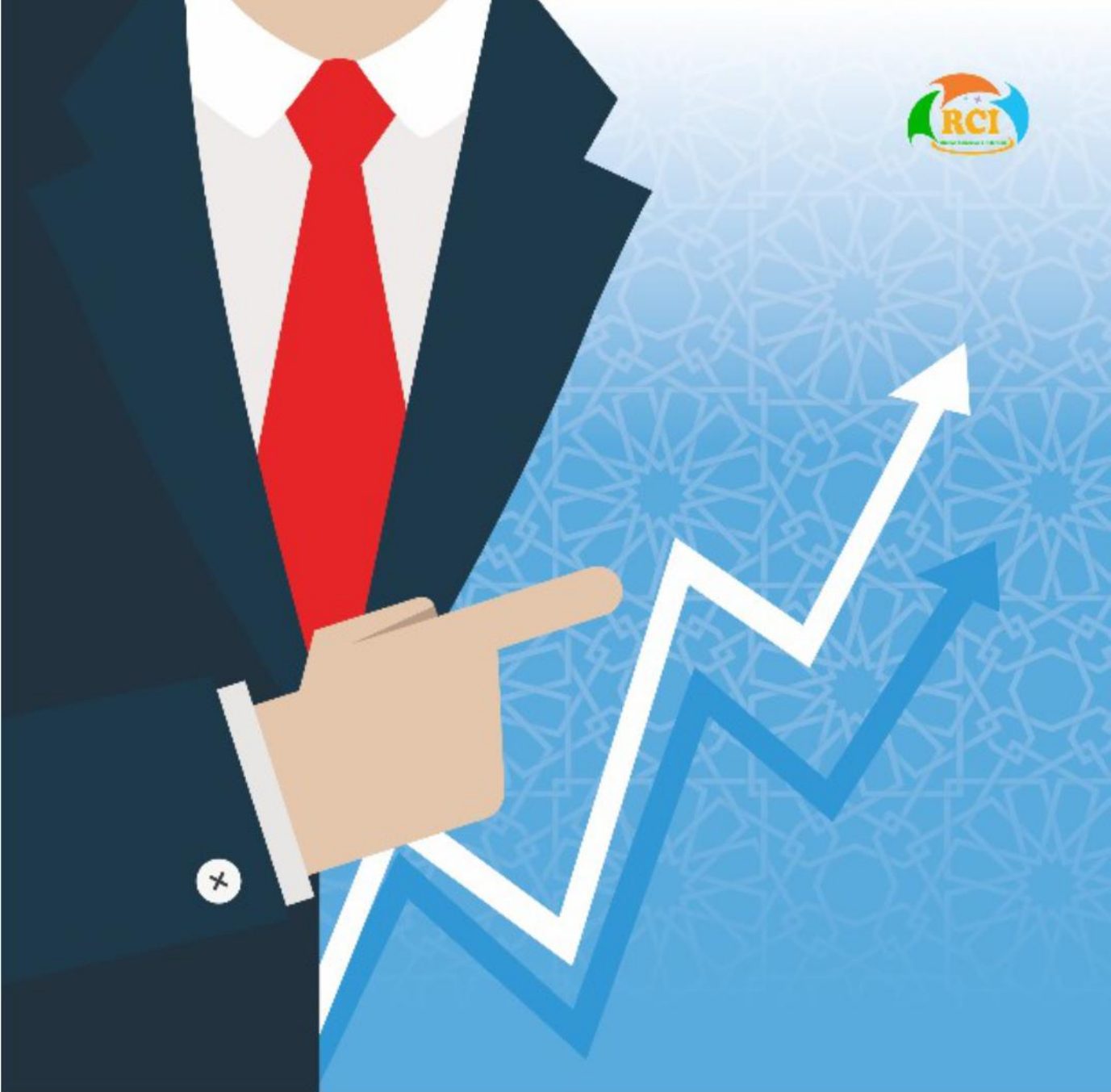




Dr. H. Ajang Ramdani, M.Pd.

KEWIRAUUSAHAAN *dalam* PENDIDIKAN ISLAM

KEWIRAUSAHAAN DALAM PENDIDIKAN ISLAM

Dr. H. Ajang Ramdani, M.Pd.



KEWIRAUSAHAAN DALAM PENDIDIKAN ISLAM

Penulis:
Dr. H. Ajang Ramdani, M.Pd.

Editor:
Syifa Ismayanti

Layouter :
Tim Kreatif PRCI

Cover:
Rusli

Cetakan Pertama : Februari 2025

Hak Cipta 2024, 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

Copyright © 2024 by Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia
All Right Reserved

- Cet. I – : Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia, 2025
; 14,8 x 21 cm
ISBN : -

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

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua, sehingga buku yang berjudul "Kewirausahaan Dalam Pendidikan Islam" ini dapat terselesaikan dengan baik.

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar utama dalam menggerakkan perekonomian dan membangun masyarakat yang mandiri. Namun, kewirausahaan bukan hanya berkaitan dengan aspek ekonomi semata, melainkan juga harus dilandasi oleh nilai-nilai moral dan spiritual yang baik. Dalam konteks pendidikan Islam, kewirausahaan seharusnya tidak hanya dilihat sebagai upaya untuk meraih keuntungan materi, tetapi juga sebagai sarana untuk mengaktualisasikan prinsip-prinsip syariah, seperti kejujuran, keadilan, dan keberkahan dalam setiap aspek usaha, maka untuk membentuk dan mencetak insan yang berkarakter baik salah satunya dengan kewirausahaan yang berbasis Pendidikan islam.

Pendidikan Islam memiliki potensi yang besar untuk melahirkan generasi yang tidak hanya berilmu, tetapi juga memiliki kemampuan untuk berwirausaha dengan prinsip-prinsip Islam yang menjunjung tinggi kejujuran, keadilan, dan keberkahan. Oleh karena itu, buku ini bertujuan untuk memperkenalkan konsep kewirausahaan yang sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam, serta memberikan panduan bagi siapa saja yang ingin mengintegrasikan kewirausahaan dengan pendidikan dalam rangka menciptakan perubahan positif di masyarakat.

Buku ini sangatlah bagus dan cocok untuk dibaca dan dimiliki, baik oleh mahasiswa, pelajar, dosen, pemangku kebijakan, pebisnis dan atau yang mau memulai bisnis, karena buku ini mengeksplorasi bagaimana pendidikan Islam dapat mengintegrasikan konsep kewirausahaan dalam rangka menciptakan entrepreneur yang tidak hanya sukses secara finansial, tetapi juga memiliki akhlak mulia yang sesuai dengan ajaran Islam. saya percaya bahwa pendidikan Islam dapat melahirkan generasi muda yang tidak hanya cerdas dalam ilmu pengetahuan, tetapi juga berdaya saing dan berkemampuan untuk menciptakan lapangan kerja, bukan hanya menjadi pencari kerja.

Terakhir, saya berharap para mahasiswa pun dapat mengaplikasikan apa yang telah diterima dalam pembelajaran dan bisa menjadi entrepreneurship yang handal sehingga bisa mempunyai karyawan yang banyak sebagai bentuk komitmen menjalankan Hadits Khoirunnas Anfa'uhum Linnas bahwa sebaik baiknya manusia adalah manusia yang bermanfaat untuk orang lain, atau orang banyak.

