

BUKU AJAR

PENGANTAR

MANAJEMEN BISNIS SYARIAH



Sari Fitri, M. E



**Buku Ajar Pengantar
Manajemen Bisnis Syariah**

Buku Ajar Pengantar Manajemen Bisnis Syariah

Sari Fitri, M. E



Buku Ajar Pengantar Manajemen Bisnis Syariah

Penulis:
Sari Fitri, M. E

Editor:
Dr. Marlina, MA

Layouter :
Tim Kreatif PRCI

Cover:
Rusli

Cetakan Pertama : Maret 2022

Hak Cipta 2022, pada Penulis. Diterbitkan pertama kali oleh:

Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
ANGGOTA IKAPI JAWA BARAT

Pondok Karisma Residence Jalan Raflesia VI D.151
Panglayungan, Cipedes Tasikmalaya – 085223186009

Website : www.rcipress.rcipublisher.org
E-mail : rumahcemerlangindonesia@gmail.com

- Cet. I – : Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2022
; 14,8 x 21 cm
ISBN : - 978-623-448-049-8

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan
cara apapun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang
Hak Cipta Pasal 72

Undang-undang No.19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta
Pasal 72

Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling sedikit 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa berkat limpahan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan buku yang berjudul “Buku Ajar Pengantar Manajemen Bisnis Syariah”.

Buku dengan judul Buku Ajar Pengantar Manajemen Bisnis Syariah merupakan buku pegangan yang dapat digunakan bagi mahasiswa pada mata kuliah pengantar manajemen bisnis syariah. Pembahasan diawali dengan konsep bisnis syariah sampai dengan tanggung jawab sosial dalam bisnis syariah. Buku yang telah disusun ini masih membutuhkan penyempurnaan, sehingga masukan berupa saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan guna perbaikan buku ini. Ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan terlibat dalam penyusunan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat bagi para pembaca.

Tasikmalaya, Maret 2022

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	I
DAFTAR ISI	II
BAB 1 KONSEP BISNIS MUHAMMAD SAW	1
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	1
B. URAIAN MATERI	1
1. Niat sebagai dasar berbisnis	1
2. Dunia tempat mencari surga	3
3. Amanah dan kejujuran	7
4. Berfikir kreatif dan siap menghadapi perubahan	9
5. Kuat, cerdas, dan cekatan	11
6. Keseimbangan hati, pikiran dan tindakan nyata	14
7. Memiliki perencanaan dan sasaran yang jelas	15
8. Menjadi manusia paling bermanfaat	16
C. LATIHAN SOAL	17
D. DAFTAR PUSTAKA	17
 BAB 2 LANDASAN POKOK MANAJEMEN BISNIS SYARIAH	 18
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	18
B. URAIAN MATERI	18
1. Manajemen syariah	18
2. Landasan pokok manajemen bisnis syariah	21
3. Manajemen menurut Islam	23
4. Perbedaan antara manajemen konvensional dan syariah	24
5. Nilai-nilai manajemen syariah dalam perusahaan	25
C. LATIHAN SOAL	27
D. DAFTAR PUSTAKA	27

BAB 3 RUANG LINGKUP BISNIS SYARIAH	29
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	29
B. URAIAN MATERI	29
1. Pengertian bisnis syariah	29
2. Tujuan bisnis syariah	31
3. Prinsip-prinsip bisnis dalam Islam	37
4. Bisnis syariah bagian dari kehidupan ummat	41
C. LATIHAN SOAL	42
D. DAFTAR PUSTAKA	42
 BAB 4 MANAJEMEN DAN ORGANISASI	 44
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	44
B. URAIAN MATERI	44
1. Pengertian organisasi	44
2. Lingkungan organisasi	45
3. Fungsi dan proses-proses manajemen	47
4. Manajer	50
5. Peran-peran manajemen	53
C. LATIHAN SOAL	55
D. DAFTAR PUSTAKA	55
 BAB 5 JUAL BELI DALAM SYARIAH	 56
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	56
B. URAIAN MATERI	56
1. Pengertian jual beli	56
2. Dasar hukum jual beli	57
3. Rukun dan Syarat jual beli	60
4. Macam-macam jual beli dalam syariah	64
C. LATIHAN SOAL	66
D. DAFTAR PUSTAKA	67

