

*“Pedagang yang amanah dan benar  
akan bersama dengan para syuhada di hari kiamat nanti.”  
(HR. Ibnu Majah dan Al-Hakim).”*

# RAHASIA BISNIS RASULULLAH YANG SELALU UNTUNG



Nurul Fitri Fatkhani

# **RAHASIA BISNIS RASULULLAH YANG SELALU UNTUNG**

Nurul Fitri Fatkhani

# **RAHASIA BISNIS RASULULLAH YANG SELALU UNTUNG**

**Penulis : Nurul Fitri Fatkhani**

**Editor : Esti Utami**

**Layout : Syalmahat Studio**

**Cover : Syalmahat Studio**

**Diterbitkan oleh:**



**Sendangmulyo-Semarang**

**syalmahatpublishing@yahoo.co.id**

**WA. 081578003839**

**viii + 176 halaman 14 x 20 cm**

**Cetakan Ketiga, 2022**

**ISBN: 978-623-97672-0-4**

**Hak Cipta Dilindungi oleh Undang-Undang Hak Cipta  
Dilarang memperbanyak atau mengutip isi buku ini  
Tanpa izin tertulis dari pihak penerbit.**

# Pendahuluan

**P**ada umumnya masyarakat mengira jika Rasulullah merupakan Rasul utusan Allah yang menerima wahyu dan bertugas menjadi pemimpin agama saja. Padahal Rasulullah merupakan pemimpin umat yang secara totalitas dan komprehensif menyangkut semua aspek kehidupan, baik secara duniawi maupun ukhrawian.

Sangat disayangkan di masa sekarang ini, banyak kaum muslim yang memahami bahwa Rasulullah hanya paham masalah agama dan hukum-hukumnya saja. Sedangkan perkara bisnis terlepas dari ajaran Rasul. Sehingga tidak heran jika sebagian masyarakat berlomba-lomba belajar tentang manajemen bisnis dan seluk beluk strateginya kepada pebisnis non muslim.

Berdasarkan sejarah, justru kepiawaian Rasulullah dalam berbisnis tidak perlu diragukan lagi. Beliau berhasil membangun kerajaan bisnisnya hanya dalam jangka 10 tahun saja dan menggeluti bidang bisnis selama 25 tahun. Atas dasar fakta tersebut Michael Hart menempatkan Nabi Muhammad saw. sebagai tokoh nomor satu di dalam bukunya yang berjudul "100 Tokoh Paling Berpengaruh di Dunia".

Rasulullah mulai menekuni bisnis dalam masa yang belia yaitu sejak umur 12 tahun. Dan pada usia 25 tahun beliau sudah bisa berada di Quadrant ke-4 sebagai investor yang telah mencapai kebebasan finansial. Usaha yang ditekuni Nabi Muhammad sewaktu muda itu bukan bisnis lokal, loh! Di usia 17 tahun beliau sudah menjadi pemimpin

ekspedisi perdagangan lintas negara. Rasulullah sudah berdagang hingga negeri Syam, Kuwait, Jordan dan Bahrain. Hebat, bukan?

Apalagi semenjak Nabi Muhammad menikah dengan Siti Khadijah sebagai konglomerat wanita Mekah terkaya pada masa itu, bisnis beliau menjadi semakin berkembang hingga taraf internasional. Hal ini membuktikan bahwa Rasulullah sangat paham dengan dunia bisnis. Keberhasilan beliau bukan tanpa strategi atau teori. Justru strategi marketing yang dilakukan oleh beliau dijadikan landasan strategi marketing yang kini terus dikaji dan dikembangkan oleh ahli ilmu bisnis di dunia.

Rasulullah mengajarkan pada umatnya untuk bisa berdikari sebagai muslim yang "*qaddirun 'alal kasbi*" yaitu individu yang bisa memenuhi kebutuhan finansialnya sendiri. Tanpa mengecilkan pentingnya beribadah untuk mencapai rida Allah Swt. semua orang perlu memenuhi kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Sehingga umat Islam harus berusaha agar bisa mapan secara finansial dan tidak menjadi peminta-minta.

Allah sangat senang dengan makhluk-Nya yang mau bekerja keras seperti yang disabdakan oleh Rasulullah saw. dalam sebuah hadis:

“Barang siapa pada malam hari merasakan kelelahan dari upaya keterampilan kedua tangannya pada siang hari, maka pada malam itu ia diampuni oleh Allah.” (HR. Ahmad)

Begitu cinta Allah kepada hamba-Nya yang rajin bekerja sehingga bagi orang yang bekerja keras akan mendapatkan keutamaan diantaranya: memelihara kemuliaan sebagai manusia, menyeimbangkan kehidupan dunia dan akhirat, disejajarkan kedudukannya dengan

para syuhada, dan menjadi seorang mujahid untuk laki-laki yang mencari nafkah.

Setiap manusia berhak untuk hidup layak. Dengan memiliki penghidupan yang layak, ia bisa hidup secara manusiawi dan memberikan kontribusi pada dunia sosial dengan beramal. Berbisnis merupakan salah satu cara bagi umat muslim mempunyai hidup yang layak dengan jalan halal. Rasulullah mewariskan banyak pelajaran berharga dalam berbisnis dan bekerja.

Sementara orang di luar sana banyak yang menjadikan bisnis sebagai sarana mencari keuntungan semata, Rasulullah justru memberi teladan bahwa bisnis menjadi transaksi yang tidak hanya bernilai ekonomis saja tetapi juga bernilai kemanusiaan. Berbisnis dengan profesionalisme dan teguh memegang amanah tentu akan mendatangkan keberkahan.

# Daftar Isi

Pendahuluan.....	iii
Daftar Isi.....	vi
<b>BAB I</b>	
Teladan Rasulullah Sebagai Entrepreneur Islam.....	1
A. Keutamaan Bekerja Keras dalam Islam.....	2
B. Rasul Menghimbau Umatnya untuk Hidup Layak.....	8
C. Pahala Lelah Mencari Nafkah.....	9
D. Hadis Keutamaan Bekerja.....	10
<b>BAB II</b>	
Mengapa Harus Memiliki Banyak Harta?.....	12
A. Kepemilikan Harta Menurut Islam.....	12
B. Pengertian Harta dalam Islam.....	16
C. Pengelolaan Harta dalam Islam.....	17
D. Mengapa Umat Islam Harus Memiliki Banyak Harta?.....	19
<b>BAB III</b>	
Jejak Rasul Sejak Kecil Hingga Sukses Berbisnis.....	27
A. Rasulullah Anak Yatim Piatu dan Hidup dalam Kemiskinan	32
B. Mengenal Dunia Bisnis.....	34
C. Keberanian menjadi pebisnis di usia muda.....	36
D. Perjalanan Bisnis Rasulullah Saw.....	38
E. Sosok Inspiratif Pebisnis Sepanjang Zaman.....	42
<b>BAB IV</b>	
Rahasia Bisnis Rasulullah.....	49
A. Yakin Kerja adalah Ibadah.....	50

B. Mencari Rida Allah.....	52
C. Kreatif dan Inovatif.....	53
D. Spiritualisasi dalam Bisnis .....	55
E. Pandai bersyukur dan tawakal .....	59

## **BAB V**

Etika Bisnis Rasulullah.....	62
A. Bisnis dengan cara Al-Quran.....	65
B. Landasan Normatif Bisnis dalam Islam .....	67
C. Etika Bisnis Sesuai Syariat Islam .....	72
D. Fungsi Etika Bisnis Islam.....	74

## **BAB VI**

Hal yang Harus Dihindari dalam Berbisnis .....	84
A. Hal Terlarang dalam Jual Beli.....	84
B. Kebiasaan Buruk yang Harus Dihindari Pebisnis .....	89

## **BAB VII**

Berbisnis Sukses Seperti Rasulullah.....	97
A. Manajemen yang Handal.....	97
B. Jeli Memahami Konsumen.....	98
C. Cerdas Membaca Peluang Pasar.....	105

## **BAB VIII**

Konsep Marketing Rasulullah Saw .....	110
A. Marketing 4P Ala Rasul.....	111
B. Lima Ajaran Rasulullah dalam Marketing.....	115
C. Penetapan Harga dalam Bisnis Islam .....	116

## **BAB IX**

Manajemen Waktu dalam Bisnis.....	126
A. Keutamaan Waktu dalam Bisnis .....	126

B. Pentingnya Menghargai Waktu Bagi Pebisnis.....	128
C. Ingat 5 Perkara Sebelum 5 Perkara .....	129

## **BAB X**

Manajemen Karyawan.....	132
A. Pembagian Tanggung Jawab .....	132
B. Manajemen Rasul Mengenai Gaji Karyawan.....	135
C. Mengelola Rapat dengan Efektif Cara Rasul .....	138

## **BAB XI**

Manajemen Sedekah .....	147
A. Kisah Ahli Sedekah.....	147
B. Manfaat Sedekah .....	156
C. Berkah Tak Terkira .....	158

## **BAB XII**

Manajemen Zakat .....	162
A. Belajar dari Kisah Tsalabah .....	164
B. Pentingnya Zakat Bagi Pebisnis.....	167
C. Cara Perhitungan Zakat Harta Perdagangan .....	168
Daftar Pustaka .....	170
Profil Penulis .....	172

# Teladan Rasulullah Sebagai Entrepreneur Islam

**P**engaruh Nabi Muhammad dalam menyebarkan ajarannya hingga menyebar luas ke seluruh dunia dalam waktu yang singkat telah membuat Michael Hart memilih beliau sebagai tokoh paling berpengaruh. Bahkan dalam bukunya “*100 Tokoh Paling Berpengaruh di Dunia*”, Hart menempatkan Rasulullah sebagai tokoh nomor satu.

Padahal bisa saja Hart sebagai non muslim menempatkan tokoh agama lain sebagai orang yang berpengaruh di dunia. Namun secara objektif, Hart menilai ada sesuatu yang menonjol dalam perjalanan hidup Rasulullah sehingga beliau dianggap layak jadi yang pertama.

Selama 23 tahun menyebarkan ajaran Islam ke seluruh dunia, Rasulullah tidak hanya menyuruh umatnya untuk sibuk salat, puasa dan ibadah lainnya saja. Namun, beliau juga mengajarkan aturan tata nilai dalam bisnis. Bukan hanya menyampaikan teori saja, tetapi Rasul melakukannya secara langsung dengan menjadi seorang pedagang.

Menjadi seorang pedagang merupakan cara Rasul memberi contoh pada umatnya supaya bisa menjadi pribadi yang mandiri. Beliau ingin umat Islam bisa menjadi kaum yang “*qaddirun ‘alal kasbi*” yaitu bisa

memenuhi kebutuhan finansialnya sendiri. Itulah sebabnya manusia harus mau bekerja keras, agar bisa menjadi umat muslim yang berkari dan dapat bermanfaat bagi orang lain.

## **A. KEUTAMAAN BEKERJA KERAS DALAM ISLAM**

Allah Swt. sangat senang dengan makhluk-Nya yang mau bekerja keras seperti yang disabdakan oleh Rasulullah saw. dalam sebuah hadis:

“Barang siapa pada malam hari merasakan kelelahan dari upaya keterampilan kedua tangannya pada siang hari, maka pada malam itu ia diampuni oleh Allah.” (HR. Ahmad)

Orang yang senang bekerja keras memiliki banyak keutamaan sebagai wujud cinta Allah pada hamba-Nya yang mau berusaha. Apa sajakah keutamaan orang yang senang bekerja keras itu?

### **1. Memelihara izzah sebagai seorang muslim**

*Dari Muhammad bin Ashim, dia berkata, “Telah sampai berita kepadaku bahwa Umar bin Khathab ra. jika ia melihat pemuda yang membuatnya kagum, maka ia akan menanyakan perihal anak itu. ‘Apakah anak itu memiliki pekerjaan?’ Jika dikatakan, ‘Tidak’, maka dia akan berkata, ‘Telah jatuh derajat anak muda itu di mataku’.”*

Kisah tersebut menggambarkan bahwa Umar bin Khathab ra. seorang yang dikenal sebagai sosok yang keras dan tegas tidak menyukai orang yang hanya berpangku tangan. Beliau tidak menyenangi orang yang tidak mau bekerja dan hanya menunggu

belas kasihan orang lain saja. Menurutnya, seorang muslim yang tidak bekerja maka dinilai jatuh derajatnya, meskipun orang tersebut saleh dan rajin beribadah.

*Pada saat kaum Muslimin hijrah dari Mekah ke Madinah, Rasulullah mempersaudarakan kaum Muhajirin dan Anshar. Di antara dua orang yang dipersaudarakan itu adalah Sa'ad bin Ar-Rabiah al-Anshari dengan Abdurrahman bin Auf.*

*Sa'ad berkata kepada Abdurrahman, "Aku adalah orang Anshar paling kaya. Aku akan membagikan harta milikku menjadi dua bagian, untukku dan untukmu. Aku pun telah memiliki dua istri. Pilihlah mana yang kau suka, nanti akan kuceraikan dia. Dan jika masa idahnya sudah habis, nikahilah dia.*

*Abdurrahman berkata kepadanya, "Semoga Allah memberkati keluargamu dan hartamu. Aku hanya minta ditunjukkan di mana letak pasar kalian?" Sa'ad menunjukkan pasar kepada Abdurrahman. Ia pun kemudian berdagang, bekerja dan menikah. Akhirnya dia menjadi orang kaya di Madinah.*

Begitulah keutamaan sikap para sahabat. Sebenarnya Abdurrahman bisa saja menerima tawaran Sa'ad, tetapi beliau tidak melakukannya. Beliau tidak memanfaatkan kekayaan saudaranya dan menunjukkan kemuliaannya dengan memilih berusaha dan bekerja. Seorang Abdurrahman tidak mau menjadi beban saudaranya dan memilih mandiri dengan usaha kerja kerasnya sendiri.

## **2. Mulia sebagai manusia**

Saat ini di zaman yang segala sesuatu diukur secara materi, kemuliaan dan derajat seseorang dinilai dari kemapanannya secara

ekonomi. Masyarakat lebih menghargai pedagang kaki lima dibandingkan dengan pengangguran yang bergantung pada orang lain. Orang yang memiliki pekerjaan dianggap bisa lebih mandiri bahkan bisa berkontribusi untuk masyarakat dengan membantu orang lain secara finansial.

“Sungguh seorang dari kalian yang memanggul kayu bakar dengan punggungnya lebih baik baginya daripada dia meminta-minta kepada seseorang, baik orang itu memberinya atau menolaknya.” (HR. Al Bukhari dan Muslim)

### **3. Seajar dengan kedudukan para syuhada**

Begitu dihargainya orang yang bekerja dalam Islam, sehingga disejajarkan kedudukannya dengan para syuhada. Seorang ayah yang bekerja dan memberi biaya untuk kehidupan anak-anaknya, kedudukannya seajar dengan para syuhada. Begitu pula dengan para pedagang yang ada di pasar, mereka juga seajar kedudukannya dengan syuhada.

“Pedagang yang amanah dan benar akan bersama dengan para syuhada di hari kiamat nanti.” (HR. Ibnu Majah dan Al-Hakim)

Kita semua tahu betapa tingginya nilai seorang syuhada di mata Allah, bukan? Nah, dengan bekerja keras kita bisa mendapatkan kemuliaan seperti para sahabat yang gugur syahid di jalan Allah.

#### **4. Jihadnya seorang laki-laki/ suami dalam keluarga**

Seorang laki-laki yang bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya dianggap sebagai mujahid. Ketika dia bertanggung jawab atas kebutuhan anak dan istrinya dengan bekerja keras maka akan mendapatkan pahala yang berlipat dari Allah Swt.

“Barang siapa bersusah payah mencari nafkah untuk keluarganya maka dia serupa dengan seorang mujahid di jalan Allah Swt. (HR. Ahmad)

Jika laki-laki bekerja dengan ikhlas untuk memenuhi kewajibannya maka tidak hanya pahala akhirat yang didapat. Dia juga akan mendapatkan kebahagiaan di dunia berkat hasil jerih payahnya tersebut.

#### **5. Menyeimbangkan Kehidupan**

Allah mengajarkan keseimbangan dalam kehidupan manusia. Allah memberikan kesempatan kepada kaum Muslimin untuk mengisi hidup dengan mencari rezeki di siang hari. Pada malam harinya dimanfaatkan untuk beristirahat dan mengumpulkan tenaga agar bisa beraktivitas kembali pada keesokan harinya. Seperti yang tercantum dalam Surat An-Naba yaitu:

“Dan kami jadikan malam sebagai pakaian. Dan Kami jadikan siang untuk penghidupan.” (QS. An-Naba: 10-11)

Dengan menjaga keseimbangan hidup, kita telah berusaha menjalani segala sesuatu yang menjadi tuntunan-Nya. Jika malam hari kita gunakan sebaik-baiknya untuk beristirahat, maka siang hari adalah fasilitas waktu yang telah Allah berikan pada manusia untuk bekerja mencari penghidupan yang halal dan rezeki yang barakah.

## **6. Bekerja merupakan kewajiban**

Dalam ajaran Islam, sifat malas dan mudah putus asa dalam meraih rezeki Allah adalah sikap yang paling dibenci. Berupaya mendapatkan rezeki akhirat membuat seorang Muslim wajib meningkatkan keimanan dan mengamalkan ajaran Allah Swt. Meskipun begitu, perkara dunia tidak bisa ditinggalkan.

Dengan menjalankan kewajiban dunia seperti mencari rezeki, juga dapat meningkatkan keimanan kepada Allah yang Maha Pengasih dan Penyayang. Karena rezeki datangnya dari Allah. Sehingga bekerja wajib hukumnya agar bisa menambah makna dalam kehidupan dan mendekatkan diri pada Allah Swt. serta bersyukur atas karunia-Nya.

“Nabi Muhammad saw. bersabda, “Mencari rezeki yang halal adalah wajib sesudah menunaikan yang fardhu seperti salat, puasa dan lain-lain.”  
(HR. Ath-Thabrani dan Al-Baihaqi)

## **7. Memelihara keseimbangan dunia akhirat**

Bekerja juga memiliki dampak menyeimbangkan kehidupan dunia dan akhirat. Artinya di dalam Islam kita tidak hanya dianjurkan mencari kebahagiaan akhirat semata, tetapi juga mendapat-

kan kebahagiaan dunia. Keduanya merupakan kebahagiaan yang sempurna.

“Dan carilah apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan kampung akhirat), dan janganlah kamu melupakan bagianmu dari (kenikmatan) dunia.” (QS. Al-Qashash: 77)

## 8. Tidak bekerja merupakan sikap setan

Dari sebuah hadis menyebutkan mengenai hasutan iblis agar manusia meninggalkan usaha dan ikhtiar:

*Abu Utsman berkata: “Suatu ketika Nabi Isa melakukan salat di atas pegunungan. Lalu iblis mendatangnya dan berkata, “Bukankah engkau yang mengatakan bahwa segala sesuatu itu terjadi karena qadha dan qadar-Nya?” Ia menjawab, ‘Ya’. Iblis berkata, ‘Lemparkanlah dirimu dari atas gunung dan katakanlah, Allah telah menakdirkan hal itu kepadaku’. Isa berkata, “Wahai makhluk laknat, Allah (-lah) yang memberi cobaan pada hamba-Nya, bukan hamba-Nya yang menguji Allah.”*

Dari hadis tersebut kita bisa melihat kerancuan yang dihembuskan iblis kepada manusia untuk meninggalkan usaha dan ikhtiar. Iblis memberikan keraguan kepada manusia agar mereka tidak perlu berusaha. Cukup menunggu sampai ketentuan takdir-Nya datang.

Seperti yang kita ketahui, sifat iblis selalu menghasut manusia supaya malas dan tidak mau melakukan usaha. Manusia hanya disuruh menunggu takdir dan rezeki dari Allah. Rezeki itu me-

mang dari Allah Swt. tetapi kewajiban manusia untuk mencarinya dengan berusaha dan bekerja keras.

Islam sangat membenci kemalasan dan keputusasaan dalam meraih rezeki Allah. Untuk mendapatkan rezeki akhirat, orang muslim wajib meningkatkan keimanannya dan mengamalkan ajaran Allah Swt. dengan niat tulus mencari rida-Nya.

Namun sebagai muslim, kita juga harus memerhatikan perkara dunia. Tidak boleh manusia meninggalkan kewajiban-kewajiban dunia seperti mencari rezeki, dengan alasan mencari keberkahan akhirat. Dengan menjemput rezeki Allah, maka kita telah menambah iman kepada Allah yang Maha Pemurah.

Oleh karena itu, wajib hukumnya manusia bekerja karena bisa lebih menambah makna hidupnya.

## **B. RASUL MENGHIMBAU UMATNYA UNTUK HIDUP LAYAK**

Setiap orang termasuk umat muslim berhak untuk hidup kaya. Dengan kekayaannya setiap manusia bisa hidup lebih manusiawi dan memberikan manfaat kepada orang lain. Dan dengan berbisnis merupakan salah satu cara agar umat muslim bisa hidup layak dengan cara yang halal.

Memang benar jika Islam mengajarkan umatnya untuk hidup zuhud (meninggalkan kenikmatan duniawi). Namun bukan berarti harus hidup miskin dan tidak memiliki harta. Zuhud lebih bermakna bahwa kita tidak boleh meletakkan dunia ini ke dalam hati kita. Setiap mus-

lim diperbolehkan memiliki banyak harta untuk menghidupi diri dan keluarganya.

Dengan memiliki harta, kita bisa terlindung dari sifat meminta-minta, bisa berguna dan menjadi jalan bagi kesuksesan orang lain, berguna untuk membantu pembangunan negara dan bisa menjadi seorang muslim yang berdaya.

 Memberi nafkah pada keluarga itu hukumnya wajib dan bersedekah pada fakir miskin hukumnya sunah dan Allah lebih mencintai amalan wajib daripada amalan sunah.

### **C. PAHALA LELAH MENCARI NAFKAH**

“Sesungguhnya di antara dosa-dosa itu, ada yang tidak dapat terhapus dengan puasa dan salat”. Maka para sahabat pun bertanya: “Apakah yang dapat menghapusnya, wahai Rasulullah?” Beliau menjawab: “Bersusah payah dalam mencari nafkah.”(HR. Bukhari)

Sebagian orang beranggapan dengan memberikan sedekah pada fakir miskin atau orang yang tidak mampu akan mendapatkan amalan yang mulia. Sedangkan memberikan harta mereka untuk nafkah pada keluarga itu merupakan hal yang biasa.

Padahal memberi nafkah pada keluarga itu hukumnya wajib dan bersedekah pada fakir miskin hukumnya sunah. Dan Allah lebih mencintai amalan wajib daripada amalan sunah. Bekerja keras selain mendapatkan pahala yang besar juga dapat menghapus dosa yang tidak dapat terhapus oleh amalan wajib lainnya.

Nah, oleh karena itu sebaiknya nikmati lelahnya mencari nafkah untuk keluarga karena Allah memberi rida setiap langkah, setiap keringat yang bergulir, lelahnya pikiran dan setiap kelelahan sendi tubuh saat bekerja. Allah akan memberikan pahala bagi semua orang yang mencari nafkah.

## **D. HADIS KEUTAMAAN BEKERJA**

### **1. Jerih payah sendiri**

Harta kita bisa saja didapatkan dari orang tua, kerabat, bahkan dari warisan leluhur. Akan tetapi, harta yang paling baik justru bersumber dari jerih payah sendiri.

“Tidaklah seseorang memakan makanan yang lebih baik dari hasil usahanya sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Daud as. memakan panganan dari jerih payahnya sendiri.” (HR. Bukhari No: 2072)

### **2. Nafkah merupakan sedekah**

Tujuan bekerja salah satunya agar bisa memenuhi kebutuhan pribadi dan keluarga. Harta yang dikeluarkan untuk keperluan

keluarga tidak akan habis secara sia-sia, melainkan bernilai sedekah.

Imam An-Nasai dalam *Sunan*-nya meriwayatkan hadis dari jalur Al-Miqdam bin Ma'di Karib, sesungguhnya ia mendengar Rasulullah saw. bersabda:

❁ “Harta yang engkau keluarkan sebagai makanan untukmu bernilai sedekah bagimu. Makanan yang kau beri pada anakmu dinilai sedekah bagimu. Begitu pula makanan yang kau beri pada istrimu, itu pun bernilai sedekah bagimu. Juga makanan yang kau beri pada pelayanmu, itu juga termasuk sedekah bagimu.” (HR Nasai No: 9141)

## BAB II

# Mengapa Harus Memiliki Banyak Harta?

**R**asulullah selalu menghimbau umatnya untuk berlindung dari kefakiran, apalagi meminta-minta. Umat muslim sebaiknya bisa menjadi kaum yang berkecukupan. Memiliki harta yang banyak maka pemenuhan kebutuhan hidup akan terjamin sehingga bisa hidup dengan tenang. Dan apabila semua kebutuhan sudah tercukupi, kita pun akan tenang menjalankan ibadah, bukan?

Memiliki banyak harta selain bisa membuat hidup tenang juga bisa memberikan manfaat bagi orang lain. Kita akan mudah untuk bersedekah, membayar zakat dan berbagi pada sesama dalam bentuk lainnya. Dengan begitu, harta yang dimiliki bisa dibelanjakan untuk kepentingan dunia dan akhirat.

## A. KEPEMILIKAN HARTA MENURUT ISLAM

Harta yang baik yaitu harta yang berada di dalam genggamannya orang-orang saleh. Hal ini menunjukkan sisi baik dalam kepemilikan harta.

“Sebaik-baik harta adalah harta yang dimiliki oleh hamba yang saleh.” (HR. Hambali dan Bukhari)

Betapa pentingnya memiliki harta bagi seorang mukmin, sehingga banyak ayat Al-Quran atau hadis Nabi yang memerintahkan penganutnya untuk beribadah yang hampir semuanya tidak bisa dilaksanakan tanpa harta. Hal ini sekaligus membuktikan bahwa memiliki harta itu juga penting sebagai sarana mendekatkan diri kepada Allah Swt.



**Seluruh harta milik Allah, maka manusia hanyalah sebagai khalifah yang bertugas memakmurkan bumi, mengatur segala kandungan di dalamnya untuk dipergunakan secara baik. Harta hanya titipan dari Allah dan di hari akhir nanti semua harta yang kita miliki diminta pertanggungjawabannya.**

Ibadah apa sajakah yang memerlukan materi untuk menjalankannya? Perintah Allah untuk kita berzakat merupakan perintah bagi kita untuk memiliki harta dan membayarkan zakatnya ketika sudah mencapai nishab. Begitu juga dengan anjuran sedekah, tanpa harta yang cukup tentu saja kita tidak bisa berbagi dengan sesama.

Harta bagi seorang mukmin itu merupakan kebaikan. Harta harus bisa menimbulkan kebaikan. Seperti firman Allah yaitu:

❁ “Diwajibkan atas kamu, apabila seorang di antara kamu kedatangan (tanda-tanda) maut, jika ia meninggalkan khairun (harta) yang banyak, berwasiatlah untuk ibu bapak dan karib kerabatnya secara ma’ruf.” (QS. Al-Baqarah 180)

Dalam firman Allah lainnya juga tersirat mengenai karunia Allah mengenai rezeki harta yang diberikan kepada hamba-Nya.

❁ “Barangsiapa yang bertakwa kepada Allah niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar. Dan memberinya rezeki dari arah yang tidak disangka-sangkanya. Dan barang siapa yang bertawakal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan)-nya.” (QS. Ath-Thalaq: 2-3)

Selain itu memiliki harta menurut Islam juga terlihat dari surah al-Baqarah ayat 282 yang berisikan peraturan tentang keuangan, cara penggunaannya dan tata cara lainnya. Begitu pula dalam banyak hadis, Allah menyukai orang-orang kaya dan bertakwa. Nabi bersabda dalam sebuah hadis:

❁ “Sesungguhnya Allah menyukai hamba yang bertakwa, kaya dan menyembunyikan diri.” (HR. Muslim)

Namun harta bukanlah segalanya. Ibarat pisau bermata dua, harta memiliki dua sisi yang berbeda. Di satu sisi bisa bermanfaat, tetapi di sisi lain bisa mendatangkan mudharat. Itulah sebabnya Rasulullah

selalu mengingatkan umatnya untuk berhati-hati dalam memiliki harta.

❁ “Sesungguhnya setiap umat mendapatkan fitnah dan fitnah umat ini adalah harta.” (HR. Tirmidzi)

❁ “Sesungguhnya harta itu manis dan hijau. Barang siapa yang mengambilnya untuk memuaskan nafsunya, maka ia seperti makanan yang tidak mengenyangkan.” (HR. Bukhari)

Rasulullah mengumpamakan harta seperti rasa manis dan berwarna hijau. Dikatakan manis karena menarik dan hijau seperti tanaman yang terus tumbuh. Harta selalu menjadi pemikat banyak orang, seperti semut yang memperebutkan gula-gula.

Seperti itulah harta, bisa bermanfaat dan membawa karunia tetapi juga bisa menjadi membawa mudharat bagi pemiliknya. Oleh karena itu, tidak apa-apa seseorang memiliki banyak harta, asalkan bertakwa dan memiliki sifat qana'ah. Seperti yang selalu diingatkan oleh Rasulullah bahwa:

❁ “Tidak apa-apa dengan kaya bagi orang yang bertakwa. Dan sehat bagi orang yang bertakwa itu lebih baik dari kaya. Dan bahagia itu bagian dari kenikmatan. (HR. Ibnu Majah dan Ahmad)

## **B. PENGERTIAN HARTA DALAM ISLAM**

Dalam bahasa Arab yang dimaksud harta yaitu apa saja yang dimiliki manusia. Pengertian harta menurut Madzhab Hanafiyah adalah semua yang mungkin dimiliki, disimpan dan dimanfaatkan.

Sedangkan, menurut Madzhab Hanafi harta memiliki dua unsur penting, yaitu dimiliki dan disimpan serta bisa dimanfaatkan. Harta menurut Jumhur Fuqaha adalah setiap yang berharga dan harus diganti apabila rusak. Dan menurut Imam Ahmad bin Hanbal, yang dimaksud harta itu adalah apa yang memiliki manfaat mubah untuk suatu keperluan dan atau untuk kondisi darurat.

Imam Syafi'i mengartikan harta dengan barang-barang yang mempunyai nilai jual dan nilainya akan terus ada kecuali semua orang telah meninggalkannya atau sudah tidak berguna lagi bagi manusia.

Berdasarkan Madzhab Maliki hak milik dibagi menjadi dua macam. Pertama, hak yang melekat pada seseorang yang menghalangi orang lain untuk menguasainya. Kedua, sesuatu yang diakui sebagai hak milik secara adat. Sedangkan hak milik berdasarkan Madzhab Syafi'i yaitu sesuatu yang bermanfaat bagi pemiliknya dan bernilai harta.