Februari 2025, Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
PENDAHULUAN	1
BAB I KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN DALAM PENDIDIKAN ISLAM	3
A. Definisi Kewirausahaan	3
B. Prinsip Kewirausahaan	3
 BAB II KARAKTER ENTREPRENEUR MUSLIM	 8
A. Kewirausahaan dalam Perspektif Islam	8
B. Karakter Utama Entrepreneur Muslim	9
C. Tantangan Wirausaha Muslim	10
D. Peran Etika dalam Bisnis Muslim	10
 BAB III KISAH RASULULLAH SEBAGAI WIRAUSAHAWAN MUSLIM	 11
A. Masa Kecil Nabi Muhammad SAW	11
B. Perjalanan Dagang Nabi Muhammad SAW	13
C. Bisnis Setelah Menikah	15
D. Kekayaan Nabi Muhammad SAW	17
E. Perilaku Bisnis Rasulullah	19
 BAB IV TOKOH-TOKOH ENTREPRENEUR MUSLIM	
DI DUNIA	21
A. Abdurrahman Ibn 'Auf	21
B. Khadijah binti Khuwailid	22
C. Utsman bin Affan	22
 BAB V ETIKA BISNIS ISLAM	 24
A. Pengertian Etika Bisnis Perspektif Islam	24
B. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam	26
C. Tujuan Umum Etika Bisnis Islam	27
D. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam	27
E. Panduan Rasulullah dalam Etika Bisnis	29
 BAB VI MANAJEMEN PRODUKSI DAN SALURAN	
DISTRIBUSI BISNIS ISLAM	31
A. Pengertian manajemen produksi	31
B. Konsep dasar Islam	31

C. Perencanaan produksi berbasis syariah	32
D. Strategi Penetapan Harga Berbasis Nilai	33
E. Tantangan dan Peluang Bisnis Islam	34
 BAB VII PEMASARAN SYARIAH	 35
A. Pengertian Pemasaran Syariah	35
B. Konsep Pemasaran Syariah	35
C. Prinsip Pemasaran Syariah	36
 BAB VIII MANAJEMEN KEUANGAN BISNIS ISLAM	 39
A. Pengertian Manajemen	39
B. Konsep Manajemen Keuangan Bisnis Islam	40
C. Karakteristik Manajemen Keuangan Bisnis Islam	40
D. Ciri Manajemen Keuangan Bisnis Islam	41
E. Keistimewaan Manajemen Keuangan Bisnis Islam	42
 BAB IX MANAJEMEN SDM (SUMBER DAYA MANUSIA) ATAU SDI (SUMBER DAYA ISLAM)	 43
A. Konsep Dasar Manajemen SDM (Sumber Daya Manusia)	43
B. Fungsi Manajemen SDM (Sumber Daya Manusia)	43
A. Konsep Dasar Manajemen SDI (Sumber Daya Islam)	45
C. Prinsip-Prinsip SDI (Sumber Daya Islam)	46
 BAB X MANAJEMEN ORGANISASI BISNIS	 50
A. Pengertian Pengorganisasian Dan Organisasi	50
B. Bentuk-Bentuk Organisasi	51
C. Pengertian Bisnis	53
D. Pengertian Organisasi Bisnis	53
E. Pengertian dan peranan manajemen	55
F. Tipe-Tipe Manajemen	57
G. Proses Manajemen	58
 BAB XI BISNIS KREATIF DALAM ISLAM	 60
A. Konsep Bisnis Kreatif dalam Islam	60
B. Prinsip-Prinsip Bisnis Kreatif dalam Islam	60
C. Contoh Bisnis Kreatif yang Sesuai dengan Islam	61
 BAB XII PENGEMBANGAN USAHA BERBASIS ISLAM	 63
A. Pengertian Pengembangan Usaha	63
B. Tujuan Pengembangan Usaha	64
C. Fungsi Pengembangan usaha	65

D. Kemampuan Wajib yang dimiliki	65
DAFTAR PUSTAKA	67
PROFIL PENULIS	71

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan sikap dan kemampuan untuk selalu berinovasi, mencari peluang baru, dan berani mengambil langkah di luar zona nyaman untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Penguasaan dasar-dasar kewirausahaan memungkinkan seorang pengusaha memajukan bisnisnya dengan tepat guna dan berhasil guna.dengan prinsip prinsip; Pertama, bisnis harus memiliki perencanaan yang matang, mulai dari pembuatan rencana hingga evaluasi hasil. Kedua, tim yang solid dan berkomitmen sangat dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Ketiga, bisnis harus berfokus pada kemajuan perusahaan dan kesejahteraan karyawannya. Terakhir, dalam mengelola bisnis, kita harus menerapkan prinsip-prinsip kejujuran, transparansi, dan akuntabilitas.

Kewirausahaan dalam Islam memiliki dimensi yang lebih luas daripada sekadar memperoleh keuntungan finansial. Dalam Islam, kewirausahaan tidak hanya dilihat dari aktivitas ekonomi, tetapi juga bagaimana bisnis tersebut dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Islam mengajarkan bahwa setiap Muslim memiliki kewajiban untuk mencari rezeki yang halal, menjaga keadilan dalam perdagangan, dan senantiasa mengedepankan etika dalam berbisnis. Rasul mengajarkan kepada kita bahwa dalam berusaha kita harus mempunyai karakter yang baik diantaranya adalah, shidiq, amanah (bertanggungjawab), fatonah (cerdas dalam mengambil keputusan) dan tablig, baik dalam berkomunikasi).

Nabi muhamad merupakan tauladan dalam segala bidang, bagaimana beliau memberikan tauladan dalam berbisnis, sahabat sahabat beliau yang menjadi wirausahawan sukses diantaranya Abdurrahman Ibn 'Auf, Khadijah binti Khuwailid (istri rsaulullah), Utsman bin Affan.

Dalam berbisnis islam mengajarkan Erika berbisnis. etika bisnis adalah norma-norma atau kaidah etik yang dianut oleh bisnis, baik sebagai institusi atau organisasi maupun dalam interaksi bisnisnya dengan "stakeholders"nya. Prinsipnya islam mengajarkan berbisnis sesuai dengan prinsip, kejujuran, tidak bersumpah palsu, ramah, tidak menjelekan yang lain, tidak melakukan ihtikar (menumpuk barang supaya harganya tinggi), tidak memonopoli.

Untuk mengembangkan bisnis yang sesuai dengan syariat, manajemen produksi dan saluran distribusinya sesuai dengan prinsip islam, kehalalan barang, keadilan dalam menetapkan harga, ijab qobul dalam jual beli, proses khiyar.

Sesuai dengan prinsip bisnis setelah memproduksi harus memasarkan produk, memasarkan, perbedaan dengan pemasaran yang konvensional islam mengajarkan bahwa dalam memasarkan produk mesti ada dasar keilahian, berakhlak,realistis, dan humanis.

Bukan saja mengajarkan bisnis atau wirausaha islam juga memberikan pemahaman tentang bagaimana pengelolaan keuangan dalam berbisnis,

karakteristik keungan dalam islam diantaranya, universal, adil, transparan, seimbang, maslahat, pariatif.

Dalam berbisnis centralnya adalah manusia yang akan mengelola sebuah perusahaan, sumberdaya manusia harus mencerminkan dalam konsep ihsan, fatonah, amanah, musyawarah, tawakal, danistiqomah.

Manusia merupakan makhluk yang paling sempurna dalam penciptaanya, ia diberi akal, dengan akalnya ia akan berproses sesuai dengan kehendaknya, maka kreatifitas manusia sangat berkembang pesat begitu pun dalam bisnis. Bisnis kreatif dalam islam tidak serta merta hanya dalam kapasitas yang sedikit, tetapi dalam ruang yang sangat besar islam memberikan kebebasan yang luas, namun islam hanya memberikan rambu rambu yang akan membimbing manusia dalam berbisnis dengan hal hal yang sesuai dengan fitrah kemanusiaan.