BAB 6 PELUANG DAN IDE USAHA	68
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	68
B. URAIAN MATERI	68
1. Pengertian Analisis Peluang	68
2. Tujuan Dan Manfaat Analisis Peluang	70
3. Metode Pendekatan Analisis Peluang Usaha	71
4. Studi Kelayakan Usaha	75
C. LATIHAN SOAL	77
D. DAFTAR PUSTAKA	78
 BAB 7 SUMBER DAYA INSANI DALAM MANAJEMEN SYARIAH	 79
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	79
B. URAIAN MATERI	79
1. Pengertian sumber daya insani dan manfaat atau urgensi SDI	79
2. Pengertian manajemen SDI dan aspek-aspek yang dimiliki oleh SDI	81
3. Ciri-ciri Sumber Daya Insani dalam perspektif Islam	83
4. Perangkat pendukung SDI	86
C. LATIHAN SOAL	87
D. DAFTAR PUSTAKA	87
 BAB 8 MANAJEMEN PEMASARAN ISLAMI	 89
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	89
B. URAIAN MATERI	89
1. Pengertian pemasaran, manajemen pemasaran, manajemen pemasaran dalam Islam	89
2. Pentingnya pemasaran Islami	92
3. Bauran pemasaran syariah (<i>shariah Marketing mix</i>)	93
4. Kerangka pemasaran dalam Islam	96
C. LATIHAN SOAL	98
D. DAFTAR PUSTAKA	99

BAB 9 MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH	100
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	100
B. URAIAN MATERI	100
1. Pengertian manajemen keuangan syariah	100
2. Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan Syariah	102
3. Langkah-Langkah Manajemen Keuangan Untuk Bisnis Islam	104
C. LATIHAN SOAL	110
D. DAFTAR PUSTAKA	110
 BAB 10 ETIKA BISNIS ISLAM	 111
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	111
B. URAIAN MATERI	111
1. Etika bisnis Islam	111
2. Nilai-nilai etika bisnis Islam	113
3. Prinsip dasar etika Islami dan prakteknya dalam bisnis	114
4. Manfaat etika bisnis.	116
C. LATIHAN SOAL	118
D. DAFTAR PUSTAKA	118
BAB 11 PERENCANAAN BISNIS SYARIAH	119
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	119
B. URAIAN MATERI	119
1. Pengertian perencanaan	119
2. Perencanaan dalam perspektif bisnis syariah	121
3. Tahap-tahap perencanaan	123
4. Kiat-kiat menyusun perencanaan	124
C. LATIHAN SOAL	126
D. DAFTAR PUSTAKA	126
 BAB 12 KINERJA BISNIS SYARIAH	 127
A. TUJUAN PEMBELAJARAN	127
B. URAIAN MATERI	127
1. Pengertian Kinerja	127

2.	Tujuan Kinerja	128
3.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja	129
4.	Kinerja Bisnis Dalam Perspektif Syariah	130
C.	LATIHAN SOAL	132
D.	DAFTAR PUSTAKA	132
BAB 13	TANGGUNG JAWAB SOSIAL DALAM BISNIS SYARIAH	133
A.	TUJUAN PEMBELAJARAN	133
B.	URAIAN MATERI	133
1.	Tanggung jawab sosial	133
2.	Model <i>Corporate Social Responsibility</i>	134
3.	Pandangan Islam Terhadap Tanggung Jawab Sosial	
	Organisasi	135
4.	Manfaat CSR	139
C.	LATIHAN SOAL	140
D.	DAFTAR PUSTAKA	141

BAB 1

KONSEP BISNIS MUHAMMAD SAW

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah selesai mengikuti materi pada pertemuan ini, mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan niat sebagai dasar berbisnis, dunia tempat mencari syurga, amanah dan kejujuran, berfikir kreatif dan siap menghadapi perubahan, kuat, cerdas, dan cekatan, keseimbangan hati, pikiran dan tindakan nyata, memiliki perencanaan dan sasaran yang jelas, menjadi manusia paling bermanfaat

B. URAIAN MATERI

1. Niat sebagai dasar berbisnis

Berdasarkan kamus bahasa Indonesia yang disusun oleh Huzair niat adalah:

- (1) Tujuan atas sesuatu perbuatan
- (2) Maksud yang tersimpan dalam hati,
- (3) Kehendak yang belum dilahirkan
- (4) Janji untuk melakukan sesuatu.

Dengan demikian dapat dipahami, bahwa niat adalah sesuatu keinginan yang akan dicapai tetapi belum dilaksanakan atau suatu cita-cita yang masih merupakan wacana yang tersimpan dalam hati tetapi belum terealisasi dalam kehidupan nyata.

Menurut Abu Hafsh dalam Marhari bahwa Aku mendengar Rasulullah SAW. bersabda :

“Sesungguhnya amal-amal itu sesuai dengan niatnya, dan sesungguhnya setiap amal seseorang itu tergantung niatnya. Maka barang siapa yang hijrahnya itu kepada Allah dan Rasulnya, maka pahala hijrahnya kepada Allah dan Rasulnya, dan barang siapa yang hijrahnya untuk dunia yang hendak dicapainya atau karena seorang perempuan yang hendak dinikahinya, maka hijrahnya sesuai dengan apa yang diniatkannya itu.” (HR. Bukhari dan Muslim).

