

B₁₂
6

IQTISHÂD

JURNAL SOSIAL EKONOMI

- 1. PENGARUH LABA BERSIH DAN ARUS KAS BERSIH TERHADAP DIVIDEN TUNAI (Studi Kasus Bank BUMN Yang Terdaftar Di IBED)**
Oleh: Andry Priharta & Dewi Puji Rahayu
- 2. ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus Pada BPRS PNM MENTARI)**
Oleh : Budi Asmita
- 3. PERAN LURAH DAN KADER POSYANDU DALAM MENINGKATKAN GIZI BALITA PADA KELURAHAN KALIBATA, JAKARTA SELATAN.**
Oleh: Chimajah Noor
- 4. EVALUASI PERLAKUAN AKUNTANSI TERHADAP PENDAPATAN PREMI ASURANSI PADA PT. ASURANSI SINAR MAS**
Oleh : Hairul Triwarti
- 5. ANALISIS KUALITAS PELAYANAN PADA PT. BANK MANDIRI (PERSERO) TBK CABANG ITC PERMATA HIJAU**
Oleh: Liza Nora & Muhammad Taufik
- 6. ANALISIS PERILAKU BISNIS DAN HUBUNGANNYA DENGAN PERILAKU DAKWAH YANG DILAKUKAN OLEH NABI MUHAMMAD SAW**
Oleh: Nur'aini
- 7. ANALISIS LAPORAN KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA PERUSAHAAN PADA PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR, TBK**
Oleh : Siti Jamilah



IQTISHAD

JURNAL SOSIAL EKONOMI

**Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Bersih Terhadap Dividen Tunai
(Studi Kasus Bank BUMN Yang Terdaftar di BEI)**

Oleh: Andry Priharta Dan Dewi Puji Rahayu

**Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah
(Studi Kasus pada BPRS PNM Mentari)**

Oleh: Budi Asmita

**Peran Lurah Dan Kader Posyandu Dalam Meningkatkan Gizi BALITA
Pada Kelurahan Kalibata , Jakarta Selatan**

Oleh: Chimajah Noor

**Evaluasi Perlakuan Akuntansi Terhadap Pendapatan Premi Asuransi pada
PT.Asuransi Sinar Mas**

Oleh: Hairul Triwarti

**Analisis Kualitas Pelayanan Pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang ITC
Permata Hijau**

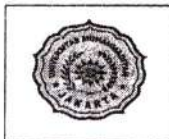
Oleh: Liza Nora Dan Muhammad Taufik

**Analisis Perilaku Bisnis Dan Hubungannya Dengan Perilaku Dakwah Yang
Dilakukan Oleh Nabi Muhammad SAW**

Oleh: Nuraini

**Analisis Laporan Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Perusahaan Pada PT
Indofood Sukses Makmur Tbk**

Oleh: Siti Jamilah



Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Jakarta

DAFTAR ISI

VOL. 13, NO 29, JUNI 2013

Redaksi

Editorial

**Andry Priharta
&
Dewi Puji Rahayu**

Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Bersih Terhadap Dividen Tunai
(Studi Kasus Bank BUMN Yang Terdaftar di BEI)

1 - 20

Budi Asmita

Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah
(Studi Kasus pada BPRS PNM Mentari)

21-39

Chinnajah Noor

Peran Lurah Dan Kader Posyandu Dalam Meningkatkan Gizi BALITA Pada Kelurahan Kalibata , Jakarta Selatan

40-58

Harul Hidayati

Evaluasi Perlakuan Akuntansi Terhadap Pendapatan Premi Asuransi pada PT.Asuransi Sinar Mas

59-77

**Liza Nora
&
Muhammad Taufik**

Analisis Kualitas Pelayanan Pada PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang ITC Permata Hijau

78-97

Nuraini

Analisis Perilaku Bisnis Dan Hubungannya Dengan Perilaku Dakwah Yang Dilakukan Oleh Nabi Muhammad SAW

98-118

Siti Jamilah

Analisis Laporan Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Perusahaan Pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk

119-140

ANALISIS PERILAKU BISNIS DAN HUBUNGANNYA DENGAN PERILAKU DAKWAH YANG DILAKUKAN OLEH NABI MUHAMMAD SAW

Oleh

Nuraini

Abstract

Muhammad as leaders of business and entrepreneurship has been explained such clearly in the book Dr. Shafi Antonio with the title "Muhammad SAW Super Leader Super Manager". The book outlines that period that Muhammad began doing business with internships (internship), business manager, investment manager, business owner and ended up as investors relatively longer (25 years) compared with the prophetic period (23 years). Prophet Muhammad is not only a figure who accuse the importance of ethics in business but also directly involved in the business activities. One aspect of the life of Muhammad who received less serious attention is his leadership in the field of business and entrepreneurship. Of the many facets of life the Prophet who lack a touch reviewed, namely his career as a merchant or businessman. Muhammad better known as an Apostle, state and community leaders or military leaders. Though most of his life before becoming a messenger of God is as a businessman.

Keyword : *intership, business manager, investment manager, business owner, investor relative*

Abstrak

Muhammad sebagai pemimpin bisnis dan *entrepreneursip* dijelaskan secara gamblang di dalam buku Dr. Syafi'i Antonio dengan judul "Muhammad SAW Super Leader Super Manager". Buku tersebut menguraikan bahwa masa berbisnis Muhammad yang mulai dengan *internship* (magang), *business manager, investment manager, business owner* dan berakhir sebagai investor relative lebih lama (25 tahun) dibandingkan dengan masa kenabiannya (23 tahun). Nabi Muhammad bukan hanya figur yang mendakwahkan pentingnya etika dalam berbisnis tapi juga terjun langsung dalam aktifitas bisnis. Salah satu aspek kehidupan Muhammad SAW yang kurang mendapat perhatian serius adalah kepemimpinan beliau di bidang bisnis dan entrepreneurship. Dari banyak segi kehidupan *Rasulullah* yang kurang mendapat sentuhan untuk diulas, yakni karir beliau sebagai saudagar atau pebisnis. Muhammad SAW lebih dikenal sebagai seorang Rasul, pemimpin masyarakat atau negara dan pemimpin militer. Padahal sebagian besar kehidupannya sebelum menjadi utusan Allah SWT adalah sebagai seorang pengusaha.

