

EKONOMI PROFETIK

BERBISNIS MENURUT AL-QUR'AN DAN HADIS NABI

**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA**

LINGKUP HAK CIPTA

Pasal 1

Hak Cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

KETENTUAN PIDANA

Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksudkan dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Penciptaan atau pemegang dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembelajaran, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

EKONOMI PROFETIK

BERBISNIS MENURUT
AL-QUR'AN DAN HADIS NABI

Marwini, S.H.I., M.A., M.S.I
Cita Sary Dja'akum, A.Md., S.H.I., M.E.I

EKONOMI PROFETIK

Berbisnis Menurut Al-Qur'an dan Hadis Nabi
©Marwini, S.H.I., M.A., M.S.I &
Cita Sary Dja'akum, A.Md., S.H.I., M.E.I

Editor: Salman Rusydie Anwar
Perancang Isi & Sampul: Sabit.std

Diterbitkan oleh
Sohifah Pustaka
Jl. Bukit Watu Wila V, Blok DX-12A,
Perumahan Permata Puri, Bringin, Ngalian,
Kota Semarang, Jawa Tengah

Bekerja sama dengan
Penerbit Kutub
Jalan Parangtritis Km 7,5 Cabean,
Panggunharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta 55188

Perpustakaan Nasional:
Katalog Dalam Terbitan (KDT)
Ekonomi Profetik
Berbisnis Menurut Al-Qur'an dan Hadis Nabi /
Marwini & Cita Sary Dja'akum
–Yogyakarta: Penerbit Kutub, 2020
xvi + 94; 14 x 21 cm

ISBN: 978-623-92891-5-7
Cetakan Pertama, November 2020

Pengantar Penerbit

JUJUR dalam berbisnis. Rasanya tema ini sudah berkali-kali disampaikan dan ditulis dalam berjilid-jilid buku. Meski demikian, dalam praktiknya, masih tetap banyak orang yang berbisnis tanpa kejujuran dan ironisnya, di antara para pelakunya adalah umat Islam sendiri. Namun apa pun kenyataannya, pesan-pesan kejujuran dalam berbisnis tetap harus disampaikan sehingga hukum dan perintah Allah terkait kejujuran ini terus bergema, tidak surut meskipun di sekitar kita kerap ditemukan pelaku-pelaku bisnis yang penuh kecurangan.

Atas alasan itulah penerbit menyambut dengan gembira tulisan Bapak Marwini ini untuk dibukukan. Tema ini sebenarnya bukanlah sesuatu yang asing bagi Bapak Marwini mengingat beliau merupakan seorang dosen ilmu ekonomi Syariah sehingga tulisan ini sudah pasti bertalian dengan kompetensi beliau.

Tapi terlepas dari semua itu, pesan-pesan Al-Qur'an dan Hadis Nabi Saw memang harus senantiasa disampaikan, baik melalui lisan maupun tulisan. Sebab pekerjaan seperti itu merupakan

bagian dari kebudayaan Islam yang harus selalu dilestarikan. Nabi bersabda, *Sampaikan dariku walau hanya satu ayat*. Hal ini menjadi legitimasi bagi kita semua bahwa keilmuan dalam Islam memang harus terus digali dan disampaikan sehingga umat Islam senantiasa memiliki peluang besar untuk mengenal, memahami dan mengamalkan ajaran agamanya.

Selanjutnya kita tahu bahwa salah satu tujuan dari kehadiran syariat Islam tidak lain adalah untuk menjaga harta (*hifdz al-mal*). Oleh sebab itu syariat Islam memberikan berbagai aturan yang menjamin setiap harta benda yang dimiliki oleh setiap orang agar senantiasa selamat; selamat dari penipuan, pencurian dan sebagainya. Bisnis yang beretika merupakan salah satu cara yang ditawarkan Islam agar seseorang tidak hanya berpikir untuk mengeruk keuntungan semata dengan mengabaikan kode etik yang telah digariskan oleh Al-Qur'an maupun Hadis.

Lalu apa saja kode etik berbisnis menurut Islam? Untuk menjawab pertanyaan ini mau tidak mau kita harus banyak mempelajari sejarah kehidupan Rasulullah Saw, terutama ketika beliau masih belum diangkat menjadi seorang Nabi dan Rasul. Dalam sejarah, sebelum diangkat menjadi Nabi dan Rasul, Muhammad pernah menjalani kehidupan sebagai mitra dagang dari seorang saudagar perempuan bernama Khadijah, sosok perempuan yang kelak menjadi istri Muhammad.

Ketika menjadi mitra bisnisnya Khadijah, Muhammad sudah menunjukkan etika berbisnis yang benar, jujur, amanah, dan transparan di mana hal itu nantinya menjadi salah satu prinsip penting dalam sebuah aktivitas ekonomi dan bisnis yang benefaskan nilai-nilai Islam. Di dalam buku ini, Marwini dan Cita Sary menguraikan seperti apa konsep, prinsip dan etika berbisnis dalam Islam dan apa saja makna filosofi yang terkandung di dalamnya. Sebagai contoh adalah tentang ketentuan *khiyar* dalam praktik jual beli. Selama ini, umumnya *khiyar* dipahami sekadar

sebagai hak bagi penjual maupun pembeli untuk meneruskan atau membatalkan suatu transaksi akibat faktor-faktor tertentu.