Prinsip dalam berbisnis kreatif,ia mesti mempunyai niat yang tulus (ikhlas), mengutamakan kehalalan, transparan, menjauhi riba, tanggung jawab sosial.

Pengembangan bisnis islam bukan sejkedar bagaimana perusahaan menjadi besar namun ia mempunyai tanggung jawab yang lebih panjang yakni ia mengusahan perusahaannya menjadi saksi atas pekerjaan pekerjaan yang sesuai dengan keinginan tuhan nyang maha esa yang akan di pertanggungjawabkan dihadapnya. Maka di susunlah buku ini dengan harapan wirausahaan wirausahawan muslim dapat memberikan sumbangsih sosila yang berprinsip bukan pada keuntungan semata namun tujuan yang lebih besar yakni mendapatkan keridaan dari allah subhanahu wata'ala.

BAB I

KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN DALAM PENDIDIKAN ISLAM

A. Definisi Kewirausahaan

Secara etimologis kata kewirausahaan terdiri dari dua komponen penting. Pertama, kata “wira” yang mengandung makna positif, menggambarkan sosok yang memiliki keunggulan, keberanian, dan menjadi panutan. Kedua, kata “usaha” yang mencerminkan serangkaian aktivitas yang membutuhkan kerja keras dan perencanaan strategis untuk mencapai tujuan tertentu. Penggabungan kedua kata tersebut menghasilkan konsep “kewirausahaan” didefinisikan sebagai kombinasi antara mindset dan kapabilitas membangun dan mengembangkan bisnis. Konsep ini menekankan pada karakter kepemimpinan yang berani menghadapi tantangan dan memiliki arah tujuan yang tegas.

Dengan kata lain, kewirausahaan merupakan sikap dan kemampuan untuk selalu berinovasi, mencari peluang baru, dan berani mengambil langkah di luar zona nyaman untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam beberapa tahun terakhir, konsep kewirausahaan telah didefinisikan secara beragam oleh para ahli dengan perspektif yang berbeda-beda:

Menurut pandangan Hisrich-Peters, kewirausahaan merupakan sebuah proses inovatif dalam menghasilkan sesuatu yang memiliki nilai kebaruan dan perbedaan. Proses ini membutuhkan dedikasi waktu dan sumber daya finansial, serta keberanian menghadapi risiko, dengan tujuan akhir meningkatkan taraf hidup wirausahawan.

Robbins & Coulter memandang kewirausahaan sebagai proses sistematis, baik dilakukan individu maupun kelompok, dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang. Proses ini bertujuan menciptakan nilai tambah melalui pendekatan inovatif dan unik untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan pasar.

Sementara itu, Achmad Sanusi menekankan kewirausahaan sebagai nilai fundamental yang termanifestasi dalam perilaku wirausaha. Nilai ini menjadi landasan dalam menentukan tujuan, strategi, taktik, motivasi, proses operasional, hingga hasil akhir dari suatu usaha bisnis.

Dalam era digital seperti sekarang, definisi kewirausahaan semakin berkembang. Tidak hanya terbatas pada bisnis tradisional, kewirausahaan juga mencakup inovasi di bidang teknologi, sosial, dan lingkungan.

B. Prinsip Kewirausahaan

Kesuksesan wirausahawan sangat bergantung pada kapasitasnya untuk berinovasi. Daya cipta menjadi elemen utama dalam menghasilkan produk atau layanan yang berbeda dan memiliki nilai lebih. Di samping itu, perencanaan yang

terstruktur dan menyeluruh memegang peranan vital untuk menjamin keberlanjutan usaha. Penguasaan dasar-dasar kewirausahaan memungkinkan seorang pengusaha memajukan bisnisnya dengan tepat guna dan berhasil guna.

1. Kepemimpinan Dalam Usaha

Dalam membangun usaha atau business memiliki prinsip-prinsip kepemimpinan sangat penting diterapkan dalam pengelolaan usaha/business. Karena dalam menjalankan usaha atau business tidak akan terlepas dari membangun suatu sistem organisasi. Suatu organisasi besar mampu melahirkan visi dan misi, serta ada tujuan yang ingin di capai oleh organisasi tersebut. Hal ini akan menciptakan perencanaan usaha, pelaksanaan rencana dan evaluasi pencapaian rencana. Dengan kata lain visi dan misi dalam mengelola suatu usaha akan mengembangkan arah atau kompas yang di rancang oleh komunitas atau wadah perusahaan.

Dengan demikian pelaku usaha perlu memiliki komitmen dan pengembangan komunitas atau wadah usaha dikalangan perusahaan prinsip tanggung jawab dan komitmen dalam mengembangkan suatu usaha atau business, bisa menjadi acuan atau tolak ukur dalam membangun kinerja para karyawan dan mengembangkan usahanya. Berdampak pada kesejahteraan pada komunitas dalam organisasi usaha/business. Ini berlandaskan pada prinsip akuntabilitas, transparansi, kredibilitas, dan adil. Kepemimpinan atau leadership sangat penting dibutuhkan dalam menata organisasi usaha atau business sebagai suatu bangunan sistem yang saling berpengaruh dalam berinteraksi antara berbagai komponen atau organisasi akan menompang usaha agar tercapainya tujuan yaitu sukses.

Singkatnya, untuk membangun bisnis yang sukses, kita perlu memperhatikan beberapa hal penting. Pertama, bisnis harus memiliki perencanaan yang matang, mulai dari pembuatan rencana hingga evaluasi hasil. Kedua, tim yang solid dan berkomitmen sangat dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Ketiga, bisnis harus berfokus pada kemajuan perusahaan dan kesejahteraan karyawannya. Terakhir, dalam mengelola bisnis, kita harus menerapkan prinsip-prinsip kejujuran, transparansi, dan akuntabilitas.

2. Berani Melakukan Suatu Keputusan

Kesuksesan bisnis memerlukan analisis mendalam sebelum pengambilan keputusan. Setiap keputusan strategis harus diambil secara kolektif dengan mengacu pada visi dan misi organisasi. Pengambilan keputusan tidak bisa dilakukan secara individual, melainkan harus melalui musyawarah bersama. Seorang pemimpin dituntut memiliki keberanian mengambil keputusan yang telah dipertimbangkan matang-matang dan siap menanggung segala konsekuensinya.

Dalam menghadapi tantangan, pemimpin harus mampu menentukan jalan keluar terbaik demi kelangsungan usaha.

3. Terampil Menganalisis Pasar

Kemampuan menganalisis pasar adalah kunci keberhasilan seorang wirausaha. Pasar yang dinamis menuntut wirausaha untuk terus beradaptasi dan mencari peluang baru. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, wirausaha dapat menciptakan produk atau jasa yang relevan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan.

4. Melakukan Inovasi Pembenahan Internal Quality Usaha Dan Business

Inovasi dalam pembenahan kualitas internal adalah kunci untuk membangun bisnis yang kuat dan berkelanjutan. Dengan menciptakan sistem yang efisien dan efektif, serta memupuk semangat kerja sama yang baik di antara seluruh anggota tim, bisnis dapat mencapai kinerja yang optimal. Organisasi yang baik memiliki struktur yang jelas, peran yang terdefinisi, dan proses kerja yang terintegrasi.