Keyword : *Magang, Manajer Bisnis, Manajer Investasi, Pemilik bisnis, investor relatif*

PENDAHULUAN

Islam memiliki arti "Penyerahan", atau penyerahan diri secara totalitas kepada Allah SWT. Dalam wilayah "Penyerahan" itu, ada ruang dari Allah SWT untuk menyuruh umat-Nya tidak sekedar pasrah, tapi juga diperintahkan kewajiban untuk giat bekerja

keras dan berusaha agar mampu mengubah hidupnya menjadi lebih baik.

Hidup yang lebih baik adalah hidup yang semakin bermanfaat bagi banyak orang, yang mampu mentransformasikan diri, dari hidup yang kurang layak menjadi hidup yang layak. Salah satu jalannya adalah melalui kegiatan bisnis, yaitu kegiatan yang berjiwa entrepreneur, yang memupuk kemandirian dan kedaulatan. Islam mendorong umatnya berusaha mencari rizki supaya kehidupan mereka menjadi baik dan menyenangkan.

Salah satu aspek kehidupan Muhammad SAW yang kurang mendapat perhatian serius adalah kepemimpinan beliau di bidang bisnis dan entrepreneurship. Dari banyak segi kehidupan Rasulullah yang kurang mendapat sentuhan diulas, yakni karir beliau sebagai saudagar atau pebisnis. Muhammad SAW lebih dikenal sebagai seorang Rasul, pemimpin masyarakat atau negara dan pemimpin militer. Padahal sebagian besar kehidupannya sebelum menjadi utusan Allah SWT adalah sebagai seorang pengusaha.

Ketika berusia 8 tahun Muhammad sudah menjadi pengembala yang mandiri dan ketika mencapai umur 12 tahun beliau ikut bersama pamannya Abu Thalib untuk berdagang ke Syiria, sepulang dari Syiria Muhammad sangat sering mengadakan bisnis sampai beliau dikenal di Jazirah Arab sebagai seorang pengusaha muda yang sukses. Muhammad SAW telah merintis karir dagangnya ketika berumur 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika berumur 17 tahun. Pekerjaan ini terus dilakukan sampai menjelang beliau menerima wahyu. Nabi Muhammad diutus untuk seluruh ummat manusia yang akan melahirkan budaya dan peradaban global. Nabi yang disertai tugas atau risalah untuk mengajarkan petunjuk Ilahi, sekaligus memberikan contoh aplikasinya dalam segala bidang kehidupan.

Ekonomi yang mapan dari ummat muslim menjadi salah satu tumpuan misi Islam yang

dibawa oleh Rasulullah. Sebab seperti yang diungkapkan oleh Al-Faruqi, “Rahmat Islam yang universal akan sia-sia, jika ia tidak berhasil menciptakan kehidupan yang lebih baik bagi semua orang. Bahkan jauh-jauh hari Allah SWT, telah mengingatkan kita harus was-was/khawatir jika meninggalkan anak cucu dalam keadaan lemah, (QS. Annisa’ ayat 8), lemah disini bisa lemah fisik, lemah mental, lemah ekonomi maupun lemah akidah. Apalagi Rasulullah SAW juga telah mewanti-wanti ummatnya agar jangan sampai jadi ummat yang faqir karena “kadal faqru kufron”, kerap kali kemiskinan membawa kekafiran.

Demikian sempurnanya ajaran Islam telah diaplikasikan secara utuh oleh Rasulullah SAW, sebagai teladan yang baik (uswatun Hasanah) bagi setiap insan dalam kapasitas apapun, asalkan mempunyai orientasi ridha Ilahi dan menempatkan aktivitas duniawi untuk kebahagiaan duniawi dan ukhrawi. Betapapun bagus dan sempurnanya ajaran al-Qur’an, termasuk ajaran berekonomi, akan sulit dilaksanakan tanpa pigur yang berhasil memberikan contoh aplikatif. Maka Rasulullah SAW adalah terjemah aplikatif dan akhlak Rasulullah adalah al-Qur’an. Muhammad SAW adalah profil teladan, sebagai makhluk pribadi, sebagai makhluk sosial, kepala keluarga, pemimpin masyarakat, sebagai ekonom, tokoh politik maupun pembaharu budaya. Melalui petunjuk-petunjuk yang beliau ajarkan telah sanggup mengangkat derajat kaum wanita yang mana pada zaman jahiliyah wanita itu dianggap pembawa malu keluarga dan tidak bisa menghasilkan materi. Dalam konteks kelengkapan dan kesempurnaan syakhshiyah (personalitas) Muhammad inilah kita mencoba memotret sosok Rasulullah sebagai seorang ekonom percontohan.