Namun di dalam buku ini, penulis menjelaskan bahwa *khiyar* tidak hanya mengandung pengertian sesempit itu. Secara tidak langsung, konsep *khiyar* mengandung pelajaran akan pentingnya produsen dan konsumen untuk mewujudkan prinsip transparansi dalam berbisnis. Selain itu, dalam *khiyar* juga tersirat suatu pesan bahwa kedua belah pihak yang sedang melakukan transaksi bisnis hendaknya saling menjaga kepercayaan satu sama lain agar kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan, sama-sama diuntungkan sehingga dapat merajut tali persaudaraan serta meraih ridha Tuhan.

Penerbit dalam hal ini mengucapkan banyak terima kasih kepada Bapak Marwini yang telah mempercayakan karyanya ini untuk kami terbitkan. Tentu masih ada kekurangan di sana-sini dan harapan kami, kekurangan itu nanti akan dilengkapi dengan kehadiran karya-karya lainnya dari para sarjana-sarjana Muslim. Semoga kehadiran buku ini dapat menambah informasi dan wawasan kita tentang bagaimana seharusnya menjadi Muslim, terutama menjadi pebisnis Muslim yang baik, jujur dan bermartabat. Aminn.

Semarang, 20 September 2020

Penerbit *Sohifah*

Pengantar Penulis

Bismillah wal hamdulillah.

PUJI SYUKUR penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt atas segala limpahan nikmat dan karunia-Nya yang tak terhitung. Salawat dan salam semoga juga terlimpah kepada Rasulullah Muhammad Saw, teladan hidup sepanjang zaman.

Buku yang ada di tangan pembaca saat ini sebenarnya merupakan sedikit upaya dari penulis bersama istri untuk ikut terlibat dalam melakukan apa yang disebut dengan *dakwah bil qalam*. Karena itu, penulis berdoa kepada Allah Swt semoga apa yang sudah dituliskan dan dibukukan ini menjadi amal ibadah dan amal jariyah, memberikan manfaat, menambah informasi yang berguna, baik bagi penulis sendiri maupun bagi pembaca sekalian.

Penulis menyadari pasti terdapat berbagai kekurangan dari awal hingga akhir buku ini. Dan penulis mengakui bahwa itulah keterbatasan penulis sehingga dengan penuh kerendahan hati penulis memohon saran dan masukan dari berbagai pihak,

terutama dari rekan-rekan sesama dosen di lingkungan Universitas Diponegoro dan Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang.

Dalam kesempatan ini, penulis juga tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada Penerbit Sohifah, para editor dan berbagai pihak yang telah terlibat, baik langsung maupun tidak langsung atas terbitnya buku ini. Semoga Allah Swt memberikan balasan yang setimpal atas jasa-jasa dan jerih payah mereka. *Nashrun minallah wa fathun qorib.*

Marwini, S.H.I., M.A., M.S.I
Cita Sary Dja'akum, A.Md., S.H.I., M.E.I

KATA PENGANTAR

Kode Etik Bisnis dalam Hadis

Prof. Dr. H. Suharnomo, SE., M.Si
Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Diponegoro

BISNIS merupakan aktivitas yang tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan manusia. Untuk memenuhi kebutuhannya, manusia perlu berikhtiar, perlu mengoptimalkan seluruh potensi yang dimilikinya untuk mengelola sumber daya alam semesta yang memang disediakan Allah Swt untuk menopang tugas manusia sebagai *khalifah* di muka bumi. Namun demikian ada pertanyaan substansial yang harus kita pikirkan bersama untuk dijawab; bagaimana seharusnya mengelola sumber daya alam tersebut?

Pertanyaan ini sangat penting untuk didiskusikan secara konsisten dengan beberapa tujuan. *Pertama*, untuk kembali mengingatkan bahwa manusia tidak lain adalah *khalifah*. Tugas utama manusia sebagai *khalifah* tidak lain adalah mengelola, mengatur dan memanfaatkan potensi alam ini dengan penuh tanggung jawab serta dengan tujuan untuk mendekatkan diri dan mengabdikan kepada-Nya.

Kedua, sekalipun manusia diberi tanggung jawab untuk mengelola potensi alam, namun dalam prosesnya harus tetap mengikuti panduan atau etika yang sudah digariskan oleh Allah Swt dan Rasul-Nya. Hal ini bertujuan agar manusia tidak terjerumus ke dalam tindakan semena-mena, merusak, dan memonopoli kekayaan alam ini hanya untuk dirinya sendiri dengan mengabaikan atau mengorbankan orang lain.

Buku ini memberikan ilustrasi yang sangat menarik mengenai relasi antara Tuhan, alam semesta dan manusia. Bagi penulis buku ini, alam semesta dengan segala kekayaan yang dikandungnya merupakan sumber materi yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Sementara Allah Swt 'diposisikan' sebagai pencipta dan pemilik utama materi tersebut dan manusia kurang lebih sebagian karyawan yang ditugaskan untuk menggali, mengelola dan menciptakan sebuah produk dari materi yang sudah disediakan oleh-Nya.

Sebagai pemilik materi yang paling utama atau dalam dunia bisnis bisa dikategorikan sebagai pemodal dan investor utama, tentu Allah Swt paling berhak mendapatkan bagian terbesar dari hasil produksi tersebut. Hanya saja Allah Swt Maha Suci dari kekurangan, tidak butuh terhadap materi karena Dialah justru pencipta dan pemilik materi. Meski demikian, manusia tetap berkewajiban membagi hasil produksinya dengan cara menyalurkannya kepada pihak-pihak yang memang sudah ditentukan oleh Allah Swt sebagai orang-orang yang berhak menerima bagian dari hasil kekayaan alam yang dikelola oleh manusia.