5. Memegang Prinsip Fleksibel, Efektif, Dan Efisien

Wirausaha yang sukses adalah mereka yang mampu menggabungkan prinsip fleksibilitas, efektivitas, dan efisiensi dalam menjalankan bisnis. Dalam lingkungan bisnis yang penuh ketidakpastian, kemampuan untuk beradaptasi, mencapai tujuan, dan memaksimalkan sumber daya adalah hal yang sangat penting. Buku “Membangun Entrepreneur Indonesia” memberikan definisi yang lebih komprehensif terhadap sosok seorang entrepreneur. Di dalamnya, kewirausahaan tidak hanya dilihat sebagai aktivitas bisnis semata, melainkan juga sebagai manifestasi dari kreativitas dan inovasi. Seorang entrepreneur sejati tidak hanya memiliki kemampuan untuk memulai usaha, tetapi juga memiliki visi yang kuat untuk mengembangkan bisnisnya secara berkelanjutan. Dengan demikian, kewirausahaan dapat diartikan sebagai proses transformasi ide menjadi nilai tambah melalui penerapan prinsip-prinsip kreativitas, inovasi, dan kepemimpinan.

C. Relevansi Kewirausahaan dalam Pendidikan Islam

Kewirausahaan dalam Pendidikan Islam memiliki relevansi yang signifikan. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan relevansinya:

1. Pengembangan Ekonomi Umat

Pendidikan Islam dan kewirausahaan memiliki hubungan yang bermakna. Kewirausahaan berperan sebagai penggerak perekonomian yang dapat mendorong peningkatan taraf hidup umat Islam. Islam memandang aktivitas mencari nafkah, termasuk berwirausaha, sebagai bentuk ibadah. Dengan

demikian, pengembangan kemampuan wirausaha merupakan upaya dalam menunaikan kewajiban sebagai seorang Muslim untuk bekerja dan berusaha dalam kehidupan.

2. Kemandirian dan Kreativitas

Integrasi kewirausahaan dalam pendidikan Islam memiliki peran strategis dalam membentuk karakter individu yang mandiri dan kreatif. Kemandirian ini tercermin dalam kemampuan seseorang untuk mengelola usaha secara independen, mengambil keputusan dengan bijak, dan bertanggung jawab atas pilihan-pilihan yang diambil. Sementara itu, kreativitas terwujud dalam kemampuan mengidentifikasi peluang, menciptakan solusi inovatif, dan mengembangkan ide-ide bisnis yang unik. Islam sangat mendukung pengembangan kedua aspek ini, sebagaimana tercermin dalam berbagai kisah para sahabat Nabi yang sukses dalam perdagangan melalui inovasi dan kemandirian mereka.

3. Etika dan Akhlak dalam Bisnis

Dalam konteks etika dan akhlak, pendidikan Islam memberikan landasan moral yang kokoh bagi praktik kewirausahaan. Islam mengajarkan bahwa setiap aktivitas bisnis harus dijalankan dengan kejujuran, amanah, dan keadilan. Pendekatan ini juga menekankan bahwa kewirausahaan bukan sekadar aktivitas ekonomi, melainkan juga sarana untuk beribadah dan mendapatkan keberkahan. Siswa diharapkan dapat menjadi wirausahawan yang tidak hanya sukses secara finansial, tetapi juga memiliki integritas moral yang tinggi dan berkontribusi positif bagi kemajuan umat.

4. Pemberdayaan Sosial

Pemberdayaan sosial melalui kewirausahaan merupakan instrumen penting dalam menciptakan kesejahteraan masyarakat. Dalam konteks Islam, konsep ini memiliki dimensi yang lebih luas dari sekadar pengentasan kemiskinan. Kewirausahaan menjadi sarana untuk menciptakan Lapangan Kerja, mengembangkan Ekonomi Komunitas, mendukung Program Sosial, dan pemberdayaan Kelompok Marginal.

5. Penerapan Ilmu Pengetahuan

Sementara itu, dalam aspek penerapan ilmu pengetahuan, kewirausahaan dalam pendidikan Islam menekankan pentingnya mengimplementasikan ilmu dalam praktik nyata seperti Integrasi Teori dan Praktik, Inovasi Berbasis Pengetahuan, Pengembangan Teknologi, dan Transfer Pengetahuan, Riset dan Pengembangan.

Melalui pendekatan ini, kewirausahaan dalam pendidikan Islam menjadi instrumen yang efektif dalam menciptakan generasi wirausaha yang tidak hanya cakap dalam bisnis, tetapi juga memiliki kepekaan sosial yang tinggi dan kemampuan mengaplikasikan ilmu pengetahuan untuk kebaikan bersama.

BAB II

KARAKTER ENTREPRENEUR MUSLIM

A. Kewirausahaan dalam Perspektif Islam

Kewirausahaan dalam Islam memiliki dimensi yang lebih luas daripada sekadar memperoleh keuntungan finansial. Dalam Islam, kewirausahaan tidak hanya dilihat dari aktivitas ekonomi, tetapi juga bagaimana bisnis tersebut dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Islam mengajarkan bahwa setiap Muslim memiliki kewajiban untuk mencari rezeki yang halal, menjaga keadilan dalam perdagangan, dan senantiasa mengedepankan etika dalam berbisnis.

Sejarah mencatat bahwa Nabi Muhammad SAW adalah seorang pedagang yang sangat sukses. Rasulullah dikenal sebagai pribadi yang jujur dan dapat dipercaya (al-Amin), serta selalu menjunjung tinggi prinsip keadilan dan kesetaraan dalam setiap transaksi bisnisnya. Hal ini menunjukkan bahwa dalam Islam, wirausaha haruslah berintegritas, jujur, dan adil dalam setiap aktivitas ekonominya.

Selain itu, Islam juga mendorong umatnya untuk menjadi mandiri secara finansial dan tidak hanya bergantung pada bantuan orang lain. Oleh karena itu, menjadi seorang entrepreneur adalah salah satu cara yang dianjurkan untuk mencapai kemandirian ekonomi. Namun, kemandirian ini harus dibarengi dengan tanggung jawab sosial dan kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat melalui konsep zakat, infaq, sedekah, dan wakaf.

Konsep Karakter dalam Islam

Islam menekankan pentingnya akhlak atau karakter sebagai dasar dalam setiap aspek kehidupan, termasuk dalam berwirausaha. Karakter yang baik akan melahirkan tindakan yang positif dan berkah. Beberapa karakter penting yang menjadi panduan bagi seorang entrepreneur Muslim diantaranya:

1. Shiddiq (Kejujuran)

Kejujuran adalah landasan utama dalam etika bisnis Islam. Seorang entrepreneur Muslim harus senantiasa jujur dalam segala hal, termasuk dalam memberikan informasi kepada pelanggan, dalam menetapkan harga, dan dalam menjaga kualitas produk atau jasa yang ditawarkan. Kejujuran bukan hanya menciptakan kepercayaan di antara pelanggan, tetapi juga mendatangkan berkah dari Allah SWT. Dalam Al-Qur'an, Allah berfirman:

الصَّٰدِقِيْنَ مَعَ وَكُوْنُوْا اِلٰهَ اٰتَّقُوْا اَمْنُوْا الَّذِيْنَ يَّٰئِيْهَا

"Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar." (QS. At-Taubah: 119).

2. Amanah (Tanggung Jawab)

Amanah adalah sifat yang wajib dimiliki oleh setiap Muslim, termasuk dalam dunia kewirausahaan. Entrepreneur Muslim harus mampu menjaga

kepercayaan yang diberikan oleh mitra bisnis, pelanggan, dan karyawan. Amanah juga mencakup tanggung jawab dalam mengelola sumber daya bisnis dan dalam memenuhi hak-hak orang lain. Rasulullah SAW bersabda: “Tidak ada iman bagi orang yang tidak amanah, dan tidak ada agama bagi orang yang tidak menepati janji.” (HR. Ahmad).

