelaskan dalam alquran QS. al-Maidahayat 2.

*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya (QS. Al-Maidah: 2).*

Ayat tersebut mempertegas bahwa sikap saling mendukung yang diperbolehkan dalam Islam membantu dalam kebaikan dan ketakwaan. Saling membantu dalam hal kemungkar dan kejahatan tidak diperbolehkan dalam Islam. Islam mengajarkan bahwa kemarahan dan kebencian murni hak asasi manusia, namun ajaran ini membebaskan kewajiban agar dengan adanya kemarahan dan kebencian tidak memicu tindakan penyiksaan atau penindasan terhadap orang lain.

Sesuatu yang tidak baik tidak boleh dibalas dengan sesuatu yang tidak baik. Dengan tidak membalas suatu kejahatan yang dilakukan orang lain sama halnya dengan menutup kesalahan orang lain. Karena memang benar ajaran Islam yang dibawa oleh Rasulullah SAW mengajarkan kepada umatnya bahwa setiap individu harus saling

tolong-menolong dalam kebaikan bukan keburukan. Sebagai makhluk sosial, manusia tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri selalu membutuhkan bantuan orang lain. Disinilah peran gotong royong sangat dibutuhkan dalam rangka membantu meringankan beban satu sama lain. Karena antara manusia pasti saling membutuhkan, tidak ada seorangpun manusia di muka bumi ini yang tidak membutuhkan bantuan orang lain. Oleh karena itu sangat tidak pantas bagi seseorang untuk mempertahankan sikap angkuh dan meremehkan orang lain karena merasa dirinya lebih unggul. Karena pada hakikatnya kita semua adalah makhluk adalah yang lemah.

Islam sangat menjunjung tinggi pemeluknya untuk selalu tolong membantu orang lain, tanpa memandang suku, ras, atau agama. Sudah banyak contoh dari Rasulullah SAW tentang bagaimana beliau membantu mereka yang membutuhkan tanpa memandang latar belakang suku, ras, maupun agamanya. Misalnya kisah kebaikan Nabi kepada wanita buta Yahudi yang setiap hari menghina Nabi. Tentu saja jika kepada nonmuslim saja kita selalu diperintahkan untuk berbuat kebaikan saja kita tetap, apalagi terhadap saudara kita sesama muslim, maka kita harus lebih gigih lagi. Dalam beberapa hadis, Nabi memberikan sebuah gambaran bagaimana membangun solidaritas dan persatuan antar umat Islam dengan sikap saling tolong menolong. Hadis tersebut antara lain menggambarkan umat Islam sebagai sebuah bangunan yang didalamnya unsur satu dengan lainnya harus saling menguatkan. Selain itu perumpamaan lain dari umat Islam yaitu seperti tubuh jika ada bagian tubuh yang sakit maka seluruh tubuh juga ikut merasakan sakitnya. Semua ini menunjukkan pentingnya membangun sikap saling tolong menolong.

#### **D. Keputusan Dan Pengambilan Keputusan**

##### **1. Pengertian Keputusan**

Keputusan adalah suatu bentuk pemecahan masalah yang dibuat setelah memilih salah satu dari berbagai pilihan yang ditawarkan. Sedangkan pengambilan keputusan adalah pemilihan pilihan terbaik diantara banyak pilihan yang diikuti

secara sistematis sebagai pemecah masalah.<sup>35</sup>

Didin Kurniadin dan Imam Machali juga menjelaskan bahwa keputusan adalah hasil dari solusi yang solid dari suatu masalah. Hal ini melibatkan jawaban atas pertanyaan tentang apa yang telah dilakukan dan seterusnya mengenai unsur perencanaan. Terutama, keputusan dibuat untuk mengatasi masalah atau kesalahan yang terjadi terhadap rencana yang telah ditetapkan atau secara material menyimpang dari rencana yang diidentifikasi sebelumnya.<sup>36</sup>

Keputusan merupakan bagian yang sangat penting dari bakat kepemimpinan seseorang terbukti dengan kemampuannya mengambil keputusan yang tepat. Keputusan yang tepat adalah keputusan yang penting dan dapat diterima.