Pembagian hasil produksi tersebut dalam Islam dikenal dengan beberapa istilah antara seperti zakat, sadaqah, infak, hibah, hadiah dan sebagainya. Dari sini dapat dipahami bahwa berbisnis yang meniscayakan terjadinya proses pengelolaan atas materi yang tersedia di alam semesta ini (sumber daya alam) harus dilakukan dengan benar dan beretika sebagaimana digariskan

oleh Al-Qur'an dan Sunnah Nabi serta harus dapat dinikmati tidak hanya oleh diri sendiri, melainkan juga untuk orang lain.

Lalu bagaimana mengelola bisnis seperti itu? Tentu kita harus merujuk kepada Rasulullah Saw sebagai figur dan teladan terbaik sepanjang zaman. Figuritas dan keteladanan Rasulullah Saw tidak hanya berhubungan dengan masalah ibadah, melainkan juga dalam masalah akhlak. Bahkan keteladanan beliau juga tercermin dalam aktivitas yang pernah beliau jalankan sebelum diangkat sebagai Nabi dan Rasul, yaitu sebagai pebisnis. Sejarah mengonfirmasi secara *masyhur* bahwa Muhammad pernah menjadi mitra bisnisnya Khadijah, sosok perempuan bangsawan Arab yang kaya raya dan pedagang terkemuka yang kelak menjadi istri pertama beliau.

Selama menjalani aktivitas berbisnisnya, Rasulullah Saw benar-benar memperlihatkan kualitasnya sebagai *uswah* atau teladan yang baik bagi siapa saja yang ingin menekuni dunia bisnis. Di dalam buku ini disebutkan bahwa Rasulullah Saw mengawali bisnisnya bukan dengan modal berupa materi atau uang. Bahkan Rasulullah sendiri sebelumnya tidak memiliki pengalaman berbisnis sama sekali selain mengembala. Namun beliau memperoleh kepercayaan yang besar dari Khadijah untuk mengelola bisnis karena kejujuran, sikap amanah, ketekunan dan kebaikan akhlaknya. Dengan kata lain, Rasulullah Saw membangun dan mengawali bisnisnya dengan modal *attitude* berupa kejujuran, akhlak yang baik. Bahkan dalam membangun relasi bisnis, modal inilah yang digunakan oleh beliau sampai bisnis yang dijalankannya memperoleh keuntungan yang besar.

Bagi kita saat ini, mungkin cara berbisnis dengan sepenuhnya mengikuti Rasulullah Saw dipandang sebagai hal yang mustahil dilakukan. Tetapi bukan berarti kita tidak bisa meneladani sisi-sisi lain dari ajaran beliau tentang berbisnis yang bisa diterapkan. Sebab apa yang dijalankan oleh beliau merupakan sunnah atau

jalan yang mau tidak mau harus diikuti oleh kita sebagai umatnya. Lalu prinsip apa saja yang telah ditetapkan oleh Rasulullah Saw dalam hal berbisnis untuk kita ikuti?

Saya rasa pembahasan yang tertuang di dalam buku dengan judul *Ekonomi Profetik* karya saudara Marwini, S.H.I., M.A., M.S.I dan ibu Cita Sary Dja'akum, A.Md, S.H.I., M.E.I., ini sudah cukup menjawab atas pertanyaan di atas. Ekonomi profetik secara tidak langsung mengandung pesan bahwa ada kode etik tertentu yang diajarkan oleh Rasulullah Saw berkaitan dengan bagaimana kita membangun dan menjalankan sistem ekonomi atau bagaimana kita berbisnis. Buku ini tentu penting dipelajari oleh setiap Muslim yang sedang membangun bisnis atau akan membangun suatu usaha. Setidaknya, dengan memahami apa saja kode etik berbisnis sebagaimana telah digariskan oleh Al-Qur'an dan Hadis, kita akan sadar bahwa berbisnis, meskipun berkaitan dengan urusan duniawi tetap memiliki aspek spiritualitas dan moral yang akan diminta pertanggungjawabannya kelak di hadapan Allah Swt.

Selamat membaca. Semoga bermanfaat.

Semarang, 25 September 2020

Daftar Isi

Pengantar Penerbit _____ v

Pengantar Penulis _____ ix

Kode Etik Bisnis dalam Hadis _____ xi

*Prof. Dr. H. Suharnomo, SE., M.Si (Dekan Fakultas Ekonomika dan
Bisnis Universitas Diponegoro)*