Begitu pula dengan Imam Hambali yang mendefinisikan hak milik menjadi dua bagian. Pertama sesuatu yang memiliki nilai ekonomi dan yang kedua yaitu dilindungi undang-undang.

Berdasarkan keempat madzhab tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa pengertian harta atau hak milik yakni sesuatu yang dapat diambil manfaatnya, memiliki nilai ekonomi, secara adat diakui sebagai hak milik dan ada peraturan perundangan yang mengaturnya.

Islam memandang harta berdasarkan acuan Al-Quran dan mempertimbangkan kesejahteraan umat manusia, alam dan hak milik. Semuanya bermula dari landasan iman kepada Allah, bahwa Dia pengatur segala hal dan berkuasa atas segalanya. Sedangkan manusia sebagai makhluk ciptaan-Nya tidak berkuasa atas apapun.

Seluruh harta milik Allah, maka manusia hanyalah sebagai khalifah yang bertugas memakmurkan bumi, mengatur segala kandungan di dalamnya untuk dipergunakan secara baik. Harta hanya titipan dari Allah dan suatu saat nanti akan ditinggalkan saat kembali ke akhirat. Dan di hari akhir nanti semua harta yang kita miliki diminta pertanggungjawabannya. Kita akan ditanya asal harta yang diperoleh dan kegunaannya.

### **C. PENGELOLAAN HARTA DALAM ISLAM**

Setiap manusia berhak memproduksi barang-barang yang baik dan memiliki harta tersebut. Kepemilikan harta tersebut untuk menikmati karunia Allah dan wasilah untuk mewujudkan kemaslahatan umum dan bukan menjadi tujuan semata. Di dalam al-Quran terdapat ayat yang menyebutkan tentang pengalokasian harta, yaitu:

❁ “Berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-Nya dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah telah menjadikan kamu ‘menguasainya’. Maka orang-orang yang beriman di antara kamu akan menafkahkan (sebagian) dari hartanya memperoleh pahala yang besar.” (QS. Al-Hadid: 7)

Menguasai harta yang dimaksud ini yaitu penguasaan yang bukan secara mutlak karena pada hakikatnya hak milik hanyalah punya Al-

lah. Manusia menafkahkan harta mereka harus berdasarkan hukum yang telah disyariatkan oleh Allah. Oleh karena itu tidak boleh kikir dan boros.

Ajaran Islam sendiri mewajibkan setiap orang menggunakan hartanya untuk memenuhi kebutuhan diri, pribadi dan keluarganya serta menafkahkan harta tersebut di jalan Allah. Islam tidak menyukai sifat kikir dan bakhil serta berbuat mubadzir terhadap harta karena Islam mengajarkan kesederhanaan. Dan harus terus diingat bahwa harta yang dimiliki akan diminta pertanggungjawabannya di hari perhitungan kelak.

Sudah menjadi ketentuan yang mutlak bahwa dilarang memperoleh harta dengan cara yang haram, begitu pula dengan mempergunakannya pun harus dengan cara yang halal. Meskipun membelanjakan harta dengan cara yang halal, tetapi Islam pun tidak menyukai melakukannya dengan cara yang berlebihan. Belanjakan harta dengan wajar, tidak boros. Bertindak boros bertentangan dengan ajaran Islam yang menyatakan bahwa semua yang dimiliki oleh manusia hanyalah titipan Allah semata.

Semua yang ada di muka seperti manusia, hewan, tumbuhan, langit, bumi, batuan dan isi bumi lainnya merupakan milik Allah. Oleh karena itu hindari bersikap boros. Larangan berlaku boros sejalan dengan penetapan balasan bagi orang-orang yang bakhil.

“Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal.” (QS. Al-Isra: 29)

Menurut Imam ath-Thabari yang dimaksud 'tangan terbelenggu di leher' yaitu tidak mau memberikan apa-apa. Ungkapan tersebut merupakan kiasan bagi orang yang bakhil. Sedangkan ungkapan 'terlalu mengulurkannya' bermakna selalu memberi sehingga tidak tersisa apapun. Sehingga ketika ada yang meminta bantuan, ia tidak bisa menolong karena hartanya telah habis.

## **D. MENGAPA UMAT ISLAM HARUS MEMILIKI BANYAK HARTA?**

Keberadaan harta bagi kaum muslim sangatlah penting. Ada beberapa alasan mengapa umat Islam perlu memiliki harta, yaitu:

### **1. Harta sebagai penunjang kehidupan**

Diakui atau tidak kita memerlukan harta untuk melakukan banyak hal. Misalnya saja untuk memenuhi kebutuhan pokok seperti pangan, sandang, dan papan, semuanya membutuhkan materi/harta. Keluarga sejahtera berawal dari anggota keluarganya yang sehat. Menciptakan keluarga sehat membutuhkan status gizi yang baik. Terpenuhinya makanan bergizi tentu saja membutuhkan uang.

Begitu pula dengan kebutuhan sandang untuk anggota keluarga yang minimal setiap hari harus berganti pakaian. Kebutuhan sandang juga memerlukan pendanaan yang tidak sedikit dan merupakan kebutuhan pokok.

Ketersediaan rumah sebagai kebutuhan papan juga sangat penting bagi setiap keluarga. Fungsinya selain sebagai tempat untuk berlindung dan berteduh, rumah juga tempat bercengkerama-

nya semua anggota keluarga. Aktivitas yang menjadi rutinitas sehari-hari juga dilakukan di dalam rumah. Keberadaan rumah bisa menjadi sumber kedamaian, inspirasi dan energi bagi penghuninya.

Oleh karena itu, memiliki rumah atau mengontrak rumah pun memerlukan biaya yang banyak. Apalagi kalau berbicara mengenai pendidikan, untuk memberikan pendidikan yang terbaik untuk anak-anak tentu saja kita harus mempersiapkan dana yang tidak sedikit.

## **2. Peredaran uang sebagai indikasi kesalehan masyarakat**

Belajar dari zaman Umar bin Abdul Aziz bahwa indikasi keberhasilan khalifah Kedelapan Bani Umayyah bukan hanya berkurangnya kemaksiatan di zaman itu tetapi juga meratanya kekayaan di kalangan masyarakat. Saking makmurnya masyarakat di sana, banyak kaum muslimin yang kesulitan membayar zakat karena sulitnya menemukan mustahiq yang berhak menerimanya.

Kondisi tersebut menggambarkan bahwa kesejahteraan masyarakat menjadi indikasi kesalehannya. Semakin banyak harta yang beredar di masyarakat berarti semakin menambah tingkat kesalehannya.

❁ “Sebaik-baik harta adalah harta yang dimiliki oleh hamba yang saleh.” (HR. Ahmad)

Kesimpulan yang dapat diambil, uang yang dimiliki oleh orang saleh pendistribusiannya akan beredar di tempat-tempat yang baik. Minimal sebesar 2,5% harta tersebut beredar di kalangan

mustahiq (penerima) zakat. Begitu pula dana yang dikeluarkan untuk infaq, sedekah, wakaf, untuk pembangunan masjid, dan dana untuk kepentingan umum lainnya yang berorientasi pada kebaikan.

Semakin tinggi tingkat keimanan orang-orang yang kaya harta maka manfaat dana yang beredar akan semakin dirasakan oleh masyarakat banyak. Sebaliknya ketika uang yang beredar banyak dikuasai oleh kalangan orang-orang jahat maka pendistribusiannya akan berada di tempat yang tidak baik. Tidak akan terpicirkan oleh mereka untuk membayar zakat, sedekah atau infak.

### **3. Beberapa perintah syariat memerlukan uang**

Di dalam lima rukun Islam, sebagian besar bisa dilaksanakan dengan menggunakan uang. Syahadat, salat dan puasa memang tidak memerlukan uang. Namun pembangunan masjid atau musala sebagai tempat beribadah salat dan pembayaran zakat fitrah yang menjadi bagian tak terpisahkan dari puasa Ramadhan juga membutuhkan dana.

Mengenai zakat juga dikenakan bagi umat muslim yang hartanya sudah mencapai nishab setara 85 gram emas selama satu tahun. Begitu pula dengan pelaksanaan ibadah haji. Untuk berangkat ke tanah suci memerlukan ongkos yang tidak sedikit.

Semua yang telah diuraikan hanyalah ibadah yang bersifat personal. Di luar itu masih ada amalan sunah atau hubungan dengan orang lain seperti menafkahi keluarga, bersedekah dan bersilaturahmi serta memberi fakir miskin.

#### 4. Harta sebagai indikator strata sosial

Diakui atau tidak, kecenderungan manusia terhadap harta sangat besar. Hal tersebut sudah dijelaskan juga dalam Al-Quran. Allah berfirman dalam surat at-Takatsur yaitu:

*“Bermegah-megahan telah melalaikan kamu, sampai kamu masuk ke dalam kubur.” (QS. At-Takatsur 1-2)*

Itulah watak manusia pada umumnya. Memandang tinggi terhadap orang berharta dan menganggap remeh orang yang tidak mampu. Dalam berdakwah, Rasulullah memahami benar mengenai hal ini. Selain mengajak sosok Bilal bin Rabah, Ammar bin Yasir, Khabbab bin Art, Nabi Muhammad juga didukung oleh orang-orang seperti Abu Bakar ash-Shiddiq, Utsman bin Affan dan Abdurahman bin Auf.

Mereka semua orang-orang kaya yang menyelamatkan izzah Bilal dan kawan-kawan dari hinaan kafir Quraisy kala itu. Bahkan Abu Bakar sendirilah yang membebaskan Bilal bin Rabah dari perbudakan Umayyah bin Khalaf. Pada masa itu, keberadaan Abu Bakar ash-Shiddiq sangat disegani oleh orang kafir Quraisy. Bukan karena beliau seorang bangsawan tetapi juga seorang saudagar kaya. Ketika Abu Bakar ash-Shiddiq berniat hijrah ke Habasyah, justru orang-orang Quraisy menghalanginya. Mereka khawatir kalau Abu Bakar pindah ke Habasyah, mereka akan kehilangan rekan bisnis yang sangat mereka segani dan perlukan selama ini.

Begitu juga dengan sosok Nabi Muhammad saw. Memang benar beliau sangat terpuji akhlaknya ketika berdakwah. Sifatnya yang jujur dan amanah sangat dikagumi oleh semua kalangan.

Namun keberadaan finansial Khadijah sewaktu nabi berdakwah merupakan modal kuat untuk menjaga izzah Nabi Muhammad di kalangan bangsawan Quraisy. Rasulullah merupakan saudagar kaya pada saat itu.

Watak dasar manusia yang begitu menaruh hormat dan segan pada yang kaya memang tidak bisa diubah. Itu sudah menjadi sunnatullah. Memang kekayaan bukan segalanya. Bahkan banyak juga orang miskin yang berakhlak baik bisa mendapatkan penghormatan dibandingkan orang kaya yang tidak bermoral.

## **5. Harta sebagai penunjang dakwah**

Seperti yang telah dibahas sebelumnya, hampir semua perjuangan dakwah selalu membutuhkan harta. Bahkan dalam ajaran Islam, sebelum berjuang dengan jiwanya, seorang muslim dituntut untuk bisa berjuang dengan hartanya.

“Berangkatlah kamu, baik dalam keadaan ringan maupun berat dan berjihadlah dengan harta dan dirimu di jalan Allah. Yang demikian itu adalah lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.” (QS. at-Taubah: 42)

Ayat lainnya yang bisa kita temukan di beberapa surah dalam Al-Quran juga membahas mengenai “berbisnis” dengan Allah yang ditunjukkan dengan jihad harta dan jiwa. Allah Swt. berfirman bahwa:

“Hai orang-orang beriman, sukakah kamu Aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab yang pedih? Yaitu

kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang baik bagimu jika kamu mengetahui.” (QS. Ash-Shaff: 10-11)

Mengetahui tentang besarnya peranan harta bagi jalan dakwah, membuat para sahabat berlomba-lomba mengumpulkan pahala. Di setiap pertempuran, mereka selalu berlomba-lomba memberikan harta yang dimilikinya untuk membiayai perjuangan.

Misalnya ketika menghadapi pasukan dari Romawi dalam perang Tabuk, Utsman bin Affan memberikan 900 ekor unta dan 100 ekor kuda. Pemberian tersebut belum termasuk sumbangan berupa uang yang jumlahnya mencapai ribuan dinar. Begitu pula dengan Abu Bakar ash-Shiddiq yang rela memberikan semua hartanya untuk disumbangkan demi perjuangan di jalan Allah.

Ketersediaan dana untuk dakwah di zaman Nabi saja sudah sangat diperlukan, apalagi berdakwah untuk masa kini. Semua lini dakwah memerlukan biaya. Hal ini sudah diprediksi oleh Rasulullah sejak dahulu melalui hadis sebagai berikut:

“Pada akhir zaman kelak manusia harus menyediakan dirham dan dinar untuk menegakkan urusan agama dan dunianya.” (HR. Thabrani)

Sangat disayangkan umat muslim di zaman sekarang justru lemah dalam bidang harta. Negara berkembang sebagian besar masyarakatnya merupakan muslim tetapi masih sarat dengan kesusahan.

## 6. Harta bisa mendatangkan kebahagiaan dunia

Kebahagiaan bagi setiap orang memang relatif. Kesusahan itu yang mutlak. Kenyataannya suatu keadaan bisa jadi membahagiakan bagi orang lain tetapi tidak untuk sebagian orang lainnya.

Namun begitu, kebahagiaan tetap ada standarnya. Orang-orang yang hidup di bawah garis kemiskinan, tidak mampu menyediakan makan sehari tiga kali, bisa dikatakan jauh dari kebahagiaan. Keluarga yang memiliki anak putus sekolah karena tidak ada biaya, juga tidak bisa disebut bahagia.

Sebaliknya sebuah keluarga akan hidup tenang apabila kebutuhan pokoknya terpenuhi. Mereka yang bisa membantu tetangganya yang serba kekurangan, berbagi sebungkus nasi dengan pemulung sampah dan membantu biaya anak tetangga yang putus sekolah, bisa dipastikan sangat membahagiakan. Kesimpulannya, memang tidak semua orang bisa bahagia dengan uang, tetapi uang bisa membuat orang bahagia.

Secara bijak dan realistis Nabi Muhammad menjelaskan tentang ciri orang yang bahagia. Dalam sebuah hadis, Rasulullah bersabda:

“Ada empat hal yang membuat orang bahagia: istri yang salehah, rumah yang luas, tetangga yang saleh dan kendaraan yang nyaman. Empat hal yang mendatangkan kesedihan: istri yang buruk, tetangga yang buruk, kendaraan yang buruk dan tempat tinggal yang sempit.” (HR. al-Hakim dan al-Baihq)

Meski hadis tersebut diriwayatkan dalam banyak versi, tetapi yang membedakan hanya urutannya saja. Berdasarkan hadis tersebut, Rasulullah menyebutkan empat hal yang bisa membawa kebahagiaan, dua di antaranya bersifat materi, yaitu rumah yang luas dan kendaraan yang nyaman.

Gambaran luasnya sebuah rumah dan kenyamanan kendaraan pun sifatnya relatif, tergantung pada penafsiran masing-masing. Bisa saja rumah dengan dua kamar dirasakan luas bagi seseorang tetapi dianggap sempit untuk orang lainnya. Jadi, kebahagiaan itu relatif bagi setiap orang

# Jejak Rasul Sejak Kecil Hingga Sukses Berbisnis

**S**ejak kecil Rasulullah sudah ditinggal oleh kedua orang tuanya. Keadaan tersebut membuat Rasulullah sudah bekerja sejak masih muda belia. Beliau merupakan pekerja keras dan seorang pedagang ulung. Perjalanan hidupnya yang keras sejak kecil membuat beliau menjadi pribadi yang mandiri. Seiring bertambahnya usia, Rasulullah tetap bekerja bahkan semakin keras berusaha. Hal itu beliau lakukan karena selain untuk menafkahi keluarganya, Rasulullah selaku pemimpin juga bertanggung jawab pada kemaslahatan umatnya.

Dari perjalanan hidup Rasulullah tidak heran apabila semua menganggap beliau sebagai seorang ekonom yang ulung. Keteladanan beliau di bidang ekonomi bisa dijadikan rujukan dan landasan kebijakan ekonomi, baik dalam bidang kebijakan fiskal maupun moneter dan sejumlah permasalahan ekonomi kontemporer dewasa ini.

Selain itu Nabi Muhammad dikenal sebagai ekonom ulung karena beliau mampu memberi uswah hasanah dalam hal perekonomian umat. Tidak hanya sekadar teori tetapi beliau juga sudah terbukti sukses dalam ranah bisnis. Semua kalangan mengakui bahwa Rasulullah

lah telah berhasil menjadi seorang ekonom, pebisnis dalam tataran praktis dan sebagai cendekia dalam tataran teori.

Kepiawaian Rasulullah sebagai ekonom dapat terlihat dari teori ekonomi yang disampaikan oleh beliau, baik dalam konteks saat beliau berdagang maupun ketika menjadi regulator atau pengambil kebijakan (*policy*) dalam pemerintahan saat itu. Tentu saja teori ekonomi yang disampaikan sangat terkait dengan keadaan saat itu dan bersifat umum, karena teori harus dapat mengakomodasi setiap permasalahan dan keadaan perekonomian yang terus berkembang. Berikut ini beberapa teori ekonomi yang dapat dibahas secara singkat.

Pertama, ekonomi harus dibangun atas dasar asas kepercayaan dan kejujuran yang menjadi aturan menjalankan bisnis. Dasar inilah yang menjadikan Rasulullah sebagai pribadi yang dikagumi oleh semua pedagang dan para konsumen. Menurut seorang hakim bernama Rabi bin Badr, pada waktu itu ada seorang budak yang pernah melakukan kerja sama dagang dengan Nabi Muhammad yaitu Thalhah bin Ubaidillah.

Pada suatu kesempatan mitra dagang Rasulullah itu menemuinya, Nabi pun bertanya, "Apakah engkau mengenalku?" Ia menjawab, "Kau pernah menjadi mitraku dan engkau adalah mitra yang paling baik sebab engkau tidak pernah menipu dan berselisih denganku."

Dengan modal kejujuran itulah Nabi Muhammad saw. lalu dikenal dan disayang oleh mitra dagang beliau. Bahkan dengan sikap jujur bisa mendatangkan laba yang berlipat. Tercatat bahwa hasil perdagangan Rasulullah pada saat itu di Pasar Busra bisa menghasilkan dua kali lipat daripada pedagang lainnya.

Menyadari pasar sebagai tempat peredaran uang yang paling besar, maka godaan untuk melakukan penipuan pun juga besar. Oleh karena itu, Rasulullah selalu memberi motivasi kepada para pedagang untuk berlaku jujur dalam berbisnis. Seperti yang terdapat dalam sebuah hadis yaitu:

❁ “Pedagang yang amanah dan dapat dipercaya itu akan bersama orang-orang yang mati syahid.” (HR. Ibnu Majah)

Kedua, dalam ekonomi mikro, yakni dalam sistem pasar, Rasulullah telah melahirkan teori pasar dengan memberi beberapa peraturan untuk menjaga agar pasar tidak terdistorsi. Seperti yang kita ketahui bahwa fungsi pasar merupakan hal penting dalam kegiatan ekonomi.

Sistem pasar yang baik harus berdasarkan prinsip keadilan. Pasar akan menjadi adil jika telah bebas dari praktik monopoli dan persaingan dagang yang tidak sehat. Peraturan tersebut telah disebutkan dalam beberapa hadis seperti berikut ini:

❁ “Barang siapa melakukan monopoli, maka dia adalah pendosa.” (HR. Muslim)

❁ “Barang siapa menimbun bahan makanan selama empat puluh malam, maka Allah akan berlepas darinya.” (HR. Ahmad)

Selain itu Rasulullah juga melarang keras penetapan harga. Larangan tersebut juga dicontohkan oleh Nabi Muhammad saw. Ketika harga-harga di sebuah pasar melambung tinggi. Kondisi harga yang tidak stabil tersebut membuat para sahabat kesulitan sehingga membuat

mereka mengusulkan kepada Rasulullah untuk menetapkan harga. Namun secara tegas Nabi melarangnya.

❁ “Sesungguhnya Allah-lah yang telah menetapkan harga, menahan serta melapangkan dan memberi rezeki dan sesungguhnya aku berharap bertemu dengan Allah dalam keadaan tidak seorang pun daripada kalian menuntut aku karena perbuatan zalim terhadap jiwa atau tentang harga (barang-barang).” (HR. Dawud)

Nabi Muhammad selalu mencontohkan langkah pencegahan terhadap praktik pengecatan barang komoditas yang akan masuk ke pasar. Bahkan Rasulullah selalu mengadakan kontrol pasar untuk memeriksa kualitas barang dagangan yang beredar di pasar.

Ketiga, sistem produksi, distribusi dan konsumsi. Nabi Muhammad saw. mengajarkan sistem konsumsi yang egalitarian. Anjuran konsumsi itu tidak hanya dibatasi oleh kebutuhan pokok saja, tetapi juga mencakup kebutuhan gaya hidup atau *lifestyle* bahkan barang mewah. Namun tentunya semuanya dibatasi dengan cara yang halal, baik dan tidak berlebih-lebihan.

Anjuran mengenai bidang produksi, juga terdapat dalam hadis yang sangat fundamental yaitu:

❁ “Orang-orang harus berusaha mencari nafkah yang halal untuk keluarganya, sebab mencari nafkah adalah bagaikan berjihad di jalan Allah.” (HR. Thabrani).

❁ “Ada dosa-dosa tertentu yang dapat ditebus hanya dengan perjuangan yang terus menerus dilakukan untuk mencukupi kebutuhan ekonomi.”  
(HR. Thabrani)

Sedangkan mengenai hal distribusi, Rasulullah menekankan tentang pentingnya keadilan distribusi. Praktik monopoli yang menyebabkan harta hanya terpusat pada satu orang atau golongan tertentu dapat merusak sistem pasar. Rusaknya sistem pasar ini telah ditegaskan Allah dalam Al-Quran yakni:

❁ “agar harta itu jangan hanya berputar di kalangan orang kaya di antara kamu sekalian.”(QS. Al-Hasyr: 6)

Keteladanan Rasulullah tidak hanya dalam bidang bisnis saja, tetapi beliau juga dikenal sebagai pengatur permasalahan agrobisnis yang diterapkan pada masyarakat Madinah yang agraris, penanaman modal (investasi), konsep ketenagakerjaan hingga badan usaha.

Melihat ulungnya sosok Nabi Muhammad saw. di bidang ekonomi, tidak heran jika pada waktu itu baik secara langsung maupun tidak langsung telah terjadi perubahan hukum bisnis jahiliah menjadi hukum bisnis ala Rasulullah. Hal tersebut terjadi karena hukum bisnis yang diterapkan Nabi Muhammad telah terbukti berhasil dan mampu mengubah kondisi perekonomian Madinah dan umat Islam pada waktu itu.

## **A. RASULULLAH ANAK YATIM PIATU DAN HIDUP DALAM KEMISKINAN**

Sejak kecil Rasulullah sudah menjadi anak yatim piatu. Ayah beliau yaitu Abdullah, meninggal dunia ketika Rasulullah dilahirkan. Ibunda Rasulullah juga meninggalkannya di usia 6 tahun sehingga beliau hanya bisa menikmati kasih sayang seorang ibu dalam waktu yang begitu singkat.

Tanpa kedua orang tuanya, Nabi Muhammad menjadi pribadi yang mandiri. Rasulullah menjadi pribadi yang tidak suka bergantung pada kemurahan hati orang lain. Meskipun tidak mendapatkan kasih sayang yang melimpah seperti anak-anak lainnya, Rasulullah tetap tegar dan menjalani hidupnya dengan penuh semangat. Semua itu tidak terlepas dari cinta Allah Swt. terhadap beliau.

 Rasulullah merupakan pekerja keras dan seorang pedagang ulung. Perjalanan hidupnya yang keras sejak kecil membuat beliau menjadi pribadi yang mandiri. Seiring bertambahnya usia, Rasulullah tetap bekerja bahkan semakin keras berusaha. Hal itu beliau lakukan karena selain untuk menafkahi keluarganya, Rasulullah selaku pemimpin juga bertanggung jawab pada kemaslahatan umatnya.

Cinta Allah Swt. merupakan cinta paling agung di dunia ini. Allah yang Maha Penyayang menjamin perlindungan bagi Rasulullah seperti firman Allah dalam surah Ad-Dhuha:

“Bukankah Dia mendapatimu sebagai seorang yatim, lalu Dia melindungimu?”  
(QS. Ad-Dhuha 93: 6)

Janji Allah Swt. ini terbukti dari keadaan hidup Nabi Muhammad yang aman, nyaman, tenang dan terlahir dari keturunan yang mulia. Rasulullah mendapatkan ASI dari wanita Arab bernama Tsuaiba. Berselang beberapa saat setelah itu, beliau diserahkan kepada seorang perempuan miskin bernama Halimatus Sa'diyah atau Halimah yang kala itu mencari pekerjaan sebagai ibu susu.

Pada saat Rasulullah menyusu pada Halimah, beliau cukup lama berada di perkampungan Bani Saad, daerah asal Halimah. Keadaan kampung Bani Saad pada waktu itu sangat baik untuk perkembangan beliau. Nabi Muhammad kecil pun tumbuh dalam ketenangan dan kemurnian padang pasir, sinar matahari yang menyehatkan serta udara yang bersih.

Lingkungan yang kondusif seperti itu membuat Rasulullah menjadi pemuda yang kuat, sehat jasmani dan rohani, fasih berbahasa Arab, pribadi yang berani dan memiliki kemampuan menunggang kuda dengan baik meskipun usianya masih belia. Ketika usia 5 tahun, Nabi Muhammad dikembalikan kepada keluarganya oleh Halimah. Selanjutnya Rasulullah berpindah-pindah pengasuhan.

Pada usia 6 tahun Nabi Muhammad dibawa oleh ibunya yaitu Aminah pergi mengunjungi makam ayahnya, Abdullah. Dalam perjalanan pu-

lang, sang ibu meninggal dunia di Desa Abwa'. Sepeninggal ibunya, pengasuhan beliau diserahkan pada sang kakek Abdul Muthalib.

Namun di usia 8 tahun Rasulullah lagi-lagi harus kehilangan orang yang dicintainya. Kakek beliau meninggal dunia setelah dua tahun mendampingi tumbuh kembang Nabi. Sepeninggal kakeknya, pengasuhan Rasulullah diserahkan pada paman beliau bernama Abu Thalib seorang penggembala kambing dan hidup miskin.

Ketika tinggal bersama pamannya, Rasulullah sudah bisa mencari uang sendiri. Nabi menggembalakan kambing milik penduduk Mekah dengan upah beberapa *qiraat*. Dari upah menggembalakan kambing tersebut, beliau bisa mandiri dan menyambung hidupnya.

Sebenarnya Rasulullah bisa hidup bersama pamannya Abu Thalib, tetapi beliau ingin meringankan beban sang paman. Nabi lebih memilih hidup mandiri dan tidak hanya berpangku tangan. Sejak saat itulah Rasulullah mulai belajar berbisnis.

Dalam sebuah riwayat beliau mengatakan bahwa:

“Semua Nabi yang diutus oleh Allah pernah menggembala kambing. Maka sahabat Baginda bertanya kepadanya: ‘Engkau juga Rasulullah?’ Lantas Baginda menjawab: ‘Aku juga begitu’. Aku pernah menggembala kambing untuk penduduk Mekah dengan upah beberapa *qiraat*.”

## **B. MENGENAL DUNIA BISNIS**

Kerja keras Rasulullah menggembalakan kambing menunjukkan beliau sebagai pribadi yang mandiri dan tangguh. Beliau tidak mau

menjadi beban pamannya sendiri. Nabi Muhammad ingin mandiri untuk menghidupi dirinya. Di usianya yang masih belia Rasul mulai menjalani perannya sebagai *entrepreneur* muda.

Di umur 12 tahun, Rasulullah mulai belajar berdagang. Pamannya mengajak beliau berdagang ke negeri Syam, jiwa wirausahanya pun mulai terasah. Pamannya mengajak beliau melakukan perjalanan bisnis ke beberapa negara seperti Jordan, Syiria dan Lebanon.

Kala itu di usianya yang belia, Nabi cukup cerdas menangkap peluang bisnis yang berkembang dengan pesat di wilayah tersebut, yaitu berdagang. Secara geologis tanah Kota Mekah cukup keras sehingga tidak sesuai digunakan untuk bercocok tanam. Oleh karena itu peluang menjadi pedagang lebih besar dibandingkan menjadi petani. Kejelian inilah yang membuat Rasul memilih bidang perdagangan.

Sebenarnya jiwa wirausaha Nabi Muhammad sudah mengalir dari keluarga beliau sendiri. Keluarga beliau merupakan pebisnis yang sukses. Empat orang putra Abdul Manaf (kakek-kakeknya) adalah pemegang izin kunjungan dan jaminan keamanan dari para penguasa dari negara-negara tetangga seperti negara Irak, Yaman, Syiria dan Ethiopia. Para penguasa itu dapat membawa khalifah-khalifah bisnisnya dengan aman dan lancar ke beberapa negara tersebut.

Dalam sejarah kontemporer, kaum Quraisy saat itu sedang dalam masa yang berjaya. Dan Nabi Muhammad dilahirkan pada saat kaum Quraisy mencapai kejayaan dalam perdagangan. Sejak kecil beliau dirawat oleh kakeknya yaitu Abdul Muthalib yang juga seorang pebisnis. Setelah kakeknya meninggal, Nabi Muhammad kemudian tinggal bersama pamannya yaitu Abu Thalib. Paman beliau tersebut juga berkecimpung dalam bisnis perdagangan.

Latar belakang keluarganya sebagai pebisnis itulah yang menjadi dukungan secara internal maupun eksternal bagi Rasulullah. Dukungan dari faktor-faktor tersebut jugalah yang membuat nama beliau harum di bidang perdagangan di kemudian hari.

### **C. KEBERANIAN MENJADI PEBISNIS DI USIA MUDA**

Di saat Rasulullah beranjak dewasa beliau menyadari bahwa pamannya juga mempunyai keluarga yang harus dinafkahi. Beliau juga menyadari jika pamannya bukanlah orang yang berada. Oleh karenanya Nabi Muhammad memutuskan untuk mencoba berbisnis sendiri agar bisa mandiri.

Sebagai pemuda yang mandiri, baik hati, lembut dan memiliki harga diri yang tinggi, Rasulullah tidak suka berlama-lama menjadi beban orang lain. Meskipun orang tersebut merupakan keluarganya sendiri. Beliau memutuskan untuk mulai berdagang di usia muda.