Menurut Irham Fahmi keputusan adalah suatu proses menelusuri suatu masalah mulai dari konteks masalah, pendefinisian masalah hingga kepada membentuk kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi tersebut kemudian diambil dan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Untuk itu, adampaknya adalah jika rekomendasi yang dihasilkan mengandung kesalahan atau potensi kesalahan akibat kelalaian dalam melakukan penilaian masalah.<sup>37</sup>

Menurut James A.F . Stoner keputusan adalah memilih diantara opsi-opsi seperti:<sup>18</sup>

- a. Ada pilihan berdasarkan logika atau pertimbangan.
- b. Ada beberapa alternatif yang harus dipilih dan mana yang terbaik.
- c. Ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan semakin mendekati tujuan tersebut.

Selain itu, Prof Dr.Prajudi , SH dalam Hendra Riofita mengatakan bahwa keputusan adalah akhir dari proses berpikir tentang suatu masalah atau masalah untuk menjawab pertanyaan apa yang harus dilakukan untuk memperbaiki dengan menjatuhkan satu pilihan dari beberapa pilihan.

Keputusan adalah proses memilih satu alternatif dari beberapa alternatif yang tersedia untuk menyelesaikan suatu masalah atau situasi tertentu. Hal ini dapat disimpulkan dari definisi di atas..

### **b. Pengertian Pengambilan Keputusan**

---

<sup>35</sup> Hendra Riofita, *Perilaku Organisasi*, (Pekanbaru:Cv Mutiara Pesisir, 2015), 36-37.

<sup>36</sup> Kurniadin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*, (Jogjakarta:PT.Ar-Ruzz Media, 2016), 322-323

<sup>37</sup> Irham Fahmi, *Perilaku Organisasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 233.

Pengambilan keputusan mempunyai beberapa pengertian. Menurut James A.F Stoner dalam Hendra Riofita mengatakan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara untuk memecahkan masalah<sup>20</sup>. Terry mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai pilihan perilaku alternatif diantara dua alternatif atau lebih. Siagian mengungkapkan bahwa pengambilan keputusan adalah pendekatan sistematis terhadap suatu masalah, mengumpulkan fakta dan data, mengidentifikasi secara cermat alternatif yang dihadapi dan bertindak berdasarkan perhitungan tindakan yang paling tepat.<sup>38</sup>

Menurut Mckeachi pengambilan keputusan adalah pertimbangan beberapa tujuan dan mngukur probabilitas keberhasilan dari beberapa alternatif yang diketahui. Willian Biddle berpendapat bahwa pengambilan keputusan adalah *selection of proposed action to solve the problem* yaitu pilihan tindakan yang diusulkan untuk memecahkan masalah. Membuat keputusan benar-benar membuat pilihan dari beberapa alternatif yang tersedia. Hal ini dilakukan sebagai tanggapan atas masalah yang dihadapi. Paling tidak, ada kesenjangan antara keadaan yang diinginkan yang membutuhkan pilihan tindakan yang akan diambil.

Masalah keputusan, pada dasarnya adalah bentuk pilihan diantara banyak kemungkinan alternatif, prosesnya melalui sejumlah mekanisme. Dengan harapan akan membuat keputusan yang terbaik. Penyusunan model keputusan adalah suatu cara untuk mengembangkan hubungan logis yang mendasari pertanyaan keputusan dalam model matematis, yang mencerminkan hubungan yang terjadi antara faktor-faktor yang terlibat. Namun, apapun dan bagaimanapun prosesnya, salah satu tahapan yang paling sulit dihadapi oleh pembuat keputusan adalah tahap implementasi karena dalam hal ini pengambil keputusan harus meyakinkan semua orang yang terlibat, bahwa keputusan tersebut benar-benar merupakan pilihan terbaik sehingga akan merasa terlibat dan terikat pada keputusan tersebut.

Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong, faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen adalah :

#### 1. Faktor Budaya

Pengaruh budaya sangat signifikan dan meluas terhadap perilaku pembelian.