Di dunia bisnis, ketika seseorang akan melakukan aktivitas bisnis, hendaknya memulai dengan niat yang tulus agar aktivitas bisnisnya itu bernilai ibadah di sisi Allah SWT. Dengan niat yang tulus seorang *entrepreneur* akan mudah mendapat ridha dari Allah SWT, sehingga hatinya akan menjadi tentram dan siap menghadapi apa yang akan terjadi, baik itu keberhasilan maupun kegagalan. Karena semua aktivitas bisnis itu tidak hanya dinilai dari hasil akhirnya saja, tetapi juga termasuk prosesnya, yaitu niat yang tulus dan ikhlas.

Sebagai seorang *entrepreneur* muslim, maka ia harus terus memperbaharui dan meluruskan niatnya agar apa yang ia lakukan dapat berbuah kebaikan dan bermanfaat. Ia harus selalu bersungguh-sungguh dalam memperbaiki niatnya. Mengingat bahwa bisnis semakin bergerak pesat, kompetitif dan mengglobal sehingga niat seseorang bisa saja terpengaruh dengan keinginan-keinginan atau pikiran-pikiran yang menghalalkan segala cara yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Oleh karena itu, maka niat seorang *entrepreneur* harus selalu ditujukan kepada Allah SWT. semata dalam melaksanakan bisnisnya.

Apa yang diajarkan dan dipraktikan Rasulullah dalam urusan *muamalah*, termasuk berbisnis bahwa ketika akan memulai pekerjaan beliau berniat dengan tulus, sehingga semua aktivitasnya bernilai ibadah. Mengingat menjaga niat ini sangat susah, sehingga Rasulullah selalu mengingatkan agar setiap orang yang melakukan aktivitas, termasuk aktivitas bisnis hendaknya selalu meluruskan dan memperbaharui niatnya. Karena hanya dengan niat yang ikhlas akan membawa berkah dalam segala aktivitas kita karena diridhai Allah SWT.

Niat bagi seorang *entrepreneur* muslim harus berdimensi duniawi dan ukhrawi. Artinya, bahwa seorang *entrepreneur* muslim dalam mengejar apa yang sudah direncanakan, maka harus niatnya selalu mengacu ke dalam dua dimensi, yaitu dimensi dunia dan dimensi akhirat. Dunia ini hanya tempat atau ladang mencari rejeki, tetapi tujuannya adalah mengejar pahala untuk bekal ke negara akhirat, yaitu kehidupan yang merupakan tujuan akhir dan sifatnya kekal.

2. Dunia tempat mencari surga

Rasulullah adalah contoh pekerja yang giat. Beliau bukan hanya pandai berkata-kata, tetapi ia membuktikan dengan baik melalui kerja yang giat. Bahkan lebih dari itu, realisasi kerja beliau selalu mendahului kata-katanya. Hal ini dapat dilihat dalam kehidupan keseharian beliau, di mana setiap hari prestasi kerja beliau bukan menurun, justru malahan semakin meningkat seiring dengan berjalannya waktu. Ketika menyampaikan pentingnya kerja untuk membiayai kehidupan keluarga, maka beliau yang pertama melakukannya.

Bekerja bagi Rasulullah adalah sifat utama sebagai kepala keluarga. Meskipun sudah menjadi Rasul, tetapi beliau tetap melakukan pekerjaannya sehari-hari. Menjadi seorang Rasul dan Kepala Pemerintahan adalah menyita perhatian dan waktu yang banyak untuk mengurus umat dan rakyat. Namun, beliau masih dapat meluangkan waktu untuk mengerjakan beberapa pekerjaan tertentu. Sebut saja, beliau masih dapat menambal bajunya yang robek dan menjahit sandalnya yang rusak dan pekerjaan lainnya.

Suatu ketika beliau ke pasar dan ditemani oleh Abu Hurairah. Ketika membeli pakaian, Abu Hurairah ingin membawakan pakaian yang telah dibeli beliau itu. Apa kata beliau kepada Abu Hurairah, *“Yang membeli barang itu lebih pantas membawa barangnya”*. Artinya, sekalipun sudah menjadi Rasul dan Kepala Pemerintahan, beliau tetap membawa barangnya sendiri. Padahal tidak ada yang salah ketika ada orang lain yang ingin membawakan barangnya.

Suatu saat, Saad bin Musa Al-Anshari mengisahkan, bahwa suatu ketika Rasulullah SAW. baru kembali dari Perang Tabuk. Beliau melihat tangan Sa‘ad yang melepuh. Kulitnya berwarna kehitam-hitaman karena panasnya sengatan matahari. Berikut ini akan dilukiskan dialog antara Nabi dengan Saad oleh Kamaluddin dalam bukunya, *“Rahasia Bisnis Rasulullah”*.