Daftar Isi _____ xv

Pendahuluan _____ 1

BAB I - Potret Bisnis dalam Sejarah Awal Islam _____ 5

A. Denyut Kehidupan Bisnis Arab Pra-
Islam _____ 6

B. Riba dan Bisnis Jahiliyah _____ 10

BAB II - Rekam Jejak Bisnis Rasulullah _____ 13

A. Rasulullah Sang Pengembala
Kambing _____ 14

B. Peran Khadijah Bagi Aktivitas Bisnis
Muhammad _____ 18

C. Bisnis Ekspor-Impor dan Wilayah Basis Bisnis
Nabi _____ 22

BAB III - Nilai-Nilai Keteladanan Nabi dalam

Berbisnis_____ 27

A. Potret Kepribadian Nabi dalam

Berbisnis_____ 28

B. Nilai-Nilai Profetik dalam Kegiatan Ekonomi-

Bisnis_____ 44

BAB IV - Semangat Al-Qur'an dalam Bisnis_____ 61

A. Prinsip-Prinsip Ekonomi dalam

Al-Qur'an_____ 61

1. Prinsip Produksi_____ 62

2. Prinsip Distribusi_____ 65

3. Prinsip Konsumsi_____ 67

B. Spirit Dasar Al-Qur'an dalam

Ekonomi_____ 67

1. Amanah_____ 67

2. Profesional_____ 71

3. Tolong Menolong_____ 72

4. Zuhud_____ 75

BAB V - Penutup_____ 79

Daftar Pustaka_____ 81

Biografi Penulis_____ 87

Pendahuluan

DALAM diri Rasulullah Saw ada teladan kebaikan. Begitulah Al-Qur'an menjelaskan dan mensifati diri Nabi Muhammad Saw. Karena menjadi suri tauladan kebaikan, maka sebagai umatnya kita diperintahkan untuk sebisa mungkin mengikuti tentang pola hidup Rasulullah Saw, sikap dan akhlak beliau. Tetapi keteladanan yang dimaksudkan tentu tidak hanya menyangkut masalah ibadah, melainkan semua aspek dalam kehidupan. Salah satunya dalam berbisnis.

Rasulullah sendiri dikenal sebagai seorang pedagang atau pebisnis. Jauh sebelum beliau diangkat menjadi nabi dan rasul, Muhammad sudah menjalani kehidupan sebagai pedagang, atau lebih tepatnya mengurus dan mengelola bisnis milik Khadijah. Secara individu, Muhammad sebenarnya bukanlah pengusaha, bukan pemilik modal dan sebagainya. Ketika bermitra dengan Khadijah, modal Muhammad adalah sikapnya yang penuh kejujuran dan amanah. Justru dengan kedua sikap inilah ia memperoleh kepercayaan penuh dari Khadijah untuk mengelola bisnisnya dan mendapatkan keuntungan besar.

Meskipun Rasulullah Saw tidak memiliki latar belakang sebagai pebisnis handal kala itu, tidak memiliki modal besar dan relasi, namun kejujuran dan sikap amanah yang ditunjukkan oleh Rasulullah Saw menjadi faktor menjadikan beliau mendapatkan segalanya; keuntungan dagang, kepercayaan dan relasi yang banyak. Sehingga tidak mengherankan bisnis milik Khadijah berkembang cukup pesat selama dikendalikan dan dikelola oleh Muhammad.

Tidak sedikit dari kalangan pengamat ekonomi Muslim mengatakan bahwa pada saat menjalankan bisnis milik Khadijah, Muhammad hanya mengandalkan modal kejujuran dan keuletannya. Tetapi dengan sifatnya itu juga beliau mampu menciptakan *branding* bisnisnya berdasarkan kejujurannya. Sehingga setiap orang kala itu mengakui kejujuran Muhammad, menggelarnya dengan sosok yang 'terpercaya' (*Al-Amin*), sementara orang-orang yang bermitra dengan beliau merasa sangat senang, merasa aman dan merasa diuntungkan oleh sifatnya.

Sebagai umat beliau, merupakan kewajiban bagi kita untuk meneladani kejujuran Rasulullah Saw, terutama dalam berbisnis. Tentu hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi kita terutama ketika harus menunjukkan sikap jujur dalam berbisnis di mana sebagian orang terkadang sudah berpandangan sebaliknya dengan mengatakan, 'jujur, hancur'. Di zaman ini, kejujuran menjadi sedemikian berat diwujudkan dalam berbisnis. Apalagi ketika banyak orang sudah dihinggapi sikap serakah sehingga mereka hanya berpikir mendapatkan keuntungan dan laba besar meskipun harus dengan menghalalkan segala macam cara.

Namun sebagai Muslim, apa pun keadaannya, kita seharusnya terus berusaha untuk menegakkan kejujuran dalam setiap tindak tanduk perbuatan kita. Dalam berbisnis, sekuat tenaga kita menegakkan kejujuran sehingga bisnis yang kita jalankan tidak hanya mendatangkan keuntungan, tapi juga mendatangkan berkah.

Kejujuran dalam berniaga atau berbisnis merupakan hal yang diperintahkan dalam berbisnis dan Allah Swt juga mengancam siapa saja yang berbuat curang di dalamnya, *“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi...”* (QS. Al-Muthaffifin: 1-3).

Allah Swt melarang kita berbuat curang dalam berniaga, dan bahkan Nabi Saw juga mengingatkan bahwa siapa yang curang dalam berbisnis bukanlah golongan umatnya, hal itu disebabkan karena kecurangan dapat menjauhkan kita dari berkah, kehancuran dan menjadikan jiwa kita selalu dihantui kegelisahan karena dengan berbuat curang kita sebenarnya mengingkari sesuatu yang baik.¹ Itulah sebabnya Al-Qur’an dan Hadis Nabi Saw selalu mengingatkan untuk berbuat jujur. Sebab di dalam kejujuran, meskipun sepiantas terlihat merugikan, namun sejatinya ia mendatangkan ketenangan. Rasulullah Saw bersabda: *“Tinggalkanlah apa yang meragukanmu menuju perkara yang tidak meragukanmu, sesungguhnya jujur adalah ketenangan sedangkan dusta adalah keraguan.”* (HR Turmudzi dari riwayat Hasan bin Ali).

Dalam sabdanya yang lain, Rasulullah Saw juga mengingatkan, *“Dua orang yang berjual beli mempunyai pilihan (untuk melanjutkan transaksi ataupun membatalkannya) selama mereka belum berpisah. Jika keduanya jujur dan menjelaskan barangnya maka akan diberkahi jual beli mereka, dan jika mereka merahasiakan dan berdusta maka dihilangkan keberkahan jual beli mereka.”* (HR. Bukhari).