Menurut Kotler dan Armstrong, faktor budaya terdiri dari budaya, sub-budaya,

---

dan kelas sosial. Budaya adalah sekumpulan nilai dasar, keinginan, persepsi, dan perilaku yang dipelajari oleh individu dari keluarga dan lembaga lainnya di dalam masyarakat.<sup>39</sup> Setiap grup atau komunitas memiliki budaya, dan pengaruh budaya terhadap perilaku dalam menjalankan ibadah haji sangat beragam. Kedua, subkultur adalah kelompok masyarakat yang berbagi sistem nilai berdasarkan pengalaman hidup dan situasi yang umum. Subkultur mencakup agama, ras, dan geografi. Banyak subkultur membentuk segmen pasar yang penting, dan perusahaan merancang produk serta program pemasaran yang dibuat untuk memenuhi kebutuhan kelompok subkultur. Ketiga, kelas sosial adalah pembagian masyarakat yang relatif permanen dan berjenjang, di mana anggotanya memiliki nilai, minat, dan perilaku yang sama. Kelas sosial tidak ditentukan hanya oleh satu faktor seperti pendapatan, tetapi diukur sebagai kombinasi dari pekerjaan, pendapatan, pendidikan, dan kekayaan. Dalam kelas sosial, perilaku pembelian ditunjukkan secara serupa.”.

## 2. Faktor Sosial

Perilaku pengambilan keputusan pembelian juga terpengaruh oleh faktor sosial. Menurut Kotler dan Armstrong, faktor sosial yang memengaruhi keputusan pembelian meliputi kelompok, keluarga, peran, dan status. Pertama-tama, kelompok merujuk pada dua atau lebih individu yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan pribadi atau tujuan bersama.<sup>40</sup> Keputusan pembelian seseorang kerap dipengaruhi oleh kelompok referensi. Kelompok ini berfungsi sebagai pembanding dalam membentuk referensi. Keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan anggota keluarga menjadi kelompok referensi utama yang paling berpengaruh. Peran dan status juga menjadi bagian dari anggota kelompok, di mana peran mencakup kegiatan yang diharapkan dilakukan seseorang sesuai dengan lingkungannya, dan setiap peran membawa status yang mencerminkan nilai umum yang diberikan oleh masyarakat.

## 3. Faktor Pribadi

Faktor-faktor pribadi juga turut memengaruhi keputusan pembelian. Menurut Kotler dan Armstrong, "Faktor-faktor pribadi yang memengaruhi keputusan pembelian meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya

---

<sup>39</sup> Kotler dan Armstrong Bauran Pemasaran 2019 : 159

<sup>40</sup> Kotler dan Armstrong Bauran Pemasaran 2019 : 63

hidup, dan kepribadian." Usia dan tahap siklus hidup dapat memengaruhi preferensi dalam memilih makanan, pakaian, dan perabotan.<sup>41</sup> Pembelian juga dipengaruhi oleh tahap siklus hidup keluarga, di mana setiap tahap memiliki pengaruh yang berbeda terhadap preferensi pembelian. Selain itu, pekerjaan seseorang juga memainkan peran penting dalam menentukan barang yang dibeli. Pekerja kerah biru cenderung membeli pakaian kerja yang tahan lama, sedangkan eksekutif memilih pakaian bisnis. Oleh karena itu, perusahaan harus mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang memiliki minat lebih tinggi pada produk yang ditawarkan. Situasi ekonomi juga mempengaruhi preferensi pembelian seseorang. Jika ada indikasi resesi, perusahaan harus mereposisi dan menetapkan kembali harga produk yang ditawarkan. Gaya hidup juga memainkan peran penting dalam preferensi pembelian, karena orang yang berasal dari budaya, kelas sosial, dan pekerjaan yang berbeda mungkin memiliki gaya hidup yang berbeda. Kepribadian dan konsep diri juga mempengaruhi perilaku konsumen dan preferensi merek. Oleh karena itu, analisis kepribadian dapat digunakan untuk memahami perilaku konsumen terhadap produk tertentu..