Rasulullah bertanya, *“Kenapa tanganmu ya Sa‘ad?”* Saad menjawab, *“Karena aku mengolah tanahku dengan cangkul ini untuk mencari nafkah keluarga yang menjadi tanggunganku”*. Dengan spontan Rasulullah mengambil tangan Sa‘ad dan menciumnya seraya berkata, *“Inilah tangan yang tidak pernah disentuh api neraka”*.

Dalam riwayat lain, setelah mencium tangan Sa'ad, beliau bersabda sebagai berikut:

"Hadzihi yaddun yuhibuhallahu wa Rarasuluhi, inilah tangan yang dicintai Allah dan Rasulnya."

Setelah kita membaca kedua riwayat di atas, maka dapat dipahami bahwa Rasulullah sangat menghargai dan menghormati orang yang bekerja sekalipun melepuh tangannya. Apalagi jika orang yang bekerja tersebut demi untuk menghidupi keluarganya.

Apa hubungan antara kerja dengan agama? Dengan kata lain, apa hubungan antara kerja dengan bahasa agama yang tidak disentuh api neraka. Artinya, ketika orang bekerja dengan sungguh-sungguh demi memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, maka termasuk orang yang beruntung untuk mendapatkan syurga yang sesuai yang disebutkan Nabi.

Rasulullah ingin mengajarkan, bahwa amalan dunia dan akhirat mempunyai kaitan yang erat. Dunia yang kita tempati sebagai tempat atau ladang untuk menjemput syurga. Dunia yang kita tempati bekerja sementara adalah aktivitas untuk mendapatkan hasil dalam mempertahankan hidup dan keluarga. Ketika pekerjaan mengantar menjadi mapan, maka kebutuhan jasmani yang sifatnya fisik dan dunia akan terpenuhi untuk keluarga. Ketika kita mampu dari sisi harta baik uang maupun barang, maka kita harus berbagi kepada sesama. Hal ini berdimensi agama karena kita sudah dapat membagi kenikmatan yang juga dapat dirasakan oleh orang lain, apatah lagi dengan orang yang tidak mampu. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa terdapat hubungan antara kerja dunia dengan akhirat.

Ketika kita kembali menengok sejarah masa lalu, para nabi sebagai utusan Allah memiliki beranekacam pekerjaan yang dilakoni:

- Nabi Nuh sebagai ahli perkayuan
- Nabi Daud sebagai ahli logam
- Nabi Idris sebagai ahli jahit
- Nabi Syu'aib sebagai ahli pertanian
- Nabi Yusuf sebagai menteri hasil bumi
- Nabi Musa sebagai ahli bangunan
- Nabi Muhammad SAW. sebagai *entrepreneur*.

Kesemua nabi tersebut, meskipun menjalani misi kenabian sebagai para utusan Allah, mereka tetap bekerja. Artinya, para nabi Allah itu meskipun mempunyai tugas dari Allah, yaitu menyampaikan kepada umatnya untuk menyembah Allah dan tidak mensyarikatkannya.

Berdasarkan fakta sejarah para nabi tersebut kita menemukan teladan yang baik tentang bagaimana semangat mereka mencari harta dan menggunakan harta itu. Mereka memiliki harta yang melimpah tetapi tetap tidak diperbudak oleh harta mereka sendiri. Sebaliknya, dengan harta yang banyak dimiliki mereka itu justru tidak pernah ragu membelanjakan di jalan Allah. Harta yang mereka miliki digunakan untuk menopang dakwah dan ibadah mereka kepada Allah Swt. Artinya, harta yang mereka miliki digunakan untuk kebaikan, yaitu apa yang yang diperintahkan oleh Allah melalui nabinya dan apa yang diridhai oleh Allah Swt.. Mereka telah menjadikan dunia sebagai tempat menjemput syurga. Mereka menjadikan kerja sebagai tempat menjemput syurga.

Itulah sebabnya mengapa mereka bekerja keras. Mereka semua meyakini bahwa dengan kerja keras,

maka pintu syurga semakin dekat. Itulah contoh yang ditampilkan oleh nabi, kemudian diikuti oleh para sahabatnya dan selanjutnya diikuti oleh para ulama. Artinya, mereka sungguh-sungguh adalah contoh ideal mengenai bagaimana menjemput bola dengan kerja keras di dunia.

3. Amanah dan kejujuran

Sifat amanah dan kejujuran yang ditunjukkan Muhammad sewaktu berdagang sehingga beliau dijuluki Al-Amin. Julukan ini diberikan oleh penduduk Makkah kepada Muhammad SAW. Al-Amin itu sendiri artinya orang yang jujur. Jujur dalam setiap perkataan dan perbuatannya, sehingga diberikan gelar Al-Amin. Gelar Muhammad Al-Amin diberikan karena kejujurannya.