Dari kedua hadis di atas, kita dapat menarik kesimpulan

1 Grahita, “Pengaruh Stress Terhadap Memori Seseorang,” dalam <http://grahita.wordpress.com>.

bahwa ketika kita hendak membangun suatu bisnis, hal pertama yang harus dilakukan adalah menata kesiapan diri untuk mengikuti ajaran Al-Qur'an dan meneladani Rasulullah Saw dalam berbisnis, terutama dalam hal kejujuran. Sebab berbisnis dengan jujur akan mendatangkan keselamatan sementara sudah banyak fakta yang menjadi bukti bagi kita betapa bisnis yang diliputi dengan kecurangan pada akhirnya akan hancur dan jauh dari berkah. Dalam salah satu hadis beliau bersabda: *“Berperangailah selalu dengan kejujuran! Jika engkau melihatnya jujur itu mencelakakan maka pada hakikatnya ia merupakan keselamatan.”* (HR Ibnu Abi Ad-Dunya dari riwayat Manshur bin Mu'tamir).

Bab I

Potret Bisnis dalam Sejarah Awal Islam

SELAMA INI, ketika kita menyebut masyarakat kota Mekkah pra-Islam, mungkin yang tergambar di dalam benak kita adalah narasi-narasi yang menyebut dan menempatkan mereka sebagai bangsa yang *Jahiliah* atau masyarakat yang ‘bodoh’. Tetapi mungkin kata ‘bodoh’ yang dimaksudkan itu lebih menunjukkan kebodohan dalam bertauhid karena mereka menyembah sesembahan yang mereka ciptakan sendiri.

Beberapa informasi sejarah menyebutkan bahwa konon sebagian masyarakat Arab Mekkah pra-Islam biasa menciptakan sesembahan dari roti yang mereka bawa ketika hendak melakukan perjalanan ke tempat-tempat jauh untuk berbagai keperluan. Tetapi di tengah perjalanan roti-roti yang mereka sembah itu kemudian dimakan ketika mereka sudah mulai kehabisan bekal. Dalam konteks ini barangkali tepat menyebut mereka sebagai masyarakat yang *Jahil* atau bodoh. Namun di sisi lain, masyarakat Arab pra-Islam, khususnya bangsa Quraisy di Kota Mekkah,

sebenarnya merupakan masyarakat yang sudah mengalami kemajuan, terutama dalam bidang perekonomian.

A. Denyut Kehidupan Bisnis Arab Pra-Islam

Di masa sebelum dan menjelang Islam hadir di tengah-tengah mereka, masyarakat Arab Mekkah sudah dikenal sebagai pelaku bisnis perdagangan yang sudah maju dan berkembang. Mereka juga sudah mengenal aktivitas ekspor-impor dan telah merambah berbagai negeri seperti Romawi, Syam. Masyarakat Arab Mekkah pada masa itu memiliki tradisi ekspor-impor yang menyesuaikan dengan kondisi cuaca. Misalnya mereka melakukan perjalanan untuk kepentingan bisnis ke Syam dan Yaman pada musim dingin dan setelahnya baru kembali ke Mekkah dengan membawa barang-barang kebutuhan yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat Mekkah waktu itu. Bahkan Al-Qur'an sendiri merekam kebiasaan suku Quraisy ini:

“Karena kebiasaan orang-orang Quraisy, (yaitu) kebiasaan mereka bepergian pada musim dingin dan musim panas. Maka hendaklah mereka menyembah Tuhan Pemilik rumah ini (Ka’bah). Yang telah memberi makan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan.” (QS. Al-Quraisy: 1-4).

Berbagai kemajuan yang telah diraih oleh masyarakat Arab Mekkah ketika itu, khususnya di bidang bisnis, secara geografis memang merupakan hal yang tidak bisa dibantah. Sebab kondisi alam yang tandus di mana sebagian besar wilayahnya merupakan padang pasir dan bukit-bukit berbatu, memang tidak memungkinkan untuk mengembangkan sektor pertanian selain hanya

beberapa komoditas yang dapat tumbuh di tempat seperti itu, misalnya kurma. Oleh sebab itu, satu-satunya pilihan yang dapat dikembangkan untuk memajukan aktivitas bisnis tidak lain adalah berdagang, melakukan ekspor-impor dan sebagainya.

Beberapa sumber historis lain juga menyebutkan bahwa sejak masa-masa pra-Islam, selama berabad-abad, daerah Timur Tengah dan khususnya Semenanjung Arab telah memiliki kemitraan bisnis dan perdagangan yang cukup luas dan maju hingga negeri terjauh. Karenanya tidak mengherankan meskipun dikenal sebagai kawasan yang tandus, kawasan Arab Mekkah memiliki kemajuan yang pesat di bidang perekonomian.² Karenanya dari sudut pandang ini, sesungguhnya tidaklah mengherankan ketika salah satu teori mengenai masuknya Islam ke Nusantara menyebutkan bahwa yang membawa Islam ke Nusantara adalah para pedagang Arab.

Menurut Philip K Hitti, zaman pra-Islam, kota Arab telah menjadi arus perdagangan internasional, jauh sebelum kemudian bergeser ke Eropa dan Dunia Barat pada umumnya.³ Kegiatan bisnis ini bahkan semakin pesat ketika Islam mulai tumbuh dan berkembang di Arab. Tidak sedikit dari masyarakat yang memeluk Islam pada masa itu yang menjalankan tugas ganda, yaitu berdagang dan berdakwah. Mereka memperluas ekspansi perekonomian mereka untuk memperoleh keuntungan dari sisi bisnis dan sekaligus memperkenalkan agama Islam, bahkan hingga ke tanah Eropa.⁴

Menurut hemat penulis, tanah Arab Mekkah yang pada

2 Zamir Iqbal & Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam: Teori dan Praktik*, terj. A.K. Anwar (Jakarta: Penerbit Kencana, cet. III, 2018), hlm. 122

3 Philip K. Hitti, *History of the Arabs: Rujukan Induk dan Paling Otoritatif tentang Sejarah Peradaban Islam*, terj. R. Cecep Lukman Yasin & Dedi Slamet Riyadi (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, cet. II, 2006), hlm. 938.