#### 4. Faktor Psikologis

Kotler dan Armstrong menjelaskan bahwa keputusan seseorang dalam melakukan pembelian dipengaruhi oleh empat faktor psikologis, yakni motivasi, persepsi, pembelajaran, serta keyakinan dan sikap.<sup>42</sup> Pertama-tama, motivasi itu adalah kebutuhan yang sangat kuat yang mendorong seseorang untuk mencari kepuasan atas kebutuhan tersebut. Teori Freud mengatakan bahwa keputusan pembelian seseorang dipengaruhi oleh motif bawah sadar yang bahkan tidak sepenuhnya dipahami oleh pembeli itu sendiri. Kedua, persepsi adalah proses di mana seseorang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk gambaran tentang produk tersebut. Ketiga, pembelajaran adalah perubahan perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Keempat, keyakinan adalah pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Kelima, sikap adalah evaluasi, kecenderungan, dan perasaan yang konsisten dari seseorang terhadap sebuah objek..

Proses keputusan pembelian menurut Kotler dan Armstrong adalah sebagai berikut:

---

<sup>41</sup> Kotler dan Armstrong, *Bauran Pemasaran* 2019 : 169

<sup>42</sup>Ibid , 172.

### 1. Pengenalan Kebutuhan

Langkah awal dalam proses pengambilan keputusan pembeli adalah ketika konsumen menyadari adanya masalah atau kebutuhan. Kebutuhan mungkin dipicu oleh rangsangan internal ketika kebutuhan normal seseorang, seperti lapar dan haus, meningkat ke tingkat yang signifikan sehingga memicu dorongan. Kebutuhan juga dapat dipicu oleh rangsangan eksternal seperti iklan yang dapat mendorong konsumen untuk membeli..<sup>43</sup>

### 2. Pencarian Informasi

Langkah dalam proses pengambilan keputusan konsumen ketika mereka ingin mengetahui lebih banyak informasi tentang produk. Konsumen dapat mencari informasi dengan cara aktif atau hanya memperhatikan. Semakin banyak informasi yang diperoleh oleh konsumen, semakin meningkat kesadaran dan pengetahuan mereka tentang produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Konsumen dapat memperoleh informasi dari berbagai sumber, termasuk sumber pribadi seperti keluarga, teman, tetangga, dan kenalan, sumber komersial seperti iklan, distributor, website, dan kemasan, serta sumber publik seperti media massa, organisasi pemeringkat konsumen, dan Internet. Menurut Kotler dan Armstrong, mencari dan menemukan pengalaman seperti menangani, menguji, dan menggunakan produk juga merupakan bagian dari proses ini..<sup>44</sup>

### 3. Evaluasi Alternatif

Fase keputusan pembeli adalah ketika konsumen memanfaatkan informasi untuk menilai merek-merek alternatif dalam satu set pilihan. Cara konsumen mengevaluasi opsi tergantung pada preferensi dan situasi pembelian masing-masing. Perusahaan harus melakukan riset pasar untuk mengetahui bagaimana konsumen sebenarnya menilai merek-merek pilihan..

### 4. Keputusan Pembelian

Fase penentuan merek yang akan dibeli oleh pembeli. Pada fase evaluasi, konsumen menilai peringkat merek dan membentuk niat untuk membeli. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, yaitu niat membeli dan keputusan akhir. Faktor pertama adalah sikap orang lain, dimana jika seseorang yang mempunyai arti penting bagi konsumen berpikir bahwa konsumen harus membeli produk yang paling murah, maka kemungkinan

---

<sup>43</sup> Ibid., 172.

<sup>44</sup> Ibid., 180

konsumen untuk membeli produk yang lebih mahal berkurang. Faktor kedua yaitu adalah kontinjensi, dimana konsumen membentuk niat beli berdasarkan harga, pendapatan, dan manfaat produk, tetapi kejadian tak terduga dapat mengubah niat beli seperti penurunan kondisi ekonomi.

#### 5. Perilaku Pasca Pembelian

Tahapan proses keputusan pembeli saat konsumen mengambil tindakan lebih lanjut setelah pembelian, berdasarkan kepuasan atau ketidakpuasan konsumen. Jika produk sesuai harapan konsumen, maka konsumen merasa puas dan jika produk tidak sesuai dengan harapan konsumen, maka konsumen kecewa. Semakin besar kesenjangan antara harapan dan kinerja, semakin besar ketidakpuasan konsumen.