Kejujuran yang ditunjukkan oleh Muhammad adalah kejujuran yang ikhlas, tidak dibuat-buat dan direkayasa, dan apa adanya. Di sisi lain, kejujuran merupakan salah satu kata kunci dalam kesuksesan seorang *entrepreneur*. Sebab, suatu usaha tidak bisa berkembang sendiri tanpa ada kaitan dan kelanggengan hubungan dari orang lain atau pihak lain, sangat ditentukan oleh kejujuran kedua belah pihak. Itulah sebabnya Nabi Muhammad telah menyatakan dalam sebuah hadisnya sebagai berikut:

“Kejujuran akan membawa ketenangan, sementara ketidakjujuran akan menimbulkan keraguan-raguan.” (HR. Timidzi).

Berkaitan dengan sabda Muhammad SAW. di atas, mengenai *trusty* yang dibangunnya, bahwa kejujuran bagi seorang pebisnis adalah harga mati karena dapat memantapkan hati tanpa ragu dalam melakoni bisnisnya sebagai pilihan hidup. Kepercayaan (*trust*) adalah modal

yang paling berharga dalam usaha. Bisnis harus dijalankan dengan *value driven* yang bermanfaat untuk semua *stakholder*, dan harus cekatan dalam melakukan *positioning* di pasar global. Dalam tataran individu, Muhammad SAW. menganjurkan untuk menjadi *entrepreneur* tangguh dan manajer terpercaya.

Ciri khas dari aktivitas bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah waktu itu adalah, beliau sangat terkenal dengan kejujurannya dan sangat amanah dalam memegang janji. Ditambah dengan kemuliaan akhlak Muhammad seakan menebarkan pesona indah kepribadiannya, selalu menjaga janjinya dan menyerahkan barang-barang yang dipesan dengan tepat waktu. Dia senantiasa menunjukkan rasa tanggung jawab yang besar dengan integritas yang tinggi dengan siapapun. Reputasinya sebagai seorang pedagang yang jujur dan benar telah dikenal luas sejak beliau berusia muda.

Muhammad bisa sukses dalam membangun kerajaan bisnisnya tak bisa dilepas dari berbekal etos kerja yang amanah yang dimilikinya. Selain itu, ia juga memiliki modal yang langka berupa gelar *Al-Amin* serta berupa modal lain, berupa kecerdasan (*fathanah*), serta cakap dalam berkomunikasi dan bernegoisasi (*tabligh*) terbukti ampuh mengantarkan beliau dalam meraup keuntungan di setiap dunia bisnis yang digelutinya. Seorang marketer haruslah memegang kepercayaan *stakeholder* ataupun pelanggan, bersikap jujur terhadap produknya, cerdas dalam menentukan strategi pemasaran, serta komunikatif dalam menyampaikan produk.

4. Berfikir kreatif dan siap menghadapi perubahan

Kematangan seorang *entrepreneur* dapat dilihat dari seberapa tegar ia menghadapi tantangan-tantangan yang setiap saat datang. Ia tidak gampang putus asa meskipun sering menghadapi masalah dan bahkan beberapa kali mengalami kerugian. Ketika ia gagal atau rugi, maka ia tetap bangkit dan melihat masalah yang dihadapinya sebagai jalan menuju kesuksesan. Ia sangat yakin, bahwa kegagalan yang baru saja dialaminya bukan musibah, tetapi hanya merupakan suatu kesuksesan yang tertunda.

Seorang *entrepreneur* matang, ketika menghadapi resiko yang berat, maka ia harus memiliki jurus-jurus jitu yang dapat membantu keluar dari masalah tersebut. Ia harus memiliki prinsip-prinsip sehingga mudah keluar dari masalah-masalah tersebut.

Ada beberapa prinsip yang dapat menjadikan *entrepreneur* menjadi unggul:

a. Reputasi

Seorang *entrepreneur* harus selalu menjaga reputasi (nama baik). Hal ini berarti, tanpa ada reputasi, baik dari rekan bisnis maupun masyarakat secara keseluruhan maka sulit mendapat kepercayaan. Tanpa kepercayaan, maka bisnis tidak mungkin jalan dengan sempurna.

b. Tumbuh dari bawah

Sukses tidak mungkin dicapai secara instan. Sukses pada umumnya berawal dari langkah kecil bahkan ada yang star dari nol. Walaupun titik nol dapat saja berbeda antara satu orang dengan orang lainnya atau antara *entrepreneur* yang satu dengan yang lainnya. Sebagai misal, jika seseorang pernah kuliah atau bekerja, maka paling tidak orang tersebut sudah

memiliki jaringan dan pengetahuan dasar atau paling tidak wawasan yang luas ketimbang dengan orang yang belum pernah kuliah atau bekerja sama sekali.

c. Konsentrasi.