3. Fathanah (Kecerdasan atau Kepintaran)

Seorang entrepreneur Muslim dituntut untuk cerdas dalam mengelola bisnisnya. Kecerdasan ini mencakup kemampuan dalam melihat peluang pasar, inovasi produk, dan pengelolaan sumber daya secara efisien. Fathanah juga berarti mampu membuat keputusan bisnis yang bijaksana berdasarkan pengetahuan yang baik, baik dari sudut pandang agama maupun manajemen bisnis modern.

4. Tabligh (Komunikasi yang Baik)

Entrepreneur Muslim harus mampu berkomunikasi dengan baik dan jelas kepada semua pihak, baik pelanggan, mitra bisnis, maupun karyawan. Komunikasi yang baik akan membangun hubungan yang sehat dalam bisnis dan menghindari kesalahpahaman yang dapat merugikan. Selain itu, tabligh dalam bisnis berarti menyampaikan kebenaran dan tidak menutupi informasi penting yang dapat memengaruhi transaksi.

B. Karakter Utama Entrepreneur Muslim

Berdasarkan konsep-konsep di atas, beberapa karakter utama yang harus dimiliki oleh seorang entrepreneur Muslim meliputi:

1. Kejujuran (Shiddiq)

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, kejujuran merupakan prinsip dasar yang harus dipegang oleh setiap entrepreneur Muslim. Dalam setiap transaksi, seorang Muslim wajib memberikan informasi yang benar dan tidak menipu. Hal ini akan membangun kepercayaan yang kuat dengan pelanggan dan mitra bisnis.

2. Keadilan (Adil)

Dalam menjalankan bisnis, entrepreneur Muslim harus adil dalam menetapkan harga, memberi gaji yang layak kepada karyawan, serta tidak merugikan pihak lain. Keadilan adalah salah satu nilai fundamental yang harus diwujudkan dalam kehidupan sehari-hari, termasuk dalam bisnis.

3. Ketakwaan kepada Allah SWT

Entrepreneur Muslim harus senantiasa bertakwa kepada Allah dalam setiap langkahnya. Takwa mencakup kesadaran bahwa semua rezeki dan kesuksesan berasal dari Allah, sehingga segala usaha dan pencapaian harus selalu dilandasi dengan niat yang baik dan tindakan yang diridai oleh-Nya.

4. Ketekunan dan Kesabaran

Ketekunan dalam berusaha adalah kunci kesuksesan seorang entrepreneur Muslim. Tantangan dan kesulitan dalam bisnis adalah hal yang biasa terjadi, namun seorang Muslim harus sabar dan terus berikhtiar tanpa kehilangan semangat. Kesabaran dalam bisnis juga berarti tetap teguh memegang prinsip syariah meskipun ada godaan untuk melakukan hal-hal yang tidak halal demi keuntungan sesaat.

C. Tantangan Wirausaha Muslim

Meskipun karakter-karakter di atas sangat penting, wirausahawan Muslim seringkali menghadapi berbagai tantangan dalam menerapkannya. Tantangan tersebut antara lain:

1. Persaingan yang Ketat

Dunia bisnis saat ini sangat kompetitif, sehingga seringkali muncul godaan untuk melakukan tindakan yang tidak sesuai dengan etika Islam, seperti menipu atau mengurangi kualitas produk demi keuntungan sesaat.

2. Godaan Keuntungan Instan

Dalam dunia bisnis, seringkali terdapat kesempatan untuk meraih keuntungan instan dengan cara-cara yang tidak halal, seperti riba atau spekulasi. Seorang entrepreneur Muslim harus bisa menahan godaan ini dan tetap menjalankan usahanya sesuai dengan syariah.

3. Tekanan Ekonomi

Kondisi ekonomi yang fluktuatif, seperti inflasi, penurunan daya beli masyarakat, atau krisis ekonomi, dapat menjadi tantangan besar bagi entrepreneur Muslim. Dalam kondisi ini, penting bagi wirausahawan Muslim untuk tetap optimis dan berpegang pada prinsip Islam dalam berusaha.

D. Peran Etika dalam Bisnis Muslim

Etika dalam bisnis sangat berperan dalam membangun reputasi yang baik dan menjaga keberlanjutan bisnis. Dalam Islam, etika bukanlah sekadar aturan eksternal, tetapi menjadi bagian dari keimanan seorang Muslim. Melalui penerapan etika bisnis, seorang entrepreneur Muslim dapat menciptakan lingkungan bisnis yang lebih berkeadilan, produktif, dan memberkati. Selain itu, dengan menjaga etika dalam berbisnis, seorang Muslim juga akan meraih keberkahan, baik di dunia maupun di akhirat.

BAB III

KISAH RASULULLAH SEBAGAI WIRAUSAHAWAN MUSLIM

A. Masa Kecil Nabi Muhammad SAW

Muhammad dilahirkan dari Bani Quraisy (Smith, 1996: 335). Keluarga beliau adalah pedagang (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 11). Hampir seluruh orang Arab Makkah ketika itu bekerja sebagai pedagang, karena bermata pencaharian dari bertani sangatlah sulit saat itu, mengingat kondisi alam yang tandus, berbatu-batu dan kering (Mansur, 2008: 2). Muhammad adalah kaum Arab *Musta'ribah* yaitu kaum Arab yang berasal dari keturunan Nabi Ismail, mereka dinamakan juga Arab *Adnaniyyah*. Ismail dikaruniai 12 orang anak yang semuanya laki-laki. Mereka membentuk ke 12 kabilah yang semuanya tinggal di Makkah dan mata pencaharian mereka berdagang (Syukur, 2011: 6).

Menurut adat Arab, Muhammad adalah cermin yang mewarisi yang baik dari ayah atau kakeknya. Muhammad tidak memiliki modal yang dapat digunakan untuk melakukan perdagangan pada modalnya sendiri, meskipun ia menemani pamannya Abu Thalib pada perdagangan perjalanan ke Syiria. Ketika ia berusia dua puluh lima tahun, seorang janda kaya bernama Khadijah, menjadikannya sebagai pegawainya pada usaha menuju ke Suriah dan, Muhammad dapat memuaskan khadijah dalam bisnisnya, khadijah menawarkan pernikahan, dan Muhammad menerimanya. Khadijah berusia empat puluh ketika menikah, ia melahirkan dua anak (yang meninggal bayi) dan empat putri: Zainab, Ruqayyah, Ummu Kalsum dan Fathimah. Setelah pernikahannya Muhammad tampaknya menyibukkan dirinya dengan perdagangan sampai ia menerima wahyu untuk menjadi Rasulullah (Eliade, 1993: 138). Muhammad memiliki keterampilan dalam menangani orang dan limpahan intelektual yang hebat (Eliade, 1993: 138).

Muhamad hidup dengan suku padang pasir. Dia belajar pada domba dan unta, bergabung dengan pamannya dalam perjalanan kafilah melalui Arabia ke Syiria dia mengikuti majelis dan pameran dalam perdagangan di Makkah, mungkin telah mendengar orang dari agama yang berbeda mengekspresikan ide-ide mereka dalam bisnis/perdagangan (Anonim, 2007: 910).

Bani Quraisy dianugerahi Allah SWT sebuah keistimewaan, yaitu menjadi penjaga ka'bah dan sumur zamzam. Dengan posisi ini Bani Quraisy leluasa melakukan perjalanan dagang kemanapun, karena rakyat dari negeri lain memiliki kepentingan akan ka'bah dan zamzam. Perlindungan ini dimanfaatkan oleh Bani Quraisy melakukan perjalanan pada musim dingin maupun musim panas (QS. AlQurays: 1-4). Perjalanan musim panas dilakukan ke Utara yang meliputi Syria, Yordania, Palestina dan Lebanon, bahkan tidak jarang mereka melangsungkan perjalanan sampai ke Turki dan perbatasan Eropa Barat. Sedangkan pada musim dingin daerah Selatan Makkah, seperti Yaman dan Ethiopia memiliki cuaca yang

lebih hangat. Di daerah Syam bahkan turun salju (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 11; Mansur, 2008: 2).