4 *Ibid.*,

waktu itu sudah menjadi lalu lintas perdagangan internasional di satu sisi telah menempatkan kota Mekkah sebagai kawasan yang modern. Kawasan ini, selain dikunjungi untuk urusan bisnis juga telah dikenal sebagai kawasan spiritual di mana keberadaan Kakbah sendiri memang sudah dikenal sebagai tempat suci beberapa abad sebelum Islam sendiri datang. Sementara di sisi lain, semakin meluasnya jalur perdagangan yang dilakukan oleh masyarakat Arab Mekkah setelah Islam berkembang di sana juga memudahkan proses penyebaran agama Islam hingga ke benua Asia, Afrika dan termasuk juga Eropa.

Interaksi antara masyarakat Arab Mekkah dengan masyarakat dari berbagai negara lainnya serta kegiatan ekspor-impor yang telah berlangsung lama juga memungkinkan Islam mulai dikenal. Bahkan dengan didorong oleh semangat berdakwah, masyarakat Islam Arab Mekkah pada waktu itu diperkirakan telah banyak mengunjungi berbagai benua di dunia, baik untuk mengajarkan atau memperkenalkan Islam dan sekaligus untuk melakukan bisnis. Dari sinilah kemudian banyak pengamat yang mengatakan bahwa Islam diperkenalkan ke beberapa penjuru di dunia melalui jalur perekonomian.

Meskipun banyak peneliti lain yang menolak teori yang mengatakan bahwa proses penyebaran Islam ke luar Arab dipengaruhi oleh motif bisnis, ekonomi, namun dalam praktiknya aktivitas bisnis ini justru dapat menjadi perantara yang secara tidak langsung dapat dimanfaatkan oleh bisnisman Muslim waktu itu untuk memperkenalkan ajaran Islam, khususnya yang berkaitan dengan bagaimana bisnis yang sehat dan baik menurut Islam sendiri.

Ketika Islam mulai tumbuh dan berkembang di tanah Arab Mekkah seiring dengan semakin majunya aktivitas bisnis, mau tidak mau Rasulullah Saw memberikan rambu-rambu berbisnis yang sesuai dengan Al-Qur'an di mana prinsip-prinsip berbisnis

yang diperkenalkan oleh Nabi ini kemudian banyak memberikan inspirasi bagi terbentuknya konsep ekonomi Islam.

Selain ekspor-impor, denyut perekonomian bangsa Arab Mekkah pra-Islam juga terlihat pada berkembangnya pusat perdagangan, salah satunya adalah pasar. Di Mekkah pada masa itu, terdapat sebuah pasar yang tidak hanya menjadi pusat ekonomi melainkan juga menjadi bagian dari 'pusat' peradaban masyarakat Arab Mekkah saat itu. Pasar tersebut adalah Pasar Ukaz, sebuah pasar kuno yang sangat populer di Semenanjung Arabia. Di pasar ini, masyarakat Semenanjung Arabia ketika itu tidak hanya datang untuk berbisnis, tapi juga untuk mengasah berbagai keterampilan dan kreativitas mereka dalam bersyair. Sebab di pasar ini sering diadakan acara pembacaan syair di mana para penyair hebat di zaman itu bertemu dan unjuk kebolehannya.⁵ Momentum ini sangat menarik minat banyak pihak, tidak terkecuali para pedagang sehingga pada saat diselenggarakan festival di Pasar Ukaz, banyak sekali sekali pedagang dari beberapa kawasan akan berdatangan ke pasar tersebut.

Namun seiring berjalannya waktu, pasar ini bukan saja menjadi tempat bisnis, melainkan telah memainkan banyak peran dan digunakan sebagai tempat untuk berbagai kepentingan, termasuk kepentingan acara-acara 'keagamaan'. Di Pasar Ukaz, masyarakat yang datang tidak hanya untuk berdagang, melainkan juga untuk menyerahkan kurban persembahan kepada berhalal-berhalal yang memang di tempatkan di pasar tersebut. Dengan beragamnya fungsi Pasar Ukaz, kawasan ini semakin ramai dan menjadi tempat favorit yang mendatangkan banyak pebisnis yang membawa berbagai macam komoditas dari beberapa negara

5 M. Suyanto, *Muhammad: Business Strategi dan Ethics: Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad Saw* (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2008), hlm. 107-108.

seperti India, Persia, Syria sampai Afrika Timur.⁶

Pada zaman kejayaannya, Pasr Ukaz tidak hanya dikenal sebagai pusat ekonomi. Tetapi tempat ini juga menjadi tempat yang memperlihatkan kemajuan budaya masyarakat Arab terutama dalam hal sastra dan retorika. Sebab di Ukaz, terutama pada saat diselenggarakannya pekan pasar Ukaz, para penyair dan ahli pidato Arab akan bertemu dan berkumpul. Kemudian mereka berlomba untuk menjadi penyair atau ahli pidato yang terbaik. Mereka yang menjadi juara akan menjadi kebanggaan para suku di mana mereka berasal.⁷

B. Riba dan Bisnis Jahiliyah

Di kalangan masyarakat Arab Mekkah, jauh sebelum kedatangan agama Islam, sudah dikenal macam-macam praktik bisnis. Praktik bisnis yang berkembang di kalangan masyarakat pada waktu itu memiliki model yang berbeda dengan beberapa praktik bisnis yang sudah dikenal di beberapa negara lain masa itu. Setidaknya ada tiga model praktik ekonomi yang berkembang di tengah-tengah masyarakat Arab Mekkah dan Semenanjung Arabia ketika itu.