Ketika seseorang telah menetapkan keputusan untuk memilih bidang tertentu, maka ia harus konsentrasi dan fokus terhadap bidang yang dipilihnya itu. Dia tidak boleh memilih bidang lain, sebelum bidang yang pertama itu sukses. Konsentrasi bagi seseorang, apapun bidang yang dipilihnya menuntut juga adanya ketekunan, karena ketekunanlah yang dapat menentukan keberhasilan seseorang dalam mengelola usahanya.

d. Anti kerumunan

Ketika seseorang akan memulai usaha, tidak boleh ikut-ikutan atau latah dengan satu jenis bisnis tertentu. Ia harus memilih jenis usaha yang berbeda dengan yang lainnya, meskipun berpotensi berisiko atau gagal. Misalnya, dengan produk yang sama, tetapi seseorang dapat memberikan nilai tambah lebih daripada apa yang pada umumnya dilakukan orang. Seseorang dapat diberikan predikat sebagai *entrepreneur* sejati, ketika sudah mampu memproduksi produk yang berbeda dengan orang lain, walaupun pada awalnya bukan hasil pemikirannya sendiri tetapi hanya imitasi dari produk orang lain dengan melakukan perubahan dan perbaikan terus-menerus.

e. Modal hanya pelengkap.

Sangat jamak, bahwa ketika seorang akan memulai suatu bisnis, maka yang pertama dikeluhkan adalah kurang memiliki modal. Mereka meyakini, bahwa hanya dengan modal yang memadai maka seseorang akan sukses dengan bisnisnya. Mereka berfikir bahwa dengan modal yang besar, misalnya ia harus memiliki perusahaan yang besar, punya kantor dan punya karyawan yang mumpuni. Padahal siapa saja bisa memulai bisnis dengan usaha kecil dan mungkin juga dapat meminjam dari bank. Bahkan tidak sedikit *entrepreneur* yang sukses memulai usahanya dengan tanpa modal uang. Misalnya, dengan sistem titip jual (*konsinyasi*).

Menurut Schumpeter bahwa inovasi adalah:

- 1) Pengenalan produk baru
- 2) Pengenalan cara produksi baru
- 3) pembukaan pasar baru
- 4) Penguasaan sumber bahan mentah baru
- 5) Pembentukan organisasi,
seperti penciptaan monopoli atau oligopoli

5. Kuat, cerdas, dan cekatan

Kuat

Salah satu Hadis Nabi dari Abu Hurairah bahwa Nabi Muhammad SAW. bersabda

“Mukmin yang kuat lebih dicintai Allah daripada mukmin yang lemah, dan masing-masing memiliki kebaikan. Bersemangatlah terhadap hal-hal yang bermanfaat bagimu dan mohonlah pertolongan kepada Allah dan jangan merasa malas, dan apabila engkau

ditimpa sesuatu maka katakanlah "Telah ditakdirkan oleh Allah yang Dia kehendaki pasti terjadi." (HR. Muslim).

Sebagai seorang *entrepreneur* muslim, begitu banyak tantangan dan rintangan yang harus dihadapi, memerlukan kekuatan dan ketahanan fisik serta keimanan yang kuat. Mungkin di sinilah letak rahasia Allah mengapa Allah lebih mencintai mukmin yang kuat daripada mukmin yang lemah. Bukankah Allah menilai hambanya dari amal perbuatannya. Semakin banyak amal perbuatan yang dilakukan hambanya semakin dicintai Allah. Hanya mukmin yang kuatlah yang dapat melakukan aktivitas amal perbuatan yang banyak ketimbang dengan mukmin yang lemah. Dengan kata lain, seorang *entrepreneur* bisa menjadi lebih produktif dalam menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen, serta dapat membuka lapangan kerja sebagai upaya mengatasi masalah pengangguran yang dihadapi manusia.

Cerdas

Kata cerdas atau berakal dalam Al-Quran adalah ketika berpadunya pikir dan zikir dalam diri seorang muslim sejati. Pikir adalah kerja otak sedangkan zikir adalah hati. Hati yang sehat dan hidup adalah hati yang selalu mengingat kepada Allah Swt. sebagai zat pencipta. Dalam Al-Quran kata cerdas atau berakal tidak kurang dari 16 kali disebutkan dalam ayat. Salah satu di antaranya dalam Surat Ar-Rad ayat 19:

﴿أَفَمَنْ يَعْلَمُ أَنَّمَا أُنْزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ الْحَقُّ كَمَنْ هُوَ أَعْمَىٰ إِنَّمَا يَنْذَرُ أَولُوا

الْأَنْبِيَاءِ

“Adakah orang-orang yang mengetahui bahwa apa yang diturunkan kepadamu dari Tuhanmu itu benar sama dengan orang buta? Hanyalah orang-orang yang berakal saja yang dapat mengambil pelajaran (QS. Ar-Rad [13] : 19).