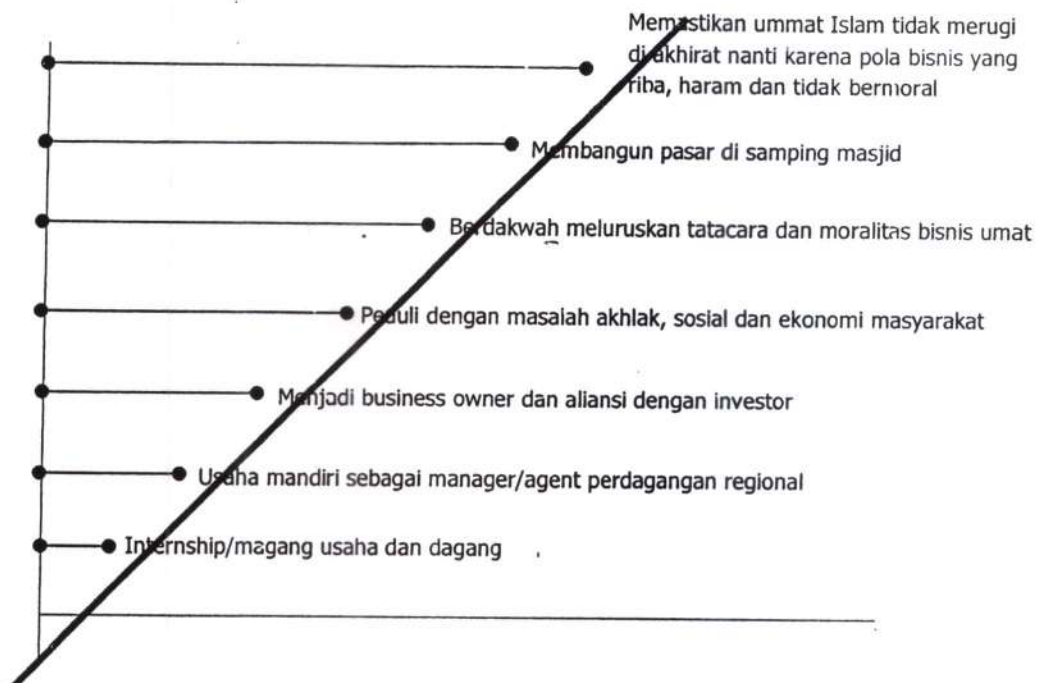
PERJALANAN BISNIS NABI MUHAMMAD SAW

1. Nabi Muhammad Sang Pengusaha dan Investor Tersukses

Khusus bagi pengusaha dan investor muslim, terdapat nilai-nilai Islam yang perlu dipegang teguh dalam bertransaksi bisnis atau investasi. Bisnis dan investasi Islam hakekatnya adalah selalu memegang asas keadilan dan keseimbangan. Selain itu, juga telah dicontohkan aplikasi nilai-nilai Islam dalam mengelola bisnis oleh Nabi Muhammad SAW agar berhasil baik di dunia ataupun di akhirat. Nilai-nilai bisnis Islam telah menjadi tren baru dalam mengendalikan tujuan dan harapan ekonomi dalam jangka panjang, yang selalu mengedepankan kejujuran, kepercayaan, keadilan (profesional), dan komunikatif. Hal ini akan membawa spirit moral dalam bisnis sehingga melahirkan suatu bisnis ataupun usaha yang transparan.

Perjalanan karir Muhammad SAW di bidang perdagangan dapat dirumuskan sebagaimana berikut. Muhammad SAW telah mengenal perdagangan di usia 12 tahun atau diistilahkan dengan magang (internship), Hal ini terus dilakukan sampai usia 17 tahun ketika beliau telah mulai membuka usaha sendiri. Waktu itu pamannya menganjurkan beliau untuk berdagang agar beban keluarga mereka dapat berkurang. Dengan demikian pada usia ini beliau sudah menjadi seorang business manager. Dalam perkembangan selanjutnya ketika pemilik modal Makkah mempercayakan pengelolaan perdagangan mereka kepada Muhammad SAW beliau menjadi seorang investment manager.

Perkembangan karir bisnis Muhammad SAW



2. Prinsip Dagang Rasulullah

Sejak kecil, tepatnya saat berumur 12 tahun, Nabi Muhammad Saw sudah diperkenalkan tentang bisnis oleh pamannya, Abu Thalib dengan cara diikutsertakan dalam perjalanan bisnis ke Suriah. Pengalaman perdagangan yang diperoleh Muhammad dari pamannya, selama beberapa tahun menjadi modal dasar baginya disaat memutuskan menjadi pengusaha muda di Mekah. Beliau merintis usahanya dengan berdagang kecil-kecilan di sekitar Ka'bah. Dengan modal pengalaman yang ada disertai kejujuran dalam menjalankan usaha bisnisnya, nama Muhammad mulai dikenal di kalangan pelaku bisnis (investor) di Mekah. Dalam kurun waktu yang tidak lama, Muhammad mulai menampakkan kelihaiannya dalam menjalankan usaha

perdagangan. Bahkan beberapa investor Mekah tertarik untuk mempercayakan modalnya untuk dikelola oleh Muhammad dengan prinsip bagi hasil maupun penggajian. Pada tahapan ini Muhammad telah beralih dari business manager (mengelola usahanya sendiri) menjadi investment manager (mengelola modal investor). Nabi Muhammad memiliki modal besar dan kesempatan untuk ekspansi bisnis sehingga mampu menjangkau pusat perdagangan yang ada di Jazirah Arab. Kejujuran beliau dalam berbisnis sehingga dikenal oleh para pelaku bisnis sebagai Al-Amin menjadi daya tarik bagi kalangan investor besar untuk menginvestasikan modalnya kepada Muhammad, salah satu di antaranya adalah Khadijah yang di kemudian hari menjadi istri pertama beliau. Di usia 25 tahun, usia yang masih relatif muda, Muhammad menikah dengan Khadijah, seorang pengusaha sukses Mekah. Secara otomatis Muhammad menjadi pemilik sekaligus pengelola dari kekayaan Khadijah. Penggabungan dua kekayaan melalui pernikahan tersebut tentunya semakin menambah usaha perdagangan mereka baik secara modal maupun penguasaan pangsa pasar. Pada tahapan ini Muhammad sudah menjadi business owner. Setelah Muhammad menikah dengan Khadijah, beliau semakin gencar mengembangkan bisnisnya melalui ekspedisi bisnis secara rutin di pusat-pusat perdagangan yang ada di jazirah Arab. Beliau intens mengunjungi pasar-pasar regional maupun Internasional demi mempertahankan pelanggan dan mitra bisnisnya. Menjelang masa kelabian (berumur 38 tahun) di mana waktunya banyak dihabiskan untuk merenung, beliau telah sukses menjadi pedagang regional. Di mana wilayah perdagangannya meliputi Yaman, Suriah, Busra, Iraq, Yordania, Bahrain dan kota-kota perdagangan Jazirah Arab lainnya.