Awal mulanya Rasulullah berdagang dengan sederhana, yaitu membeli barang-barang dari pasar yang kemudian dijualnya secara eceran kepada masyarakat Mekah. Saat membangun bisnis, Nabi Muhammad bukan hanya memenuhi kebutuhan atau mencari keuntungan finansial saja. Namun beliau juga berusaha membangun citra positif di mata para pemberi modal, agen dan konsumen.

Pada usia 17-20 tahun, Rasulullah mengalami masa-masa tersulit ketika menjalankan usaha bisnisnya. Beliau harus bersaing dengan pemain-pemain bisnis senior di tingkat regional. Saat itulah ketangguhan dan keseriusan Rasulullah diuji.

Nabi Muhammad sudah terkenal jujur dan profesional di mata mitra-mitra beliau. Dalam perhitungan-perhitungannya beliau dianggap cukup matang dan lurus. Sikap tersebut menumbuhkan kepercayaan Khadijah seorang wanita konglomerat terkenal di Mekah untuk menjalin kerja sama bisnis.

Pada masa itu Siti Khadijah dikenal sebagai seorang saudagar kaya dan membutuhkan seorang manajer yang bisa memimpin ekspansi bisnisnya. Kala itu Khadijah berani menawarkan gaji dua ekor unta bagi yang sanggup menjadi manajernya. Saat saudagar wanita itu kebingungan mencari orang yang tepat, Abu Thalib yang sudah melihat bakat keponakannya langsung mempromosikan Rasulullah.

Berbekal kecerdikan Abu Thalib dalam bernegosiasi, beliau berhasil mempromosikan Muhammad sebagai manajer bisnis Khadijah dan berhasil memperoleh gaji dua kali lipat dibandingkan dengan gaji awal yang ditawarkan saudagar wanita tersebut.

Selanjutnya untuk pertama kali Muhammad memimpin kalifah atau misi dagang menyusuri jalur perdagangan utama Yaman-Syam melalui Madyan, Wadil Qura dan berbagai tempat lain yang pernah beliau tempuh saat masih kecil. Selama dalam perjalanan, Rasulullah dibantu oleh seorang budak perempuan Khadijah yaitu Maysarah. Dan Maysarah inilah yang menjadi saksi bahwa Muhammad sangat jujur dalam berdagang.

Menjalani ekspedisi perdagangan ini, Rasulullah bersama timnya berhasil meraup untung besar. Bahkan konon keuntungan yang didapatkan oleh beliau saat itu lebih besar dibandingkan keuntungan yang pernah didapatkan oleh tim dagang lainnya.

Wawasan Rasulullah saat menjadi manajer ekspansi bisnis milik Siti Khadijah jadi semakin luas. Beberapa hal yang menambah wawasan beliau yaitu, pertama, Rasulullah berhasil meraup keuntungan yang besar, jumlah keuntungan yang belum pernah diraih oleh tim dagang yang ada selama itu. Hal ini membuat banyak orang kagum termasuk Khadijah.

Kedua, selama itu beliau banyak berinteraksi dengan pedagang lainnya termasuk pendeta Yahudi dan Nasrasni yang mengajarkan keesaan Allah dan membuat beliau berpikir tentang kekuasaan Allah di alam semesta. Ketiga, beliau mulai memahami konstelasi politik global, terutama dominasi Bangsa Romawi serta perlawanan bangsa Persia.

Seiring perkembangan waktu, kemampuan bisnis Muhammad semakin handal dan terpercaya. Rasulullah menjalankan kontrak syirkah (kerja sama) menggunakan sistem upah maupun bagi hasil (mudharabah) dengan Khadijah. Terkadang dalam kontraknya beliau menjadi pengelola (mudharib) dan Siti Khadijah sebagai *sparing partner* (shahibul maal) sama-sama berbagi atas keuntungan maupun kerugian.

Di lain waktu terkadang Rasulullah menjadi pebisnis yang digaji atau mendapatkan upah untuk mengelola barang dagangan Khadijah. Bahkan Siti Khadijah pernah mempercayakan kepada beliau sejumlah modal untuk bertolak ke Syiria.

## **D. PERJALANAN BISNIS RASULULLAH SAW**

Saking banyaknya pengalaman bisnis Rasulullah, barangkali apabila dituliskan akan menghabiskan berpuluh-puluh lembar kertas. Beliau

sudah mengunjungi banyak negara dan wilayah dalam rangka menjalankan bisnisnya. Rasulullah juga sudah pernah bertemu dengan banyak orang dengan karakter yang berbeda-beda.

Beliau pun selalu mempelajari budaya yang berkembang pada suatu negara sehingga bisa memudahkan dan mempercepat proses pembelajarannya dalam berinteraksi dengan orang dari berbagai negara. Kemampuannya itu sangat mendukung kesuksesan beliau untuk menaklukkan tantangan-tantangan dalam perdagangan.

Beberapa tempat atau wilayah di Arab yang dijadikan sebagai pusat perdagangan dan telah Rasulullah kunjungi serta memberikan pengalaman pada perjalanan bisnis beliau, di antaranya:

## **1. Fumatul Jandal**

Tempat ini merupakan pusat bisnis yang terkenal waktu itu dan terletak di ujung utara Hijaz dekat perbatasan Syria. Setiap tahun pada awal bulan Rabiul Awal diadakan pekan bisnis di tempat tersebut. Di acara pekan bisnis seperti itu para pebisnis yang dekat dan jauh berdatangan ke sana. Pasar ini berlangsung hingga akhir pekan.

## **2. Suhar**

Suhar adalah sebuah kota di Oman. Pekan bisnis berlangsung selama lima hari pada bulan Rajab di kota ini.

## **3. Mushaqqar**

Tempat pertemuan para pebisnis handal di Jazirah Arab. Merupakan sebuah kota yang terkenal di Hajar (Bahrain). Pertemuan

dimulai pada Jumadil Awwal dan berlangsung selama sebulan penuh.

#### **4. Shihr (Maharah)**

Merupakan sebuah kota yang terletak di sebelah pantai laut Arabia, antara Aden dan Oman. Kota Shihr terkenal dengan parfumnya yang dikenal beraroma 'Amber'. Pekan bisnis di tempat ini berlangsung sejak awal hingga pertengahan bulan Sya'ban.

#### **5. Dabba**

Salah satu kota pelabuhan Oman adalah Dabba. Para pebisnis dari daerah Sind, Cina, Hind (India) dan negara-negara timur lainnya datang ke tempat ini untuk berbisnis.

#### **6. San'a**

San'a merupakan ibukota Yaman. Pekan bisnis di sana diadakan mulai tanggal 10 hingga akhir Ramadhan.

#### **7. Rabiyyah**

Kota Rabiyyah terletak di Handramaut. Pekan bisnis yang diadakan mulai tanggal 15 Dzulqa'dah selama satu bulan.

#### **8. Aden**

Banyak pebisnis dari timur dan selatan yang berdatangan ke tempat ini. Pekan bisnis yang diadakan di Aden berlangsung dari tanggal 1-10 Ramadhan.

## **9. Ukaz**

Tempat ini merupakan daerah yang berada di ujung Najd (dekat Thaif). Pekan bisnis yang diadakan di tempat ini bersamaan dengan pasar yang ada di Hadramaut.

Dalam hal kemegahan fasilitas bisnis, omset bisnis dan peserta bisnis yang datang dari berbagai wilayah, pekan bisnis di Ukaz menjadi ajang yang melebihi pasar-pasar lainnya. Pasar ini banyak dikunjungi oleh pebisnis dari suku Aslam, Ahabish, Adl, al-Haya, Hawazin, Ghatafan, ad-Dish, al-Mustaliq dan Quraisy.

## **10. Dzul Majaz**

Lokasi Dzul Majaz berada di dekat Ukaz (antara Ukaz dan Mekah). Pekan bisnis di tempat ini diselenggarakan pada tanggal 1-7 Dzulhijjah.

## **11. Nazat**

Nazat terletak di wilayah Khaibar dan pekan bisnis yang diadakan berlangsung mulai tanggal 10 sampai akhir bulan Muharram.

## **12. Mina**

Wilayah yang berada di dekat Mekah ini mengadakan pekan bisnis selama musim haji.

## **13. Hijr**

Hijr adalah sebuah kota yang ada di Yamamah. Pasar bisnisnya diadakan bersamaan dengan pasar di Nazat.

## 14. Busra (Syiria)

Tempat ini merupakan pasar yang terletak di luar semenanjung Arabia yang sering didatangi oleh Nabi Muhammad saw.

## E. SOSOK INSPIRATIF PEBISNIS SEPANJANG ZAMAN

Yang menjadi sosok teladan bagi seluruh umat Muslim di bumi ini adalah Rasulullah saw. Apa saja yang beliau lakukan merupakan mu-tiara hikmah bagi umatnya, termasuk dalam hal cara beliau berbisnis. Selain karena beliau memulai bisnis di usia muda, Rasulullah juga se-nantiasa menerapkan nilai-nilai keluhuran ketika berdagang.

 Pada umumnya orang menjadikan bisnis mereka sebagai sarana untuk mencari keuntungan duniawi semata. Sedangkan Nabi Muhammad Saw menjadikan dunia bisnis sebagai ladang akhirat. Beliau memberi teladan kepada umatnya bahwa bisnis adalah sebuah transaksi yang tidak hanya bernilai ekonomis tetapi juga bisa bernilai kemanusiaan.

Keluhuran budi Rasulullah tidak mudah diaplikasikan oleh semua orang dalam kegiatan berdagang sehari-hari. Pada umumnya orang menjadikan bisnis mereka sebagai sarana untuk mencari keuntungan duniawi semata. Namun Nabi Muhammad saw. justru menjadikan dunia bisnis sebagai ladang akhirat. Beliau memberi teladan kepada umatnya bahwa bisnis adalah sebuah transaksi yang tidak hanya bernilai ekonomis tetapi juga bisa bernilai kemanusiaan.

Keluhuran nilai yang beliau jalankan ketika berbisnis sesuai dengan empat sifat utama Rasulullah, yaitu:

### 1. ***Shiddiq*, artinya benar**

Nabi Muhammad adalah pedagang yang jujur. Beliau tidak pernah menyembunyikan sesuatu yang cacat di barang dagangannya. Rasul juga tidak segan mengungkapkan kelemahan dari produk yang ditawarkan oleh beliau. Sementara sebagian besar pedagang seringkali berlebihan ketika mengemukakan kelebihan produk dagangannya sambil menyembunyikan sesuatu yang cacat. Cara berdagang yang selalu mengutamakan kejujuran inilah yang membuat orang-orang yang ada di sekitar Rasulullah senang dan tidak ragu menjalin kerja sama.

Keluhuran budi Rasulullah membuat Allah memuji beliau dalam salah satu firman-Nya dalam Al-Quran yaitu:

“Sesungguhnya Engkau (Ya Muhammad) benar-benar berbudi pekerti yang agung.”

(QS. Al-Qalam: 4)

Diceritakan dalam suatu riwayat, ada seorang konsumen yang ingin membeli kain yang sama dengan milik temannya. Kemudi-

an Rasulullah menjawab bahwa kain yang diinginkan sudah habis. Kemudian menunjukkan kain yang lain dengan harga yang berbeda dengan kain yang pernah dibeli temannya.

Pembeli tersebut merasa kalau Rasulullah hendak menaikkan harga kain tersebut karena sedang banyak peminatnya. Dan menurut pandangan pembeli tersebut, kain yang ditunjukkan oleh Rasul tidak berbeda dengan milik temannya.

Kemudian pembeli bertanya, *"Apakah engkau akan menaikkan harga kain ini?"* Rasulullah menjawab, *"Tidak, justru harga kain ini lebih murah dari yang teman Anda beli, meskipun kain ini memang sama persis dengan yang teman Anda beli, tetapi kualitasnya berbeda,"*

Dari kisah tersebut kita bisa melihat bahwa Rasulullah sangat menjunjung tinggi kejujuran. Padahal jika beliau menaikkan harga kain tersebut, konsumen itu pasti akan membelinya, karena sudah menjadi tujuan pembeli.

Kejujuran merupakan hal utama yang harus jadi pegangan seorang pebisnis. Barang yang ditawarkan harus sesuai dengan keadaan sebenarnya. Terutama untuk pebisnis online, cara berdagang yang paling marak di zaman sekarang. Pebisnis online harus jujur dalam memasarkan barang dagangannya.

Dan beberapa hal yang harus diperhatikan ketika berbisnis online yaitu:

- a. Berkata jujur. Demi ingin mendapatkan keuntungan yang besar, jangan sampai berbohong ketika menawarkan barang, menutupi kekurangan dan membicarakan yang bagus-bagus saja. Berkata baik jika barang baik dan katakan buruk jika barang yang kita

jual memiliki kekurangan. Hal ini merupakan modal kesuksesan Rasulullah saw. Beliau menjadi pebisnis yang dipercaya, terpuji dan berakhlak mulia. Intinya, ketika berbisnis jangan hanya mencari keuntungan besar dengan jalan menghalalkan segala cara, tetapi berikan yang terbaik.

- b. Memajang gambar/foto yang paling mendekati aslinya. Sekarang banyak tersedia aplikasi edit foto yang bisa membuat sebuah barang menjadi terlihat bagus dalam foto. Tentu saja calon konsumen akan tertarik dengan keindahan foto yang dipajang, tetapi jika jauh berbeda dengan barang aslinya, apakah akan memuaskan pelanggan?

Dengan selalu berperilaku jujur ketika berdagang maka akan mendatangkan keberkahan, bukan hanya kekayaan semata. Selain itu kejujuran merupakan tonggak dalam kehidupan masyarakat yang beradab. Jujur bisa diartikan sebagai hati seseorang yang bersih hatinya dari perbuatan buruk dan yang dilarang oleh agama dan hukum.

## **2. Amanah, berarti terpercaya**

Rasulullah dikenal sebagai pedagang yang menjaga kepercayaan. Tidak hanya kepercayaan dari pemilik barang tetapi juga pelanggan dan orang-orang yang terkait dengan bisnisnya. Dapat dipercaya itu merupakan sifat yang harus dimiliki pedagang. Mengapa? Karena kepercayaan itu mahal harganya. Pelanggan yang sudah percaya pada seorang pedagang, biasanya akan membeli atau memakai jasanya kembali. Begitu pula sebaliknya, pelanggan tidak akan kembali membeli barang kepada pedagang yang membuat dirinya merasa dikhianati.

### 3. **Fathanah, artinya cerdas**

Nabi Muhammad memiliki strategi yang sangat cerdas dalam berbisnis. Beliau melakukan cara yang tepat untuk menghasilkan keuntungan tetapi menghindari kebiasaan menipu orang lain. Rasulullah tidak pernah lupa menganalisa peluang-peluang yang ada di suatu tempat atau sekelompok masyarakat. Kegiatan menganalisa tersebut dilakukan sambil mengenali budaya masyarakat di sana.

### 4. **Tabligh, berarti yang menyampaikan.**

Rasulullah memiliki kemampuan *public speaking* dan negosiasi yang baik. Beliau sangat mahir dalam berkomunikasi, meyakinkan pembeli dan membangun reputasi bisnis yang baik. Cara komunikasi yang seperti itu sangat penting dalam semua lini kehidupan, termasuk dalam bidang perekonomian.

Dalam kehidupannya manusia pasti tidak bisa memenuhi kebutuhan sendiri. Semua orang membutuhkan orang lain. Baik itu untuk saling mencari pemenuhan kebutuhannya, bekerja sama, dan saling membutuhkan. Oleh sebab itu demi memenuhi semua kebutuhannya, manusia perlu melakukan aktivitas jual beli. Dan kegiatan berdagang menjadi hal mutlak dalam kehidupan manusia supaya roda perekonomian bisa terus berputar.

Nabi Muhammad ketika melakukan perdagangan pun menunjukkan bahwa beliau membutuhkan orang lain juga untuk memenuhi kebutuhannya. Seperti manusia biasa lainnya, Rasulullah juga butuh memenuhi kebutuhan hidup seperti makan, minum, bekerja, bersosialisasi dengan orang lain dan sifat-sifat manusia pada umumnya. Sifat baik Nabi Muhammad yang perlu

diteladani oleh umatnya bahwa beliau tidak pernah bermalas-malasan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Rasul selalu rajin dan bekerja keras mencari rezeki dengan cara berbisnis. Beliau menempatkan dasar-dasar perekonomian Islam dalam kanvas perdagangan di Arab pada saat itu.

Pengalaman Rasulullah dalam menjalankan bisnis menjadikan beliau sebagai pebisnis yang sukses. Sejak kecil beliau membantu pamannya berdagang, ketika beranjak remaja, beliau mulai membangun bisnis sendiri secara kecil-kecilan. Selanjutnya ketika dewasa beliau dipercaya untuk memimpin ekspedisi ke daerah-daerah lain oleh Siti Khadijah. Keahlian berdagang yang dimiliki Rasulullah mendatangkan banyak keuntungan dan membuat Khadijah bertambah senang.

Dalam sebuah riwayat disebutkan, saat Nabi melakukan aktivitas bisnis. Anas meriwayatkan bahwa Nabi pernah menawarkan sebuah kain pelana dan bejana untuk minum seraya berkata:

❁ “Siapa yang ingin membeli kain pelana dan bejana air minum?” Seorang laki-laki menawar barang tersebut seharga satu dirham, dan Nabi menanyakan lagi, apakah ada yang mau membayar lebih mahal? Kemudian seorang laki-laki menawarnya dengan harga dua dirham, dan beliau pun menjual barang tersebut padanya. (HR. Tirmidzi, Abu Dawud dan Ibnu Majah)

Kemampuan berdagang yang mumpuni diiringi budi pekerti yang luhur membuat beliau berbeda dengan pedagang lainnya.

Sikap jujur yang selalu beliau terapkan dalam berbisnis mampu mendatangkan keuntungan yang berlipat-lipat.

Bahkan setelah dilantik menjadi Nabi pun, beliau masih melakukan aktivitas berdagang meskipun intensitasnya tidak sesering seperti ketika beliau menjalankan bisnis. Beliau tetap bekerja untuk memenuhi kebutuhannya sendiri. Padahal waktu itu para sahabat Nabi dengan sukarela memberi bantuan kepada beliau jika diizinkan. Namun beliau tetap menjaga izzah sebagai seorang muslim, dengan tetap bekerja dan berdagang.

Sesuai dengan tuntunan agama Islam mengenai pentingnya bekerja keras untuk bisa mencapai penghidupan yang lebih baik. Bahkan Allah juga menyediakan sarana dan prasarana berupa alam semesta yang bisa diolah dan dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Hal ini membuktikan bahwa Allah Swt. sangat sayang pada makhluknya. Dia berikan semua yang dibutuhkan tanpa dipungut bayaran. Sudah selayaknya kita berterima kasih dengan menyembah-Nya, melaksanakan semua perintah dan meninggalkan segala sesuatu yang dilarang oleh-Nya.

# Rahasia Bisnis Rasulullah

**D**i balik segala kesuksesan terdapat formula rahasia yang menjadi pendukungnya. Begitu juga halnya dengan kesuksesan Rasulullah saw. dalam berdagang. Sebagai seorang pebisnis, sejak terjang beliau menjalankan usahanya sejak masih belia yaitu berumur 25 tahun, cukup mengesankan banyak pihak. Apalagi kalau dilihat di zaman sekarang ini, anak muda berusia 25 tahun baru mulai memasuki lapangan kerja, belum berpikir untuk berbisnis. Rasulullah membuktikan bahwa usia muda bukan menjadi halangan untuk bisa sukses berbisnis dan mandiri secara finansial.

Beberapa prestasi yang telah dicapai oleh Rasulullah dalam bidang bisnis yaitu:

1. Berani menghidupi kehidupannya sendiri sebagai wirausaha/pedagang di usia yang masih belia.
2. Di usia kanak-kanak, beliau pernah ikut serta bersama pamannya berdagang di Syiria.
3. Ketika belum mempunyai modal untuk berbisnis, Rasulullah menjadi manajer perdagangan para investor (shahibul maal) dengan sistem bagi hasil. Seperti ketika beliau diangkat sebagai manajer dan pemimpin ekspedisi ke pusat perdagangan Habsyah di Yaman oleh seorang investor besar Mekah yaitu Khadijah.

Bekerja sama dengan Rasulullah, Khadijah mendapatkan keuntungan besar dari hasil perdagangannya.

4. Berpengalaman empat kali memimpin ekspedisi perdagangan untuk Khadijah ke Bahrain, Syiria, Jorash di sebelah timur Semenanjung Arab.
5. Selain dengan Khadijah, Rasul juga sudah berpengalaman mengikuti ekspedisi lain sehingga sudah enam kali beliau melakukan ekspedisi dagang besar.
6. Nabi Muhammad merupakan pebisnis besar yang terkenal di Yaman, Syiria, Basrah, Yordania dan Iraq hingga kota-kota perdagangan lain di Jazirah Arab.
7. Rasulullah berpengalaman lebih dari 20 tahun di bidang perdagangan.

Pencapaian yang sudah diperoleh Rasulullah tentunya berkat strategi bisnis yang baik. Selain bekerja keras, beliau juga bekerja cerdas. Dan yang paling penting, beliau selalu menyertakan Allah dalam berusaha.

## **A. YAKIN KERJA ADALAH IBADAH**

Berusaha dan bekerja merupakan kegiatan yang selalu mendapat perhatian dari ajaran Islam. Bahkan selalu ditekankan dalam Islam sebagai agama *syamiil* bahwa tidak lengkap keislaman seseorang tanpa adanya pekerjaan. Adapun yang dimaksud pekerjaan ini yaitu usaha yang menghasilkan keuntungan finansial agar bisa mencukupi kebutuhan diri sendiri beserta keluarga.

Allah Swt. telah menjelaskan kewajiban bekerja dalam surah Al-Jumu'ah ayat 10 yaitu:

❁ “Apabila telah ditunaikan salat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung.” (QS. Al-Jumu’ah: 10)

Selain itu Allah juga menyebutkan anjuran berdagang menurut Islam dalam Al-Quran surah Al-Baqarah ayat 275 yakni:

❁ “padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275)

Sementara itu, Rasulullah pun pernah ditanya oleh sahabat beliau, *“Pekerjaan apa yang paling baik wahai Rasulullah?”* Kemudian Rasulullah menjawab, *“Seorang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih.”*

Dari kisah tersebut telah membuktikan bahwa pentingnya bekerja keras. Rasulullah pun bersabda bahwa:

❁ “Sungguh seandainya salah seorang di antara kalian mengambil beberapa utas tali, kemudian pergi ke gunung kemudian kembali memikul seikat kayu bakar dan menjualnya, kemudian dengan hasil itu Allah mencukupkan kebutuhan hidupmu, itu lebih baik daripada meminta-minta kepada sesama manusia, baik mereka memberi maupun tidak.”

Berdasarkan ayat dalam Al-Quran dan hadis tersebut terlihat bahwa Islam mewajibkan umatnya untuk bekerja. Karena hukumnya wajib maka apabila dilakukan dapat bernilai ibadah dan dapat menda-

tangkan pahala, sementara apabila ditinggalkan bisa mendatangkan murka dari Allah Swt. Bisa dikatakan bahwa pekerjaan kita adalah bentuk ibadah dan iman kepada Allah Swt.

Cara mengumpulkan rezeki pun harus sesuai tuntunan yang ada dalam agama Islam. Semua harus dilakukan dengan cara yang jujur, sesuai tuntunan Allah dan bersumber dari sesuatu yang halal. Karena kelak di akhirat semua yang kita peroleh akan diminta pertanggungjawabannya di hadapan Allah Swt.

## **B. Mencari Rida Allah**

Sebenarnya apa yang menjadi niat kita menjalankan sebuah bisnis? Apakah hanya ingin menambah penghasilan semata dan mendapatkan uang sebanyak-banyaknya? Mungkinkah bisnis yang akan dibangun ingin mencari rida Allah Swt. seperti halnya yang dilakukan oleh Rasulullah?

Seperti yang sudah kita ketahui bersama, Nabi Muhammad saw. berdagang dengan cara yang tidak biasa. Bahkan di zaman sekarang, mencari pedagang yang memiliki sifat seperti Rasulullah sepertinya sukar sekali. Beliau berdagang dengan cara yang jujur.

Di saat menawarkan barang dagangannya beliau jujur mengatakan harga barang tersebut saat dibeli. Setelah itu beliau menawarkan pembeli untuk menawar harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Secara selintas cara dagang beliau tidak akan bisa mendatangkan keuntungan yang banyak, bukan?

Namun nyatanya Rasulullah memiliki kekayaan yang tidak sedikit. Buktinya saat meminang Siti Khodijah, beliau memberi mahar 20

ekor unta. Jika dihitung satu unta seharga 20 juta, maka mahar untuk Khodijah sekitar 400 juta. Jumlah yang tidak sedikit, bukan?

Intinya bisnis Rasulullah bisa sukses itu karena selalu dekat dengan Allah Swt. Dalam hati tertanam iman yang kuat dan pantang menyerah. Dalam perjalanan bisnisnya selalu menyambungkan hati agar selalu mengingat Allah Swt. di setiap waktu.

### C. KREATIF DAN INOVATIF

Hal yang membedakan antara seorang *entrepreneur* dengan pedagang biasanya adalah tingkat kreativitas dan inovasinya. Seorang *entrepreneur* akan selalu memikirkan cara-cara baru dalam berdagang. Sementara seorang pedagang biasa cenderung menganggap kegiatan berdagang sebagai aktivitas yang biasa saja.

Seorang *entrepreneur* memiliki visi dan misi sedangkan pedagang menganggap aktivitasnya sebagai rutinitas. Seberapa besar tingkat kreativitas seorang *entrepreneur* akan menentukan kesuksesan usahanya kelak. Oleh karena itu, Rasulullah selalu menekankan pentingnya sebuah riset dan pengembangan. Seperti yang terdapat dalam hadis beliau yaitu:

❖ “Barang siapa berijtihad melakukan inovasi sehingga menemukan sesuatu yang baru lagi baik, maka baginya pahala penemuan tersebut dan pahala orang yang mengambil manfaat daripadanya.”

Dapat disimpulkan bahwa *entrepreneur* adalah suatu usaha untuk mengreasikan sebuah inovasi, kemampuan untuk mengatur sumber daya yang tersedia agar usahanya bisa berjalan dengan baik.

**Jangan pernah berhenti berinovasi, sebab inovasi tidak saja dibutuhkan bagi bisnis yang sedang merugi, tetapi juga untuk meningkatnya menjadi bisnis yang penuh untung.**

**(Indari Mastuti)**

Pada prinsipnya jangan pernah berhenti berinovasi. Kegagalan mungkin saja terjadi tetapi sebaiknya jangan berhenti melakukan inovasi. Justru dari kegagalan tersebut kita harus semangat untuk kembali berinovasi.

Amati, tiru dan modifikasi (ATM) kembali inovasi kita menjadi sebuah pembaharuan yang menjanjikan untuk masa yang akan datang. Inovasi itu penting! Dengan inovasi kita bisa memulihkan bisnis yang sedang lesu dan dibutuhkan saat ingin melesatkan sebuah bisnis.

## **CATATAN PEBISNIS**

Inovasi yang akan dilakukan

1. ....
2. ....
3. ....

## Inovasi yang sedang dilakukan

1. ....
2. ....
3. ....

Pencapaian apa yang kita dapatkan dari inovasi yang pernah dilakukan

1. ....
2. ....
3. ....

\*Jika kurang banyak bisa menambahkan di kertas lain

## D. SPIRITUALISASI DALAM BISNIS

Di saat menjalankan bisnisnya Rasulullah tidak hanya berpikir secara logika tetapi juga menerapkan banyak amalan ibadah dalam setiap langkahnya. Rasulullah yakin apabila manusia memang harus berusaha, tetapi hasilnya tetap ditentukan oleh Allah.

Berikut ini amalan-amalan Rasulullah yang mengiringi beliau menjalankan sebuah bisnis yaitu:

### 1. Mengawali dengan basmallah dan mengakhiri dengan hamdalah

Mengucapkan Bismillah sangat dianjurkan ketika hendak memulai melakukan sesuatu. Ketika kita mengucapkan Bismillah berarti kita telah mengalihkan kemampuan yang ada pada diri kita kepada kemampuan Allah. Berharap semua yang kita kerjakan mendapat rida Allah dan diberi kemudahan serta kelancaran.

Demikian pula ketika kita telah selesai beraktivitas hendaknya mengucapkan Alhamdulillah. Hal tersebut merupakan rasa syukur kita karena telah menyelesaikan sesuatu. Bersyukur karena sudah diberi kemudahan dan kelancaran di saat melakukannya.

*Dan jika kalian manusia mau bersyukur atas nikmat yang telah aku berikan kepada kalian maka niscaya aku akan menambah nikmat yang telah aku berikan kepada kalian, dan jika kalian kufur (tidak mau bersyukur) maka ketahuilah niscaya siksa itu pedih.”* (QS. Ibrahim: 7)

Mengucapkan Alhamdulillah juga mempunyai banyak manfaat yaitu mendapatkan pahala, diampuni dosa, bertambah rezekinya, membuat hati lebih tenang, meningkatkan kesejahteraan, dan bisa terhindar dari stres.

## **2. Rajin sedekah**

Rasulullah selalu mencontohkan rajin bersedekah. Tidak perlu menunggu jadi orang kaya untuk bersedekah. Juga tidak perlu menunggu harta kita mencapai nishabnya. Lakukan sedekah dengan rutin. Melalui amalan sedekah ini Allah akan menjauhkan kita dari kerugian dan hal yang buruk. Allah juga berjanji untuk melipatgandakan harta yang sudah disedekahkan. Semakin sering dan banyak kita bersedekah maka Allah semakin mencintai kita. Tidak perlu ragu untuk bersedekah karena Allah akan menggantinya dengan yang lebih banyak.

### **3. Selalu tersenyum dengan ikhlas**

Senyum merupakan bagian dari sedekah. Rasulullah merupakan sosok yang tidak pernah lepas dari senyuman ketika berpapasan dengan orang lain. Senyum beliau adalah senyum yang ikhlas.

Menurut sebuah riwayat, ketika Rasulullah tersenyum, bibir beliau selalu tertarik ke kanan dan kiri masing-masing 1 cm. Gigitanya hanya tampak sedikit. Badan dan wajah beliau selalu ikut menghadap ke arah orang yang diberi senyuman. Ketika kita memberikan senyuman kepada orang lain maka orang tersebut dengan otomatis juga akan ikut memberikan senyuman kepada kita.

### **4. Menyegerakan salat dan menyediakan tempat ibadah bagi karyawan**

Ketika masuk waktu salat, Rasulullah segera menghentikan aktivitas bisnisnya. Salat merupakan bentuk ketaatan dari manusia kepada Allah sang Maha Pencipta. Dengan begitu, berdagang dan menjalankan bisnis tidak boleh menghalangi hubungan ketaatan Allah dan makhluknya. Justru dengan amalan salat akan mendekatkan kita kepada Allah.