Pertama, adalah *bay' musalamah*. Dalam praktiknya, jual beli model ini dilakukan di mana si pembeli ketika akan melakukan pembelian suatu barang tidak diperkenankan melihat barang yang hendak dibeli. Mereka hanya meraba barang yang akan dibelinya. Untuk itu, pembeli harus pandai memainkan instiknya agar mendapatkan barang yang berkualitas. Jual beli seperti ini seperti bermain teka-teki di mana pembeli harus mampu menebak sendiri

6 *Ibid.*,

7 Khalil Abdul Karim, *Hegemoni Quraisy: Agama, Budaya dan Kekerasan*, terj. M. Faisal Fatawi (Yogyakarta: LKIS, cet. II, 2012), hlm. 308.

barang yang akan dibeli. Praktik ini tentu sangat merugikan pembeli karena mereka bisa saja tertipu, sementara ketika barang sudah dibeli tidak dapat ditukar kembali.

Kedua, adalah *bay' al-hashat*. Dalam praktik jual beli ini, pembeli diharuskan melemparkan kerikil yang diarahkan kepada barang yang diinginkan. Biasanya, ketika pembeli akan melemparkan kerikil itu, mereka akan berkata kepada si penjual bahwa benda apa saja yang terkena lemparannya, maka si penjual harus melepaskan barang yang terkena lemparan itu dengan harga yang ditentukan oleh pembeli. Bila si penjual setuju, maka transaksi akan berlangsung. Berbeda dari praktik jual beli sebelumnya, praktik ini berpeluang besar merugikan penjual karena mereka tidak bisa menentukan keuntungan.

Ketiga, adalah *bay' al-muzabanah*. Praktik jual beli ini banyak dilakukan dalam jual beli kurma. Dalam praktiknya, orang yang memiliki kebun kurma akan menjual kurma yang masih ada di atas pohon. Pembeli harus menebak kualitas dan ukuran kurma yang akan dibelinya, termasuk jumlahnya. Dalam praktik ini si pembeli juga sangat mungkin mengalami kerugian karena mereka tidak dapat benar-benar memahami kualitas kurma yang akan dibeli. Setelah Islam datang, praktik ini dihapus di mana penjual kurma harus menjual kurma yang sudah dipetik sehingga pembeli mengetahui kualitas barang yang akan dibeli sehingga baik penjual maupun pembeli tidak dirugikan.

Dari sekian model bisnis yang dijalankan oleh masyarakat Arab Mekkah pra-Islam waktu itu, ada satu hal yang paling banyak mewarnai model perniagaan di kalangan mereka, yaitu banyaknya praktik penipuan, mengurangi takaran, dan melakukan provokasi kepada pihak lain untuk menjatuhkan pihak lain serta untuk memperoleh keuntungan bagi dirinya.

Di samping itu, praktik riba juga sangat mendominasi kegiatan bisnis di kalangan masyarakat pra-Islam waktu itu. Karenanya,

tidak mengherankan ketika Islam datang, banyak sekali seruan-seruan Al-Qur'an dan Hadis Nabi sendiri yang banyak mengecam praktik penipuan dan juga riba yang banyak dilakukan oleh masyarakat ketika itu. Ketika Islam datang dan Al-Qur'an menganjurkan untuk meninggalkan riba, mengancam orang yang melakukan penipuan dalam perdagangan, maka pada saat itulah prinsip bisnis menurut Islam mulai terbangun untuk memandu manusia agar tidak hanya mengejar keuntungan atau laba material semata melainkan juga mengejar ridha dan keberkahan.

Bab II

Rekam Jejak Bisnis Rasulullah

SEBELUM Muhammad diangkat menjadi Nabi dan Rasul, beliau juga melewati fase-fase kehidupan sebagaimana masyarakat di sekitarnya. Salah satunya adalah beliau pernah menjadi pengembala kambing dan juga menjalankan bisnis. Sejarah mencatat bahwa Muhammad pernah menjadi pengembala di kala usianya masih sangat muda. Kemudian beliau menjadi pedagang yang melakukan perniagaan hingga ke beberapa kawasan Arab di luar tanah Mekkah.

Potret kehidupan Muhammad sebelum menjadi Nabi dan Rasul ini, baik ketika menjadi seorang pengembala maupun sebagai pedagang menunjukkan bahwa, beliau Saw telah mengalami kehidupan sebagaimana kehidupan yang biasa dialami masyarakat pada umumnya. Dengan kata lain, Muhammad telah menjadi pribadi yang memasyarakat bahkan jauh sebelum beliau diangkat menjadi seorang Nabi dan Rasul.

A. Rasulullah Sang Pengembala Kambing

Beberapa riwayat menyebutkan bahwa ketika Rasulullah masih muda (sebagian pendapat mengatakan usianya 8 tahun ketika itu), beliau pernah mengutarakan keinginannya kepada Abu Thalib untuk mengembala kambing. Keinginan itu merupakan hal yang tidak terlalu wajar mengingat kebiasaan anak-anak seusia Nabi ketika itu justru lebih banyak menghabiskan waktunya untuk bermain sebagaimana anak-anak pada umumnya. Namun memelihara binatang dan mengembala sebenarnya juga sudah menjadi aktivitas yang sudah melekat dalam kehidupan masyarakat Arab Mekkah. Hanya saja yang biasa mengembalakan ternak hingga tempat-tempat yang jauh lebih banyak dilakukan oleh orang-orang tua. Mereka membawa binatang ternak tersebut ke beberapa tempat di sekitar Mekkah.