Menurut Kotler dan Armstrong indikator keputusan pembelian ada lima yaitu:<sup>45</sup>

##### 1. Pemilihan Produk

Pemilihan produk yaitu langkah dimana konsumen dalam menyaring produk yang akan dibeli apabila produk tersebut membawa manfaat bagi konsumen.

##### 2. Pemilihan Merek

Pemilihan merek adalah langkah dimana menentukan merek yang akan dibeli karena setiap merek memiliki karakteristik dan sifat yang berbeda.

##### 3. Pemilihan Lokasi atau Saluran Distribusi

Pemilihan Lokasi atau saluran distribusi adalah tahap di mana konsumen memilih tempat atau saluran distribusi yang akan digunakan untuk membeli produk. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti pilihan saluran, ketersediaan pasokan, dan jangkauan pasar.

##### 4. Waktu Pembelian

Waktu pembelian adalah saat di mana konsumen memutuskan untuk membeli produk sesuai dengan waktu yang tersedia bagi mereka. Setiap konsumen memiliki waktu pembelian yang berbeda-beda.

##### 5. Volume Pembelian

Volume pembelian yaitu konsumen berhak memutuskan untuk membeli produk yang dibutuhkannya. Pembelian yang dilakukan oleh konsumen

## E. IBADAH HAJI

### 1. Pengertian Ibadah Haji

---

<sup>45</sup> Ibid., 158.

Haji dalam pengertian kamus bahasa Indonesia adalah rukun Islam yang kelima, kewajiban ibadah yang harus dilakukan oleh pemeluk agama Islam yang mampu mengunjungi ka'bah di Masjidil Haram pada bulan haji dan mengamalkan amalan-amalan haji seperti ihram, tawaf, sai, dan wukuf.<sup>46</sup>

Haji secara bahasa, pergi ke suatu tempat atau menuju kepada sesuatu yang dibebaskan.<sup>47</sup> Sedangkan menurut istilah, adalah beribadah kepada Allah dengan melakukan manasik haji, yaitu beberapa perbuatan yang juga dilakukan pada waktu-waktu tertentu dan di tempat-tempat tertentu sesuai cara yang telah ditentukan.<sup>48</sup> Hal ini berbeda dengan umrah yang biasa dilakukan sewaktu-waktu.

Menurut definisi ulama, haji adalah melakukan tugas tertentu di Ka'bah, atau dengan kata lain, melakukan pekerjaan spesifik sambil mengunjungi tempat tertentu pada waktu tertentu. Kata "mengunjungi" merujuk pada kunjungan fisik, sedangkan tempat yang dimaksud adalah Ka'bah dan Arafah. Waktu tertentu merujuk pada bulan-bulan haji, yaitu Syawal, Zulqaidah, Zulhijjah, dan 10 hari pertama bulan Zulhijjah. Tugas-tugas khusus yang harus dilakukan meliputi berihram, wukuf di Arafah, mabit di Muzdalifah, mabit di Mina, melempar jumrah, mencukur rambut, melakukan tawaf, dan sai.

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa haji harus dilakukan di tempat tertentu, pada waktu tertentu, dan dengan perbuatan-perbuatan tertentu. Haji tidak dilakukan di mana saja, kapan saja, dan tanpa tindakan. Jika haji dilakukan dalam keadaan seperti itu, maka itu bukanlah haji.

## 2. Dasar Hukum Haji

Dalam Islam, setiap saran atau perintah selalu didasarkan pada firman Allah atau sabda Rosulullah. Demikian pula haji, yang merupakan rukun Islam yang kelima, tetapi menurut kebijakan Islam, Allah mewajibkan haji bagi mereka yang mampu.<sup>49</sup> Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Imran ayat 97 yang berbunyi:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ  
أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

<sup>46</sup> Qodratil, Meity *Takdir, Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: KTD 2011), 52.

<sup>47</sup> Shiddieqy, Jusuf, *Pedoman Haji*, (Jakarta NV Bulan Bintang, 1983) 16.

<sup>48</sup> Aqilla, Umi, *Panduan Praktik Haji dan Umrah*, (Jakarta Al – Magfirah, 2010),.

<sup>49</sup> Mulyono Edi dan Harun Rofii, *Panduan Praktis dan Terlengkap ibadah haji dan umrah*, (Jogjakarta: Safira, 2013),.