Satu hal lagi yang bisa kita contoh dari kebiasaan Rasulullah yaitu menyediakan waktu dan tempat untuk salat karyawan. Supaya lebih berkah sebaiknya sediakan tempat salat yang bersih, lengkap dengan alat salatnya untuk digunakan oleh karyawan.

## 5. Mengerjakan salat duha

Selain menunaikan salat wajib yang lima waktu dalam sehari, Rasulullah nyaris tidak pernah meninggalkan salat duha. Setelah habis waktu salat subuh, salat duha dua rakaat akan menjaga kondisi kesehatan fisik dan pikiran kita. Pada salat duha yang kedua dan selanjutnya merupakan amalan pembuka rezeki bagi siapa saja yang melakukannya.

Semakin banyak seseorang melakukan salat duha pada pagi hari maka semakin besar pula pintu rezeki terbuka baginya. Pada sebuah hadis, Aisyah mengatakan bahwa Rasulullah biasanya melakukan salat duha sebanyak 4 rakaat dan menambah seperti yang dikehendaki Allah. (HR. Muslim)

Keterangan selanjutnya mengatakan bahwa Rasulullah melaksanakan salat duha setelah 4 rakaat karena menjadi kehendak Allah, bukan salat sunah biasa. Namun Rasul pun sesekali tidak melaksanakan salat duha, dengan alasan khawatir jika Allah mewajibkan kepada umatnya.

“Aku tidak melihat Rasulullah dengan tetap melaksanakan salat duha, namun sungguh aku melakukannya dengan tetap. (HR. Muslim)

Dalam hadis lainnya Aisyah, istri Rasulullah mengatakan:

“Rasulullah masuk ke rumahku, kemudian beliau salat duha sebanyak delapan rakaat.” (HR. Ibnu Hibban)

Hadis-hadis tersebut mengatakan bahwa istri Rasulullah seringkali menyaksikan beliau salat sunat duha di dalam rumahnya.

## **6. Menunaikan salat tahajud**

Selain melaksanakan salat wajib, Rasulullah juga rajin melaksanakan salat malam atau biasa disebut salat tahajud. Salat malam ini sebaiknya dilakukan pada sepertiga malam yaitu antara pukul 23.00-03.00 dan diakhiri dengan salat witr.

## **E. PANDAI BERSYUKUR DAN TAWAKAL**

Tawakal adalah pekerjaan hati manusia dan puncak tertinggi keimanan. Apabila seorang muslim telah bertawakal, berserah diri kepada Allah Swt. maka mulialah sifatnya. Pada hadis riwayat at-Tirmidzi mengatakan bahwa pada zaman Rasulullah ada seorang laki-laki ingin meninggalkan untanya di depan masjid tanpa diikat, dengan alasan ia bertawakal kepada Allah Swt.

Saat itu Rasulullah mengatakan, "*Ikatlah untamu lebih dahulu, kemudian bertawakal.*"

Berdasarkan cerita tersebut, nabi mengajarkan kepada kita agar bekerja dan berupaya terlebih dahulu sebelum pasrah kepada Allah Swt. Konsep tentang tawakal yang sesungguhnya yaitu tawakal harus diawali atau ada sebuah usaha.

Selain bertawakal Rasulullah juga mengajarkan kita untuk pandai bersyukur. Bersyukur dengan hati yaitu menyadari sepenuhnya bahwa segala nikmat dan rezeki yang diperoleh merupakan karunia dari Allah Swt. Dengan begitu akan timbul sikap menerima karunia yang

diberikan oleh Allah dengan penuh rasa ikhlas tanpa kecewa keberatan meskipun nikmatnya hanya sedikit.

Seperti yang telah kita ketahui bersama bahwa Rasulullah saw. merupakan hamba yang dijamin masuk ke dalam surga. Suatu ketika istri beliau yaitu Aisyah bertanya kepada suaminya yang selalu mengerjakan salat tahajud sepanjang malam. Bahkan diceritakan kondisi kaki Nabi Muhammad yang bengkak lantaran salat panjangnya.

*“Ya Rasulullah bukankah Allah Swt. telah mengampuni dosamu yang terdahulu dan yang akan datang?”* ujar Aisyah.

Dalam kisah tersebut Aisyah mengisyaratkan pertanyaan mengapa Rasulullah saw. bersusah-susah ibadah, padahal sudah dijamin masuk surga oleh Allah. Seluruh kesalahan beliau, jikapun ada, sudah diampuni oleh Allah. Nabi Muhammad merupakan makhluk yang paling mulia di muka bumi. Lalu mengapa beliau merepotkan diri ibadah sepanjang malam?

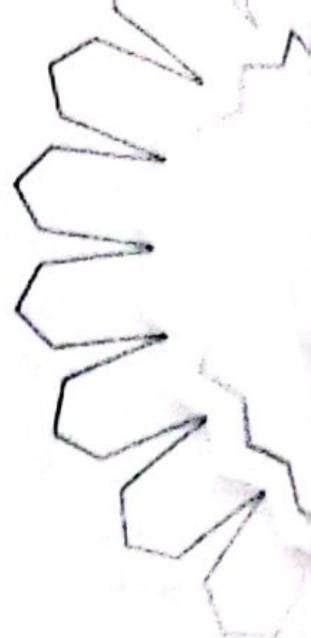
*“Bukankah lebih elok jika aku menjadi hamba yang bersyukur,”* jawab Rasulullah (HR. Bukhari)

Dari pernyataan Rasulullah kita umatnya diberi contoh bahwa hakikat ibadah bukanlah sebatas ibadah pembersih diri dari dosa. Ibadah adalah luapan rasa syukur kepada Allah. Sebenarnya banyak hal-hal yang harus disyukuri oleh seorang hamba. Dan biasanya nikmat yang diberikan Allah akan terasa nilainya ketika Allah Swt. telah mencabutnya. Oleh karena itu sebelum Allah mengambil nikmat itu, syukurilah keberadaannya.

“Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka sesungguhnya azab-Ku sangat pedih.” (QS. Ibrahim: 7)

Tidak hanya tekun dan khusyuk melakukan salat malam, Rasulullah juga sangat tekun berpuasa, zikir dan sangat dermawan kepada orang lain. Posisinya yang sangat istimewa tidak membuat beliau berma-las-malas untuk ibadah. Semua itu beliau lakukan sebagai sarana bersyukur kepada Allah. Begitulah cara Rasulullah bersyukur atas semua kenikmatan yang telah diberikan Allah. Bukan hanya sekadar lisan, tetapi beliau melakukannya dengan tindakan yaitu beribadah dengan tekun dan khusyuk.

# Etika Bisnis Rasulullah



**E**tika dalam bisnis sudah menjadi hal penting yang disepakati oleh orang-orang yang berkecimpung di dunia bisnis. Etika bisnis merupakan suatu bidang ilmu ekonomi yang dapat membantu pebisnis memahami segala sesuatu yang berhubungan dengan bisnis termasuk persaingan yang sulit. Selain itu etika bisnis juga membantu pebisnis bersikap yang baik, menjaga sopan santun, berpakaian yang baik sampai bertutur kata. Artinya etika bisnis merupakan sebuah aturan bersikap baik dan bertutur kata yang baik dalam melayani konsumen serta berelasi untuk mencapai tujuan-tujuan bisnis.

Cakupan kegiatan bisnis adalah aktivitas yang menyangkut manusia, berhubungan dengan manusia yang memiliki perasaan maka norma yang berlaku baik atau dianggap tidak baik di masyarakat, juga harus dibawa ikut dalam kegiatan dan kehidupan bisnis seseorang.

Etika bisnis juga bisa diartikan sebagai memaksakan norma-norma agama untuk dunia bisnis, memberlakukan kode-kode etika profesi, merevisi sistem dan hukum ekonomi. Dapat disimpulkan bahwa etika bisnis merupakan aturan-aturan main yang berhubungan erat dengan norma dan prinsip-prinsip umum yang berlaku di dalam masyarakat dan bertujuan untuk memberikan rasa aman serta nyaman

bagi semua pihak yang melakukan aktivitas bisnis. Aktivitas bisnis yang mencakup aspek hukum, kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta.

Pebisnis dalam melakukan kegiatan bisnisnya untuk memerhatikan kepentingan *stakeholder* diarahkan oleh etika bisnis. Yang dimaksud *stakeholder* yaitu kelompok gabungan antara internal dan eksternal. Yang termasuk kelompok internal yaitu pemilik perusahaan, manajer dan karyawan. Sementara kelompok eksternal terdiri dari investor, konsumen, masyarakat selain konsumen dan distributor. Memerhatikan kepentingan *stakeholder* diharapkan dalam semua kegiatan bisnis dapat terhindar dari perusakan lingkungan, penipuan, promosi menyesatkan, pemecatan karyawan dan dampak buruk lainnya.

Praktis bisnis yang baik, etis, dan adil atau fair, ikut mewujudkan keadilan dalam masyarakat. Sebaliknya ketidakadilan yang merajalela akan menimbulkan gejolak sosial yang meresahkan para pelaku bisnis.

Pada dasarnya setiap melakukan kegiatan bisnis diperlukan etika. Mengapa demikian? Berikut ini alasan diperlukannya etika dalam berbisnis:

1. Bisnis tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan profit semata melainkan perlu juga dipertimbangkan nilai-nilai manusiawi dalam proses mencapai tujuannya. Jika tidak memerhatikan nilai-nilai tersebut dikhawatirkan akan mengorbankan hidup orang banyak. Dengan begitu masyarakat pun memiliki kepentingan agar bisnis bisa dijalankan secara etis.
2. Bisnis dilakukan antara individu yang satu dengan individu lainnya, sehingga membutuhkan etika sebagai pedoman dan orientasi manusia dalam berhubungan bisnis satu dengan lainnya.

3. Di masa sekarang, pebisnis melakukan usahanya dalam persaingan yang ketat. Persaingan ini haruslah tetap berjalan dengan memerhatikan norma-norma etis.
4. Legalitas dan moralitas berkaitan, tetapi berbeda satu dengan yang lainnya, karena suatu kegiatan yang diterima secara legal belum tentu diterima secara etis.
5. Etika perlu dibedakan dari ilmu empiris, yang berdasarkan pada suatu gejala atau fakta yang berulang terus dan terjadi di mana-mana akan melahirkan suatu hukum ilmiah yang berlaku universal.
6. Aksi protes yang masih sering terjadi menunjukkan bahwa masih banyak orang serta kelompok masyarakat yang menghendaki agar bisnis dijalankan dengan baik dan memerhatikan norma etika.

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa: 29)

Berdasarkan firman Allah Swt. tersebut maka diketahui bahwa etika bisnis Islam adalah penerapan perilaku, moral, akhlak dan norma-norma ajaran Islam dalam menjalankan bisnis.

## A. BISNIS DENGAN CARA AL-QURAN

Ajaran Islam telah mengatur tata cara etika berbisnis yang terbaik sehingga tidak merugikan salah satu pihak ataupun bagi keduanya. Islam selalu mengutamakan prinsip keadilan dan keseimbangan antara hak dan kewajiban di setiap kegiatan bisnis. Dan semua aturan berbisnis telah diatur dalam Al-Quran, tidak hanya memuat hal-hal yang bersifat materil tetapi juga membahas hal-hal yang bersifat im-materil.

Oleh karena itu, agar bisnis yang kita jalankan bisa berjalan lancar dan sukses, harus bisa berpikir seperti cara Al-Quran.

### 1. *Inquisitive Thinking* (**Berpikir karena Ingin Tahu**)

Berpikir melalui persoalan/permasalahan yang ada. Menyelesaikan persoalan dengan mengajukan berbagai pertanyaan yang kritis juga dibahas dalam Al-Quran. Seorang pebisnis harus sering mengevaluasi dirinya agar bisa lebih baik dari sebelumnya. Hari ini haruslah lebih baik dari kemarin.

### 2. *Objective Thinking* (**Berpikir secara Objektif**)

Berpikir dengan cara berdasarkan bukti dan fakta yang kuat. Sebagai pebisnis, berpikir secara objektif dapat membantu meminimalkan pengambilan keputusan yang salah (asymitric information) dalam memecahkan masalah.

### 3. *Positive Thinking* (Berpikir Positif)

Al-Quran mengajarkan kepada manusia agar selalu berharap kepada Allah seperti yang tercantum pada surah Yusuf ayat 87, selalu percaya pada petunjuk-Nya tertera di surah Ali Imran ayat 154, selalu bertawakal tercantum dalam surah Al-Maidah ayat 23, berpandangan ke depan dan optimis serta selalu berusaha tak pernah menyerah tertera di surah Al-Hadid ayat 22-23. Selain itu pebisnis juga perlu selalu berpikiran positif dan optimis terhadap peluang yang ada.

### 4. *Intuitive Thinking* (Berpikir Berdasarkan Insting)

Cara berpikir berdasarkan insting ini dianugerahkan khusus oleh Allah Swt. kepada hamba-hamba-Nya yang beriman. Selain mencari rezeki, para pebisnis juga perlu mendekatkan dirinya kepada Allah dengan selalu menjalankan kewajiban yang diperintahkan supaya Allah mempermudah segala urusan hamba-Nya yang taat.

### 5. *Rational Thinking* (Berpikir secara Rasional)

Berpikir secara logis dan argumentatif. Memiliki kemampuan berpikir secara rasional juga sangat mendukung keberhasilan sebuah usaha.

### 6. *Conceptual Thinking* (Berpikir dengan Konsep)

Bagi para pebisnis, kemampuan berpikir dengan konsep dapat membantu saat mengembangkan sebuah ide dan memadupa-

dankan konsep-konsep bisnis untuk menghasilkan sesuatu yang baru.

## 7. *Analogical Thinking* (**Berpikir secara Analogi**)

Cara berpikir secara analogi bisa membuat para pebisnis memiliki daya saing di tingkat nasional maupun internasional.

## 8. *Perceptual Thinking* (**Berpikir dengan Persepsi**)

Persepsi para pebisnis terhadap keadaan lingkungan sekitarnya dan alam semesta dapat berubah dengan cara berpikir ini sehingga mampu melahirkan nilai-nilai yang positif.

## **B. LANDASAN NORMATIF BISNIS DALAM ISLAM**

Dalam Islam, sebuah bisnis bukan hanya mencari keuntungan materi belaka. Konsep wirausaha Rasulullah yaitu membangun nilai keseimbangan, bahwa bisnis tidak melulu mencari keuntungan materi saja melainkan sebuah amanat yang harus dijalankan manusia sebagai rasa syukur atas pemberian Allah berupa sumber daya yang melimpah.

“Apabila telah ditunaikan salat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung.” (QS. Al Jum’ah: 10)

Apabila kita menyimak ayat tersebut maka bisa dilihat bahwa mencari rezeki dilakukan setelah ibadah kepada Allah. Memanfaatkan alam dan seisinya pun harus diiringi dengan keseimbangan. Mengambil manfaat sumber daya juga harus dibarengi dengan upaya pelestarian agar tidak terjadi kerusakan.

Bisnis Islam merupakan rangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuk dan tidak dibatasi jumlah kepemilikan (barang/jasa) termasuk profitnya. Cara memperoleh dan pendayagunaan hartanya dikelola dalam aturan halal dan haram. Oleh karena itu, sangat tidak bijaksana jika seorang muslim hanya bekerja untuk mencari nafkah dengan cara memisahkan antara bisnis dan ibadah.

“Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.” (QS. Al-Baqarah: 188)

Islam tidak mengajarkan kehidupan yang hanya berorientasi pada akhirat tanpa memikirkan kehidupan duniawi, ataupun sebaliknya hanya memikirkan kehidupan duniawi saja. Begitu pula dalam menjalankan sebuah usaha, keseimbangan kedua nilai tersebut harus selalu menjadi pegangan bagi setiap pebisnis muslim untuk meraih kesuksesan.

Ada paradigma yang menganggap bahwa untuk mendapatkan keuntungan yang besar dalam berbisnis mesti diperoleh dengan segala cara. Pemikiran ini harus dibuang jauh-jauh. Karena yang harus

menjadi prioritas utama yaitu bisnis yang berlandaskan etika Islam dengan bersumber dari Al-Quran dan hadis.

Para pelaku usaha juga dituntut mempunyai kesadaran mengenai etika dan moral karena kedua nilai tersebut merupakan kebutuhan yang harus dimiliki. Pebisnis yang tidak menjaga etika, tidak akan bisa berbisnis dengan baik sehingga dapat mengancam hubungan sosial dan merugikan konsumen bahkan bisnisnya sendiri.

Etika bisnis Islam menjunjung tinggi semangat saling percaya, kejujuran dan keadilan, sedangkan hubungan antara pemilik perusahaan dan karyawan dilandasi oleh semangat kekeluargaan. Pebisnis dalam Islam harus memiliki beberapa hal yang mesti diperhatikan seperti berikut ini:

1. Memiliki pemahaman terhadap bisnis yang halal dan haram. Pebisnis dalam Islam dituntut mengetahui hal yang benar dan salah menurut hukum agama.
2. Selalu berpedoman pada nilai-nilai rohaniah. Nilai rohaniah adalah kesadaran setiap manusia terhadap eksistensinya sebagai ciptaan Allah Swt.
3. Bisnis dijalankan sesuai dengan syariat Islam. Harus ada kesesuaian antara aturan syariah Islam dan praktik bisnis yang dilakukan. Sehingga bisnis tidak dilakukan semata-mata hanya mengenai keuntungan dan rugi secara material tetapi juga mempertimbangkan praktik bisnis sesuai dengan syariat Islam.
4. Berorientasi ibadah kepada Allah Swt. Orientasi ini bisa diperoleh dengan menjalankan bisnis sebagai ladang ibadah dan mendatangkan pahala di hadapan Allah Swt. Semua hal tersebut bisa terwujud jika bisnis selalu berdasarkan pada aturan-Nya.

Sebenarnya yang menjadi titik penting etika bisnis itu terletak pada pelakunya, itulah sebabnya Rasulullah diutus ke muka bumi ini untuk memperbaiki akhlak manusia yang telah rusak. Seorang pebisnis muslim wajib memegang teguh etika dan moral bisnis Islam yang mencakup *Husnul Khuluq*.

Saat pebisnis memegang teguh etika dan moral bisnis maka Allah akan melapangkan hatinya dan membukakan pintu rezeki dengan akhlak mulia tersebut. Akhlak yang baik merupakan modal dasar yang menghasilkan praktik bisnis yang etis. Dan salah satu akhlak yang baik dalam bisnis yaitu kejujuran. Berbuat jujur merupakan elemen pokok dalam mencapai suksesnya suatu bisnis.

Ketika agama lain melahirkan semangat kapitalisme, maka etika bisnis Islam tidak mengarah kepada kapitalisme ataupun sosialisme. Kapitalisme menonjolkan sikap individu dari manusia dan sosialisme pada kolektivisme. Sedangkan Islam menekankan empat sifat sekaligus seperti, kesatuan, keseimbangan, kebebasan dan tanggung jawab.

Setiap individu bertanggung jawab atas dampak moral dari setiap tindakannya, termasuk masalah ekonomi. Pada prinsipnya dalam Islam yaitu memperbolehkan segala sesuatu kecuali hal-hal yang dilarang oleh ajaran Islam. Seperti melakukan jual beli dengan maksud mendapatkan keuntungan, diperbolehkan dengan syarat meninggalkan hal yang dilarang dalam Islam. Berbisnis dengan tetap menjaga keimanan, selalu ikhlas beramal kepada Allah dan berjihad dengan jiwa serta harta untuk menyebarkan kebaikan.

**Saat pebisnis memegang teguh etika dan moral bisnis maka Allah akan melapangkan batinnya dan membukakan pintu rezeki dengan akhlak mulia tersebut.**

Bisnis dalam Islam atau tijarah mencakup dua makna yaitu, Pertama, perniagaan secara umum yang meliputi perniagaan antara manusia dengan Allah. Seseorang yang memilih petunjuk Allah akan mencintai Allah dan Rasul-Nya, berjuang di jalan Allah dengan harta jiwa, membaca kitab Allah, mendirikan salat, menafkahkan sebagian rezekinya, maka itu merupakan sebaik-baiknya perniagaan antara manusia dengan Allah.

Kedua, perniagaan secara khusus yaitu perdagangan atau jual beli yang dilakukan antar manusia. Dalam surah Al-Baqarah ayat 282, An-Nisa ayat 29 dan An-Nur ayat 37 disebutkan tentang etika dan tata cara jual beli, utang piutang, sewa menyewa dan transaksi lainnya. Selain itu dalam surah tersebut dijadikan landasan kegiatan akuntansi atau kewajiban untuk mencatat transaksi dan kewajiban mengenai adanya persaksian dalam transaksi di setiap kegiatan ekonomi dan bisnis Islam. Sehingga diharapkan adanya perniagaan yang adil dan saling menguntungkan antara satu pihak dengan pihak yang lain.

“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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa: 29)

Motif dari suatu bisnis hendaknya untuk beribadah. Melakukan transaksi jual beli dengan selalu mengingat Allah, beribadah kepada Allah. Dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam merupakan kegiatan usaha yang berdasarkan pada aturan-aturan Allah dan bertujuan untuk selalu mengingat Allah serta menghasilkan manfaat tidak hanya untuk diri sendiri tetapi juga untuk masyarakat.

“Orang yang tidak dilalaikan oleh perdagangan dan jual beli dari mengingat Allah, melaksanakan salat, dan menunaikan zakat. Mereka takut kepada hari ketika hati dan penglihatan menjadi guncang (hari Kiamat).” (QS. An-Nur: 37)

### **C. ETIKA BISNIS SESUAI SYARIAT ISLAM**

Selain memerhatikan soal etika, Islam juga mendorong umat manusia untuk mengembangkan bisnis. Dalam kaitannya dengan ajaran Islam, etika bisnis merupakan landasan filosofis yang harus dibangun dalam pribadi seorang muslim. Konsep mengenai hubungan manusia dengan manusia dan lingkungannya, serta hubungan manusia dengan Allah (*hablum minallah wa hablumminannas*).

Berpegang teguh pada landasan tersebut akan membuat setiap muslim melakukan aktivitas sehari-hari dan menjalankan bisnisnya merasakan adanya pihak ketiga yaitu Allah. Keyakinan ini harus menjadi bagian yang menyeluruh dari setiap pebisnis muslim. Karena dalam

Islam, bisnis tidak semata-mata mencari keuntungan di dunia tetapi harus memiliki visi akhirat juga.

Di berbagai literatur yang membahas tentang etika bisnis yang sesuai syariat Islam, selalu menjelaskan sumber utama berbisnis itu adalah Al-Quran dan sunah Rasul. Pelaku-pelaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam melakukan berbagai aktivitasnya. Apalagi setiap usaha bisnis yang dilakukan oleh orang Islam bisa menjadi ibadah yang berpahala apabila hanya berharap pada keridaan Allah semata.

**Rasulullah dalam berbisnis sangat menjunjung nilai toleransi. Sikap toleran inilah yang menjadi kunci kesuksesan beliau dalam berbisnis. Selalu berperilaku toleran dapat membuka kunci rezeki dan sarana hidup tenang bagi para pebisnis.**

Rasulullah dalam berbisnis sangat menjunjung toleransi. Sikap toleran inilah yang menjadi kunci kesuksesan beliau dalam berbisnis. Selalu berperilaku toleran dapat membuka kunci rezeki dan sarana hidup tenang bagi para pebisnis. Banyak manfaat yang bisa kita dapatkan dari sikap toleran yaitu dapat mempermudah pergaulan, memperlancar proses jual beli dan mempercepat kembalinya modal.

Dalam berbisnis, toleran berarti sikap memudahkan dan berlapang dada dalam menjalin kerjasama bisnis, baik bidang perdagangan, industri atau bisnis lainnya. Sikap toleran dapat mendorong kokohnya

jalanan kemitraan bisnis, rasa empati terhadap rekan bisnis, memudahkan segala urusan dan sikap positif lainnya. Selain sesuai dengan etika bisnis dalam syariat Islam, prinsip toleran juga berarti hormat pada diri sendiri yang sesuai dengan etika bisnis modern. Ketika seseorang bersikap toleran kepada orang lain berarti dia juga menghargai orang lain seperti menghargai dirinya sendiri.

#### **D. FUNGSI ETIKA BISNIS ISLAM**

Dalam menjalankan bisnis kita harus bisa mencontoh cara Rasulullah dalam menjalankan usahanya. Mengacu pada beliau bahwa tujuan dalam berbisnis untuk mendapatkan keberkahan dunia dan akhirat. Fungsi bisnis sendiri pada intinya menyediakan segala produk yang dibutuhkan oleh masyarakat serta mendesain segala sesuatu yang bersifat biasa atau bernilai kecil menjadi sesuatu yang luar biasa atau bernilai besar.

Etika berbisnis yang paling ditekankan dalam Islam yaitu akhlak sebagai modal utama yang perlu diperhatikan. Sebagaimana sabda Nabi Muhammad saw. yaitu:

❖ “Sesungguhnya aku diutus hanya untuk menyempurnakan kesalehan akhlak.” (HR. Al-Baihaqi)

Agar bisa mendapatkan keberkahan dalam berbisnis, sudah seharusnya kita meniru apa yang dilakukan oleh Rasulullah. Dengan begitu semua kegiatan bisnis diharapkan dapat lebih berkah dan selamat dunia akhirat. Secara khusus kita bisa melihat fungsi etika bisnis Islam menurut Iwan Aprianto dkk. Dalam buku mereka *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam* yaitu di antaranya:

1. Etika bisnis bertujuan mencari cara untuk menyelaraskan berbagai kepentingan dalam dunia bisnis.
2. Fungsi etika bisnis juga berperan melakukan kesadaran bagi masyarakat tentang bisnis, terutama bisnis Islami. Kesadaran bisnis islami diberikan dengan cara memberikan pemahaman serta cara pandang baru tentang bisnis yang menggunakan landasan nilai-nilai moralitas dan spiritualitas yang kemudian terkandung dalam etika bisnis.
3. Etika bisnis diharapkan berperan memberikan satu solusi terhadap persoalan bisnis modern yang kian jauh dari nilai-nilai etika. Sehingga bisnis yang beretika itu benar-benar merujuk pada sumber utamanya yaitu Al-Quran dan Sunah.

Begitu pula dengan yang diutarakan oleh Saban Echdar dan Maryadi tentang fungsi etika bisnis Islam yang perlu diketahui oleh semua pelaku bisnis, yaitu:

1. Prinsip penting dalam berbisnis adalah kejujuran

Dalam ajaran Islam, syarat paling mendasar ketika menjalankan sebuah bisnis adalah kejujuran. Rasulullah sendiri selain menyerukan pentingnya jujur dalam berbisnis juga selalu mencontohkan perilaku jujur di setiap kegiatan berbisnis beliau. Dalam hal kejujuran beliau bersabda:

“Tidak dibenarkan seorang muslim menjual satu jualan yang mempunyai aib, kecuali ia menjelaskan aibnya.” (HR. Al-Quzwani)

“Siapa yang menipu kami, maka dia bukan kelompok kami.” (HR. Muslim)

Rasulullah sendiri selalu bersikap jujur dalam transaksi jual beli. Beliau pun melarang pedagang yang meletakkan barang busuk di bagian bawah yang ditutupi oleh barang baru di bagian atasnya.

2. Kesadaran mengenai pentingnya aspek sosial

Melakukan bisnis dalam Islam tidak hanya sekadar mengejar keuntungan semata, tetapi juga berorientasi kepada sikap menolong orang lain sebagai implementasi aspek sosialnya. Berbisnis didasari dengan kesadaran untuk memberi kemudahan bagi orang lain dengan menyediakan barang yang dibutuhkan dan bukan sekadar mencari keuntungan material semata.

3. Menghindari sumpah palsu

Fungsi etika bisnis berikutnya yaitu menghindari sumpah palsu yang dilakukan oleh pelaku bisnis. Nabi Muhammad berulang kali melarang pedagang melakukan sumpah palsu dalam bertransaksi.

“Dengan melakukan sumpah palsu, barang-barang memang terjual, tetapi hasilnya tidak berkah.”  
(HR. Bukhari)

Melakukan sumpah palsu di dalam berbisnis sering dilakukan untuk meyakinkan pembeli dan meningkatkan pemasaran. Namun perlu digaris-bawahi bahwa meskipun keuntungan yang didapatkan berlipat-lipat tetapi hasilnya tetap tidak berkah.

4. Berperilaku ramah terhadap orang lain

Seorang pebisnis haruslah bersikap ramah dalam bertransaksi. Proses jual beli akan menyenangkan bagi semua pihak apabila dilakukan dengan ramah. Nabi Muhammad bersabda:

“Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis.” (HR. Bukhari dan Tarmizi)

5. Menghindari berpura-pura menawar dengan harga tinggi, agar orang lain tertarik membeli sesuai harga tersebut. Sabda Nabi Muhammad,

“Janganlah kamu melakukan bisnis nasnya (seorang pembeli tertentu), berkolusi dengan penjual untuk menaikkan harga, bukan dengan niat untuk membeli, tetapi agar menarik orang lain untuk membeli.”

6. Tidak menjelekkkan bisnis orang lain agar membeli kepadanya.

“Janganlah seseorang di antara kalian menjual dengan maksud untuk menjelekkkan apa yang dijual oleh orang lain.” (HR. Muttafaq ‘alaihi)

7. Ikhtiar yang buruk

Ikhtiar yang dimaksud yaitu menumpuk atau menyimpan barang dalam masa tertentu dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan memperoleh keuntungan yang besar. Rasulullah sangat tidak menyukai perilaku bisnis seperti ini.

8. Berhati-hati dalam ukuran dan timbangan

Fungsi etika bisnis yang lainnya yaitu mengatur perilaku pebisnis untuk berhati-hati dalam takaran, ukuran dan timbangan. Dalam berbisnis, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan.

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.” (QS. Al-Muthafifin: 1-3)

9. **Bisnis tidak boleh mengganggu ibadah kepada Allah**  
Dalam ajaran Islam, kita harus memerhatikan hal duniawi dan akhirat secara seimbang. Melakukan perdagangan untuk memenuhi materi memang tidak dilarang tetapi harus juga memerhatikan ibadah untuk bekal akhirat.

❁ “Orang yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli lantaran mengingat Allah dan dari mendirikan salat dan membayar zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi guncang.” (QS. An-Nur: 37)

10. **Membayar upah sebelum kering keringat karyawan**  
Etika bisnis juga mengulas pentingnya memerhatikan pemberian upah bagi karyawan. Sebaiknya lakukan pembayaran upah sesegera mungkin, tidak boleh ditunda-tunda dengan besaran yang sesuai dengan hasil kerjanya.