Jiwa bisnis Muhammad sudah dipupuk sejak dini Allah memdidik kekuatan kepribadiannya sejak kecil dengan hidup dalam kondisi yatim piatu. Ia mengasah mentalitas bisnisnya dengan menjadi penggembala. Ia menjadi penggembala untuk orang Mekkah pada masa kanak-kanak. Dengan menjadi penggembala ia mendapat upah (Amin, 2011: 48).

Mengamati perjalanan Muhammad SAW, akan ditemukan bagaimana sebuah kemandirian telah dipupuk semenjak usianya dini. Sebagaimana diketahui, pada usia belia beliau ditinggal oleh kedua orang tuanya. Saat anak-anak asik-asiknya menikmati kasih sayang orang tuanya, Muhammad justru berjuang menantang kerasnya kehidupan. Muhammad bukan tipe anak yang pantang menyerah atas semua halangan dan rintangan yang menghadang, tak pernah ia berjalan menghindar, ia hadapi masalah dengan solusi yang jernih. Muhammad adalah karakter manusia yang memiliki semangat pertahanan hidup yang sangat tinggi. Dalam keadaan yang serba kekurangan, naluri pertahanan hidup tumbuh dengan subur dalam diri Muhammad. Naluri ini yang menguatkan hatinya untuk melepaskan masa indah dunia kanak-kanak menjadi seorang penggembala kambing. Bersama putera Halimah, ibu susuannya, ia mengembalakan kambing kepunyaan penduduk di kota Mekkah. Meskipun ia mempunyai seorang kakek yang memegang kekuasaan di Mekkah, namun semua itu tak jua membuatnya malu untuk melakukan pekerjaan itu (Richmoslem dan Masihum, 2012: 132).

Muhammad menjadi yatim-piatu ketika berumur 6 tahun. Kemudian diasuh kakeknya Abdul Muthalib, dan setelah kakeknya wafat, dilanjutkan oleh pamannya Abu Thalib yang merupakan salah satu anak Abdul Muthalib yang paling sederhana hidupnya, sehingga tidak jarang Muhammad kecil harus membantu ekonomi keluarga sang paman dengan bekerja “serabutan” kepada penduduk Mekkah. Pengalaman inilah yang menjadi modal psikologis ketika menjadi seorang wirausahawan.

Mengembala kambing menjadi modal awal Muhammad dalam melatih dirinya untuk belajar bagaimana caranya mengatur, menjaga dan mengembangkan biakkan (kambing), sehingga akan tertanam jiwa manajemen (Richmoslem dan Masihum, 2012: 177) Adapun hikmah mengembala kambing yaitu: pertama, dapat menumbuhkan sikap kelembutan, kesabaran dan rendah hati. Kedua, merupakan saran pendidikan untuk mengatur manusia dan menata kehidupan. Ketiga, bentuk usaha yang baik (Richmoslem dan Masihum, 2012: 182).

Pekerjaan mengembala ternak merupakan pekerjaan yang umum dilakukan oleh para nabi dan rasul, seperti Musa, Daud, Isa dan Muhammad. Pekerjaan ini merupakan pekerjaan yang memerlukan keahlian *leadership* dan manajemen yang baik. Dalam mengembala ternak, mereka banyak waktu untuk melakukan perenungan tentang berbagai hal (Antonio, 2007: 78-79).



Fungsi Leadership Pengembala (*Ensiklopedi Islam*, 238: 638)

Hikmah dan filosofi yang bisa diambil adalah, mengembala ternak itu untuk melatih Muhammad kecil agar memiliki keahlian *leadership* dan manajemen yang baik. Mengembala kambing dapat menumbuhkan sikap kelembutan, kesabaran dan rendah hati, Mengembala juga merupakan sarana pendidikan untuk mengatur manusia dan menata kehidupan dan juga merupakan bentuk usaha/bisnis yang baik. Selain itu Muhammad dilahirkan dari keluarga yang melakukan perilaku bisnis dan dibesarkan di dunia *entrepreneur*. Muhammad dilahirkan dalam kondisi piatu agar beliau memiliki mentalitas yang kuat. Kesenangan masa kecil yang didapat ketika bersama Halimah, ibunya dan kakeknya menanamkan nilai-nilai kebaikan dalam bergaul, sehingga Muhammad menjadi pribadi yang pandai bergaul. Pengalaman masa kecil inilah yang menjadi modal psikologis beliau dalam menjalankan kativitas bisnisnya.

B. Perjalanan Dagang Nabi Muhammad SAW

Nabi Muhammad SAW adalah pedagang sejati, beliau memberikan tuntunan bagaimana melakukan perdagangan dengan benar dan pfesional. Hal ini terekam dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad bin Hambal (1995: 332; al- Asqalani, 1989: 165)

"Diriwayatkan dari Ali karamallahu wajhah bahwa seorang laki-laki datang menemui Nabi SAW. menanyakan tentang usaha yang lebih baik. Beliau bersabda pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap transaksi jual beli yang dibenarkan. Allah sesungguhnya menyukai orang beriman yang professional, dan orang yang menderita karena membiayai keluarganya tak obahnya seperti pejuang di jalan Allah „azza wa jalla"

Nabi Muhammad SAW masa mudanya berjulukan *al-Amin* karena memiliki kredibilitas tinggi. Dalam dunia *entrepreneur*, kepercayaan adalah modal yang paling besar (Richmoslem dan Masihun, 2012: 169). Unsur kejujuran dan kepercayaan (*trust*) menjiwai praktik dagangnya. Keterampilan dan akhlak berbisnis menjadi dua hal yang berjalan secara simultan. Nabi Muhammad SAW, benar-benar mengusung spirit, bisnis yang benar-benar bersih, beretiket, dan berprospek cerah. Beliau tidak sekedar mengucapkan tetapi mencontohkan hingga berhasil menjadi pebisnis sukses pada zamannya (Mansur, 2008: 4).

Dua belas tahun usia Muhammad, ketika pertama kali mendapat pengalaman istimewa dalam berpetualang. Sejak itulah Muhammad melakukan semacam magang (*internship*) yang berguna kelak ketika beliau mengelola bisnis sendiri (Antonio, 2007: 81). Saat itu dia mengikuti pamannya pergi berdagang ke Syiria. Betapa rajinnya Muhammad waktu itu. Pamannya lebih sering mengajak Muhammad berdagang ke luar daerah, dibanding mengajak anaknya Abu Thalib. Bukan Karena tidak sayang, melainkan karena efektif dan tidak efektif dalam perjalanan (Richmoslem dan Masihun, 2012: 177). Pengalaman-pengalaman yang dialaminya menjadikan Muhammad sebagai pribadi yang mandiri, pantang menyerah, kuat yang selalu siap mengambil keputusan pada saat-saat sulit (Richmoslem dan Masihun, 2012: 133).

Saat paman bangkrut, Muhammad tidak lantas larut dalam kepedihan. Sebaliknya, dengan sigap ia segera mengambil keputusan. Mencari alternatif atas kebangkrutan sang paman hingga ia menemukan solusi untuk melakukan perdagangan keliling sendiri. Berbekal pengalaman dan keterampilannya dalam berdagang, Muhammad mulai menawarkan jasa menjualkan barang dagangan para saudagar kaya Mekkah. Muhammad sudah mahir berdagang dengan model seperti ini, karena sejak kecil ia sudah terbiasa (Mansur, 2008: 3) menjual barang dagangan di sekitar ka'bah pada musim haji. Pengalaman-pengalaman inilah yang membuat modal dasar bagi perkembangan jiwa entrepreneurship Muhammad (Richmoslem dan Masihun, 2012: 133).