Kehebatan berbisnis Muhammad bisa dilihat dalam sebuah riwayat yang menceritakan bahwa beliau pernah menerima utusan dari Bahrain. Muhammad menanyakan kepada Al-Ashajj berbagai hal dan orang-orang yang terkemuka serta kota-kota yang terkemuka di Bahrain. Pemimpin kabilah tersebut sangat terkejut atas luasnya pengetahuan geografis serta sentral-sentral komersial Muhammad. Kemudian Al-Ashajj berkata, "Sungguh Anda lebih mengetahui tentang negeri saya daripada saya sendiri dan Anda pula lebih banyak mengetahui pusat-pusat bisnis kota saya dibanding apa yang saya ketahui. Muhammad menjawab, "Saya telah diberi kesempatan untuk menjelajahi negeri Anda dan saya telah melakukannya dengan baik." (Syafi'i Antonio, 2007).

Kunci sukses berdagang Nabi terletak pada sikap jujur dan adil dalam mengadakan hubungan dagang dengan para pelanggan. Itulah yang selalu dia tunjukkan ketika menjadi agen saudagar kaya Siti Khadijah ra yang kemudian menjadi istri tercinta untuk melakukan perdagangan ke Syiria, Jerussalem, Yaman, dan tempat-tempat lain. Dalam perjalanan perdagangan itu, Nabi mendapatkan perolehan keuntungan di luar dugaan. Nabi menandakan kejujuran dan agar menjaga hubungan yang baik dan ramah kepada para pelanggan, maupun mitra dagang.

Prinsip Nabi, pedagang yang tak jujur meskipun sesaat mendapatkan keuntungan banyak, pelan tapi pasti akan gagal dalam menggeluti profesinya. Karena itu, beliau selalu menasehati sahabat-sahabatnya untuk melakukan hal serupa. Apalagi saat Nabi memimpin umat di Madinah. Praktik-praktik perdagangan yang mengandung unsur penipuan, riba, judi, ketidakpastian, meragukan, eksploitasi, pengambilan untung yang berlebihan, dan pasar gelap beliau larang. Nabi juga memelopori standardisasi

timbangan dan ukuran.

Nabi sangat memperhatikan kejujuran. Sampai-sampai, orang yang jujur dalam berdagang, digaransinya masuk dalam golongan para nabi. Abu Sa'id meriwayatkan bahwa Rasulullah berkata, "Saudagar yang jujur dan dapat dipercaya akan dimasukkan dalam golongan para nabi, orang - orang jujur dan para syuhada."

Tolok ukur seseorang pada suatu bidang kehidupan seperti ekonomi, terjadi pada sisi teori, sisi praktisi dan kedua-duanya. Tolok ukur pada sisi teoritis memunculkan sosok ahli ekonomi (economic scintist/ekonom), yang jika kepakarannya mumpuni maka layak disebut sebagai begawan ekonomi. Dan tolak ukur pada sisi ekonomi praktis menempatkannya sebagai pelaku bisnis atau pengusaha. Ada tiga hal yang akan membentuk keutuhan sosok seseorang sebagai ekonom, yaitu aspek nilai, aspek keilmuan dan aspek aplikatif. Ketiga aspek tersebut tidak selalu ada pada diri ahli ekonomi dan walaupun ada, tidak dalam formatnya yang lengkap dan sempurna selengkap yang ada pada diri Rasulullah SAW. Sebagai seorang ekonom, ketiga aspek tersebut terwujud secara seimbang pada pribadi Nabi SAW, sehingga menempatkannya sebagai ekonom yang utuh dan ulung. Hal ini dapat kita analisa sebagai berikut. Dalam kapasitas Muhammad sebagai manusia pilihan (Rasul) Allah, sebagai agen pembawa nilai-nilai absolute dan sakral yang memberi makna pada setiap bidang kehidupan termasuk ekonomi. Nilai, norma dan hukum sebagai petunjuk ekonomi yang Rasul ajarkan hanyalah yang bersifat global dan universal, sesuai dengan fungsinya sebagai petunjuk agama. Beliau tidak perlu mengajarkan nilai-nilai teknis yang bisa dipercayakan kepada masyarakat sendiri menurut zamannya masing-masing. Dan dalam posisi (tataran) ilmiah, beliau mengajarkan dan mencontohkan

tentang wawasan yang aplikatif. prinsip yang diajarkan adalah ilmu untuk amal, bukan ilmu hanya untuk ilmu semata. Bekal ilmiah sebagai petunjuk, Muhammad peroleh dari wahyu. Sedang bekal ilmiah tekstual Nabi petik dari kontak sosial dan pengalaman. Untuk ini Rasul mendorong umatnya agar mau belajar meskipun harus menyeberangi lautan dan mengambil ilmu dari bangsa lain. seperti cina “ Tuntutlah ilmu itu sekalipun ke negeri china”, (HR. Ibn ‘Adiy). Muhammad belajar bagaimana cara berdagang kepada pamannya, kepada saudagar wanita (Khadijah) yang kemudian menjadi isterinya. Bahkan kepada pembantunya Maisarah. Dan bertani, Nabi tidak segan belajar kepada orang Madinah ihwal teknik reproduksi kurma yang berhasil untuk memastikan kebenaran Al-Qur’an, “ Kami kirimkan angin itu untuk mengawinkan” surah (Al-Hijr, ayat 22). Dalam kemitraan dagang dengan Khadijah yang mana ia mengedepankan sifat shiddiq, amanah dan fathanah yang mengantarkannya sebagai pedagang komoditas ekspor ke Syria, menjadi dasar baginya mendapat persentase keuntungan lebih besar.