❁ “Berikan kepada seorang pekerja upahnya sebelum keringatnya kering.” (HR. Ibnu Majah)

11. Menghindari monopoli

Salah satu keburukan sistem ekonomi kapitalis yaitu menghalalkan monopoli dan oligopoli. Misalnya melakukan eksploitasi (penguasaan) individu tertentu atas hak milik masyarakat bersama seperti air, udara dan tanah atau kandungan barang tambang dan mineral. Kegiatan mengeruk keuntungan tanpa memberi kesempatan kepada orang lain sangat dibenci dalam Islam.

12. Tidak melakukan jual beli yang dapat merugikan dan merusak kehidupan orang lain atau masyarakat pada umumnya.

13. Barang yang dijual-belikan adalah barang yang suci dan halal, bukan barang haram seperti minuman keras, obat terlarang atau daging babi.

✿ “Sesungguhnya Allah mengharamkan bisnis miras, bangkai, babi dan patung-patung.” (HR. Jabir)

14. Bisnis dilakukan tanpa paksaan, dengan suka rela

✿ “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisaa: 29)

15. Melunasi kredit yang menjadi kewajiban

Rasulullah memuji seorang muslim yang memiliki perhatian serius untuk melunasi hutangnya. Nabi Muhammad saw. bersabda:

✿ “Sebaik-baik kamu, adalah orang yang paling segera membayar hutangnya.” (HR. Hakim)

16. **Memberi tenggang waktu kepada yang berhutang**  
Memberikan tenggang waktu kepada orang yang berhutang dan belum mampu membayar merupakan salah satu etika bisnis yang perlu diperhatikan juga.

Nabi Muhammad bersabda, “Barang siapa yang menanggihkan orang yang kesulitan membayar hutang atau membebaskannya, Allah akan memberinya naungan di bawah naungannya pada hari yang tidak ada naungan kecuali naungannya.” (HR. Muslim)

17. **Bersih dari riba**  
Fungsi etika bisnis selanjutnya yaitu melakukan bisnis yang bersih dari unsur riba. Seperti yang terdapat dalam firman Allah yaitu:

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.” (QS. Al-Baqarah: 278)

## **MENGAPA RIBA DILARANG?**

### **MENGAMBIL TAMBAHAN DENGAN BATIL**

Transaksi yang melibatkan riba berarti mengambil harta orang lain dengan batil. Hal ini tidak adil dan merugikan orang lain.

### **MERUSAK MORALITAS**

Orang yang tega mengeruk keuntungan dengan mengabaikan kerugian orang lain merupakan cerminan jiwa yang rusak.

### **MENUMBUHKAN KEBENCIAN DAN PERMUSUHAN**

Orang yang dirugikan pasti akan sedih dan kecewa sehingga bisa menimbulkan rasa benci bahkan permusuhan.

### **MEMPERLEBAR KESENJANGAN SOSIAL**

Praktik riba akan memperlebar kesenjangan sosial di masyarakat. Pengambil keuntungan semakin kaya di atas kemiskinan orang lain.

Sejalan dengan firman Allah, Rasulullah juga sangat membenci terhadap riba, seperti dalam sebuah hadis. Dari Jabir radhiyallahu 'anhu beliau berkata, Rasulullah bersabda:

❁ “Allah melaknat orang yang memakan (pemakai) riba, orang yang memberi riba, dua orang saksi dan pencatat (dalam transaksi riba), mereka sama saja.” (HR. Muslim dan Ahmad)

Hadis tersebut menjelaskan secara tegas tentang haramnya riba, bahaya yang dapat ditimbulkan bagi pribadi dan masyarakat serta ancaman bagi mereka yang berkecimpung dalam urusan riba. Akibat dari dosa riba ini telah dirasakan oleh banyak kalangan baik muslim maupun non muslim, sebab riba adalah kezaliman yang jelas. Wajar saja Allah dan Rasulullah sangat membenci dan mengancam orang-orang yang terlibat di dalamnya dengan berbagai ancaman.

❁ “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Rabbnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Dan barang siapa yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al-Baqarah: 275)

Bisa disimpulkan bahwa fungsi etika bisnis Islam itu merupakan penerapan aturan-aturan dalam menjalankan bisnis agar tidak keluar dari norma-norma yang berlaku di ajaran Islam. Agama Islam sendiri mengatur segala aspek tentang bisnis, karena kegiatan tersebut merupakan bagian dari usaha yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan, memakmurkan dan menyejahterakan diri pribadi dan masyarakat pada umumnya.

# Hal yang Harus Dihindari dalam Berbisnis

**P**ermintaan dan penawaran dalam sistem jual beli akan terasa *fair* jika kedua belah pihak yang bertransaksi melakukannya atas dasar suka sama suka. Hal inilah yang dilakukan Rasulullah saat melakukan transaksi jual beli. Beliau sebagai penjual sangat menyukai apabila orang lain sebagai pembeli merasa senang karena bisa mendapatkan barang yang diinginkan dengan ikhlas dan mudah. Pada prinsipnya Rasulullah mementingkan keadilan yang menuntut pebisnis memberikan apa yang menjadi hak seseorang tanpa melakukan hal yang diskriminatif.

## A. HAL TERLARANG DALAM JUAL BELI

Ada hal yang harus dihindari dalam dunia bisnis seperti halnya ada beberapa hal yang musti kita lakukan untuk melesatkan bisnis. Dalam pembahasan kali ini kita akan membahas apa saja yang harus dihindari atau dilarang dalam jual beli.

## **1. Melakukan penipuan**

Sifat adil Nabi Muhammad sudah tidak diragukan lagi di masyarakat Arab. Dalam etika bisnisnya, beliau tidak pernah melakukan penipuan takaran, ukuran dan timbangan. Rasulullah sangat menghindari praktik penipuan terutama selalu jujur dalam menimbang.

Dalam setiap kebijakan ekonomi, beliau mementingkan keadilan bukan hanya berlaku untuk kaum muslim tetapi juga berlaku untuk kaum lainnya di sekitar Madinah. Terbukti ketika Rasulullah diminta untuk menetapkan harga, beliau marah dan menolaknya. Ini membuktikan bahwa beliau menyerahkan penetapan harga pada kekuatan pasar yang alami.

## **2. Menjelek-jelekan Bisnis orang Lain**

Rasulullah selalu menjalankan bisnisnya dengan etika, termasuk salah satunya tidak menjelekan bisnis orang lain. Menjelek-jelekan usaha orang lain yang menjadi pesaing bisnisnya merupakan tindakan pengecut. Sayang sekali apabila banyak orang terjebak ke dalam tindakan yang tidak terpuji hanya untuk mengejar keuntungan sebanyak mungkin.

Ketika berdagang, Rasulullah tidak pernah menjelek-jelekan usaha orang lain. Namun justru beliau selalu membantu mempromosikan dagangan orang lain ketika barang yang dimaksud tidak tersedia di barang dagang beliau.

Apabila semua pebisnis mengikuti Rasulullah saat berbisnis tidak menjelek-jelekan dagang orang lain dan mau mempromos-

sikan barang dagangan orang lain maka dipastikan dapat menghasilkan iklim persaingan yang sehat.

### **3. Melakukan Sumpah Palsu**

Nabi Muhammad melarang para pelaku bisnis melakukan sumpah palsu dalam melakukan transaksi bisnis.

“Dengan melakukan sumpah palsu, barang-barang memang terjual, tetapi hasilnya tidak berkah”.  
(HR. Bukhari)

Saat ini sering dilakukan praktik sumpah palsu dalam kegiatan bisnis. Tujuannya untuk meyakinkan pembeli dan meningkatkan penjualan. Namun pebisnis harus menyadari meskipun keuntungan yang diperoleh berlimpah tetapi hasilnya tidak akan berkah.

“Rasulullah mengancam dengan azab yang pedih bagi orang yang bersumpah palsu dalam bisnis dan Allah tidak akan mempedulikannya nanti di hari kiamat.”  
(HR. Muslim)

### **4. Melakukan Riba**

Bersih dari unsur riba merupakan hal yang paling dihindari oleh Rasulullah dalam melakukan transaksi bisnis. Beliau tidak pernah melakukan riba sekali saja apalagi makan dari hasil riba.

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Al Baqarah: 275)

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.” (Al Baqarah 278)

“Telah menceritakan kepada kami Ahmad bin Yunus, telah menceritakan kepada kami Zuhair, telah menceritakan kepada kami Simak, telah menceritakan kepadaku Abdurrahman bin Abdullah bin Mas’ud, dari ayahnya, ia berkata; Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam melaknat orang yang makan riba, orang yang memberi makan riba, saksinya dan penulisnya.” (HR. Abu Dawud)

## 5. Menimbun Barang

Yang dimaksud menimbun barang ini yaitu aktivitas menyimpan barang yang dibutuhkan masyarakat dengan tujuan ingin menjual barang tersebut ketika harga telah melonjak. Rasulullah dalam berbisnis tidak pernah melakukan penimbunan bahkan melarang para pedagang melakukan penimbunan. Karena dengan menimbun barang berarti kita tidak jujur pada pembeli dan tindakan menimbun bisa mengacaukan harga dan perekonomian pasar.

Hal ini tercermin dalam hadis beliau tentang larangan dan ancaman bagi orang yang suka menimbun: Dari Ma’mar bin Abdullah; Rasulullah bersabda,

“Tidaklah seseorang melakukan penimbunan melainkan dia adalah pendosa.” (HR. Muslim, no. 1605)

Hadis lain menyatakan:

“Siapa yang menimbun makanan (dan menyulitkan) atas kaum muslimin, maka Allah akan menyiksanya dengan kebangkrutan dan penyakit kusta.” (Hadis Riwayat Ibn Majah)

Saat melakukan bisnis dengan Khadijah pun, Nabi Muhammad selalu menjual barang dagangannya hingga habis. Dan dalam kasus tertentu, beliau sengaja tidak membawa semua barang dagangan atau hanya secukupnya. Bukan bertujuan ingin menimbun barang tetapi karena kendala keterbatasan alat transportasi. Kebiasaan menimbun ini sudah banyak dilakukan sejak dulu oleh orang-orang jahiliyah dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar.

## **6. Melakukan Monopoli**

Praktik monopoli sudah menjadi kebiasaan masyarakat Arab ketika berdagang. Hal tersebut terjadi karena persaingan antar suku yang begitu dominan. Sedangkan Rasulullah sendiri menghindari monopoli karena tindakan tersebut termasuk cara batil dalam memperoleh harta.

Biasanya praktik monopoli merugikan orang lain karena bersifat tidak adil dan tidak memberikan kesempatan kepada orang lain untuk melakukan usaha yang sama. Sehingga bisa dikatakan monopoli itu cara berbisnis yang kotor dan jahat.

Tindakan Nabi Muhammad menghindari hal yang dilarang dalam jual beli ini sesuai dengan prinsip tidak berbuat jahat (*non-maleficence*) dan selalu berbuat baik (*beneficence*) pada etika bisnis modern. Melakukan prinsip tersebut dapat mengarahkan kita secara optimal untuk berbuat baik atau menguntungkan orang lain. Dan apabila kita tidak bisa melakukan hal yang menguntungkan orang lain, minimal tidak merugikan orang lain.

## **B. KEBIASAAN BURUK YANG HARUS DIHINDARI PEBISNIS**

Selain melakukan banyak cara untuk membuat bisnis yang kita punya bisa terus melesat, ada juga kebiasaan tidak baik yang harus dihindari oleh pebisnis. Berikut ini kebiasaan buruk yang sebaiknya tidak dilakukan oleh pebisnis:

### **1. Gaya Hidup yang Tidak Efisien**

Rasulullah terkenal sebagai pebisnis yang sukses. Kekayaannya pun tidak sedikit. Apalagi setelah beliau menikah dengan Siti Khadijah seorang saudagar wanita kaya raya, kekayaannya semakin bertambah banyak. Namun beliau tidak hidup bermewah-mewahan. Kesederhanaan Nabi Muhammad dapat kita lihat dalam sebuah hadis yang menceritakan betapa Rasulullah tidak memiliki keinginan untuk menumpuk harta yang banyak, walaupun sebenarnya sangat mudah baginya untuk melakukan hal tersebut.

Dari kesederhanaan beliau kita bisa belajar banyak tentang gaya hidup pebisnis sejati. Seorang pebisnis sejati akan dikenal kare-

na bisnisnya bukan karena gaya hidupnya yang *glamour*. Selain itu pebisnis sejati menginvestasikan keuntungan yang diperolehnya bukan menghambur-hamburkan untuk kesenangan semata.

Beberapa gaya hidup yang dinilai tidak efisien adalah:

### **a. Konsumtif dan boros**

Banyak pebisnis pemula maupun senior yang bangkrut karena menganut gaya hidup yang konsumtif dan boros. Misalnya berbelanja sesuai keinginan bukan sesuai kebutuhan, tergiur membeli barang-barang mahal karena alasan gengsi atau belanja tanpa perencanaan.

Sebaiknya di saat mendapat keuntungan yang besar dalam bisnis, jangan digunakan untuk membiayai gaya hidup yang konsumtif. Lebih baik digunakan untuk membiayai bisnis dan menyisihkan sebagian sebagai dana cadangan. Ketersediaan dana cadangan akan sangat membantu ketika bisnis mengalami penurunan.

### **b. Tidak memisahkan penggunaan keuangan**

Kemampuan mengelola keuangan adalah kunci sukses dalam bisnis. Dalam mengelola keuangan, sebaiknya memisahkan keuangan bisnis dan rumah tangga. Jika suatu saat terpaksa menggunakan dana bisnis untuk keperluan rumah tangga, catatlah itu sebagai hutang yang harus dibayar.

### **c. Mudah tergoda dengan kartu kredit**

Memiliki kartu kredit memang tidak ada salahnya. Dalam beberapa urusan, kartu kredit memang dibutuhkan. Namun bagi pebisnis pemula sebaiknya tidak mudah tergiur tawaran kartu

kredit sekalipun dengan iming-iming bonus atau hadiah. Batasi kepemilikan kartu kredit dan fokuskan hanya untuk urusan yang benar-benar diperlukan. Sebisa mungkin hindari penggunaan kartu kredit untuk membiayai bisnis.

#### **d. Kebiasaan menunda pekerjaan**

Gaya hidup buruk selanjutnya yang harus dihindari oleh pebisnis yaitu kebiasaan menunda pekerjaan tanpa alasan yang jelas. Menunda pekerjaan sebenarnya menambah beban bagi diri sendiri. Banyak orang yang beranggapan merasa lebih produktif menjelang *deadline*, padahal kenyataannya tidak selalu demikian. Kita tidak tahu apa yang akan terjadi menjelang *deadline*. Bisa saja ada keperluan lain atau pekerjaan lain yang mesti dilakukan. Jika itu terjadi, maka bisa membuat pekerjaan jadi berantakan, bukan?

Mengerjakan sesuatu jauh hari sebelumnya justru memberi banyak keuntungan. Dengan banyak waktu yang ada, kita bisa membenahi, mengoreksi dan meningkatkan kualitas pekerjaan dengan lebih tenang. Waktu pun akan terpakai dengan efisien, tidak ada beban dalam hati dan pikiran.

Sering menunda pekerjaan bisa menimbulkan kesan pemalas. Dalam berbisnis, buang jauh kebiasaan menunda pekerjaan. Meskipun banyak orang yang membantu bisnis tetapi tidak akan ada artinya jika kita tidak konsisten. Tidak ada bisnis yang sukses di tangan orang malas.

## CATATAN PEBISNIS

Gaya hidup yang dinilai tidak efisien?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

Kartu kredit yang dimiliki dan berapa limitnya?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

Alasan menggunakan kartu kredit?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

Pekerjaan yang sering ditunda-tunda?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

## 5. Pembawaan dan Sikap yang Tidak Efektif

Selain gaya hidup yang tidak efisien, pembawaan dan sikap yang tidak efektif juga bisa menghambat kesuksesan seseorang dalam merintis dan mengembangkan bisnisnya. Sudah jadi pengetahuan umum jika pintar bukan lagi jadi hal yang utama untuk menjadi pebisnis yang sukses. Justru kecerdasan dalam mengelola emosi bisa jadi penentu sukses atau tidaknya seorang pebisnis mengelola usahanya.

Lalu, apa saja yang termasuk pembawaan dan sikap yang tidak efektif itu?

### a. Sikap Arogan

Orang dengan pembawaan arogan biasanya menganggap orang lain lebih rendah daripada dirinya. Dia selalu merasa benar, enggan menerima masukan dari orang lain dan cenderung membesar-besarkan dirinya sendiri.

Bersikap arogan bisa menghalangi seseorang untuk berinteraksi dan mendapatkan masukan atau kritikan positif dari orang lain. Padahal di dalam menjalankan usaha diperlukan interaksi yang baik dengan orang lain dan masukan atau pendapat dari orang lain.

### b. Sensitif

Orang dengan sifat sensitif berlebihan cenderung membesar-besarkan hal yang sebenarnya tidak terlalu penting, anti menerima kritikan, kerap mencemaskan banyak hal dan menyimpan masalah sampai berlarut-larut.

Namun memiliki sifat sensitif tidak selalu buruk. Banyak orang yang memiliki sifat sensitif memiliki kepekaan saat menimbang baik dan buruk, rapi, cermat dan memahami maksud orang lain. Yang dikhawatirkan jika sensitifnya berlebihan, hal itu dapat menghambat pekerjaan terutama mengelola bisnis.

Terjun ke dunia bisnis memerlukan kekuatan mental tersendiri. Dunia bisnis terkenal dengan pasang surut, untung rugi, perubahan dinamika pasar dan sebagainya. Oleh karenanya lebih baik kenali kepribadian masing-masing.

### **c. Selalu berpikir negatif**

Orang dengan pembawaan negatif biasanya juga sering berpikir negatif. Segala sesuatu selalu dipandang sebagai hal yang tidak berguna, tidak bermanfaat, bisa jadi ancaman, sering berpikiran buruk terhadap orang lain sebelum meneliti kebenarannya dan kerap menilai saran, masukan atau pendapat orang lain sebagai serangan kepada dirinya.

*Stop kebiasaan berpikiran negatif!* Ketika menghadapi situasi yang tidak kita inginkan, sebaiknya tenang sejenak dan berpikir sebelum mengambil kesimpulan. Jika memungkinkan endapkan dahulu semua informasi yang kita terima hingga benar-benar lengkap lalu berpikir untuk mencari alternatif penyelesaiannya.

Apabila kita sering melakukan segala sesuatu dengan tergesa-gesa dapat merugikan diri sendiri, bisnis pun bisa terkena dampaknya dan orang lain juga bisa terkena getahnya.

### **d. Iri hati dan cemburu**

Iri hati atau cemburu pada pebisnis lain memang tidak salah jika bisa dijadikan motivasi bagi kita untuk bisa lebih baik lagi. Yang jadi masalah adalah ketika iri dan cemburu malah merongrong kita untuk berbuat buruk seperti menjatuhkan orang lain, misalnya dengan menjelek-jelekan orang lain menyebarkan berita bohong atau menyalahkan pesaing bisnis ketika usahanya mengalami kegagalan.

Memiliki sikap iri hati bisa mengeruhkan suasana hati, merusak jalinan pertemanan dan membuat reputasi kita buruk di mata orang lain.

#### **e. Egois**

Sikap tidak mau mendengarkan pendapat orang lain, ingin menang sendiri serta menuntut setiap orang memberikan yang terbaik bagi dirinya merupakan ciri orang egois. Menuntut kesempurnaan memang sikap yang baik dan menunjang kesuksesan. Namun jika hanya ditujukan untuk kepuasan diri sendiri, maka akibatnya bisa merugikan daripada menguntungkan.

Sikap egois bisa jadi penghalang suksesnya sebuah bisnis yang lebih banyak berhubungan dengan kemampuan interaksi bersama orang lain. Suksesnya sebuah bisnis tidak terlepas dari peran orang lain, jadi hindarilah bersikap egois dan mulailah menghargai orang lain sebagai pihak yang turut andil dalam kesuksesan kita.

#### **f. Moody**

Sikap *moody* biasanya dikaitkan dengan sikap yang sering berubah-ubah. Hari ini rajin bekerja, besok harinya malas melakukan apapun. Hari ini gembira, hari berikutnya murung dan pemarah.

Sikap yang berubah-ubah ini kerap dijadikan alasan untuk menunda atau tidak mengerjakan sebuah kewajiban.

Dalam mengelola bisnis yang menuntut ketepatan waktu, konsistensi, serta *passion* yang tinggi, sikap angin-anginan adalah penghalang terbesar. Tidak ada satu pun pelanggan atau rekan bisnis yang mau menunggu. Semua pihak menginginkan semua transaksi lancar, berjalan mulus dan menguntungkan bagi semua pihak.

# Berbisnis Sukses Seperti Rasulullah

## A. MANAJEMEN YANG HANDAL

Al-Quran mengajarkan umat Islam agar menjadi pemimpin yang profesional. Ada dua indikator yang bisa menentukan keberhasilan dalam setiap organisasi yaitu:

**Pertama efektif**, artinya melakukan semua hal selaras dengan tujuan yang ditetapkan. "*Doing the right things*". Belajar dari sejarah Nabi Nuh as. saat Allah memerintahkan Nabi Nuh as. untuk membuat kapal di bawah pengawasan-Nya. Padahal kaumnya mengolok-olok beliau dan menganggap pekerjaan tersebut adalah tindakan yang sia-sia. Namun Nabi Nuh as. tetap melaksanakan perintah Allah dengan tepat.

**Kedua efisien**, yaitu menggunakan input secara tepat dan maksimal dalam menghasilkan produk berkualitas yang ditetapkan. "*Doing the things right.*" Di dalam Al-Quran juga selalu mengingatkan bahwa setiap amanah harus dilaksanakan kepada yang berhak, seperti yang tercantum pada surah An-Nisa ayat 58.

Surah Nabi Muhammad menggambarkan beliau sebagai seorang pedagang yang profesional. Rasulullah memiliki reputasi yang baik se-

bagai pebisnis. Oleh karenanya, beliau diberi gelar Al-Amin sebagai orang yang jujur dan amanah di kalangan kaum Quraisy.

Seorang ahli hadis yaitu Abdul Razak mengatakan bahwa dari laporan Ma'amar yang mengambil sumber Imam Zahri saat Nabi Muhammad dewasa, beliau menjadi seorang pedagang. Namun karena ketiadaan modal akhirnya beliau bekerja sama dengan pengusaha wanita yaitu Khadijah dengan membawa dagangannya ke Tahamah, Syam, Jorasy dan Habsyah.

## **B. JELI MEMAHAMI KONSUMEN**

Dalam menjalankan bisnisnya, Rasulullah benar-benar memahami sasarannya, yaitu bagaimana beliau menguasai apa yang ada dalam pikiran konsumen. Nabi Muhammad melakukan konsep marketing pada umumnya seperti *mind share*, *market share* dan *heart share*.

### **1. Konsep *Mind Share***

Sebagai pebisnis handal, Rasulullah sangat paham bagaimana harus membuat konsumen mengingat produknya seperti yang tercakup dalam *mind share*. Konsep *mind share* ini terdapat dalam proses *segmenting*, *targeting* dan *positioning*.

#### **a. Proses segmentasi**

Dalam sebuah bisnis, yang dimaksud segmentasi adalah cara membagi pasar berdasarkan variabel tertentu seperti faktor geografi, demografi, perilaku dan termasuk variabel terkecil yaitu individu. Segmentasi yang berkesinambungan menjadi penting bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar yang selalu berubah-ubah.

Nabi Muhammad melakukan proses segmentasi sebelum melakukan bisnis. Beliau melakukan kunjungan dalam rangka berbisnis ke Bahrain yang terletak di salah satu bagian timur Semenanjung Arabia. Dalam kunjungan tersebut Rasulullah bisa melakukan segmentasi pasar berdasarkan faktor geografis, demografis dan psikologis. Pasar tersebutlah yang kemudian beliau bidik.

Berdasarkan pengetahuan yang cermat dan teliti, Nabi Muhammad dapat menjual barang dagangannya dengan baik dan mampu meraih keuntungan lebih banyak dibandingkan pedagang lainnya.

## **b. Proses Targeting**

Proses yang selanjutnya yaitu *targeting*. Proses ini merupakan pemilihan target dan menyesuaikan reaksi pasar dengan kebutuhan pasar, kemampuan daya beli dan keterbatasan yang dimiliki. Prinsipnya *targeting* adalah menentukan segmen-segmen pasar yang potensial bagi pebisnis. Namun sebelumnya pebisnis harus melakukan segmentasi pasar secara tepat sehingga bisa mengenal potensi pasar yang akan menjadi target pemasaran.

Nabi Muhammad mampu melakukan *targeting* yang tidak hanya terfokus pada satu komunitas. Beliau mampu memasuki semua segmen yang ada di masyarakat semenanjung Arab. Luar biasa, bukan? Dipilihnya wilayah Mekah sebagai tempat Rasulullah dilahirkan bukanlah tanpa alasan. Konon masyarakat di sana mempunyai peradaban yang cerdas dan daya tangkap terhadap realitas alam yang terjadi di sekitarnya.

Secara geografis, semenanjung Arab adalah tempat yang dikelilingi benteng-benteng alam yang dijadikan sebagai pelindung dari serangan orang-orang barbar. Jazirah Arab terletak di tengah-tengah kebudayaan dan peradaban Persia dan Romawi yang merupakan negara adidaya pada waktu itu.

Kala itu, Rasulullah mampu menjadi pribadi yang disegani oleh banyak kalangan pengusaha Arab. Semua tindakan dan ucapan beliau selalu menjadi teladan dan dijadikan contoh bagi orang lain. Nabi Muhammad melakukan semua proses *targeting* tidak hanya secara bisnis tetapi juga secara personal.

### **c. Proses *Positioning***

*Positioning* sering dikatakan sebagai strategi untuk memenangi dan menguasai pemikiran konsumen melalui produk yang ditawarkan. Hermawan Kartajaya dalam bukunya Seri 9 Elemen Marketing On Targeting Hermawan Kartajaya mendefinisikan *positioning* sebagai *the strategy to lead your customer credibly* yaitu upaya mengarahkan konsumen secara kredibel. *Positioning* dapat diartikan juga segala cara yang dilakukan agar konsumen selalu ingat dengan produk atau jasa yang kita tawarkan.

Rasulullah dalam melakukan *positioning* lebih banyak pada pembentukan branding pada diri beliau. Hal tersebut dilakukan karena dahulu merek pada produk belum lazim digunakan seperti sekarang. Menjadi sosok yang terkenal jujur menjadi *positioning* Nabi Muhammad saw. Dalam melakukan bisnis, Rasulullah tidak pernah membuat pelanggannya kecewa, beliau selalu menepati janji dan mengantar barang-barang berkualitas dan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Selain itu Rasulullah selalu memperlihatkan rasa tanggung jawab dan integritas yang besar saat berurusan dengan orang lain. Hal tersebut dibuktikan dari sejarah dagang beliau sehingga dipercaya oleh anak-anak yatim dan janda-janda kaya di Mekah termasuk Khadijah. *Positioning* itulah yang terus menerus ditanamkan oleh Rasulullah sehingga diingat dengan baik oleh para pengusaha lainnya.

## Konsep Marketing Rasulullah: Konsep Mind Share, Konsep Heart Share, Konsep Market Share.

### 2. Konsep *Market Share*

*Market share* banyak dikenal sebagai pangsa pasar, yaitu persentase dari keseluruhan pasar untuk sebuah kategori produk atau jasa tertentu yang dikeluarkan oleh usaha dengan kategori yang sama.

Untuk menguasai pangsa pasar tertentu setiap pebisnis memiliki strateginya masing-masing.

Keadaan jazirah Arab yang gersang, tandus dan dikelilingi padang pasir membuat daerah tersebut tidak memiliki persediaan air yang melimpah. Hanya beberapa kota di Hijaz yang sering turun hujan. Perdagangan yang dilakukan oleh Rasulullah merupakan diferensiasi dalam memilih aktivitas untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Rasulullah mengetahui dengan pasti bahwa wilayah jazirah Arab sangat sesuai untuk melakukan bisnis, selain karena kondisi geografis juga karena faktor alam yang tidak cocok untuk kegiatan bercocok tanam.

Secara personal Nabi Muhammad telah menciptakan diferensiasi tersendiri. Keuntungan yang berlipat ganda menjadikan reputasi beliau melesat naik dan menjadi satu-satunya pedagang muda yang terkenal luar biasa di Arab.

Terobosan-terobosan bisnis yang dilakukan oleh Nabi Muhammad konon disebut sebagai *radikal marketing*. Yang dimaksud radikal ini bukanlah dalam artian yang negatif. Radikal yang dimaksud yaitu berbeda dan perbedaan tersebut dapat menjadi solusi untuk semua permasalahan yang sering terjadi pada pola perdagangan konvensional di masa itu.

### **3. Konsep *Heart Share***

Tahap selanjutnya dalam marketing setelah menaklukkan *mind share* dan *market share* yaitu *heart share*. Dalam *heart share* yang perlu mendapat perhatian yaitu *brand*, *process* dan *service*.

*Brand* adalah sebuah nama, merek, istilah, simbol ataupun hal lain yang dapat menjadi sebuah identitas dari sebuah produk atau jasa. Merek adalah sebuah aset yang menciptakan nilai lebih bagi pelanggan dengan memperkuat kepuasan dan loyalitasnya.

Pengalaman Rasulullah melalang buana melakukan transaksi bisnis menjadikan beliau orang yang disegani di Mekah. Di usia muda Nabi Muhammad sudah dihabiskan untuk perjalanan dagang ke berbagai negeri tetangga. Ketika mulai dewasa, Muham-

mad sudah dikenal para pedagang dan pemilik modal di Arab. Hingga pada akhirnya beliau dipercaya oleh janda kaya raya, Khadijah untuk membawa barang dagangannya.

Sejarah perjalanan bisnis Nabi Muhammad sebagai pedagang sukses merupakan branding yang luar biasa. Selain itu beliau juga mencetak personal branding yang kuat sebagai pengusaha yang profesional dan jujur.

Perhatian selanjutnya setelah *brand* yaitu *process* yang dapat didefinisikan sebagai penganalisaan peluang pasar, pengembangan strategi marketing, perencanaan langkah-langkah marketing dan memaksimalkan marketing. Dalam konsep pemasaran proses mencerminkan kualitas, biaya dan *delivery* produk kepada pelanggan.

Rasulullah menjadi seorang pebisnis berawal dari nol. Pada mulanya beliau menjadi agen untuk beberapa pengusaha kaya yang ada di Kota Mekah. Menjadi seorang agen dapat membuat Rasulullah mengetahui lokasi-lokasi perdagangan di daerah jazirah Arab. Ditambah dengan pengetahuan beliau tentang kebiasaan penduduk setempat membuat Muhammad dapat melakukan proses perdagangan dengan baik.