Muhammad adalah pelaku bisnis (pedagang), dimana usianya 20-an perdagangan beliau sudah menembus negaranegara tetangga, bahkan dia lebih lama menjadi pedagang ketimbang nabi (Santosa, 2010: 76). Selain *skill* berdagang yang beliau miliki. Muhammad juga memiliki keterampilan membangun hubungan (jaringan) dengan kepala suku-suku Kabilah Arab selaku kawan-kawan kakeknya. Muhammad mengajukan berbagai penawaran kepada saudagar kaya Makkah (*syirkah* dan *mudharabah*) (Mansur, 2008: 3).

Penawaran perdagangan ini melibatkan kaum wanita, para janda dan anak-anak yatim yang menjadi ahli waris terhadap harta ayah mereka. Sejarah mencatat salah seorang di antara pemilik modal tersebut adalah seorang janda kaya bernama Siti Khadijah yang menawarkan satu kemitraan berdasarkan pada sistem bagi hasil (profit sharing) (Richmoslem dan Masihun, 2012: 133). Dengan demikian, terbukalah kesempatan bagi Muhammad untuk memasuki dunia bisnis dengan cara menjalankan modal orang lain, baik dengan upah (fee based) maupun dengan profit sharing (Antonio, 2007: 82).

Muhammad adalah tokoh yang paling ideal untuk dijadikan teladan. Muhammad dikenal sebagai pribadi yang memiliki banyak teman. Reaksinya tidak sebatas orang-orang di Mekkah, namun sampai ke negara-negara tetangga. Dalam bergaul Muhammad dikenal sebagai pribadi yang egaliter, ia bisa masuk dalam lini apapun; baik kalangan anak muda maupun orang tua; baik orang bodoh maupun

cendekia; baik kalangan rakyat jelata maupun penguasa; baik orang kulit putih maupun kulit hitam. Semua tanpa beda. Jika ada yang tertindas dia berada di garda paling depan untuk memberi pertolongan seperti terjadinya kisah Hilful Fudhul yaitu sebuah komitmen untuk mencegah berlangsungnya kekerasan di daerah Mekkah. Ikrar ini membawa dampak positif terhadap keamanan kota Mekkah. Kota ini menjadi tertib dan aman kembali (Dahlan et al, 1996:1204).

Bermodalkan kemandirian yang Muhammad miliki sejak kecil, beliau telah berhasil mengelola barang dagangan yang diamanahkan Khadijah kepada Muhammad selaku pemegang amanah. Kecakapannya sebagai seorang *entrepreneur* telah mendatangkan keuntungan yang melimpah. Ketika keahlian telah dikuasainya, ia menawarkan diri menjadi manajer perdagangan para investor. Kecakapannya sebagai wirausahawan telah mendatangkan keuntungan besar baginya dan investornya. Tidak satupun jenis bisnis yang ia tangani mendapat kerugian. Sehingga membuat Siti Khadijah terkesan padanya (Richmoslem dan Masihum, 2012: 134). Muhammad sebelum menikah, menjadi manajer perdagangan Khadijah ke pusat perdagangan Habasyah di Yaman. Muhammad juga empat kali memimpin ekspedisi perdagangan untuk Khadijah ke Syiria dan Jorash di Yordania (Afzalurrahman, 2000: 6-7). Serta beliau juga pernah ke Bahrain, sebelah Timur Semenanjung Arab. Dengan demikian di usia muda Muhammad sudah menjadi pedagang regional, karena daerah perdagangannya meliputi hampir seluruh Jazirah Arab (Antonio, 2007: 83-84).

Hikmah dan filosofi yang bisa diambil menurut penulis adalah, bahwa modal utama Muhammad yaitu kepercayaan. Muhammad berdagang dengan menonjolkan karakteristik yang unik yakni akhlaqul karimah. Ada banyak nilainilai yang dapat dipetik dari perilaku bisnis Rasul yang memikat yaitu: kejujuran, kepercayaan (trust), spirit, bisnis yang benar-benar bersih, beretiket, dan berprospek cerah, rajin, mandiri, pantang menyerah, kuat yang selalu siap mengambil keputusan pada saat-saat sulit, dan memiliki pribadi yang egaliter. Kesempatan Muhammad untuk memasuki dunia bisnis dengan cara menjalankan modal orang lain, baik dengan upah (fee based) maupun dengan *profit sharing* di dapat karena kentalnya nilai-nilai yang terkandung dalam akhlak beliau, karena kepawaiannya dalam skill berdagang dan sifatnya yang *egaliter* sehingga mudah masuk di semua golongan.

C. Bisnis Setelah Menikah

Setelah menikah Muhammad tetap melangsungkan usaha perdagangannya, namun beliau bertindak sebagai manajer sekaligus mitra dalam usaha istrinya. Tidak banyak catatan sejarah yang merekan usaha perdagangan dan perjalanan bisnis yang dilakukan oleh Muhammad setelah menikah. Tetapi, terdapat catatan tentang hubungan dagang beliau dengan berbagai macam orang.

Hal ini memberi petunjuk bahwa Muhammad benar-benar menggeluti bidang perdagangan (Antonio, 2007: 86).

Muhammad adalah pribadi yang loyalitasnya tidak diragukan, tidak hanya kepada saudagar yang menjadi atasannya tetapi juga kepada setiap orang yang berinteraksi dengannya, termasuk dengan para pelanggan ketika beliau berdagang. Muhammad telah mencontohkan bagaimana berdagang itu. Baginya memberi perhatian kepada pelanggan tak jauh beda dengan memberi perhatian pada diri sendiri. Kerugian pelanggan adalah kerugian dirinya dan kepuasan pelanggan adalah kepuasan dirinya. Ketika ada barang yang cacat tak pernah ia sembunyikan. Tak pernah ia menjual barang di atas harga umumnya (Richmoslem dan Masihum, 2012: 170-171).

Muhammad adalah seorang yang profesional dalam bekerja, hal ini ditunjukkan dengan output beliau sebagai sumber daya insan yang berkualitas untuk membangun profesionalisme dalam berbisnis. Dalam hidupnya, Rasulullah dikenal sebagai pribadi yang penuh cinta, tak pernah sekalipun beliau menyakiti seseorang. Teramat banyak kisah yang melukiskan betapa besar cinta Rasulullah terhadap sesama, bahkan kepada yang telah menyakitinya beliau tetap menunjukkan rasa kasih sayang yang besar. Cinta yang tulus adalah pekerjaan, cinta yang tulus dari pelanggan akan melahirkan pelayanan Muhammad kepada semua *stakeholder*-nya dengan sangat mengesankan. Dengan paradigma cinta Muhammad mampu memperoleh harta/materi, cinta dan persahabatan dari para pelanggannya (Richmoslem dan Masihum, 2012: 350).

Perjalanan karir Muhammad di bidang perdagangan dapat dirumuskan sebagai berikut: Muhammad mengenal perdagangan usia 12 tahun atau diistilahkan dengan magang (*internship*), usia 17 tahun beliau sudah membuka usaha sendiri (waktu itu pamannya menganjurkan untuk berdagang agar beban keluarga dapat berkurang) diistilahkan dengan *business manager*, ketika penduduk Makkah mempercayakan pengelolaan perdagangan mereka kepada Muhammad beliau menjadi *investment manager*, dan saat beliau menikah dengan Khadijah beliau menjadi *business owner*, dan ketika usianya menginjak usia 30-an, beliau menjadi investor dan mulai memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi masyarakat, setatus beliau telah mencapai kebebasan uang (*financial freedom*) dan waktu (Antonio, 2007: 87). Hal ini berarti profesi bisnis rasul beliau jalani selama 28 tahun. Ini belum termasuk dagang yang beliau lakukan ketika telah menjadi Rasul (Richmoslem dan Masihum, 2012: 216).