KIAT-KIAT DAN CARA-CARA BISNIS RASULULLAH

Muhammad adalah seorang Nabi yang bukan hanya sekedar Nabi biasa tetapi juga seorang Bussiness Owne:. Dia mulai berdagang sejak usia 12 tahun sampai usia 17 tahun dan beliau mendapat julukan Bussiness Owner ketika beliau menikah dengan seorang Khadijah. Menurut berapa ilmuan yang melakukan penelitian terhadap sejarah Nabi Muhammad sebagai Bussiness Owner pengalaman masa kecillah yang mempengaruhi beliau sukses dalam berdagang. Beberapa sifat yang dimiliki Nabi sehingga dia menjadi

Bussiness Owner yang sukses dari sejak kecil Nabi selalu mempunyai keinginan untuk mencoba, mempunyai rasa percaya diri yang tinggi dan daya kritis. Transaksi berdagang yang dilakukan Nabi Muhammad dengan cara lelang dan dalam bisnisnya Nabi selalu menepati janji dan jujur kepada para konsumennya. Hasil yang diperoleh beliau dalam berdagang dibuktikan dengan memberikan mahar untuk Siti Khadijah dengan jumlah 20 ekor unta sebagai maharnya.

1. Kiat-Kiat Praktis Berbisnis yang Dilakoni Rasulullah

- a. Penjual tidak boleh berbohong dan menipu barang yang akan dijual kepada pembeli. Nabi bersabda, "Apabila dilakukan penjualan, katakanlah: tidak ada penipuan.";
- b. Kepada para pelanggan yang tak mampu membayar kontan hendaknya diberikan waktu untuk melunasinya. Bila betul-betul dia tidak mampu membayar setelah masa tenggat pengunduran itu, Nabi akan mengikhlasakannya;
- c. Penjual harus menjauhi sumpah yang berlebih-lebihan, apalagi sumpah palsu untuk mengelabui konsumen;
- d. Hanya dengan kesepakatan bersama, atau dengan suatu usulan dan penerimaan antara kedua belah pihak, suatu bentuk transaksi barang akan sempurna;
- e. Penjual harus benar dalam timbangan dan takaran;
- f. Orang yang benar-benar membayar di muka untuk pembelian suatu barang, tidak boleh menjualnya sebelum barang tersebut benar-benar menjadi miliknya;
- g. Larangan melakukan transaksi monopoli dalam perdagangan. "Barang siapa yang melakukan monopoli, maka dia adalah pendosa.";
- h. Tidak ada harga komoditi yang boleh dibatasi. Jika harga dibatasi, lalu tidak ada perusahaan dagang dan niaga, maka perdagangan dunia akan terhenti;
- i. "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka

di antara kamu.” (QS. An-Nisa:29);

Rasulullah SAW telah menentukan indikator jual beli yang mabrur dalam sebuah hadits sebagai berikut, ”Jika penjual dan pembeli itu jujur dan transparan, maka akan diberkahi dalam transaksinya.” (HR. Bukhari no.2079 dan Muslim no.1532)

Pemahaman yang utuh tentang biografi kehidupan beliau akan menghindarkan terjadinya pemahaman yang sempit tentang diri Rasulullah. Banyak orang yang menganggap Rasulullah sebagai orang yang miskin, padahal justru sebaliknya beliau adalah sosok pebisnis yang sukses.

2. Cara Berpikir dan Beretika Dalam Bisnis Rasulullah

Sirah Nabi adalah *living model* yang diinginkan Allah untuk diimplementasikan oleh tiap pribadi muslim sejati. Muhammad bukan hanya sukses dalam berdakwah, memimpin negara dan rumah tangga tapi juga sukses dalam membangun usaha. Muhammad bukan hanya disegani sebagai pemuka agama dan pemimpin negara tapi juga disegani sebagai seorang saudagar yang memiliki jangkauan jaringan bisnis dan pangsa pasar yang luas serta pelanggan yang banyak.

Dengan modal yang sudah relatif besar, Muhammad memiliki kesempatan untuk ekspansi bisnis untuk menjangkau pusat perdagangan yang ada di Jazirah Arab. Kejujuran beliau dalam berbisnis sehingga dikenal oleh para pelaku bisnis sebagai Al-Amin menjadi daya tarik bagi kalangan investor besar untuk menginvestasikan modalnya.

Beberapa kunci bisnis yang dapat kita teladani dari Nabi Muhammad SAW.