Lalu pertanyaan selanjutnya, apakah kecerdasan berpengaruh terhadap bisnis. Tentu saja, karakter seorang *entrepreneur* muslim harus cerdas. Artinya, ia harus memiliki pola pikir dan kemampuan yang baik, pandai membaca peluang atau pasar, serta mampu melakukan inovasi-inovasi setiap saat dalam bisnis yang digelutinya. Kecerdasan seorang *entrepreneur* muslim dapat diukur dari sejauh mana ia mampu memperoleh keuntungan dengan tetap dalam koridor yang diridhai oleh Allah SWT. Keuntungan yang dihasilkan itu tidak hanya berfokus pada hasil penjualan semata, tetapi ada keberkahan dari nilai keuntungan tersebut. Hal ini dipahami, bahwa sekalipun keuntungan tidak besar, tetapi transaksi penjualan yang perputaran uangnya tetap cukup banyak. Akhirnya, ia tetap memperoleh keuntungan yang banyak dan berberkah, yaitu bersatunya keuntungan dunia dan akhirat.

Cekatan

Cekatan adalah hal yang dibentuk oleh kebiasaan atau habit dan naluri. Cekatan bisa meningkat menjadi habit jika dilakukan dengan latihan (*exercise*) dan pengulangan (*repetition*). Karena dengan latihan saja yang dilakukan itu hanya menghasilkan kebenaran (*right*), tetapi ditambah dengan pengulangan yang terus-menerus akan menghasilkan kesempurnaan (*perfect*).

Dalam Al-Qur“an Allah berfirman surat An-Najm ayat 39

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾

"Dan bahwa sanya seorang manusia tiada akan memperoleh kecuali apa (hasil) yang diusahakannya sendiri" (QS. An-Najm [53] : 39).

Dapat dipahami bahwa setiap orang dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya harus kerja keras. Sebab, tidak ada rejeki turun dari langit secara tiba-tiba tanpa usaha. Usahalah yang kreatif disertai kerja keras dan tuntas dapat menghasilkan output yang maksimal. Dengan kata lain, keberhasilan seseorang dalam bisnis sangat tergantung dari usaha dan kerja kerasnya

6. Keseimbangan hati, pikiran dan tindakan nyata

Tuhan telah menciptakan manusia dengan sangat kompleks, karena berpadunya antara rasio dan rasa atau antara pikiran dan perasaan dalam diri manusia itu. Hal ini membuktikan bahwa penciptaan manusia oleh Kemahakuasaan Allah adalah penciptaan sempurna yang ideal.

لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ ﴿٩٥﴾

"Sesungguhnya Kami ciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya." (QS. At-Tin [95] : 4).

Dengan penegasan Tuhan tentang penciptaan manusia yang sempurna di atas, maka hendaknya kita sebagai manusia harus mampu menjadi muslim yang ideal. Manusia yang ideal adalah sosok muslim yang sebaik-baik akhlakunya, yaitu menyeimbangkan, hati,

pikiran, dan perbuatan. Hati adalah pusat kendali, yaitu mampu menyeimbangkan pikiran dan hawa nafsu, sehingga seorang muslim yang ideal ketika akan bertindak harus dikontrol hati dan pikiran dalam mengendalikan hawa nafsunya. Dengan kata lain, ketika seorang muslim akan bertindak dia akan selalu dituntun oleh hati dan pikiran yang jernih.

Dalam Hadis lain, Nabi bersabda,

“Dan sungguh di dalam tubuh manusia ada segumpal daging yang apabila baik, maka baiklah seluruhnya. Dan apabila ia rusak maka rusaklah seluruhnya. Ketahuilah bahwa ia adalah hati.” (HR. Bukhari dan Muslim).

Dalam berbisnis, kita harus selalu menjaga keseimbangan dan keselarasan antara hati, pikiran dan perbuatan. Bisnis akan berhasil apabila tindakan yang kita lakukan dipandu atau berada di bawah kendali hati dan pikiran yang positif. Demikian sebaliknya, bisa saja terjadi bisnis tidak berhasil karena tindakan itu tidak dikendalikan oleh hati dan pikiran yang positif, tetapi justru dikendalikan oleh pikiran negatif dan hawa nafsu.

7. Memiliki perencanaan dan sasaran yang jelas

Bekerja dengan tidak punya rencana dan sasaran yang jelas adalah ibarat seorang yang berlayar tidak mengetahui ke mana akan pergi dan dengan cara apa akan pergi ke tempat tujuan. Begitu juga bagi seorang pekerja yang mengerjakan sesuatu, mereka tidak mengetahui bagaimana caranya bisa menyelesaikan pekerjaannya dan cara apa yang diupayakan untuk menyelesaikan pekerjaan itu.

Dalam dunia bisnis, keberhasilan sangat tergantung pada perencanaan yang dirancang dengan baik. Bagi

entrepreneur perencanaan adalah bagai laksana sebuah navigasi yang menjadi petunjuk setiap aktivitas yang dijalani. Berdasarkan kalkulasi yang cermat, maka itulah profil seorang *entrepreneur* dapat menggerakkan roda bisnis ke arah yang lebih maju.