Hikmah dan filosofi yang bisa diambil menurut penulis adalah, bahwa Muhammad lebih lama menjalankan profesi sebagai pedagang dibanding menjadi rasul. Kejelian, kejujuran, kreativitas dan keluasan jaringan kemanusiaan yang dibangun, telah ditransformasi ke dalam dunia usaha yang sukses melalui perpaduan antara cinta, bisnis dan kemuliaan hidup bersama Khadijah. Selain itu juga dapat dilihat perkembangan karir Muhammad dari pengembala, magang

sebagai pedagang bersama pamannya (*internship*), membuka usaha sendiri (*business manager*), ketika penduduk makkah mempercayakan modalnya kepada Muhammad (*investment manager*), saat menikah dengan Khadijah beliau menjadi (*business owner*), dan amanah kerasulan diembannya saat beliau menjadi (*financial freedom*).

D. Kekayaan Nabi Muhammad SAW

Sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari menggambarkan hakikat kekayaan sebagai berikut (al-Bukhariy, 1400: 182).

“Abu Huraira (Radi Allahu anhu) melaporkan: Nabi SAW. bersabda, Kekayaan bukanlah banyak harta benda, akan tetapi kekayaan adalah kekayaan hati”.

Muhammad mempunyai keunikan tersendiri, mengenai kekayaan. Pada kondisi tertentu beliau menjadi orang kaya, pada kondisi yang lain menjadi orang miskin dan pada saat tertentu beliau berada pada posisi antara keduanya. Beliau pernah menjadi orang kaya agar orang kaya diantara umatnya dapat mencontoh bagaimana beliau berinteraksi dengan harta. Misalnya bagaimana cara memperoleh harta yang baik, mensyukuri kekayaan dan membelanjakannya di jalan yang benar. Sebaliknya beliau juga pernah menjadi orang miskin agar dapat menjadi contoh yang baik bagi orang-orang yang kekurangan. Misalnya bagaimana cara bersabar dan menjaga kehormatan dalam kemiskinan serta bagaimana keluar dari jeratan kemiskinan dengan cara yang baik pula. Begitu pula halnya ketika beliau pada posisi kaya dan miskin (Antonio, 2007: 91).

Tidak ada catatan yang lengkap menggambarkan berapa kekayaan yang dimilikinya, baik ketika sebelum menjadi rasul maupun dalam masa kenabian. Di antara informasi tentang kekayaan Muhammad sebelum kenabiannya adalah jumlah mahar yang dibayarkannya ketika menikahi Khadijah. Muhammad menyerahkan 20 ekor unta muda sebagai mahar. Menurut satu riwayat ditambah dengan 12,5 *uqiyah* (ons) emas (al-Misri, 2008: 23). Suatu jumlah yang sangat besar apabila dikonversi ke mata uang kita sekarang. Hal ini berarti Muhammad telah memiliki kekayaan yang cukup besar ketika beliau akan menikahi Khadijah.

Kekayaan Muhammad itu semakin bertambah setelah menikah, karena terus dikembangkan melalui perdagangan. Satu hal yang berbeda sebelum menikah, Muhammad adalah *project manager* bagi Khadijah. Setelah menikah beliau menjadi *joint owner* dan *supervisor* bagi agen-agen perdagangan Khadijah (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 18).

Tidak banyak catatan yang ditemukan tentang apa yang terjadi terhadap kekayaan Muhammad, yang telah dihasilkannya sebelum dan sesudah menjadi Rasul (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 18). Setelah menjadi Rasul, Muhammad lebih sibuk berdakwah daripada mengurus perdagangan. Hartanya sedikit demi

sedikit berkurang karena digunakan berbagai hal. Bahkan di beberapa riwayat disebutkan, beliau tidak menyimpan kekayaan di rumah beliau.

Ali Syu'aibi membagi kekayaan Muhammad menjadi tiga macam. *Pertama*, yang dijadikan oleh Allah sebagai *fa'i* untuk Rasulnya dan kaum muslimin tanpa harus melewati pertempuran. Seperti harta dari Bani Nazhir, suku Yahudi yang mengingkari fakta perdamaian Madinah. Mereka mohon jaminan keselamatan meninggalkan Madinah kepada Rasul dengan member harta benda dan hasil bumi mereka. *Kedua, al-shafi* yaitu harta yang dipilih Rasul dari *ghanimah* sebelum dibagikan. *Ketiga, al-sahm* yaitu beberapa bagian di luar seperlima yang merupakan hak Rasul (Syu'aibi, 2004: 35-36). Dan diceritakan pula Rasulullah membagi 1500 onta kepada orang Qurais sesudah perang Hunain.

Dalam gerakan perluasan wilayah, Muhammad pernah menerima tanah pertanian *fadak* sebagai kekayaan milik pribadi Muhammad yang bukan harta rampasan perang melainkan diserahkan oleh Yahudi Fadak tanpa melalui pertempuran. Namun setelah Nabi wafat putrinya Fatimah menuntut tanah pertanian fadak sebagai hak warisnya (Smith, 1996: 281). Dan Muhammad juga membagikan *Kutaiba* namun khusus kepada kerabat-kerabat (baik laki-laki maupun perempuan) dan istri-istri beliau, Fatimah (200 *wasaq*), Ali bin Abi Thalib (100 *wasaq*), Usamah bin Zaid (250 *wasaq*), 'Aisyah (200 *wasaq*),

Ja'far bin Abi Thalib (50 *wasaq*), Rabi'ah bin al-Haris bin Abdul Muthalib (100 *wasaq*), Abu Bakar (100 *wasaq*), Akil bin Abi Thalib (140 *wasaq*), Bani Ja'far (140 *wasaq*), untuk sekelompok orang dan istri-istrinya (700 *wasaq*). Lainnya untuk Bani Muthalib yang sebagian masih di Makkah (Syu'aibi, 2004: 40). Disamping itu dalam perang Khaibar Rasulullah SAW memperoleh kira-kira 100 perisai, 400 pedang, 1.000 busur dan 500 tombak. Muhammad dikabarkan juga pernah menerima 90.000 dirham, kemudian uang itu diletakkan di atas tikar lalu uang itu beliau bagikan kepada orang banyak, dan tidak menolak permintaan siapa yang meminta sampai uang itu habis. Sekembalinya dari perang Hunain, beliau disodorkan uang hasil rampasan perang. Kemudian beliau salat tanpa menoleh kepada uang tadi. Selesai salat beliau duduk dekat uang itu dan membagikannya kepada setiap orang yang memintanya. Kemudian lalu beliau berdiri setelah uang itu habis.

Harta yang dimiliki oleh Muhammad juga berasal dari hadiah yang diberikan oleh sahabat, pembesar atau penguasa yang menjalin hubungan diplomatik dengan beliau. Seperti hadiah dari Muqaiqis penguasa Mesir yang menghadihinya 2 hamba sahaya perempuan, seorang hamba sahaya laki-laki, beberapa pakaian terdiri dari 20 potong baju pembesar Mesir dan *umamah*. (Kain Penutup kepala untuk laki-laki). Rasulullah juga diberi hadiah berupa keledai dan kuda. Dari hadiah itu Muhammad memberi Hatib bin Abi Balta 100 dinar dan 50 potong baju (Syu'aibi, 2004: 42-43).