- a. Jujur di dalam bisnisnya, kejujuran adalah syarat fundamental dalam berbisnis yang dilakukan oleh Rasulullah. Beliau pernah melarang para pedagang untuk meletakkan barang busuk/jelek di dalam dagangannya. dan beliau selalu memberikan barang sesuai dengan keadannya dan terbaik bagi konsumennya;
- b. Berprinsip pada nilai Illahi, bisnis yang dilakukan tidak terlepas dari pengawasan Tuhan dan menyadarkan manusia sebagai makhluk Illahiyah (berTuhan);
- c. Prinsip kebebasan individu yang bertanggung Jawab, bukan bisnis hasil dari

- paksaan atau riba yang menjerat kebebasan Individu;
- d. Bertanggung jawab, bertanggung jawab moral kepada Tuhan atas perilaku bisnisnya maupun orang lain/partner bisnisnya maupun konsumennya;
 - e. Keadilan dan keseimbangan, keadilan dan keseimbangan sosial, bukan hanya keuntungan semata tetapi kemitraan/bantu membantu di dalam bisnisnya (Win-Win-Solution);
 - f. Tidak hanya mengejar keuntungan dan berorientasi untuk menolong orang lain;
 - g. Berniat baik di bisnisnya, berniat baik adalah aset paling berharga oleh pelaku bisnis selain untuk menjadi terbaik tapi bermanfaat bagi orang lain;
 - h. Berani mewujudkan mimpi, Rasulullah dari seorang penggembala Kambing, berniat untuk mengubah hidupnya menjadi lebih baik lagi, menjadi pedagang, lalu manager hingga beliau mewujudkan cita-citanya menjadi owner (pemilik perusahaan) dengan menikahi Siti Khadijah. Beliau adalah Enterprenur Cerdas;
 - i. Menjaga nama baik, Rasulullah selalu menggunakan cara ini sebagai modal utama, track record sebagai orang terpercaya (Al Amin), justru paling di cari dan siapapun ingin bekerja sama dengannya.

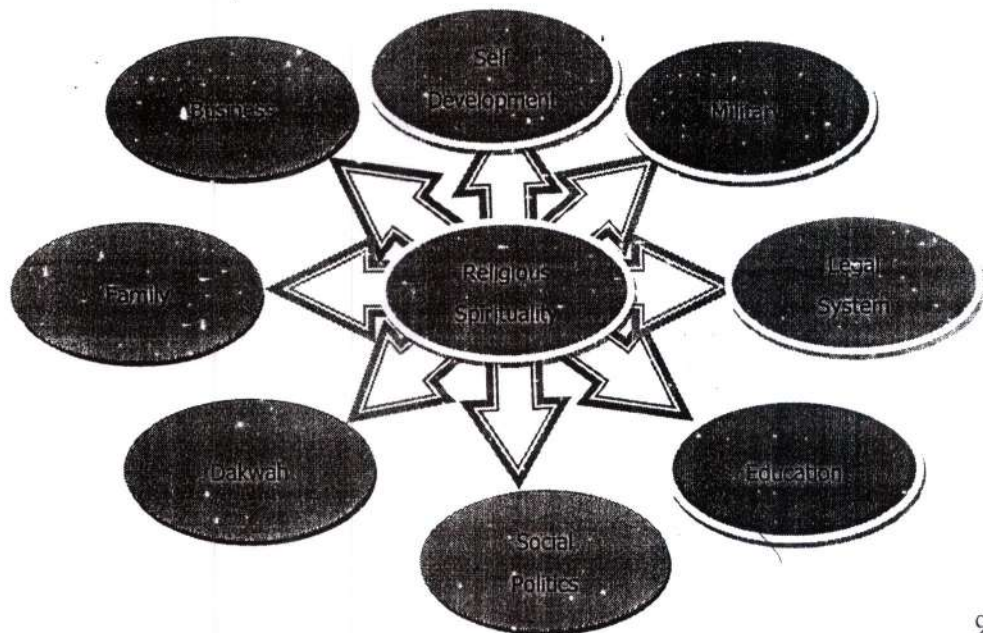
3. Cara Merintis Bisnis Yang Dilakoni Rasulullah

Perhatian terhadap aspek bisnis Muhammad SAW ini mulai mengemuka seiring dengan munculnya kembali konsep ekonomi Islam. Selain membangun kerangka teori ekonomi Islam dan berbagai aspeknya, juga dicari tokoh yang dapat dijadikan teladan dalam pengelolaan sumber-sumber ekonomi. Muhammad SAW merupakan figur tepat dijadikan sebagai teladan dalam bisnis dan perilaku ekonomi yang baik. Beliau tidak hanya memberikan tuntunan dan pengarahan tentang bagaimana kegiatan ekonomi dilaksanakan, tetapi beliau mengalami sendiri seorang pengelola bisnis. Hal-hal yang dilakukan Rasulullah dalam bisnisnya adalah sebagai berikut :

- a. Fokus dan konsentrasi, Rasulullah selalu fokus terhadap bisnis yang beliau tekuni, tidak mengerjakan bisnis yang satu ke satunya lagi sebelum beliau menyelesaikannya;

- b. Mempunyai goal dan rencana yang jelas;
- c. Merintis bisnis dari nol, kesuksesan beliau tidak datang dalam satu malam walaupun seorang Rasulullah, tetapi harus dimulai dari langkah-langkah kecil. Dari seorang karyawan/sales hingga jadi owner dan semua tanpa ada praktek KKN;
- d. Tidak mudah putus asa, beliau berkata : “Janganlah kamu berdua putus asa dari rizki selama kepalamu masih bergerak. karena manusia dilahirkan ibunya dalam keadaan merah tidak mempunyai baju, kemudian Allah ﷻ memberikan rizki kepadanya.” (HR.Ahmad, Ibnu Majah, Ibnu Hibban dalam kitab Shahihnya);
- e. Berusaha menjadi trend center;
- f. Inovatif, semua barang yang di jual Rasulullah selalu berbeda dari kompetitornya, dengan harga murah tetapi hight quality;
- g. Memahami kondisi dan analisa pasar;
- h. Kemampuan merespon strategi pesaingnya.