Proses panjang yang dijalani oleh Muhammad selalu disertai dengan nilai luhur yaitu mempertahankan kejujurannya. Sehingga wajar saja apabila beliau menjadi orang sukses karena selalu setia pada proses.

*Service* merupakan hal yang perlu mendapat perhatian setelah proses. *Service* merupakan hal mendasar yang harus dimi-

liki oleh seorang pebisnis, baik itu penjual barang terlebih bagi pengusaha di bidang jasa.

*Image* Rasulullah sebagai orang yang ramah dan baik sudah mewarnai kehidupan sehari-harinya. Beliau sangat menghargai pelanggannya seperti menghargai dirinya sendiri. Ini merupakan cara yang paling efektif dalam mempertahankan pelanggan. Apabila terjadi hubungan yang baik antara pelanggan dan pebisnis maka akhirnya akan tercipta loyalitas konsumen.

Istilah pembeli adalah raja seringkali disalahgunakan oleh pembeli untuk berlaku seenaknya sendiri. Nabi Muhammad dalam *service*-nya tidak hanya pada saat menjual tetapi saat membeli juga. Kunci dari seluruh marketing Nabi Muhammad yaitu kejujuran, keikhlasan, silaturahmi dan bermurah hati.

Kejujuran Rasulullah merupakan konsep utama dari lima konsep dagang yang digunakan. Kejujuran yang diiringi dengan keikhlasan sebagai konsep kedua akan membentuk pribadi yang tidak memandang materi sebagai tujuan utama.

Kedua konsep tersebut kemudian dilakukan dalam sikap profesionalisme sebagai konsep ketiga, yang selalu berusaha dengan maksimal dalam mengerjakan sesuatu dan ketika menghadapi suatu masalah. Tidak mudah menyerah dan putus asa.

Silaturahmi sebagai konsep keempat menjadi dasar pergerakan Rasulullah dalam membina hubungan baik, tidak hanya dengan pelanggan dan investor tetapi juga dengan calon pelanggan bahkan kompetitornya. Konsep murah hati menjadi konsep kelima yang menjadi kunci keberhasilan. Murah hati dalam menjual dan membeli merupakan ciri khas Rasulullah dalam berdagang.



Tidak ada yang sia-sia di dunia ini. Semua yang kita alami dan dapatkan tentu memiliki tujuan tertentu. Itu semua merupakan aset, potensi yang bisa dimanfaatkan dalam kehidupan kita.

### C. CERDAS MEMBACA PELUANG PASAR

Sebenarnya peluang usaha itu ada di mana pun, kapan pun, tinggal bagaimana kita mengasah kepekaan terhadap lingkungan sekitar. Pernahkah kita berpikir mengapa setiap individu diberi bakat yang berbeda dengan orang lain? Mengapa kita tinggal di lingkungan yang berbeda? Mengapa kita dipertemukan dan dekat dengan orang-orang tertentu, sementara orang lain juga memiliki kedekatan dengan orang yang berbeda?

Jika kita percaya bahwa tidak ada yang sia-sia di dunia ini. Semua yang kita alami dan dapatkan tentu memiliki tujuan tertentu. Itu semua merupakan aset, potensi yang bisa dimanfaatkan dalam kehidupan kita.

Begitu pula dalam menemukan peluang usaha. Kita bisa melihat ke dalam diri kita sendiri, apa yang bisa dilakukan dengan kelebihan yang kita miliki? Apa saja yang diperlukan oleh orang-orang di sekitar kita? Potensi alam apa yang bisa kita manfaatkan? Kini mari kita pelajari bagaimana cara Rasulullah membaca peluang yang ada di sekitarnya untuk dijadikan sebagai modal usaha beliau.

Nabi Muhammad adalah seorang yang bijak dalam memanfaatkan peluang yang ada. Perjalanan bisnis yang dilakukan beliau bersama pamannya, digunakan untuk memerhatikan dan mempelajari masyarakat yang berdomisili di suatu daerah yang mereka kunjungi.

Dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad terdapat sebuah kisah:

Setelah Fathu Makah (penguasaan Mekah oleh kaum Muslim) datang ratusan orang kepada Rasulullah. Mereka semua datang dengan pemimpinnya yaitu Al-Ashaj. Ketika bertemu, Nabi Muhammad saw. menanyakan tentang penduduk-penduduk di negeri mereka seperti Kota Sofa, Musyaqqar dan Hajar.

Kala itu Al-Ashaj merasa kagum dan terkesan dengan wawasan luas yang dimiliki Nabi mengenai negerinya.

Al-Ashaj berkata, "Ayah dan ibuku sanggup berkorban demimu karena kamu lebih mengetahui banyak informasi tentang negeriku dan kota-kotanya dibandingkan diriku sendiri."

Lalu Nabi menjawab, "Sesungguhnya aku menemukan kaum yang amat ramah di negerimu."

Analisa yang diambil perlu dilakukan untuk memperoleh informasi dan data yang akurat serta lengkap. Melalui data-data tersebut nantinya bisa menentukan tujuan dan dapat pula menemukan terobosan-terobosan baru.

Analisa yang dilakukan dapat dibagi dalam beberapa bagian seperti berikut:

## 1. Analisa terhadap Proses Bisnis

Nabi Muhammad pertama kali mempelajari seluk beluk bisnis dari paman beliau yaitu Abu Thalib. Paman Nabi sangat menyayangi beliau hingga membawa keponakannya berdagang.

Abu Thalib pernah berkata: *“Aku membawa Muhammad berdagang bersamaku karena kami tidak pernah terpisah sebelumnya.”*

Maka sejak itu, Nabi Muhammad selalu diajak pamannya berdagang ke Kota Syam dan kota-kota lainnya. Selalu mengikuti pamannya berdagang, dimanfaatkan beliau untuk mempelajari proses bisnis.

❁ “Tidak ada rezeki yang lebih baik, dibandingkan apa yang dimakan dari hasil usaha sendiri.” (HR. Bukhari)

## 2. Proses dalam Bisnis

Sebagian besar tanda-tanda kekuasaan dan kebesaran Allah Swt. dinyatakan dalam Al-Quran sebagai proses yang sangat halus, teratur, penuh kebijaksanaan serta menunjukkan keagungan Allah Swt.

Beberapa contoh tanda-tanda kekuasaan Allah Swt. yang tercantum dalam Al-Quran:

### a. Proses Pertumbuhan Buah-buahan

Di dalam Al-Quran telah dijelaskan proses awal mulanya turun hujan, munculnya benih, tumbuhnya daun-daun muda hingga akhirnya tumbuh menjadi buah-buahan yang berkhasiat untuk

menjadi sumber pangan bagi kehidupan di bumi. Penjelasannya dimuat dalam surah Al-An'am ayat 99 dan An-Nahl ayat 11 dan 65.

## **b. Proses Kejadian Manusia**

Proses terbentuknya manusia juga tertera dalam Al-Quran surah Al-Mukminun ayat 13-14, mulai dari proses persenyawaan antara sel telur dan sperma hingga proses pembentukan bayi.

## **c. Proses Kelahiran Nabi Isa**

Kelahiran Nabi Isa pun prosesnya dijelaskan dalam Al-Quran. Proses kelahiran yang tidak seperti biasanya yaitu hanya meniupkan roh ke dalam rahim ibunya, Maryam. Semua proses tersebut tercantum dalam surah Al-Anbiya ayat 1 dan surah Al-Mukminun ayat 50.

Dari beberapa contoh proses kehidupan yang tercantum dalam Al-Quran bisa menjadi pelajaran bahwa sebelum terjun dalam dunia bisnis sebaiknya melakukan analisa/kajian di setiap tahapan proses bisnisnya. Seorang pakar motivasi yaitu Brian Tracy (2003) yang berasal dari dunia barat mengatakan dalam bukunya *Eat That Frog* bahwa:

“Jika segalanya sudah tersedia, kita seperti sedang memegang pelatuk senapan atau sedang menarik anak panah. Kita hanya perlu menggerakkan pikiran untuk memulai kerja kita.”

Di dalam Islam, setiap proses yang dilalui harus berpijak kepada Allah Swt. mengikuti syariat Islam dan menjunjung tinggi nilai-nilai akhlak.

“Dan sekiranya penduduk negeri beriman dan bertakwa, pasti Kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi ternyata mereka mendustakan (ayat-ayat Kami), maka Kami siksa mereka sesuai dengan apa yang telah mereka kerjakan.” (QS. Al- A’raf: 96)

### 3. Pentingnya Analisa Pasar

Menurut Muhammad Ibnu Habib Baghdadi, di zaman jahiliah dulu terdapat 13 pasar yang dijadikan sebagai pusat bisnis pada bulan-bulan tertentu. Pasar-pasar tersebut diadakan di Semnanjung Arab dan menjadi pusat perdagangan bagi pebisnis dari Timur dan Selatan yang datang berkelompok atau ikut kabilah masing-masing. Termasuk Kaum Quraisy yang sering datang ke pasar-pasar di Daumatul Jandal, Rabiyyah, dan Ukaz sebagai tempat transaksi jual beli barang-barang dagangan.

Begitu pula dengan Nabi Muhammad, beliau rutin berkunjung ke pusat bisnis tersebut. Tujuan beliau datang ke daerah tersebut untuk mempelajari *supply and demand* suatu produk sambil membangun jaringan bisnis dengan pedagang lainnya. Di dalam kunjungan tersebut Rasulullah selalu berusaha untuk mengkaji budaya yang ada di masyarakat setempat. Kajian atau analisa budaya yang beliau pelajari nantinya dimanfaatkan sebagai jalan untuk mempermudah jalan dakwah ketika beliau diangkat menjadi rasul.

## BAB VIII

# Konsep Marketing Rasulullah Saw

**M**arketing merupakan bagian yang memegang peranan penting dalam menentukan kelangsungan hidup sebuah bisnis. Oleh karenanya sangat penting untuk mengoptimalkan pemasaran agar usaha bisa berjalan lancar. Proses marketing harus bisa menciptakan sistem yang dapat membantu orang lain dengan kebutuhan tertentu, menjadi tahu, suka dan selanjutnya percaya. Setelah itu menggiring orang untuk membeli dan merekomendasikan barang kita kepada orang lain yang memiliki kebutuhan sama.

Bisa dikatakan bahwa sebuah produk bisa berada di tangan konsumen itu melalui proses yang panjang. Orang terdorong membeli produk karena rasa percaya. Orang bisa percaya karena suka. Dan orang tidak akan suka jika tidak pernah tahu, bukan? Nah, jadi langkah awal pemasaran itu bagaimana caranya target market mengetahui produk kita. Kita harus membuat target market mengetahui manfaat, kualitas, spesifikasi, model dan keunggulan produk yang dipasarkan. Memastikan bahwa produk yang kita jual mampu menjadi solusi bagi target market kita.

## A. MARKETING 4P ALA RASUL

Strategi marketing sebenarnya tidak hanya untuk perusahaan besar saja, pengusaha menengah ke bawah pun harus memiliki strategi pemasaran yang baik, seperti strategi marketing 4P. Istilah strategi marketing 4P ini merupakan strategi dasar yang mesti dijadikan patokan awal saat hendak menjalankan sebuah bisnis.

Strategi marketing 4P merupakan kumpulan alat pemasaran yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (pemasaran). Keempat alat pemasaran tersebut dipadukan agar menghasilkan respon yang diinginkan di pasar.

Bagaimana dengan strategi pemasaran 4P yang dilakukan oleh Rasulullah?

1. Produk, Rasulullah selalu menjelaskan dengan baik mengenai produk yang ditawarkan. Beliau memberi kejelasan kepada pembelinya mengenai kelebihan dan kekurangan produk yang dijual. Dengan jujur memberitahukan kondisi sebenarnya baik kelebihan atau kekurangan produk, dapat membuat konsumen percaya kepada penjual.
2. *Price* (harga), tidak diperbolehkan ada pembatasan harga komo-  
diti di masa Nabi Muhammad merupakan cerminan pemikiran yang mewakili konsep *pricing*.

❁ Nabi Muhammad bersabda, "Janganlah kamu menjual menyaingi penjualan saudaramu."

Rasulullah menekankan mengenai konsep persaingan yang sehat. Dan secara tidak langsung mengajarkan pada kita untuk

tidak bersaing di harga tetapi boleh bersaing dalam hal lainnya seperti kualitas, pelayanan antar barang, atau pemberian nilai tambah.

3. *Place* (tempat) yang dimaksud yakni lokasi dan distribusi. Di zaman Nabi Muhammad sudah ada kecenderungan orang-orang untuk memotong jalur distribusi.

Rasulullah tidak mengizinkan siapa pun mencegat (menyongsong) pedagang sebelum tiba di pasar dan melarang orang kota membeli dagangan orang desa. Hal tersebut dimaksud untuk menghindari adanya tengkulak (perantara). Intinya, transaksi yang baik yaitu di dalamnya saling menguntungkan dan tidak ada pihak yang dirugikan.

4. *Promotion* (promosi). Dalam melakukan promosi, Rasulullah tidak pernah melebih-lebihkan produk yang dijual dengan maksud untuk memikat pembeli. Beliau dengan tegas mengatakan bahwa seorang pebisnis harus menjauhkan diri dari sumpah-sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang.

Kerangka perdagangan atau bisnis yang dibangun oleh Nabi Muhammad lebih dahsyat dan cerdas dalam melakukan marketing. Beliau membangun bisnisnya tidak hanya strategi pemasaran 4P saja tetapi didukung dengan kejujuran dan keadilan. Rasulullah mengombinasikan setiap unsur dalam marketing produk atau barang dagangannya dengan menambah strategi mengenalkan produk dengan memberi nilai khusus yaitu membangun "image" seorang pengusaha.

Hal tersebut dilakukan karena dalam setiap kegiatan bisnis, kepercayaan merupakan unsur yang paling penting dan utama

dalam "mindset" pelanggan. Apabila pelanggan sudah percaya, produk apapun yang dipasarkan akan diingat baik oleh pelanggan.

Begitu pula halnya dengan masalah promosi. Rasulullah mengajarkan pentingnya kejujuran di dalam melakukan promosi. Betapa pun hebatnya bahasa yang digunakan untuk melakukan promosi, jika tidak digabungkan dengan kejujuran akan menghasilkan sebuah penipuan.

Seringkali kita temukan bahasa iklan yang bombastis dan menarik hingga menarik perhatian dan rasa ingin tahu, bahkan mendorong konsumen untuk mencoba produknya. Namun setelah dicoba, hasilnya tidak sesuai dengan harapan awal pelanggan atau seperti gambaran yang terdapat pada materi promosi. Keadaan ini bisa menimbulkan dampak negatif, dan membuat pelanggan tidak mau percaya lagi.

Menurut Rasulullah, marketing adalah kejujuran dan keadilan yang tidak hanya sebatas sebuah nilai saja. Namun harus diturunkan sebagai sebuah tindakan yang bisa menjadi strategi marketing paling jitu dan dahsyat sekaligus lebih unggul dari marketing modern. Hal ini, dibuktikan dengan kemampuan Rasulullah meningkatkan laba dua kali lebih banyak dibandingkan dengan pebisnis Arab lainnya.

Pendapat serupa dinyatakan oleh bapak ekonomi kapitalis, Adam Smith pada tahun 1746 yang mengatakan bahwa, "*Apapun yang tidak merebahkan dirinya pada moralitas, akan runtuh.*"

Apalagi dalam berbisnis. Misalnya saja apabila ada produk yang dipasarkan tidak diiringi dengan kualitas yang baik lalu dikemas

dengan *packaging* yang menarik dan bahasa iklan yang luar biasa hingga memikat minat konsumen untuk membelinya. Namun setelah dicoba ternyata produk tidak sesuai dengan harapan dapat membuat konsumen tidak suka bahkan merasa kapok.

Apabila pelanggan sudah kecewa, pelaku bisnis jangan berharap memperoleh pelanggan yang loyal dengan produk yang ditawarkan. Hal yang ditakutkan terjadi, kekecewaan pelanggan bisa menjadi bola salju yang menggelinding dan berdampak pada pudarnya kepercayaan secara kolosal dan masif. Sebagian besar pelanggan akan menceritakan ketidakpuasannya kepada orang lain dan ini akan berakibat terbentuknya rantai ketidakpercayaan yang sulit diputus.



**"Jika konsumen puas, ia akan bercerita kepada tiga orang. Tetapi jika kecewa ia akan bercerita kepada sepuluh orang".  
(Coach Ari Wibowo-Business Coach)**

Oleh karena itu sangat tepat sekali jika strategi marketing tidak hanya marketing mix semata (marketing 4P) tetapi juga harus diiringi dengan nilai kejujuran dan keadilan seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah.

## B. LIMA AJARAN RASULULLAH DALAM MARKETING

Selanjutnya mari kita simak beberapa ajaran marketing dari Rasulullah saw. yang bisa kita terapkan dalam menjalankan bisnis:

1. Jadikan kejujuran sebagai *branding* saat berbisnis. Nabi Muhammad sejak belia sudah terkenal sebagai sosok yang terpercaya (Al-Amin). Sikap beliau itu tercermin saat beliau berhubungan dengan para pelanggan ataupun pemasok. Saat memasarkan barang, beliau menjelaskan semua keunggulan dan kelemahan barang yang dijual.
2. Cintai pelanggan. Dalam berdagang, Rasulullah mencintai para pelanggan seperti beliau mencintai dirinya sendiri. Sehingga beliau selalu melayani pelanggannya dengan sepenuh hati. Bahkan Rasulullah tidak mau apabila ada pelanggan yang tertipu ketika membeli.
3. Penuhi janji. Rasulullah selalu memenuhi janji-janji beliau. Dalam dunia marketing, Nabi selalu memberikan nilai tambah produk beliau seperti yang diiklankan atau dijanjikan. Rasulullah tidak mau menjual dengan cara mengurangi timbangan. Beliau selalu ingin menjamin kepuasan pelanggan.
4. Lakukan segmentasi. Suatu saat Rasulullah pernah marah ketika melihat ada pedagang yang menyembunyikan jagung basah di antara jagung kering. Hal itu berbeda dengan kebiasaan beliau yang selalu menunjukkan kualitas barang dagangan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Apabila ada yang kurang bagus

pun beliau memberitahukan kekurangannya dan menjualnya dengan harga lebih murah.

Dari kisah tersebut kita bisa mempelajari bahwa hendaknya kita selalu melakukan segmentasi, barang yang bagus dan berkualitas dijual dengan harga bagus sedangkan barang dengan kualitas kurang baik dihargai lebih rendah.

5. Terapkan prinsip kebebasan berkehendak. Setiap manusia memiliki hak berkehendak. Dalam penerapannya seringkali kehendak seseorang berbenturan dengan kehendak orang lain. Untuk itu kita dituntut untuk selalu berbuat kehendak dengan seadil-adilnya. Jangan sampai merugikan orang lain.

### **C. PENETAPAN HARGA DALAM BISNIS ISLAM**

Menurut Murti dan John harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya yaitu *marketing mix* menunjukkan biayanya. Jadi harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan produk tersebut.

Sedangkan menurut fiqih Islam, terdapat dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. *As-saman* yaitu patokan harga suatu barang sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di pasaran. Harga yang berlaku di pasar dibagi menjadi dua macam.

Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Keadaan ini membuat pedagang lebih leluasa menjual barang dengan harga yang wajar dan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah tidak boleh ikut campur tangan dalam penetapan harga yang berlaku secara alami.

Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen. Selain itu dilihat juga keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat.

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang sifatnya fleksibel, artinya dapat berubah dengan cepat. Ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga tidak dijumpai di dalam Al-Quran. Sedangkan dalam hadis Rasulullah saw. ditemukan beberapa riwayat yang menurut logikanya dapat diinduksikan bahwa penetapan harga itu dibolehkan dalam kondisi tertentu.

❁ Dari Anas bin Malik, ia berkata: Orang-orang berkata, “Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami.” Lalu Rasulullah saw. bersabda, “Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku dengan kezaliman dalam darah atau harta.” (HR. Abu Dawud)

Apakah di zaman Rasulullah pernah terjadi kenaikan harga? Ya, pernah. Ulama fiqih menyatakan bahwa kenaikan harga yang pernah terjadi di zaman nabi bukanlah karena tindakan yang sewenang-wenang dari para pedagang, tetapi karena memang komoditi yang tersedia pada saat itu terbatas.

Seperti hukum ekonomi yang berlaku, apabila stok terbatas maka wajar harga barang tersebut menjadi naik. Oleh karena keadaan ter-

sebut, Rasulullah saw. tidak mau ikut campur tangan membatasi harga komoditas tersebut.

Konsep penetapan harga dalam Islam berdasarkan beberapa ilmuwan islam yaitu:

## **1. Penetapan harga Ibnu Khaldun**

Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurut Ibnu Khaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Yang tidak termasuk dari hukum ini yaitu harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang-barang lain terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Apabila ada barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi, dan jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah.

## **2. Penetapan harga Abu Yusuf**

Abu Yusuf merupakan seorang mufti pada masa khalifah Harun al-Rasyid. Kitab beliau yaitu Al-Kharaj merupakan buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam. Abu Yusuf ini adalah ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar.

Menurut Abu Yusuf, tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan karena ada batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Harga murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian pula dengan mahalnya harga suatu barang tidak disebabkan karena kelangkaan makanan.

Penetapan harga menurut Abu Yusuf, tidak tergantung pada penawaran saja tetapi tergantung juga dari kekuatan permintaan.

Oleh karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Prinsipnya tidak diketahui.

Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang memengaruhi. Bisa saja variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan barang, jumlah uang yang beredar di suatu kawasan atau penimbunan dan penahanan barang.

### 3. Penetapan harga Al-Ghazali

Menurut Al-Ghazali, "harga yang berlaku", seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai *at-tsaman al 'adil* (harga yang adil) di kalangan ilmuwan muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) di kalangan ilmuwan kontemporer.

Al Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran. Misalnya saja ketika petani tidak mendapatkan pembeli ia akan menjual barangnya dengan harga yang lebih murah dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang di pasar.

Selain itu, Ghazali juga memperkenalkan *elastisitas* permintaan, ia menjelaskan permintaan produk makanan merupakan *inelastic*, karena makanan adalah kebutuhan pokok. Sehingga laba yang didapat seharusnya berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang.

### 4. Penetapan harga Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara dan itulah yang di-

sebut esensi keadilan. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli mendapatkan manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.

Harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan yang dapat merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Harga yang ditetapkan harus memberikan manfaat untuk pembeli dan penjualnya secara adil. Berlaku adil karena penjual memperoleh keuntungan yang wajar dan pembeli mendapatkan manfaat yang sesuai dengan harga yang ditawarkan.

Mengenai masalah harga ini, Ibnu Taimiyah selalu membahas dua topik yaitu masalah harga yang adil/setara dan kompensasi yang adil/setara.

“Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (Nafs al-Adl)

Beberapa faktor yang memengaruhi penetapan harga di dalam bisnis Islam di antaranya:

## **5. Kenaikan harga sebenarnya**

Bertambahnya persediaan uang, berkurangnya produktivitas, bertambahnya kemajuan aktivitas dan berbagai pertimbangan kebijakan fiskal dan moneter bisa menyebabkan terjadinya kenaikan harga yang sebenarnya.

## **6. Kenaikan harga buatan**

Kenaikan harga yang tidak alami ini bisa saja terjadi karena adanya para pengusaha yang serakah atau sengaja menimbun barang dagangan. Hal ini tentu saja bertentangan dengan cara Rasulullah berdagang.

Sa'id Ibnul Musayyib telah menceritakan, sesungguhnya ma'mar berkata, Rasulullah bersabda: "Barang siapa yang menimbun maka dia telah berbuat dosa". (HR. Muslim)

## **7. Kenaikan harga kebutuhan pokok**

Kenaikan harga bahan pangan pastilah menjadi perhatian khusus dari agama yang mengatur dan mengawasi kebutuhan pangan umatnya. Karena ketersediaan pangan merupakan kebutuhan pokok bagi banyak orang. Oleh karenanya hasil dari bumi harus dijual sesuai aturan sehingga bisa dibeli dengan harga murah.

## **8. Harga monopoli**

Kegiatan monopoli pada umumnya merupakan upaya perusahaan atau kelompok perusahaan besar yang memiliki posisi dominan untuk mengatur atau meningkatkan pengawasan terhadap pasar dengan menerapkan berbagai praktik seperti penetapan harga yang mematikan dan menghindari persaingan yang terbuka. Keadaan tersebut menimbulkan jenis pasar yang bersifat monopoli dan hanya memiliki satu penjual saja.

Praktik monopoli ini bisa menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat dan dapat merugikan banyak pihak. Harga monopoli yang dilakukan oleh pengusaha yang curang ini dibenci oleh Allah dan dilarang juga oleh pemerintah.

“Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.” (QS. Asy Syuara’a: 183)

Sedangkan, menurut kitab Fatawa Ibnu Taimiyah tentang beberapa faktor yang memengaruhi penetapan harga yaitu:

- a. Keinginan konsumen terhadap jenis barang yang berbeda-beda dan sesekali berubah-ubah. Perubahan tersebut disesuaikan dengan ketersediaan atau kelangkaan barang yang diminta.
- b. Jumlah konsumen yang membutuhkan suatu barang juga bisa memengaruhi harga. Jika jumlah orang yang membutuhkan suatu barang banyak maka harganya relatif lebih tinggi dibandingkan dengan jumlah yang memintanya sedikit.
- c. Tingkat kebutuhan juga akan berpengaruh atas menguat atau melemahnya harga suatu barang. Jika kebutuhan tinggi dan kuat maka harga dapat naik. Sebaliknya saat kebutuhan melemah, harga pun ikut turun.
- d. Kualitas suatu barang ikut menentukan harga sebuah barang. Semakin bagus kualitas sebuah barang maka harganya pun lebih tinggi dibandingkan barang berkualitas rendah.
- e. Penetapan harga juga dipengaruhi oleh jenis (uang) pembayaran yang digunakan dalam transaksi. Jika yang digunakan adalah jenis mata uang yang berlaku di wilayah yang luas maka kemung-

kinan harganya lebih rendah jika dibandingkan dengan menggunakan mata uang yang hanya berlaku di wilayah yang kecil.

Dalam ajaran Islam, siapa saja memiliki hak untuk mempunyai bisnis. Namun ketika menjalankan sebuah bisnis tidak diperkenankan melakukan distorsi yang bisa merusak harga. Islam melarang pebisnis melakukan praktik-praktik jual beli yang bisa merusak harga seperti misalnya:

- a. Penipuan seperti melakukan kolusi antara produsen dan distributor dalam menetapkan harga sebuah barang. Menetapkan harga dengan menyalahgunakan kekuasaan dan manipulasi emosi juga bisa merusak harga di pasaran.
- b. Jual beli yang tidak sesuai dengan perjanjian dan tidak dapat dipercaya, tidak diketahui harganya, barangnya, kondisi barangnya atau jual beli dalam keadaan bahaya.
- c. Menjual di atas harga pasar atau disebut *Ghaban fa-hisy*. *Ghaban* adalah selisih antara harga yang disepakati penjual dan pembeli dengan harga pasar akibat ketidaktahuan pembeli. Harga barang juga bisa rusak akibat penjual melakukan penipuan dengan menyembunyikan cacat saat bertransaksi.

Dalam sejarah Islam, kebebasan ekonomi sudah menjadi perhatian khusus dan dijamin dengan berbagai tradisi masyarakat dan sistem hukum yang berlaku di lingkungannya.

Banyak pendapat yang mengatakan bahwa negara Islam tidak boleh mencampuri masalah ekonomi. Turut mencampuri yang dimaksud itu adalah mencampur masalah ekonomi dengan nilai-nilai dan moralitas atau menjatuhkan sanksi kepada orang yang melanggarnya.

“Ini sangat nyata bahwa penetapan harga akan mendorongnya menjadi lebih mahal. Sebab jika para pedagang dari luar mendengar adanya kebijakan pengawasan harga, mereka tak akan mau barang dagangannya di luar harga yang dia inginkan, para pedagang lokal akan menyembunyikan barang dagangannya dan konsumen tidak merasa puas dengan menghilangnya barang komoditi kebutuhan mereka atau tidak mampu membeli dikarenakan harganya yang tinggi.” (Ibnu Qadamah)

Beberapa ulama yang memiliki pendapat serupa antara lain Imam Hambali dan Imam Syafi’i. Namun sejumlah ahli fiqih Islam lebih mendukung kebijakan pengaturan harga dan menekankan perlunya kebijakan harga yang adil. Ibnu Taimiyah mengungkapkan bahwa Rasulullah tidak ingin ikut campur tangan dalam masalah regulasi harga barang. Harga yang naik pada waktu itu disebabkan karena dipicu kondisi objektif pasar Madinah. Bukan karena kecurangan yang dilakukan oleh sekelompok masyarakat untuk mengejar keuntungan semata.

Pada waktu itu, pasar di Madinah kekurangan pasokan dari luar atau karena menurunnya produksi. Dan hal tersebut bukan karena ada pedagang yang sengaja menimbun barang di pasar. Menurut Ibnu Taimiyah, kenaikan harga barang dagangan pada masa Nabi Muhammad tersebut karena berfungsinya mekanisme pasar.

Kecuali ketika terjadi ketidaksempurnaan pasar, Ibnu Taimiyah merekomendasikan campur tangan pemerintah di dalam menetapkan harga. Misalnya apabila terjadi kasus manipulasi atau perubahan harga yang disebabkan oleh dorongan-dorongan monopoli.

# Manajemen Waktu dalam Bisnis

**D**iakui atau tidak setiap orang harus mempunyai kemampuan manajemen waktu di dalam hidupnya. Bahkan Allah memberi penekanan tentang pentingnya untuk kehidupan manusia dengan menggunakan kalimat “Demi Waktu” di awal surah Al-Ashr. Dalam Al-Quran jelas tertera ayat-ayat yang memberikan peringatan kepada umat Islam mengenai pengelolaan waktu yang tepat.

“Demi masa! Sesungguhnya manusia itu benar-benar dalam kerugian, kecuali orang-orang beriman dan beramal saleh dan nasihat-menasihati agar menaati kebenaran dan nasihat menasihati dengan kesabaran.” (QS. Al-Ashr: 1-3)

## A. KEUTAMAAN WAKTU DALAM BISNIS

Seorang pebisnis harus bijak dalam memanajemen waktunya. Setiap manusia mendapatkan jatah waktu yang sama, yaitu selama 24 jam. Namun seringkali kita menganggap waktu sebagai hal yang remeh. Hingga ada istilah “tidak punya waktu” atau tidak cukup waktu” dan ungkapan meremehkan lainnya. Bahkan kalimat tersebut dijadikan

alasan kuat untuk menunda atau menghindari sebuah tanggung jawab.