*Artinya : Di sana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) maqam Ibrahim. Barangsiapa memasukinya (Baitullah) amanlah dia. Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan ke sana. Barangsiapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Mahakaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam.*

### 3. Syarat – Syarat Haji

Syarat haji adalah jika seseorang telah melakukan atau memiliki sesuatu, maka ia wajib menunaikan haji sekali seumur hidupnya. Dibawah ini adalah syarat wajib bagi seseorang untuk menunaikan ibadah haji.

#### a. Islam

Syarat pertama adalah Islam. Dengan kata lain, seseorang yang beragama Islam dan telah memenuhi syarat-syarat wajib haji lainnya dan belum pernah menunaikan haji, maka ia wajib menunaikan haji. Namun jika seseorang yang telah memenuhi persyaratan wajib haji tetapi bukan seorang muslim, maka tidak wajib melakukan haji.

#### b. Baligh (Dewasa)

Syarat wajib haji yang kedua adalah baligh. Namun, jika ada seseorang Syarat yang harus dipenuhi untuk menunaikan ibadah haji yang kedua adalah telah mencapai usia dewasa. Namun, jika seorang muslim menunaikan haji sebelum mencapai usia dewasa, maka ibadah hajinya tidak dianggap sah. Meskipun begitu, ketika sudah dewasa, kewajiban untuk menunaikan ibadah haji tetap berlaku asalkan syarat lainnya terpenuhi. Hal ini berarti bahwa melakukan haji sebelum dewasa tidak membebaskan seseorang dari kewajiban untuk menunaikan ibadah haji saat dewasa.

#### c. Berakal

Syarat yang ketiga untuk menunaikan ibadah haji adalah memiliki akal yang sehat. Meskipun seseorang telah mencapai usia dewasa dan mampu secara fisik untuk menunaikan ibadah haji, jika ia memiliki masalah pada akal dan hatinya, maka kewajiban untuk menunaikan ibadah haji tidak berlaku lagi. Karena orang yang mengalami gangguan jiwa akan mengalami kesulitan dalam menunaikan rukun dan kewajiban haji. .

#### d. Merdeka

Syarat keempat merdeka. Artinya memiliki kekuasaan atas diri sendiri, bukan memiliki kekuasaan seseorang (tuan), seperti budak dan hamba sahaya. Bagi orang yang belum merdeka tetapi mempunyai kesempatan untuk menunaikan haji maka hukum hajinya sama dengan anak yang belum baligh, tetapi hukumnya sah namun harus diulangi ketika sudah bebas dan syarat terpenuhi.

e. Mampu

Syarat kelima adalah mampu. Artinya jika keempat syarat itu terpenuhi, tetapi belum mampu, maka baginya menunaikan ibadah haji tidak wajib.<sup>50</sup>

#### 4. Rukun Haji

Rukun haji menurut sebagian besar ulama (mayoritas ulama), rukun haji ada enam, diantaranya:

- a. Ihram dengan niat
- b. Wukuf di Arafah
- c. Thawaf di Baitullah
- d. Sa'i diantara Shafa dan Marwah
- e. Cukur untuk tahallul
- f. Tertib

Seperti penjelasan sebelumnya bahwa rukun-rukun tersebut harus dilakukan dan tidak boleh digantikan orang untuk melakukannya. Karena rukun ini tidak dapat ditebus dengan membayar dam.<sup>51</sup>

#### 5. Wajib Haji

Wajib menurut hukum syariah adalah suatu keharusan yang harus dipenuhi. Jika tidak dilaksanakan, maka ibadah yang dilakukan tidak akan dianggap sah. Namun, dalam pelaksanaan ibadah haji, jika seseorang terpaksa tidak dapat melaksanakan kewajiban haji, maka ibadahnya tetap dianggap sah, namun ia harus membayar denda tertentu. Terdapat lima kewajiban dalam pelaksanaan ibadah haji, di antaranya:

- a. Mengenakan pakaian ihram dari miqat

Miqat dalam berihram terdapat dua jenis, yaitu miqat zamani dan miqot

---

<sup>50</sup> Mulyono Edi dan Harun Rofii, Panduan Praktis dan Terlengkap ibadah haji dan umrah, Jogjakarta, Safira 2013 27-32.