Leadership and Management Spectrum of Muhammad SAW



Tak diragukan lagi fungsi pasar demikian penting dalam ekonomi. Lalu lintas dan mekanisme secara kuantitatif maupun kualitatif tercipta di pasar. Karena perekonomian yang sehat didasarkan atas mekanisme pasar, maka disamping prinsip keleluasaan (kebebasan) harus ditegakkan pula prinsip keadilan di pasar. Dan ini akan tergantung pada pelaku ekonomi atau bisnis di pasar itu sendiri. Keadilan yang memberi peluang wajar bagi pelaku ekonomi lainnya untuk sama menikmati arti kebebasan pasar. Menyadari posisi pasar yang strategis, Rasulullah mengarahkan potensi pelaku bisnis (pengusaha) muslim sejak kedatangannya di Madinah untuk masuk pasar yang selama ini dikuasai oleh perilaku bisnis ala yahudi, sehingga akhirnya pasar berada di bawah kontrol pengusaha muslim dan perilaku bisnis yang adil. Untuk memantapkan fungsi pasar, Rasulullah pernah menolak untuk menentukan standar harga-harga barang atau Assu'ru. Tapi iapun menyampaikan warning atau tahzir agar tidak ada memasang harga secara berlebihan atau almughalah dan menyebut keuntungan yang diperoleh dengan cara demikian sebagai keuntungan yang buruk dan berdosa (ribhun fahisy). Muhammad Saw. mencontohkan dengan diambilnya langkah preventif terhadap cara-cara pencegahan barang komoditi agar tidak masuk pasar, supaya bisa dibeli dengan harga di bawah standar dengan mengeksploitasi harga pasar. Untuk mendukung efektifitas kebijakan preventif, Rasulullah pun terjun untuk mengadakan inspeksi mendadak ke pasar. Diperiksanya kualitas barang-barang dagangan. Ketika ditemukan adanya manipulasi, yaitu ketika Rasul memasukkan jarinya ke dalam makanan ternyata bagian bawahnya basah (basi), langsung beliau katakan "Siapa yang membuat manipulasi maka bukan ummat kami"(HR.Ibn

Majah). (Vide. Sejarah sebab timbul Hadis, Drs.Munawwar, et-al, 52) di samping Rasulullah memberi tindakan preventif juga ia memberi tabsyir sekaligus targhib melalui haditsnya bahwa “ Pedagang yang jujur dan benar nanti di hari kiamat bersama orang-orang yang mati syahid”(HR.Ibnu Majah), Hakim.Vide Halal dan haram dalam Islam, hal.200.

Ketika keadilan pasar terganggu, ternyata langkah preventif maupun represif (tarhib) yang dilakukan oleh Rasulullah berhasil meminimalisir ketidak adilan pasar tersebut, maka memahami petunjuk ini para Ulama membenarkan suatu campur tangan pemerintah dengan penetapan harga bahan-bahan pokok misalnya, jika kebijakan itu diperlukan. Vide. Uswah, Nomor 25 tahun 2001 hal, 21. Salah satu bentuk ketidak adilan pasar adalah monopoli/menimbun (ihtikar) dalam arti bahwa sipenjual suatu barang menjual barangnya lebih sedikit dengan harga yang lebih tinggi karena tidak ada penjual lain. menghargainya yang mana dalam istilah fiqh disebut “ Haqqul ghair muhafazun alaihi syar’an “ (hak orang lain di jaga oleh syara’.

4. Strategi Marketing Rasulullah

Di usia 25 tahun, usia yang masih relatif muda, Muhammad menikah dengan Khadijah, seorang pengusaha sukses Mekah. Secara otomatis Muhammad menjadi pemilik sekaligus pengelola dari kekayaan Khadijah. Penggabungan dua kekayaan melalui pernikahan tersebut tentunya semakin menambah usaha perdagangan mereka baik secara modal maupun penguasaan pangsa pasar. Pada tahapan ini Muhammad sudah menjadi *business owner*. Muhammad semakin gencar mengembangkan bisnisnya melalui ekspedisi bisnis secara rutin di pusat-pusat

perdagangan yang ada di Jazirah Arab, beliau intens mengunjungi pasar-pasar regional maupun internasional demi mempertahankan pelanggan dan mitra bisnisnya. Jaringan perdagangan beliau telah mencapai Yaman, Suriah, Busara, Iraq, Yordania, Bahrain dan kota-kota perdagangan Arab lainnya. Pada tahapan ini beliau telah memasuki fase yang menurut Robert T Kiyosaki disebut *financial freedom*.

Kehebatan berbisnis Muhammad bisa dilihat dalam sebuah riwayat yang menceritakan bahwa beliau pernah menerima utusan dari Bahrain, Muhammad menanyakan kepada Al-Ashajj berbagai hal dan orang-orang yang terkemuka serta kota-kota yang terkemuka di Bahrain. Pemimpin kabilah tersebut sangat terkejut atas luasnya pengetahuan geografis serta sentral-sentral komersial Muhammad. Kemudian Al-Ashajj berkata "sungguh Anda lebih mengetahui tentang negeri saya daripada saya sendiri dan anda pula lebih banyak mengetahui pusat-pusat bisnis kota saya dibanding apa yang saya ketahu. Muhammad menjawab "saya telah diberi kesempatan untuk menjelajahi negeri anda dan saya telah melakukannya dengan baik." (Syafi'i Antonio, 2007).