Sikap yang harus dimiliki oleh pebisnis terhadap waktu yaitu:

## **1. Selalu menepati jadwal**

Manajemen waktu merupakan sebuah masalah yang menantang. Terutama bagi mereka yang sibuk. Perlu dibuat jadwal harian, mulai urusan bisnis hingga pribadi. Dan penting sekali untuk selalu menepati jadwal yang sudah ditentukan agar semua kegiatan bisa berjalan dengan baik.

## **2. Jadwal Fleksibel**

Yang dimaksud jadwal fleksibel adalah penetapan waktu yang bersifat relatif terhadap hal yang sifatnya mendesak. Misalnya harus diadakan rapat untuk memutuskan sesuatu yang penting. Jadwal fleksibel juga termasuk pertemuan yang ditentukan berdasarkan waktu rekan bisnis atau pelanggan.

## **3. Jadwal Tetap**

Sedangkan jadwal tetap ialah kegiatan yang mencakup ibadah fardu, pengawasan berkala, rapat, pembayaran gaji karyawan dan aktivitas lainnya.

❖ “Sesungguhnya salat itu adalah fardu yang ditentukan waktunya kepada orang-orang yang beriman.” (QS. An-Nisa: 103)

## **B. PENTINGNYA MENGHARGAI WAKTU BAGI PEBISNIS**

Salah satu kemampuan penting bagi seorang pengusaha dalam menjalankan bisnisnya adalah manajemen waktu yang baik. Jika kita tidak dapat mengelola waktu dengan baik maka tidak mungkin bisa mencapai target yang telah direncanakan sebelumnya. Seorang pebisnis juga harus bisa menghargai waktu sehingga bisa mengelola waktu dengan baik.

Mereka yang sukses dalam berbisnis memiliki waktu yang sama dengan kita, tetapi mereka bisa mengatur waktu lebih efektif dari orang pada umumnya. Dan manajemen yang baik mengarah pada peningkatan efisiensi dan produktivitas, lebih sedikit stres, dan lebih banyak kesuksesan dalam hidup. Begitu pula dengan bisnis.

## ANEKA TIPS

### TIPS MENENTUKAN SKALA PRIORITAS:

- Mulai dari tanggal-tanggal deadline
- Jika banyak pekerjaan yang sama, mulai selesaikan dari yang paling mudah dan cepat bisa diselesaikan
- Setelah memilih yang termudah dan tercepat, pilih kembali yang paling mendesak dikerjakan
- Fokus dan nikmati pekerjaan yang menjadi prioritas dan jangan dulu melakukan pekerjaan yang lain
- Disiplin mengerjakan satu persatu yang menjadi prioritas dengan juga menetapkan target waktu pengerjaan.

### C. INGAT 5 PERKARA SEBELUM 5 PERKARA

Salah satu modal untuk mendapat keuntungan dan keberhasilan yaitu menggunakan waktu yang ada terutama waktu senggang dan waktu saat sehat. Jika waktu senggang tidak diisi dengan hal-hal yang bermanfaat, maka akan menyebabkan manusia lalai dan melakukan hal yang sia-sia.

❁ “Dua nikmat di antara nikmat-nikmat Allah yang kebanyakan manusia lupa adalah waktu sehat dan waktu senggang.” (HR. Bukhari)

Dalam hadis yang diriwayatkan oleh Al-Hakim, Nabi Muhammad mengingatkan agar kita menggunakan dengan baik lima hal sebelum datang lima hal yaitu:

1. Hidup sebelum mati
2. Sehat sebelum sakit
3. Senggang sebelum sibuk
4. Muda sebelum tua
5. Kaya sebelum miskin

## TIMELINE MANAJEMEN PEBISNIS

### Kegiatan pagi hari

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

### Kegiatan siang hari

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

### Kegiatan sore hari

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

### Kegiatan malam hari

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

# Manajemen Karyawan

**R**asulullah di dalam memajemen karyawannya menggunakan dasar konsep Islam mengenai manusia itu sendiri. Konsep yang pertama yaitu manusia diciptakan untuk beribadah kepada Allah. Oleh karenanya semua kegiatan manusia harus merupakan bentuk ibadah yang diniatkan untuk mencari rida Allah. Konsep kedua adalah manusia sebagai makhluk yang bertugas memakmurkan bumi. Dan konsekuensi dari konsep-konsep tersebut bahwa kegiatan manusia akan dinilai dan dipertanggungjawabkan kelak di akhirat.

## A. PEMBAGIAN TANGGUNG JAWAB

Manusia merupakan makhluk sosial yang membutuhkan orang lain dalam kehidupannya termasuk soal pekerjaan dan bisnis. Kita semua butuh bantuan orang lain agar pekerjaan menjadi lebih ringan. Di dalam mengelola bisnis, seorang pimpinan membutuhkan manajer, begitu pula manajer yang membutuhkan staf sebagai tim untuk melakukan pekerjaan dengan cara pendelegasian.

## HUBUNGAN RASULULLAH DENGAN KARYAWAN

- Berkata sopan dan lembut
- Selalu mencoba mempersatukan sahabat dan tidak memecah belah mereka
- Penyayang terhadap orang lain
- Tidak pernah berbuat dan menyuruh mereka pada kekejian
- Tidak mengupat apalagi mengutuk
- Tidak membalas keburukan dengan keburukan
- Pemaaf dan lapang dada
- Tidak menunggui karyawan atau bawahannya dalam hal makanan atau pakaian
- Membantu orang lain
- Tidak pernah membentak karyawannya
- Tidak pernah menegur karyawan yang kurang beres pekerjaannya
- Menjenguk karyawan yang sakit atau meninggal dunia

Mendelegasikan pekerjaan pun tidak semuanya bisa dilimpahkan ke staf atau karyawan. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan ketika melimpahkan sebuah pekerjaan. Tugas atau pekerjaan yang bisa di-delegasikan di antaranya yaitu:

- Semua pekerjaan yang sudah jadi rutinitas
- Pekerjaan yang tidak penting dan tidak mendesak

Nah, untuk mendelegasikan pekerjaan pun butuh cara yang efektif agar komunikasi antara pemberi pekerjaan dan karyawan bisa berjalan dengan baik. Berikut ini beberapa cara efektif yang bisa dilakukan sebelum melakukan pendelegasian:

- Memberikan tanggung jawab berdasarkan kesanggupan dan keahlian seseorang
- Memberikan penjelasan mengenai pentingnya sebuah tugas dan alasan memilih mereka untuk menyelesaikannya. Pastikan mendapatkan komitmen dari mereka yang sudah diberi tugas.
- Sampaikan cara kerja yang diinginkan dan hasil yang diharapkan secara jelas dan terperinci
- Sediakan sumber daya yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan.
- Berikan dukungan dan kewenangan yang sesuai
- Berikan pujian apabila tugas atau pekerjaan telah diselesaikan dengan baik.

Diceritakan saat Umar bin Khathab membagikan tugas dan kuasa kepada enam orang sahabatnya untuk melatih khalifah setelah beliau wafat. Para sahabat yang dipilih beliau adalah orang-orang yang paling layak dan berkompeten untuk melaksanakan amanah tersebut.

“Jika suatu urusan diserahkan kepada yang bukan ahlinya, maka tunggulah saat (kehancuran)-nya.”  
(HR. Bukhari dan Ahmad)

## **B. MANAJEMEN RASUL MENGENAI GAJI KARYAWAN**

Islam sangat tidak menyukai perilaku eksploitasi terhadap karyawan. Oleh karena itu membayar karyawan tepat waktu merupakan amanah yang harus segera ditunaikan. Besarnya pun harus disesuaikan dengan kebutuhan.

❁ “Bayarlah upah kepada karyawan sebelum kering keringatnya dan beritahukan ketentuan gajinya terhadap apa yang dikerjakan.” (HR. Baihaki)

Tidak sedikit perusahaan yang hanya memikirkan keuntungan usahanya saja dengan mengupah karyawan semaunya. Padahal hal tersebut sangat dibenci dalam Islam. Mengupah karyawan seadanya padahal sebenarnya perusahaan mampu membayar lebih merupakan kebatilan yang harus ditinggalkan. Islam melarang manusia memakan harta dengan cara yang batil.

❁ “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha Melihat.” (QS. An-Nisa [4]: 58)

Sistem pemberian gaji sesuai dengan ajaran Rasulullah yaitu:

1. Prinsip adil dan layak dalam penentuan besaran gaji. Setiap karyawan mendapatkan gaji dengan nominal pasti. Upah tersebut harus diketahui di awal dan disepakati jumlahnya.

❁ Rasulullah bersabda, “Barang siapa mempekerjakan pekerja, beritahukanlah upahnya.” (HR. ‘Abd ar-Razzaq dari Abu Hurairah)

2. Perusahaan secara terbuka dan jujur memahami eksternal dan internal kebutuhan karyawan terhadap pemenuhan kebutuhan sandang, pangan dan papan.
3. Manajemen perusahaan perlu melakukan perhitungan besaran gaji yang sebanding dengan besaran nisab zakat
4. Manajemen perusahaan perlu melakukan revisi perhitungan besaran gaji di saat perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian, dan mengomunikasikannya kepada karyawan.

❁ “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa: 29)

Harus dipahami bahwa hasil yang diraih oleh perusahaan adalah akumulasi kinerja dari setiap orang yang ada dalam perusahaan itu sendiri. Baik itu laba maupun rugi merupakan hasil kerja sama semua karyawan. Kontribusi semua orang dari yang jabatannya tinggi hingga yang terendah merupakan faktor penting yang dapat menentukan hasil dari usaha itu sendiri.

Perusahaan akan berjalan sesuai dengan target dan rencana kerja yang telah ditentukan ketika semua orang yang terlibat juga memiliki visi dan misi yang sama dengan perusahaan. Dan ketika dalam perjalanannya ada sedikit ketidaksesuaian seperti pekerjaan yang melenceng dari rencana kerja, tugas pemimpinlah yang mengingatkan.

Oleh karena itu ketika perusahaan mengalami laba, sebaiknya semua elemen yang terlibat pun bisa secara langsung menikmatinya. Hal ini dilakukan agar ada rasa memiliki perusahaan pada diri karyawan.

Memang sudah menjadi kewajiban karyawan untuk melaksanakan semua tugas yang sudah jadi tanggung jawabnya. Namun sebagai pemilik perusahaan yang bijak, hendaknya memberikan apresiasi pada karyawan yang memiliki kinerja yang bagus dan memiliki prestasi dalam memajukan perusahaan.

Terutama ketika perusahaan mengalami laba, alokasikan dana untuk mengapresiasi karyawan selain penyusunan rencana untuk penambahan modal. Apresiasi diberikan kepada seluruh karyawan yang telah berkontribusi menjadikan perusahaan mendapatkan laba.

Bentuk apresiasi yang bisa diberikan pada karyawan salah satunya dengan memberikan bonus atau insentif. Nilai dan besarnya bonus tentunya disesuaikan dengan kemampuan dan hasil laba perusahaan. Namun tujuan pemberian apresiasi ini agar karyawan memahami ketika perusahaan mengalami laba, mereka juga akan menikmati hasilnya.

Dengan demikian diharapkan kinerja karyawan bisa lebih bagus lagi untuk membantu perusahaan mendapatkan laba yang lebih besar lagi. Bahkan bisa saja para karyawan bisa saling mengingatkan satu

sama lain agar semua bisa bekerja dengan optimal untuk mencapai target perusahaan.

Pemberian bonus untuk karyawan bisa dilakukan pada awal tahun setelah perusahaan menyusun laporan keuangan tahunan. Dari laporan keuangan tersebut bisa terlihat berapa nilai laba sesungguhnya dari kinerja perusahaan selama satu tahun.

## **C. MENGELOLA RAPAT DENGAN EFEKTIF CARA RASUL**

Rapat atau diskusi biasanya dilakukan untuk mengambil keputusan, menyepakati tujuan, memberi motivasi dan tempat menjalin keakraban. Rapat yang efektif dapat membantu sebuah usaha memperoleh keputusan yang tepat dan jitu.

☞ “Dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu.” (QS. Ali Imran: 159)

Beberapa faktor yang dapat menentukan sebuah rapat berjalan efektif atau tidak di antaranya:

### **1. Fokus pada Tujuan**

Proses setiap rapat harus berfokus pada tujuan yang telah menjadi agenda rapat yang telah dilaksanakan sebelumnya. Segala sesuatu yang diperbincangkan dalam rapat harus jelas dan hanya berkisar pada agenda yang telah ditentukan.

## CATATAN PEBISNIS

Sudah efektifkah pendelegasian pekerjaan pada karyawan?

.....  
.....

Cara apa saja yang dilakukan sebelum memberikan pendelegasian?

.....  
.....

Bonus apa yang Anda berikan pada karyawan?

.....  
.....

Berapa kali dalam setahun Anda memberikan bonus bagi karyawan?

.....  
.....

## 2. Perhatikan Adab dan Tempat Rapat

Mengadakan rapat harus memerhatikan tempatnya. Jika melibatkan banyak peserta rapat maka harus benar-benar diperha-

tikan besar ruangnya. Usahakan tempat rapatnya nyaman dan sesuai dengan jumlah pesertanya.

Dalam buku *Tasawur Haraki lil 'Amal Al-Islami*, Dr. Fathi Yakan menyatakan adab yang mesti diperhatikan ketika hendak melaksanakan rapat/diskusi, yaitu:

- Menggunakan bahasa dan kata yang jelas, tepat, objektif, dan sopan.
- Mau menjadi pendengar yang baik selama rapat.
- Menghindari pembahasan diskusi terlalu pribadi.
- Tidak diperkenankan menyalahkan pihak lain yang berseberangan pendapat.
- Melakukan diskusi dalam suasana kekeluargaan karena dapat memudahkan semua peserta mengungkapkan idenya.

☞ “Siapa saja yang tidak mengasihi (orang lain) maka dia tidak akan dikasihi (Allah) (HR. Bukhari)

### **3. Waktu Pelaksanaan Rapat**

Seberapa pentingnya suatu agenda rapat memengaruhi waktu pelaksanaan rapat. Bisa juga bergantung pada rutinitas, misalnya rapat harian atau mingguan. Sebelum diadakan rapat, panitia juga mesti menetapkan rentang waktu rapat. Dan semua yang terlibat dalam rapat juga harus mematuhi ketetapan sebelumnya.

### **4. Anggota Rapat**

Yang termasuk anggota rapat adalah mereka yang dianggap mampu membuat keputusan. Untuk masalah kenegaraan, ulama fikih menetapkan syarat anggota rapat adalah mereka yang

bisa menyelesaikan masalah dan pembuat keputusan (*ahlul halli wal aqdi*).

Menurut Muhammad Rashid Ridha dan Sheikh Muhammad Abduh, anggota rapat haruslah orang-orang yang taat pada perintah Allah, kompeten di bidangnya dan berpengalaman serta mewakili sebagian masyarakat.

Sedangkan menurut Al-Mawardi (*Al-Ahkam Al-Sultaniyyah*) anggota rapat haruslah orang yang adil, berilmu dan berwawasan luas. Oleh karena itu agar rapat berjalan dengan efektif, seluruh anggota rapat mesti terlibat aktif dalam menyatakan pendapat dan sikapnya terhadap suatu masalah.

## **5. Pemimpin Rapat**

Memilih pemimpin rapat harus berdasarkan kepribadiannya agar bisa diterima oleh peserta rapat lainnya. Ciri-ciri pemimpin rapat yang baik di antaranya:

- Bisa menerima pendapat para ahli dan bersikap netral ketika membahas masalah yang bertentangan.
- Mampu menjaga kekompakan peserta rapat. Pemimpin rapat harus berperan dengan baik dalam menjaga kekompakan anggota rapat. Selain itu pemimpin juga harus mampu memberlakukan peraturan yang sudah disepakati dan bisa memotivasi peserta rapat.

## **6. Keputusan Rapat**

Di dalam mengambil keputusan rapat mesti memerhatikan pentingnya pendapat terbanyak dari anggota rapat. Dan sebagai pebisnis yang profesional, kita harus bisa menerima pandangan

dari anggota rapat yang ahli dalam bidangnya masing-masing. Apabila terjadi perbedaan pendapat maka kita harus mengambil pendapat terbanyak.

Tentunya pendapat terbanyak itu harus pendapat yang baik dan berkontribusi terhadap kesuksesan perusahaan. Dan yang terpenting, suara terbanyak tersebut tidak bisa dijadikan pijakan apabila bertentangan dengan Al-Quran dan Sunah.

Nabi berkata: “Tidak disucikan umat yang tidak memutuskan perkara Mereka dengan cara yang hak dan golongan yang lemah tidak boleh mengambil haknya dari golongan yang kuat tanpa bersusah payah.” (HR. Tabrani)

Nabi Muhammad terkenal dapat mengelola rapat dengan efektif. Hal tersebut terbukti ketika beliau dan para sahabat pulang dari perang Badar dengan membawa kemenangan serta mendapatkan 70 orang tawanan.

*“Ya Rasulullah, sesungguhnya para tawanan itu masih kerabat kita dan juga kerabat engkau. Di antara mereka ada yang dari pihak ayah-ayah kita, paman-paman kita, anak-anak dari paman-paman kita, saudara-saudara kita dan paling jauh famili kita,”* kata Abu Bakar.

*Lalu Rasulullah meminta pendapat para sahabatnya, baik dari Muhajirin maupun Anshar, tentang nasib para tawanan tersebut. Sementara wahyu belum juga turun.*

*Kala itu Abu Bakar yang mendapatkan giliran pertama untuk menjawab pertanyaan Rasul.*

*“Maka dari itu, aku berpendapat bahwa mereka itu lebih baik engkau kasihi dan sayangi, sebagaimana Allah telah mengasihi dan menyayangi engkau,” lanjut Abu Bakar. “Jadi lebih baik mereka kita merdekakan atau kita mintai tebusan dengan harta benda, yang akan berguna untuk menambah kekuatan kita. Dengan jalan ini, semoga Allah menghadapkan hati mereka kepada petunjuk yang benar.”*

*Dalam pertemuan itu, banyak sahabat yang setuju dan sependapat dengan Abu Bakar. Namun Rasulullah hanya diam dan tersenyum. Selanjutnya beliau bertanya kepada Umar. “Bagaimana pendapatmu, wahai Ibnu Khathab?”*

*“Ya Rasulullah, aku tidak sependapat dengan Abu Bakar karena mereka nyata-nyata musuh Allah dan musuh engkau!” jawab Umar dengan tegas.*

*Keras! Tanpa tedeng aling-aling.*

*“Mereka pernah mendustakan engkau, pernah menganiaya engkau. Karena itu sebaiknya mereka dibunuh. Dipotong lehernya!”*

*Ruangan mendapat senyap. Urat-urat leher tertarik kuat. Hingga malaikat pencabut nyawa seperti melintas di antara kepala mereka.*

*“Meskipun mereka memiliki hubungan keluarga dengan kita, mereka telah nyata menjadi kepala kekufuran dan kemusyrikan. Oleh karena itu tidak selayaknya mereka kita biarkan hidup di muka bumi ini!”*

*Hening. Semua peserta rapat terdiam mendengar jawaban dari Umar.*

*“Bahkan aku meminta.” Kata Umar selanjutnya. “Bahkan aku meminta agar yang memotong leher mereka hendaknya yang memiliki hubungan keluarga dengan yang dibunuhnya. Ali bertugas membu-*

nuh Aqil, Hamzah biarlah membunuh Abbas. Demikian pula dengan tawanan lainnya. Yang demikian itu supaya tampak bagi mereka dan kepada siapa saja yang musyrik kepada Allah sekalian alam.”

**Tegas! Keras! Tegang!**

Namun Rasulullah hanya diam dan tersenyum. Kemudian beliau menoleh kepada Sa'ad bin Mu'adz, pemuka kaum Anshar. “Bagaimana pendapatmu wahai Abu Amr?”

Sa'ad kemudian menjawab, “Ya Rasulullah, aku setuju dengan pendapat Umar, karena mereka sudah tidak ada gunanya lagi kita memberikan kasih sayang kepada mereka.”

Nabi pun terdiam. Kemudian beliau meminta Abdullah bin Rawahah pemuka Anshar yang lain untuk mengemukakan pendapatnya.

“Ya Rasulullah,” jawab Abdullah, “Menurutku mereka lebih baik kita kumpulkan dan ikat bersama-sama di jurang, itu yang banyak kayunya. Lantas di sana mereka kita bakar. Habis perkara!”

Nabi tetap diam. Kemudian beliau bertanya sekali lagi kepada Abu Bakar, juga Umar. Tetapi keduanya tetap pada pendapatnya. Beliau juga bertanya kepada sekalian yang hadir. Sebagian besar setuju dengan Abu Bakar, lantas berbaris di belakang sahabat terkemuka itu. Sebagian sisanya setuju dengan Umar. Mereka pun baris di belakangnya.

Nabi akhirnya berdiri dan masuk ke dalam rumah beliau. Tak lama kemudian Rasulullah keluar dari rumahnya. Beliau memuji Abu Bakar seperti Malaikat Mikail yang membawa keridaan Allah dan ampunan atas hamba-Nya. Juga serupa Nabi Ibrahim, Musa dan Isa.

Rasul juga menyanjung Umar seperti Malaikat Jibril yang turun membawa kemurkaan Allah dan siksaan atas seteru-seteru-Nya. Juga serupa Nabi Nuh. Kemudian beliau berkata, "Sesungguhnya Allah telah melemahkan beberapa kaum sehingga keadaan mereka lebih lemah daripada air susu. Dan sesungguhnya, Allah juga telah mengeraskan hati beberapa kaum hingga keadaannya lebih keras daripada batu."

Selanjutnya Rasul pun mengambil keputusan. "Sesungguhnya kalian memiliki kewajiban. Karenanya janganlah melewati seorang laki-laki mereka (yang tertawan), melainkan mereka harus membayar tebusan dengan harta benda atau terpenggal lehernya."

Abu Bakar tampak lega dengan keputusan Nabi. Umar pun bisa menerima. Dan para sahabat yang lain rida dengan putusan Nabi yang adil itu.

## ADAB DALAM MELAKSANAKAN RAPAT/DISKUSI

- Menggunakan bahasa dan kata yang jelas, tepat, objektif, dan sopan
- Mau menjadi pendengar yang baik selama rapat
- Menghindari pembahasan diskusi terlalu pribadi
- Tidak diperkenankan menyalahkan pihak lain yang berseberangan pendapat
- Melakukan diskusi dalam suasana kekeluargaan karena dapat memudahkan semua peserta mengungkapkan idenya

# Manajemen Sedekah

**S**edekah merupakan salah satu jenis ibadah sosial yang menyangkut antara hubungan manusia dengan manusia lainnya. Ibadah yang dilakukan seorang muslim dengan memberikan manfaat kepada orang lain sebagai penerima sedekah. Orang yang bersedekah tentunya berharap mencari pahala dari Allah Swt.

“Sesungguhnya orang-orang bersedekah, baik laki-laki maupun perempuan dan meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, niscaya akan dilipatgandakan (pembayarannya) kepada mereka, dan bagi mereka pahala yang banyak.” (QS. Al Hadid: 18)

## A. KISAH AHLI SEDEKAH

### 1. Menyedekahkan Barang Dagangan

Pada zaman Khalifah Abu Bakar ash-Shiddiq ra. seperti yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas ra. pernah terjadi kekeringan dan kelaparan yang melanda negeri itu. Dalam situasi seperti itu, ada orang yang hendak mengambil keuntungan dengan cara menaikkan harga komoditas barang dagangannya. Dalam kondisi se-

perti itu hadir Utsman ra. yang memberikan contoh mulia dalam bersedekah di jalan Allah dengan mengharap pahala dari-Nya. Selain itu beliau juga berusaha menenangkan kaum Muslim dan mengurangi beban kesulitan mereka.

Suatu hari datanglah orang-orang kepada Khalifah Abu Bakar ash-Shiddiq ra. dan mengadukan kesulitan mereka. Setelah mendengarkan pengaduan itu, Abu Bakar ra. pun mengatakan bahwa Allah akan menolong dan membebaskan mereka dari kesulitan. Siang harinya datang kafilah dagangan yaitu milik Utsman ra. Kafilah tersebut terdiri dari seribu ekor unta yang masing-masing membawa gandum dan makanan. Melihat itu para pedagang segera mendatangi Utsman ra. dan berkata:

*“Saat ini orang-orang sedang kekurangan makanan. Kebetulan engkau membawa komoditas-komoditas yang dibutuhkan saat ini dari Syam, yaitu gandum dan makanan lainnya. Oleh karena itu juallah kepada kami, sehingga engkau dapat mengambil untung demikian pula kami pun mendapat untung.”*

Mendengar perkataan mereka, Utsman ra. kemudian mengajak masuk dan duduk bersama. Setelah itu, Utsman ra. bertanya kepada mereka:

*“Berapa banyak keuntungan yang berani kalian berikan kepadaku jika kujual barang-barang itu kepada kalian?”*

Mereka berkata, *“Setiap sepuluh dirham modal akan kami berikan keuntungan dua dirham.”*

Utsman ra. kemudian membalas, *“Ada yang memberikan keuntungan kepadaku lebih dari itu.”*

Sekali lagi mereka menjawab, *“Kami akan tambahkan keuntunganmu dua kali lipat, yaitu kami akan berikan empat dirham sebagai ganti dari dua dirham tadi.”*

*“Ada yang menjanjikanku keuntungan yang lebih banyak lagi dari itu,”* ujar Utsman ra.

Mendengar jawaban Utsman, para pedagang itu merasa heran.

Lalu mereka bertanya, *“Kami adalah para pedagang yang ada di Madinah ini, maka siapa lagi selain kami yang berani memberikan keuntungan lebih besar dari kami?”*

Utsman ra. berkata, *“Allah Swt. memberikan keuntungan lebih tinggi dari kalian. Karena dari setiap satu dirham, Dia memberikan untung sepuluh dirham.”*

Sesuai firman Allah Swt:

❁ *“Barangsiapa membawa amal yang baik, maka baginya (pahala) sepuluh kali lipat amalnya.”* (al-An'aam: 160)

Hai para pedagang, ketahuilah, aku menyedekahkan barang-barang ini untuk kaum Muslim karena mengharapkan keridaan Allah Swt.

## 2. Sedekah Lahan Pertanian

Dikisahkan dari Mullah Fatih Ali yang menceritakan seorang kawan dekatnya, seorang laki-laki yang memiliki sejumlah lahan pertanian. Pada waktu itu di daerahnya mengalami penurunan tingkat perekonomian selama setahun dan mengakibatkan banyak orang yang menderita kelaparan. Mengetahui hal itu, laki-

laki tersebut memutuskan untuk memberikan hasil panen salah satu ladang pertaniannya untuk orang-orang miskin.

Lelaki itu pun datang ke masjid dan mengumumkan kepada semua orang bahwa mereka boleh memanfaatkan ladang pertaniannya dan mengambil semua hasil panen sesuai kebutuhan. Kemudian masyarakat pun berbondong-bondong pergi ke ladang laki-laki tersebut menggarap dalam jumlah besar. Waktu berlalu dan pemilik lahan cukup sibuk dengan pekerjaannya sehingga tidak pernah memerhatikan ladang pertaniannya.

Pada saat dia mengambil hasil panen dari semua lahan pertaniannya, ia teringat pada ladang yang telah disedekahkannya. Ia pun memerintahkan orang untuk mengumpulkan semua dahan kering, tumbuhan dan bulir-bulir yang masih tersisa. Ternyata terjadi hal yang menakjubkan, orang-orang yang diperintahkan melihat bahwa masih ada banyak hasil panen yang tersisa. Mereka juga mendapati hasil panen melebihi hasil panen di tanah pertanian yang lainnya.

Pada umumnya tanah pertanian yang telah dipanen seharusnya didiamkan terlebih dahulu tanpa ditanami apapun selama setahun agar kesuburan tanah kembali normal. Namun ternyata lahan yang disedekahkan itu justru tidak kehilangan kesuburannya sehingga bisa ditanami kembali.

“Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai

ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Mahaluas, Maha Mengetahui.” (QS. Al-Baqarah: 261)

### 3. Sedekah Salah Sasaran

Dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Al Bukhari dan Muslim mengenai seseorang yang bersedekah secara sembunyi-sembunyi tetapi ternyata sedekahnya jatuh kepada orang yang salah.

*Ada seorang laki-laki yang berkata, “Aku akan memberikan sebuah sedekah.” Setelah berkata demikian, ia pun pergi membawa sedekahnya. Namun ternyata sedekahnya jatuh di tangan seorang pencuri. Keesokan paginya, orang-orang ramai membicarakan, “Ada orang yang sedekah kepada pencuri.” Pria itu berkata lagi, “Ya Allah, hanya milik Engkaulah segala kebaikan. Aku akan memberikan sebuah sedekah.”*

*Ia pun pergi membawa sedekahnya. Namun ternyata sedekahnya jatuh di tangan seorang wanita pezina. Keesokan paginya, orang-orang kembali ramai membicarakan, “Tadi malam ada orang yang bersedekah kepada seorang pezina.” Pria itu berkata lagi, “Ya Allah, segala kebaikan hanya milik-Mu. Sedekahku jatuh kepada pezina. Tapi aku akan bersedekah lagi.”*

*Ia lantas pergi membawa sedekahnya. Namun, kali ini sedekahnya diterima oleh orang yang kaya. Keesokan paginya, orang-orang ramai membicarakan, “Ada orang kaya yang menerima sedekah.” Pria tersebut berkata, “Ya Allah, segala puji hanya milik-Mu. Sedekahku jatuh di tangan pencuri, pezina, dan orang yang kaya.*

*Kemudian, ia bermimpi. Dalam mimpinya, ada yang datang dan disampaikan kepadanya, "Adapun sedekahmu kepada pencuri, mudah-mudahan menjauhkan dirinya dari kebiasaan mencurinya. Kemudian sedekahmu kepada pezina, mudah-mudahan menjauhkan dirinya dari kebiasaan zinanya. Sedangkan sedekahmu kepada orang kaya, mudah-mudahan ia mau mengambil pelajaran, kemudian ia jadi mau menginfakkan sebagian yang diberikan Allah kepadanya."*

Hadis di atas mengisahkan seseorang yang bersedekah secara sembunyi-sembunyi. Ia melakukannya tiga malam berturut-turut. Di malam pertama sedekahnya jatuh ke tangan pencuri, hari kedua sedekahnya sampai ke tangan pezina dan pada malam ketiga dia bersedekah kepada orang kaya. Hal itu membuatnya sedih dan prihatin.

Namun kemudian dia bermimpi dan diberitahu bahwa sedekahnya tetap diterima. Bahkan dijelaskan kepadanya, sedekah yang diberikan kepada orang-orang yang tidak berhak menerimanya tetap memberikan pelajaran tersendiri.