<sup>51</sup> Ibid., 33-34.

makani. *Miqat zamani* merupakan batas waktu bagi jama'ah haji untuk melaksanakan ibadah (dari tanggal 1 Syawal hingga terbit fajar pada tanggal 10 Dzulhijjah). Oleh karena itu, bagi orang yang berihram di luar waktu yang telah ditentukan, maka ihramnya tidak akan dianggap sah. Ini dikhususkan bagi para jama'ah haji, karena waktu umrah tidak ditentukan atau dapat dilaksanakan kapan saja sesuai waktu yang diinginkan. Oleh karena itu, *miqot zamani* ini bukanlah merupakan bagian dari kewajiban haji, tetapi merupakan syarat mutlak bagi para jama'ah haji. Jadi, tidak boleh tidak harus dikerjakan karena hal ini tidak bisa dibayar dengan *dam* (denda). Adapun *miqot makani* adalah suatu tempat dimana para jama'ah menggunakan pakaian ihram berserta niatnya ketika hendak mengerjakan ibadah haji. Tempatnya pun berbeda-beda, sesuai denganarah daerah masing- masing para jama'ah.

a. Bermalam di Mudzalifah

Mudzalifah terletak di antara Arafah dan Mina. Mabid di Mudzalifah adalah berada di Mudzalifah dari tengah malam tanggal 10 Dzulhijjah sampai subuh. Mabid disini artinya bermalam (menginap), atau menginjakkan kaki di kawasan Mudzalifah, atau sekedar di atas atap mobil, bisa masuk kesana dari magrib. Dalam keadaan seperti itu, ia akan melaksanakan shalat wajib dalam keadaan jama' qosor . dan harus meninggalkan Mudzalifah sebelum matahari terbit pada 10 Dhulhijjah.

b. Melontar jumroh Aqabah

Melempar jumrah aqobah ini hanya dilakukan pada tanggal 10 dzulhijjah dan dimulai tengah malam hingga subuh.

c. Bermalam di Mina

Kawasan Mina terletak di Mudzalifah dan Mekkah al-mukkarromah. Waktu mabit di mina jatuh antara malam 11, 12, dan 13 dzulhijjah.

d. Melempar jumrah Ula, Wustha, dan Aqabah

Melempar jumrah adalah wajib haji. Mereka yang tidak melakukannya dalam waktu tiga hari wajib membayar dengan *dam* dan jika meninggalkan sebagian lemparan, maka harus membayar fidyah. Pelaksanaan lempar jumrah dilakukan pada hari tasriq yaitu pada tanggal 11, 12, dan 13 dzulhijjah .

f. Thowaf Wada

Thowaf wada bagi yang akan meninggalkan Mekkah. Thowaf wada adalah pengormatan akhir kepada baitullah.

## F. Keputusan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam Proses pengambilan keputusan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia sudah diatur didalam Al-Quran dimana sebagai pedoman hidup umat Islam . Umat Islam dianjurkan untuk berperilaku sederhana dan tidak berlebihan saat membelanjakan hartanya. Pengambilan keputusan dalam pemenuhan kebutuhan tentunya dalam Islam lebih ditekankan pada keseimbangan. Sebagaimana yang terkandung dalam Firman Allah QS. Al Furqan ayat 67:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan dan tidak (pula) kikir dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.”<sup>52</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa ketika mengambil keputusan dalam membelanjakan atau memenuhi kebutuhan harus seimbang, tidak berlebihan, tidak pelit dan juga sesuai kebutuhan.

Islam pun memperbolehkan manusia untuk memuaskan kebutuhan maupun keinginannya selama dapat meningkatkan harkat dan martabat hidup manusia. Selain itu memenuhi kepuasan kebutuhan atau keinginan diperbolehkan asalkan dapat meningkatkan kemaslahatan dan tidak merugikan berbagai pihak.<sup>53</sup> Menjalankan ibadah haji juga merupakan sebuah keinginan dan kebutuhan setiap umat Islam sebagaimana yang telah diperintahkan Allah SWT.

---

<sup>52</sup> QS. Al Furqan ayat 67

<sup>53</sup> Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Ekstusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2010), 61.