Cara-cara Muhammad SAW dalam memasarkan produknya adalah sebagai berikut :

- a. Memasarkan produk yang halal dan suci;
- b. Tidak melakukan sumpah palsu;
- c. Tidak berpura-pura menawar dengan harga tinggi, agar orang lain tertarik;
- d. Melakukan timbangan dengan benar;

- e. Tidak menjelekkan bisnis orang lain, Beliau bersabda ” Janganlah seseorang di antara kalian menjual dengan maksud untuk menjelekkan apa yang dijual oleh orang lain” (HR. Muttafaq ‘alaih);
- f. Pintar beriklan/promosi, Rasul hafal betul dimana ada bazar di suatu tempat tertentu sehingga makin banyak orang mengenal beliau dan barang dagangannya;
- g. Transparansi (keterbukaan), Beliau bersabda “Tidak dibenarkan seorang muslimin menjual satu-satu jualannya yang mempunyai aib, sebelum dia menjelaskan aibnya” (HR. Al-Quzuwaini);
- h. Mengutamakan pelanggan (Customer Satisfaction);
- i. Networking (Jejaring) di wilayah lain;
- j. Cakap dalam berkomunikasi dan bernegosiasi (tabligh);
- k. Tidak mengambil untung yang berlebihan;
- l. Mengutamakan penawar pertama;
- m. Menawar dengan harga yang diinginkan;
- n. Melakukan perniagaan sepagi mungkin, Rasulullah mendoakan orang-orang yang pagi-pagi dalam bekerja. “Ya Allah, berkahilah umatku dalam berpagi-paginya mereka” (HR. Shahr Al Ghamidi);
- o. Menjaga kepercayaan pelanggan;
- p. Mewujudkan win-win solution;
- q. Barang niaga harus bermutu, murah, bermanfaat, mutakhir dan berkualitas;
- r. Kemudahan dalam hal transaksi dan pelayanan;
- s. Menentukan harga dengan jelas ketika akad (Deal).

5. CARA BERHUBUNGAN DENGAN KARYAWAN

- a. Berbagi perhatian kepada karyawan, Tidak memilih-milih karyawan Istimewa semua sama.
- b. Bermitra Bisnis, Karyawan dan Majikan seperti hubungan kekeluargaan yang kental. Bukan seperti Tuan dan Budak.
- c. Memberi gaji yang Cukup kepada Karyawannya
- d. Memberi gaji tepat Waktu kepada Karyawannya, Sebelum keringat karyawan kering
- e. Tidak membebani Karyawan dengan tugas diluar kemampuannya
- f. Karyawan di Wajibkan kerja sungguh-sungguh dengan seluruh kekuatannya
- g. Sering memberikan Bonus-bonus tambahan di luar gaji pokok

Contoh di Atas adalah sebagian kecil dari sifat-sifat Suri tauladan Rasul Allah Muhammad SAW yang bisa kita Contoh dalam membangun Kerajaan Bisnis Kita, jauh lebih Sukses, berakhlak dan membantu terhadap sesamanya.

Demikianlah perjalanan sukses bisnis Muhammad sebelum resmi menjadi seorang Nabi yang jarang disampaikan kepada generasi-generasi muda di saat perayaan Maulid Nabi. Pemahaman yang utuh tentang biography kehidupan beliau akan menghindarkan terjadinya pemahaman yang sempit tentang diri Rasulullah. Banyak orang yang mengaggap Rasulullah sebagai orang yang miskin padahal justru sebaliknya beliau adalah sosok pebisnis yang sukses.

Dalam berdagang Nabi selalu menepati janji dan memelihara kejujuran. Di lain kesempatan Nabi Muhammad SAW, juga selalu memotivasi para sahabatnya untuk

berwirausaha, diantaranya beliau mengatakan :

- Berusaha untuk mendapatkan penghasilan halal merupakan kewajiban, disamping tugas lain yang telah diwajibkan;
- Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya akan bersama para nabi, orang-orang yang benar tulus, dan para syuhada;
- Allah akan memberi rahmatNya kepada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli, dan membuat suatu pernyataan.

Ada 2 prinsip yang perlu kita contoh dalam perjalanan bisnisnya, yaitu :

- a. Uang bukan modal utama dalam berbisnis, tetapi modal utama dalam berbisnis ialah membangun kepercayaan dan dapat dipercaya (al-amin)
- b. Kompetensi dan kemampuan teknis yang terkait dengan usaha. Beliau mengetahui seluk beluk aktivitas perdagangan dan perekonomian. Beliau menganjurkan jual beli dan mengharamkan riba.

PENUTUP

Islam mendorong umatnya untuk berusaha mencari rizki supaya kehidupan mereka menjadi lebih baik dan menyenangkan. Beberapa hadits Rosulullah SAW memberikan dorongan kepada umatnya untuk mencari rizki dengan berusaha dan berdagang. Meskipun Islam mendorong umatnya untuk berbisnis, dan bahkan merupakan fardhu kifayah, bukan berarti dapat dilakukan sesuka dan sekehendak manusia, seperti lepas kendali. Etika bisnis dalam islam harus dihormati dan dipatuhi jika pedagang dan pebisnis ingin termasuk dalam golongan para nabi, syuhada. Kita memahami bagaimana Nabi Muhammad Saw mengelola kekayaan, betapa ia menjadikan kekayaan itu sebagai

alat, bukan sebagai tujuan. Beberapa hikmah yang dapat dipetik dalam perjalanan bisnis Rosulullah SAW, yakni : kejujuran mempermudah urusan, tidak menipu, tidak menjual barang yang haram, tidak curang dalam takaran dan timbangan, tidak menimbun barang, tidak bersumpah palsu, transparan menjual barang cacat, dan menjauhi riba.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Syu'aibi. 2004. *Muhammad Seorang Milyuuner*. Penerbit: Pustaka Azhari;
- A Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur*, Penerbit Pustaka Al-Kautsar;
- Dr. Muhammad Syafii Antonio, M.Ec, *Muhammad SAW The Super Leader Super Manager*, Penerbit Tazkia Publishing;
- Ensiklopedia, *Jejak Nabi Muhammad dan Para Sahabat*, Penerbit Alita Aksara Media;
- Ensiklopedia, *Sirah Nabi Muhammad SAW*, Penerbit Kalam Publika;
- Dr. Salim Segaf Al-Djufri, *Islamic Business Strategy for Entrepreneurship*, Penerbit Lini Zikrul Media Intelektual;