Dibalik kesalahan sedekah terhadap ketiga orang yang diberinya terdapat beberapa hikmah. Harapannya pencuri yang menerima sedekah bisa berhenti dari kebiasaan mencuri. Orang yang berzina mudah-mudahan bisa tergerak berhenti dari kelakuan buruknya. Begitu pula dengan orang kaya yang sudah menerima sedekah semoga bisa mengambil pelajaran dan tergerak juga untuk menyedekahkan hartanya.

Dari kisah yang terdapat dalam hadis tersebut kita bisa memetik beberapa hikmah yaitu:

- a. Selalu ada orang-orang saleh di tengah umat terdahulu sebelum kita. Mereka gemar mengerjakan kebaikan dengan bersedekah. Melakukan sedekah dengan sembunyi-sembunyi di malam hari mencari orang-orang yang membutuhkan.
- b. Begitu luasnya rahmat Allah dalam menerima sedekah, meskipun sedekah bukan jatuh kepada orang yang berhak menerimanya.
- c. Perbuatan seseorang bisa menularkan pengaruh yang baik bagi orang lain. Seperti pemberi sedekah yang bisa memberikan pengaruh kepada pencuri, pezina dan orang kaya.

#### **4. Berlomba-lomba untuk Sedekah**

Salah satu sahabat Rasulullah saw. adalah Sa'ad bin Ubadah, seorang pemimpin Bani Khazraj dari Madinah. Dia dikenal sebagai orang kaya raya yang dermawan. Dia tidak pernah pelit atau merasa takut hartanya habis ketika disedekahkan.

Bukan hanya Sa'ad, anaknya yang bernama Qais bin Sa'ad bin Ubadah juga dikenal sebagai sosok yang dermawan. Keduanya selalu berbagi dengan umat muslim. Seolah keduanya tidak pernah berhenti menyedekahkan hartanya. Beberapa ulama menyebutkan Sa'ad dan Qais selalu berlomba menghabiskan hartanya untuk umat muslimin.

Hingga suatu ketika Abu Bakar dan Umar merasa prihatin serta takut apabila harta Sa'ad akan habis apabila Qais selalu membagikan harta orang tuanya terus menerus. Mereka menilai harta

yang disedekahkan itu berlebihan dan membahayakan keluarga tersebut.

Mendengar perkataan Abu Bakar dan Umar di depan Rasulullah saw. Sa'ad bin Ubadah merasa tidak senang dan berkata, "Aduhai siapa yang akan menolongku. Abu Bakar dan Umar telah mengajarkan kebakhilan kepada anakku."

Dari perkataan Sa'ad tersebut menunjukkan kalau dia pada dasarnya sosok yang dermawan dan suka berbagi. Dia tidak pernah takut kehilangan hartanya untuk disedekahkan di jalan Allah Swt. Sebagai seorang kepala suku dari Bani Sa'idah, salah satu suku dari kabilah Bani Khazraj, Sa'ad memiliki rumah yang amat luas. Hingga rumahnya itu disekat dan bisa ditempati oleh 83 orang muhajirin.

## **5. Bersedekah karena Ingin Miskin**

Abdurrahman bin Auf merupakan orang kaya raya. Semua kekayaannya berasal dari hasil perdagangan. Namun dengan kekayaannya tersebut dia merasa khawatir akan memasuki surga paling akhir, karena harus mempertanggungjawabkan semua harta yang dimilikinya di hadapan Allah.

❁ "Suatu ketika Rasulullah berkata: Abdurrahman bin Auf akan masuk surga terakhir karena terlalu kaya, sehingga dihisabnya paling lama."

Abdurrahman bin Auf pun berpikir keras agar dirinya menjadi miskin dan dapat masuk surga lebih awal. Karena merasa sangat khawatir, dia pernah menyerahkan separuh hartanya pada zaman nabi. Tidak hanya itu, dia pun lanjut bersedekah sebanyak 40.000 dinar.

Di tengah kekhawatirannya, Abdurrahman bin Auf malah mendapat tawaran dari salah satu kaum Anshar bernama Sa'ad. Kala itu Sa'ad terkenal dengan kekayaannya di Madinah. Namun Abdurrahman bin Auf menolak tawaran dari Sa'ad. Tidak hanya menolak tawaran, Abdurrahman bin Auf justru menanyakan lokasi pasar yang berada di Madinah.

Setelah mengetahui letak pasar di Madinah, Abdurrahman bin Auf membeli tanah dan membuat kavling-kavling pasar. Tujuan membuat kavling yaitu untuk memfasilitasi orang-orang yang ingin berdagang tetapi tidak mempunyai modal untuk menyewa tempat.

Selanjutnya Abdurrahman bin Auf memberi kesempatan kepada banyak orang di sana untuk berjualan tanpa membayar sewa. Dia memperlakukan sistem bagi hasil yang lebih adil, agar tidak memberatkan dan mencekik para pedagang yang sedang merintis usahanya.

Tercatat juga dalam sejarah bahwa Abdurrahman bin Auf pernah memberikan 200 uqiyah emas (1 uqiyah setara dengan kurang lebih 31 gram) untuk membantu kebutuhan logistik selama perang Tabuk. Dia selalu bersedekah tanpa berpikir panjang dan ragu-ragu.

Begitu pula pada perang Badar yang melibatkan sekitar 100 orang pejuang, Abdurrahman bin Auf memberikan santunan 400 dinar kepada masing-masing veteran. Abdurrahman bin Auf juga menyumbangkan 40.000 dinar, 500 ekor kuda dan 1.500 unta untuk para pejuang.

Berkat kedermawanannya itu, tidak membuat Abdurrahman bin Auf jatuh miskin, tetapi justru kehidupannya terus meningkat. Keberhasilan dia dalam berbisnis membuat Abdurrahman bin Auf dijuluki sebagai tangan emas. Julukan tersebut diberikan karena apapun yang

dilakukan Abdurrahman bin Auf selalu sukses dan membuahkan hasil yang besar.

Pada waktu Abdurrahman bin Auf merelakan semua hartanya agar jatuh miskin, saat itu pula Allah memberikan limpahan harta berkali-kali lipat untuknya. Hingga pada saat Abdurrahman bin Auf meninggal dunia di usia 72 tahun, dia termasuk dalam deretan 10 sahabat nabi yang dijamin masuk surga.

## **B. MANFAAT SEDEKAH**

Sedekah memiliki banyak manfaat. Semua manfaat tersebut tentu saja hanya bisa dinikmati oleh mereka yang melakukan sedekah dengan tepat. Apa sajakah manfaat yang bisa kita dapatkan saat memberikan sedekah?

1. Sebagai amal yang utama. Sesuai dengan fitrah manusia sebagai makhluk sosial, kita tidak bisa hidup tanpa orang lain. Hal yang utama yaitu rasa kemanusiaan karena kita menyadari apabila hidup haruslah saling bersinergi, berbagi, bersimpati dan berempati kepada sesama.

Dengan begitu seorang muslim yang kedudukannya mulia di mata Allah Swt. yaitu mereka yang selalu membiasakan bersedekah. Mereka yang senang memberi dan tidak mau memintaminta, senang membantu daripada dibantu dan mereka yang senang membantu siapa saja yang membutuhkan pertolongan.

2. Sedekah melindungi dari bencana. Semua orang yang melakukan sedekah dengan ikhlas dan tanpa pamrih akan dilindungi dari bencana apapun. Ibadah sedekah yang bertujuan menca-

ri rida Allah bukan untuk tujuan duniawi sehingga berdampak pada keselamatan diri dan keluarga.

3. Sedekah melipatgandakan pahala. Perkara pahala hanyalah urusan Allah Swt. Berapa pun pahala yang akan kita dapatkan semua menjadi urusan Allah Swt. Kita hanya bisa berharap mendapatkan pahala yang banyak. Namun sebaiknya pahala kita posisikan sebagai pemantik bukan tujuan. Pahala adalah bonus yang dijanjikan Allah kepada para ahli sedekah. Kita harus sadar mengenai diri kita yang mesti berbagi kepada sesama.
4. Sedekah bisa menghapuskan dosa dan kesalahan. Tidak ada yang bisa menjamin bahwa dirinya bebas dari dosa, bukan? Mungkin-kah kita sebagai manusia bebas dari kesalahan dan dosa? Oleh karenanya Allah memberikan media kepada kita untuk bisa membersihkan segala macam kotoran tersebut. Media yang diberikan oleh Allah yaitu sedekah. Sedekah bisa membersihkan dosa-dosa manusia yang tidak terhitung jumlahnya. Manfaatkan sedekah sebagai media kita mencari rida Allah dan salah satu cara kita bersih dari noda dosa dan salah.
5. Harta menjadi lebih berkah dan berkembang karena sedekah. Ibnu Katsir menafsirkan bahwa Allah Swt. melapangkan rezeki seseorang dan memberinya harta yang banyak dan menyempitkan rezeki yang lainnya.

“Katakanlah, sesungguhnya Rabb-ku melapangkan rezeki bagi siapa yang dikehendaki di antara hamba-hamba-Nya dan menyempitkan bagi (siapa yang dikehendaki-Nya). Dan apa saja yang kamu

infakkan, maka Allah akan menggantinya dan Dialah pemberi rezeki sebaik-baiknya.” (QS. Saba: 39)

Mendapatkan pahala tentunya diupayakan sebagai pengganti sedekah. Namun tujuan utama sedekah bukanlah pahala melainkan keberkahan dan rida Allah Swt. Berkah harus menjadi alasan utama karena tanpa berkah semua harta kita akan tanpa arti. Harta yang tidak berkah menjadikan jiwa tidak tenang, gelisah, sering cemas dan selalu khawatir.

Oleh karena itu kita bersedekah untuk menghadirkan keberkahan. Dengan rida Allah, segala sesuatu akan menjadi tenang dan bertabur kebaikan. Semua manfaat sedekah tersebut dapat dirasakan jika kita bersedekah dengan ketentuan dan aturan Allah Swt. Bersedekah dengan ikhlas dan berharap pada rida Allah Swt.

### **C. BERKAH TAK TERKIRA**

Amal sedekah ini bukan amal wajib yang kedudukannya sama seperti salat, puasa dan zakat. Untuk bersedekah terkadang orang merasa khawatir, cemas bahkan ragu-ragu saat mau bersedekah.

Jika menyedekahkan harta, khawatir jumlahnya berkurang. Menyumbangkan ide atau gagasan kepada orang lain pun khawatir nantinya malah mereka yang lebih berhasil. Segala kekhawatiran itu akan berimbas pada pola pikir yang salah memahami sedekah sehingga mengakibatkan abai pada keutamaannya.

Padahal sedekah justru bisa memperpanjang sekaligus melanggengkan eksistensi kita di kehidupan. Berikut ini beberapa keutamaan sedekah yang bisa didapatkan yaitu:

## 1. Mendapat Doa Malaikat

Bagi para dermawan yang mau menyedekahkan hartanya, para malaikat tidak segan mendoakannya.

“Dari Abu Hurairah, dia berkata bahwa Nabi Muhammad saw. bersabda, “Ketika hamba berada di setiap pagi, ada dua malaikat yang turun dan berdoa, ‘Ya Allah berikanlah ganti pada yang gemar berinfaq (rajin memberi nafkah kepada keluarga)’. Malaikat yang lain berdoa. ‘Ya Allah berikanlah kebangkrutan bagi yang enggan bersedekah (memberi nafkah).” (HR. Al-Bukhari dan Muslim)

Ibnu Baththal menyebutkan bahwa yang mendapatkan doa malaikat itu adalah orang yang mengeluarkan infak wajib seperti nafkah untuk keluarga dan nafkah untuk menjalin hubungan silaturahmi.

Doa malaikat merupakan doa yang mustajabah, benar-benar mudah dijabah atau dikabulkan. Malaikat sebagai makhluk yang suci, selalu taat dan tidak pernah berbuat dosa sehingga semua doanya akan dikabulkan.

Ketika malaikat berdoa, ia tidak melihat latar belakang kita, tidak peduli besarnya sedekah yang kita keluarkan, yang pasti sedekah yang kita amalkan hanya untuk mencari rida Allah. Itulah yang membuat malaikat bersikeras mendoakan kita.

## **2. Mendapat Pahala yang Besar**

“Perumpamaan orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Mahaluas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui.” (QS. Al-Baqarah: 261)

Melihat dari firman Allah pada surah Al-Baqarah tersebut menunjukkan berlipat gandanya pahala orang yang menyedekahkan hartanya di jalan Allah dan selalu mengharap rida-Nya. Setiap kebaikan akan mendapat balasan berlipat-lipat meskipun kebaikan itu hanya sedikit.

Bersedekah menjanjikan banyak pahala bagi siapa saja yang melakukannya dengan niat yang ikhlas. Cara, etika serta adab bersedekah pun menjadi hal penting untuk mendapatkan imbalan pahala. Sedekah yang dilakukan dengan halal akan mendatangkan pahala yang besar.

## **3. Terhindar dari Amarah Allah**

Siapa yang tidak mengenal Qarun? Dia orang yang diabadikan dalam Al-Quran bukan karena prestasinya melainkan karena tingkah lakunya yang buruk. Qarun yang sombong dan menganggap kekayaan yang dimilikinya merupakan hasil usahanya sendiri. Karena kekufurannya, Qarun akhirnya dibenamkan Allah ke dalam bumi. Mati terkubur bersama harta yang lebih dia cintai dibandingkan mencintai Allah.

Dari kisah Qarun kita bisa mengambil pelajaran, bahwa Allah sangat membenci orang yang sombong, kikir dan tidak mau berbagi. Lebih baik kita berbagi sehingga dengan begitu dapat menjauhkan diri dari kemurkaan Allah. Gemar bersedekah merupakan salah satu sifat yang dapat membawa rahmat-Nya.

#### **4. Menjadi Naungan di Padang Mahsyar**

Saat Hari Perhitungan nanti kita semua akan dikumpulkan di sebuah hamparan tanah yang luas. Berkumpul menunggu giliran hisab amal perbuatan yang kita lakukan saat di dunia. Keadaannya digambarkan sebagai suasana yang panas karena matahari ada di dekat kepala. Jarak matahari begitu dekat sehingga sinarnya mampu membuat kita kepanasan.

Menghadapi kondisi panas terik tersebut kita selaku umat Rasulullah saw. diberikan cara agar bisa selamat dan terlindung dari sinar matahari di Padang Mahsyar.

Melalui sedekah yang pernah kita berikan bisa jadi fondasi keikhlasan demi mendapatkan rida Allah. Semakin tinggi keikhlasan kita maka kelak payung yang kita punya akan semakin lebar dan teduh.

## BAB XII

# Manajemen Zakat

**Z**akat adalah rukun islam yang keempat. Di dalam Al-Quran perintah untuk membayar zakat hampir selalu beriringan dengan perintah salat. Dapat disimpulkan bahwa kedudukan zakat sama pentingnya dengan salat.

“dan dirikanlah salat, tunaikan zakat dan rukuklah beserta orang-orang yang rukuk.” (QS. Al-Baqarah: 43)

Muslim yang telah memiliki harta dengan jumlah tertentu (nishab) sesuai dengan ketentuan dan waktu tertentu (haul) maka wajib menunaikan zakat. Membayar zakat mengandung banyak hikmah selain karena kewajiban. Hikmah yang bisa diambil dengan membayar zakat yaitu:

5. Menolong orang lain yang kekurangan dan lemah dalam hal ekonomi supaya dia dapat menunaikan kewajibannya kepada Allah.
6. Mengeluarkan zakat bisa membersihkan diri dari sifat kikir dan akhlak yang tercela, mendidik orang agar memiliki sifat dermawan dan pemurah dengan membiasakan diri membayarkan zakat kepada orang yang berhak menerimanya.
7. Membayar zakat juga bermakna sebagai ungkapan rasa syukur atas kenikmatan dan rezeki yang telah diberikan oleh Allah.

8. Mencegah timbulnya kejahatan di masyarakat akibat lemahnya perekonomian.
9. Menghindari kesenjangan sosial dan mendekatkan hubungan antara yang miskin dan yang kaya.
10. Mengembangkan harta benda baik dari sisi spiritual maupun sisi ekonomi

Selain memiliki nilai ibadah, sebagai perwujudan iman kepada Allah, membayar zakat juga membangun tatanan sosial kemasyarakatan. Berbagai masalah sosial ekonomi yang dapat diatasi dengan zakat yaitu pengangguran, kemiskinan, perekonomian yang buruk dan masalah hutang piutang.

### MANFAAT MEMBAYAR ZAKAT

- Sebagai tanda bakti kita kepada Allah, bahwa semua yang kita miliki adalah titipan Allah sementara
- Sebagai bentuk sikap peduli terhadap sesama. Bahwa semua orang yang mampu harus membantu yang kurang mampu
- Sebagai ikatan persaudaraan antar sesama umat Islam

Rasulullah juga membuat kebijakan penting dalam menentukan orang-orang yang berhak menerima zakat. Kebijakan beliau antara lain beliau tidak mau menerima zakat. Selain itu beliau juga tidak memperbolehkan zakat tersebut diberikan kepada anggota bani Hasyim. Rasulullah juga tidak memperbolehkan hasil zakat diberikan

keluarga besar beliau dan keturunannya yaitu anak cucu dari bani Muthalib.

Sikap Nabi Muhammad mencerminkan sebagai sosok pemimpin yang harus diteladani. Apabila sikap pemimpin seperti Rasul dijalankan di zaman sekarang, maka kecil kemungkinan ada rakyat yang merasa kekurangan atau hidup di bawah garis kemiskinan.

## A. BELAJAR DARI KISAH TSALABAH

Menjadi orang yang selalu menjaga istiqamah bukanlah hal yang mudah. Banyak tokoh yang gagal menjaga istiqamah dikisahkan dalam Al-Quran. Seperti halnya Tsalabah yang tidak istiqamah melanggar janjinya untuk berbagi kepada sesama. Sikap Tsalabah membuat Allah geram atas sifat kikirnya. Kisahnya terdapat dalam Al-Quran untuk mengingatkan umat muslim di seluruh penjuru dunia.

*Suatu hari Tsalabah datang menghadap Rasulullah meminta beliau agar memohon kepada Allah supaya dia dianugerahi rezeki. Namun Rasulullah menolak hal tersebut. Tsalabah tidak pernah menyerah, dia tidak bosan-bosan mendesak Rasulullah agar memenuhi keinginannya.*

*“Berdoalah kepada Allah agar Dia memberiku harta kekayaan,” pinta Tsalabah.*

*Meskipun selalu ditolak, Tsalabah terus memohon kepada Rasulullah. Seperti sebelumnya, Rasulullah pun menolak keinginan Tsalabah.*

*“Apakah kamu tidak senang menjadi manusia seperti Nabi Allah? Demi Zat yang menguasai diriku, andaikan aku ingin agar gunung itu berjalan di sampingku sebagai emas dan perak, niscaya ia melakukannya,” tutur Rasulullah.*

Untuk meluluhkan hati Rasulullah, Tsalabah kemudian bersumpah:

*“Demi Zat yang telah mengutusmu dengan hak, Jika engkau memohon kepada Allah, lalu Dia memberiku harta kekayaan, niscaya aku akan memberikan hak kepada setiap orang yang berhak menerimanya,”* ujar Tsalabah.

Rasulullah memegang janji Tsalabah. Beliau akhirnya mengikuti keinginan Tsalabah dan berdoa untuk Tsalabah agar Allah memberikannya rezeki dan memberkahinya.

*“Ya Allah, anugerahkanlah harta kekayaan kepada Tsalabah,”* doa Rasulullah.

Allah memenuhi doa Rasulullah, sehingga akhirnya Tsalabah mendapatkan seekor unta dan domba. Tsalabah sangat senang. Setiap hari dia menggembalakan ternaknya. Membuat ternaknya bisa menghasilkan susu yang banyak untuk dijual. Tsalabah masih teguh bersikap istiqamah saat memenuhi panggilan jihad pada Perang Badar.

Seusai perang, Tsalabah kembali pada ternaknya. Dia menggembalakan ternaknya menjadi hewan yang sehat dan gemuk. Hari-harinya menjadi sibuk seiring bertambah banyaknya jumlah ternak yang dimilikinya. Perkembangan ternaknya bertambah dengan pesat hingga membuat Madinah penuh dengan hewan ternak.

Akhirnya Tsalabah memindahkan ternaknya ke daerah pinggir kota dan tinggal di sebuah lembah dekat Madinah. Saat itu dia masih bisa salat Zuhur dan Asar berjamaah di masjid, sedangkan salat lainnya dilakukan sendirian.

Seiring berjalannya waktu, ternak Tsalabah menjadi semakin banyak dan membuatnya semakin sibuk. Akhirnya Tsalabah mulai meninggal-

kan salat Jumat. Dia hanya menemui orang-orang yang lewat padang gembalaannya untuk salat Jumat di Masjid Madinah dan hanya sekadar menanyakan kabar mereka.

Saat itu Rasulullah mulai menyadari ada yang yang berbeda dari Tsalabah. Beliau pun bertanya kepada dua orang pengendara unta yang ditemuinya. Rasul menanyakan apa yang dilakukan oleh Tsalabah dan mereka menceritakan tentang ternak Tsalabah. Rasulullah sangat terkejut dan kemudian bersabda:

“Aduh celaka Tsalabah, aduh celaka Tsalabah, celaka Tsalabah,” kata Rasulullah.

Selain itu, Tsalabah juga mulai bersikap kikir. Dia menghindari kewajiban membayar zakat.

“Ini hanyalah pajak, ini adalah semacam pajak. Aku tidak tahu apa ini? Pergilah setelah selesai tugasmu, nanti kembali lagi,” elak Tsalabah kepada utusan Rasulullah.

Kabar itu sampai ke telinga Nabi dan membuatnya gusar. Maka Allah kembali menurunkan firman dalam surah At-Taubah ayat 75-77. Ayat yang berisi sindiran kepada orang-orang yang sebelumnya berjanji akan menyisihkan sebagian hartanya jika dikaruniai oleh Allah berupa kekayaan. Namun setelah mendapatkan kekayaan, mereka justru menjadi kikir dan berpaling. Karena sikap seperti itu, Allah kemudian menanamkan kemunafikan pada hati mereka sampai tiba ajal karena mereka telah ingkar ikrar dan berdusta.

Ketika ayat itu disampaikan Rasulullah kepada para sahabatnya, ada salah seorang kerabat Tsalabah mendengar dan menyampaikannya pada Tsalabah.

*Mendengar kabar tersebut, Tsalabah kalang kabut dan pergi menemui Rasulullah agar mau menerima zakat darinya. Namun Rasulullah tidak mau menerimanya.*

*“Sungguh Allah melarangku untuk menerima zakatmu.”*

*Kemudian Tsalabah yang sangat menyesal melaburi kepalanya dengan tanah.*

*Rasulullah berkata, “Inilah amalanmu. Aku telah memerintahkan sesuatu kepadamu, tetapi engkau tidak mau mematuhi.”*

*Hingga Rasulullah dan para khalifah tidak menerima sedikit pun zakat dari Tsalabah.*

Dari kisah Tsalabah kita bisa mengambil hikmah untuk istikamah berbuat baik. Membayar zakat dan memberikan sebagian harta kita kepada orang-orang yang membutuhkan terutama ketika dalam keadaan berkecukupan.

## **B. PENTINGNYA ZAKAT BAGI PEBISNIS**

Zakat yang dikeluarkan oleh pebisnis atau zakat perniagaan berlaku pada seorang pebisnis apabila sudah memenuhi dua kriteria. Zakat perniagaan berlaku apabila telah mencapai nishab (senilai 85 gram emas menurut sebagian ulama dan 595 gram perak menurut ulama lainnya) dan genap berlangsung selama satu tahun.

Dalam zakat perniagaan, zakat tidak dikeluarkan dari keuntungannya saja. Namun zakat dikeluarkan dari modal dan keuntungan yang masih dalam bentuk uang atau modal hingga satu tahun.

Dan ceritakanlah (hai Muhammad kepada mereka) kisah Ismail (yang tersebut) di dalam Al-Quran. Sesungguhnya ia adalah seorang yang benar janjinya, dan Dia adalah seorang Rasul dan Nabi. Dan ia menyuruh ahlinya untuk bersembahyang dan menunaikan zakat, dan ia adalah seorang yang diridai di sisi Tuhannya (Maryam, 19: 54- 55)

### **C. CARA PERHITUNGAN ZAKAT HARTA PERDAGANGAN**

Ada syarat yang harus dipenuhi ketika barang dagangan wajib dikeluarkan zakatnya. Syarat zakat barang dagangan yaitu:

1. Barang tersebut milik sendiri, diperoleh dengan cara yang halal melalui jalan jual beli.
2. Barang tersebut bukan termasuk harta yang wajib dizakati seperti emas, perak dan hewan ternak. Karena pada satu harta tidak boleh ada dua wajib zakat. Kecuali zakat tersebut di bawah nishab maka terkena zakat tijaroh.
3. Sejak awal dibeli, barang tersebut memang diniatkan untuk diperdagangkan, sebab setiap amalan tergantung niatnya.
4. Nilai barang dagangan sudah mencapai satu nishob dari emas atau perak.
5. Lama barang tersebut sudah melalui masa satu tahun.

Dalam perdagangan yang dimaksud harta perdagangan adalah kekayaan dalam bentuk barang, uang tunai (berupa modal dan keuntungan) dan piutang. Adapun perhitungan zakat barang dagangan yang

disyariatkan dalam Islam yaitu dengan menghitung nilai jumlah ketiga bentuk harta tersebut dikurangi pengeluaran atau kewajiban. Pengeluaran yang dimaksud seperti biaya operasional, utang, pajak dan pengeluaran lainnya.

Apabila mencapai nishob (senilai 85 gram emas) dan sudah berlaku selama satu tahun maka zakatnya wajib dikeluarkan sebesar 2,5%. Zakat harta perdagangan dapat dibayarkan dengan mata uang yang berlaku atau dalam bentuk barang yang diperdagangkan.

## **PERHITUNGAN ZAKAT BARANG DAGANGAN**

Kekayaan dalam bentuk barang (stok barang yang diperjualbelikan)

Uang tunai yang ada (berup modal dan keuntungan)  
baik kas maupun bank

Piutang

Kewajiban (operasional, hutang, pajak, dan  
pengeluaran lainnya)

# Daftar Pustaka

- Aditya Akbar Hakim. 2020. *Sedekah Pengubah Nasib: Membuka Jalan Rezeki dengan Banyak Memberi*. Tangerang Selatan: Alifia Books.
- Aprianto Iwan, M. Andriyansyah, Muhammad Qodri, Mashudi Hariyanto. 2020. *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam*. Yogyakarta: DeePublish.
- Bastoni, Hesti Andi. 2017. *Beginilah Rasulullah Berbisnis*. Bogor: Pustaka al-Bustan.
- El-Banjary, Miftahur Rahman. 2014. *Beginilah Nabi Berbisnis*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Fuady, Wildan. 2014. *Belajar Bisnis ala Rasulullah Selagi Mahasiswa Why Not!* Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Malahayati S. Psi. 2010. *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*. Yogyakarta: Penerbit Jogja Great! Publisher.
- Mastuti, Indari, Julie Nava. 2012. *Virus Mompreneur Kiat-kiat Menjadi Ibu Hebat dengan Memulai dan Mengembangkan Bisnis Sendiri*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kamaluddin, Laode. 2006. *14 Langkah Bagaimana Rasulullah Saw. Membangun Kerajaan Bisnis*. Jakarta: Penerbit Republika.
- Kartajaya, Hermawan. 2006. *Hermawan Kartajaya On Positioning, Seri 9 Elemen Marketing*. Bandung: Mizan.
- Prihadi, Yucki. (013). *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah Saw*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rokan, Mustafa Kamal. 2013. *Bisnis ala Nabi: Teladan Rasulullah Saw. dalam Berbisnis*. Yogyakarta: PT. Bentang Pustaka (Bunyan).

Sulaiman, Muhammad, Aizuddinnur Zakaria. 2010. *Jejak Bisnis Rasul*.  
Malaysia: PTS Profesional Publishing.

Zamzam, Fakhry, Havis Aravik. 2020. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis  
Keberkahan*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

<https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-pemasaran-4p-cara-penerapannya-dalam-bisnis/>

<https://www.harianbhirawa.co.id/meneladani-strategi-marketing-rasulullah-saw/>

<https://baznas.banyuasinkab.go.id/zakat-perdagangan/>

<https://www.republika.co.id/berita/pf1vhh313/kisah-tsalabah-dan-pelajaran-bagi-umat-islam>

<https://islam.nu.or.id/post/read/118414/ahli-sedekah-yang-salah-sasaran-dalam-cerita-rasulullah>

# Profil Penulis

Sertifikat kompetensi: 58110 26411 0 0001377 2019

**Nurul Fitri Fatkhani**, adalah ibu dari dua orang anak. Lulusan Administrasi Negara, FISIP Universitas Padjadjaran. Memiliki hobi menulis sejak masih di bangku sekolah dan mulai serius menekuni hobinya ini setelah *resign* dari pekerjaan yang telah dijalannya selama kurang lebih 9 tahun. Aktif di komunitas Ibu-Ibu Doyan Nulis dan beberapa Komunitas *Blogger*.

Penghargaan yang telah diraihinya, sebagai Pemenang 1 Kompetisi *One Day One Artikel (ODOA)* periode Bulan Agustus 2014 yang diadakan Indscript Corp. Pada Bulan April 2015 menjadi Pemenang II *Blog Competition* yang diadakan oleh Polygon Indonesia. Lalu di Bulan Juli 2015 menjadi Pemenang II *Blog Competition* yang diselenggarakan oleh *Website Cermati*. Bulan Oktober 2016, menjadi pemenang 10 penulis terbaik dalam kompetisi menulis *Blog* yang diselenggarakan oleh *Morinaga Chil Go*.

Adapun buku yang telah dihasilkannya, yaitu:

Hati Ibu Seluas Samudra

(2014)

Anakku Bukan Anakku

(2015)

Buku Anak: Mengenal

Fakta Sains dalam Al-

Quran untuk Anak 2017

Buku Anak: Seri Aku

Sehat Seperti Rasulullah

2017

Ensiklopedia Pramuka

– Proyek kerja sama

dengan Pemda Bengkulu

(2018)

Cerita Anak Indonesia  
(2018)

Cerita Payung Warna-  
warni seri 2 & seri 3  
(2018)

Cerita dari Balik Dinding  
Kelas (2018)

Aku & Cagar Budaya  
– Proyek kerja sama  
dengan Kemendikbud  
(2018)

Untuk perusahaan atau personal yang hendak menjalin kerja sama,  
dapat berkunjung di [www.nurulfitri.com](http://www.nurulfitri.com) atau menghubunginya di  
[fitrifatkhani17@gmail.com](mailto:fitrifatkhani17@gmail.com)