8. Menjadi manusia paling bermanfaat

Manusia yang baik adalah manusia yang bagus taqwanya dan banyak memberikan manfaat kepada sesama. dalam menggeluti dunia bisnis, maka mau tidak mau kita harus selalu menjaga hubungan secara vertikal (*Hablun minallah*) dan hubungan secara horizontal kepada sesama manusia (*Hablun minannas*).

Orang yang selalu menjaga hubungannya, baik hubungan vertikal maupun hubungan sesama manusia melalui silaturrahim maka hidupnya akan dipanjangkan oleh Allah SWT. Hanya dengan demikian, maka Allah SWT. selalu meridhai apapun aktivitas kita, termasuk berbisnis yang halal. Jadi, jelasnya bahwa dalam menjalani hidup dan kehidupan di dunia untuk menuju kehidupan yang abadi yaitu akhirat, maka hendaknya kita harus memperbaiki hubungan kita secara vertikal dengan Allah SWT, dengan jalan melaksanakan segala perintahnya dan menjauhi segala larangannya. Begitu pula sebaliknya, kita juga harus selalu memperbaiki hablum minannas sesama manusia karena ini adalah perintah Allah dan Rasulnya.

C. LATIHAN SOAL

1. Sebutkan beberapa upaya Rasulullah yang dapat dipakai sebagai kaidah/teladan untuk para pedagang yang profesional!
2. Prinsip-prinsip dasar apa saja yang melandasi nabi Muhammad dalam menjalankan transaksi perdagangan? Jelaskan!
3. Bagaimana Rasulullah menjadikan dirinya sebagai bisnis Islam syariah yang profesional serta disegani oleh pedagang-pedagang lain, jelaskan!

D. DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman. N. H. 2021. *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*. Bandung: Pustaka Setia
- Badroen dkk., 2007. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Christian. A. R. 2021. *Pengantar Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: UAD Press
- Maluddi, L. 2008. *Rahasia Bisnis Rasulullah*. Semarang: Wisata Ruhani Pesantren Basmalah.
- Marhari, Y. 2012. *Manajemen Bisnis Modern Ala Nabi Muhammad*. Jakarta Timur: Al Maghfirah.
- Muhammad Syafii Antonio. 2009. *Muhammad Saw The Super Leader Super Manager*. Tazkia Publishing, Jakarta
- Siswanto. H. B. 2012. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Suryanto. B. & Daryanto, *Pengantar Manajemen Bisnis*, Yogyakarta: Gava Media

BAB 2

LANDASAN POKOK MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah selesai mengikuti materi pada pertemuan ini, mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan manajemen syariah, landasan pokok manajemen bisnis syariah, manajemen menurut Islam, perbedaan antara manajemen konvensional dan syariah, nilai-nilai manajemen syariah dalam perusahaan.

B. URAIAN MATERI

1. Manajemen syariah

Manajemen berasal dari kata *to manage*, yang artinya mengatur atau mengelola. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dan fungsi-fungsi manajemen itu. Jadi manajemen merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan.

Dalam bahasa Arab manajemen disebut dengan *idarah* yang diambil dari kata *adartasy-syai'a* dalam Elias' *Modern Dictionary English Arabic* kata *managemet* (Inggris) sepadan dengan kata *tadbir, idarah, siyasah* dan *qiyadah* dalam bahasa Arab. Tadbir bearti penertiban, pengaturan, pengurusan, perencanaan dan persiapan. Menurut beberapa pendapat ahli, manajemen adalah:

➤ Robbin Stephen S & Cotlter Marry

Manajemen adalah proses pengkoordinasian kegaitan-kegiatan sehingga pekerjaan tersebut terselesaikan

secara efisien dan efektif dengan dan melalui orang lain

➤ Griffin Ricky W. & Ebert Ronald J.

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran (*goals*) secara efektif dan efisien.

➤ Terry George & Rue Leslie

Manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang ke arah tujuan-tujuan organisasi atau maksud-maksud yang nyata.

Dapat diambil kesimpulan bahwa manajemen adalah suatu proses mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.

Agama Islam menjelaskan bahwa segala sesuatu yang akan dikerjakan harus jelas, yaitu jelas apa yang akan dikerjakan (halal), jelas cara mengerjakannya (tidak menghalalkan segala cara), dan jelas apa yang akan dihasilkan dan manfaatnya (benar dan adil). Inilah yang ditetapkan dalam manajemen syariah.

Manajemen dalam arti mengatur sesuatu agar melakukan dengan baik, tepat, dan terarah merupakan sesuatu yang disyaratkan ajaran Islam. Adapun manajemen syariah adalah seni mengelola sumber daya yang dimiliki dengan tambahan sumber daya dan metode syariah yang tercantum dalam Al-Quran atau hadits nabi SAW.