Mendengar permintaan Muhammad, Abu Thalib konon merasa terkejut dan berusaha mencegahnya. Fatimah binti Asad, istri Abu Thalib yang juga merupakan bibi Nabi sendiri berusaha mencegah Muhammad agar tidak mengembala kambing. Baik Abu Thalib maupun istrinya merasa kasihan karena pada waktu itu Nabi masih sangat belia. Namun karena terus mendesak agar diizinkan mengembala, mereka berdua pada akhirnya juga mengizinkan. Abu Thalib kemudian mencarikan orang yang memiliki banyak kambing dan bersedia kambing-kambingnya digembalakan oleh Muhammad. Bahkan bibinya sendiri, Fatimah binti Asad juga membantu menghubungi kenalan-kenalannya.

Ketika mereka mendapatkan orang yang bersedia menyerahkan kambing miliknya untuk digembalakan, maka sejak saat itu Nabi Muhammad Saw mulai menjalani kehidupannya sebagai seorang pengembala. Ia membawa kambing-kambing gembalaannya itu ke beberapa tempat untuk mendapatkan makanan bagi kambing gembalaannya. Meski begitu, Abu Thalib tetap

tidak membiarkan Muhammad begitu saja. Ketika hendak pergi mengembala, tidak jarang Abu Thalib mengantar Muhammad dan mengawasinya.

Ketika Muhammad pergi mengembalakan kambing-kambingnya, tidak jarang juga kekhawatiran dan kegelisahan menghantui pikiran Abu Thalib. Apalagi Abu Thalib sendiri menyadari siapa itu Muhammad, sosok yang kelak akan menjadi Nabi dan Rasul sebagaimana pernah dikemukakan seorang pendeta Bukhaira sebelumnya. Karena itu, ketika Muhammad pergi mengembala, Abu Thalib tidak jarang memantau keberadaan Muhammad karena tidak ingin terjadi hal-hal yang tidak diinginkan menimpa beliau.

Beberapa kalangan mengatakan bahwa ada beberapa pesan penting yang dapat dipelajari kenapa Muhammad mengajukan diri untuk mengembala kambing meskipun usianya masih belia dan justru di saat anak-anak yang seusia dengannya lebih memilih menghabiskan waktunya untuk bermain. Nizar Abazhah mengatakan bahwa Muhammad meminta izin kepada Abu Thalib untuk mengembala kambing karena secara tidak langsung ia ingin membantu meringankan beban ekonomi pamannya yang pada waktu itu sedang mengalami kekurangan. Dengan kata lain, Muhammad meskipun masih sangat kanak-kanak telah memiliki kepekaan terhadap keadaan di sekitarnya, termasuk kondisi keluarga pamannya sehingga hal itu mendorongnya untuk ikut membantu perekonomian pamannya dengan cara mengembala binatang ternak milik orang lain.

Selain itu, ketika Muhammad berpikir untuk membantu perekonomian pamannya dengan mengembala kambing, pilihan itu merupakan pilihan yang cukup rasional. Sebab pekerjaan itu tidak membutuhkan modal atau dengan kata lain Muhammad sedang menjalankan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa dengan menjadi pengembala binatang ternak milik orang lain. Dari

mengembalakan kambing inilah beliau nantinya mendapatkan upah. Di samping itu, mengembalakan kambing juga menjadi pekerjaan yang paling mungkin dilakukan oleh anak-anak seusia Muhammad waktu itu karena pekerjaan tersebut tidak terlalu menguras tenaga.

Selain alasan-alasan tersebut, Abazhah mengatakan bahwa mengembala kambing barangkali memang menjadi suatu pekerjaan yang oleh Muhammad sendiri dianggap cocok dengan dirinya. Sebab dengan mengembala kambing, ia memiliki kesempatan untuk berada di tempat-tempat terbuka, bersahabat dengan alam di mana hal itu telah menjadi hal yang sangat disukai oleh Muhammad. Sejak masih belia, Muhammad memang senang merenungkan kebesaran Tuhan melalui ciptaan-Nya.

Dengan mengembala kambing-kambing itu ke lereng-lereng bukit Muhammad menjadi semakin intim dengan permenungannya. Dan kebiasaan meyendiri dalam rangka merenung ini terus dilakukan oleh Muhammad sampai beliau dewasa dan bahkan menjelang beliau diangkat sebagai Nabi. Namun terlepas dari semua itu, dengan mengembala kambing, Muhammad sejak kecil menjadi orang yang terlatih kesabaran dan ketekunannya di mana sikap ini menjadi karakter yang begitu melekat pada dirinya hingga Allah mengangkatnya menjadi Nabi dan Rasul-Nya.⁸

Sementara itu, menurut Munawar Khalil mengembala kambing sebenarnya sudah bukan menjadi aktivitas yang baru bagi Muhammad. Sebab ketika beliau masih berusia empat tahun, atau pada saat beliau masih tinggal dengan ibu susuannya, Halimah, Muhammad kerap membantu mengembalakan kambing milik Halimah dengan kamauannya sendiri.⁹ Pengalaman mengembala kambing ini tampak begitu berkesan pada diri Muhammad

8 Nizar Abazhah, *Bilik-Bilik Cinta Muhammad: Kisah Sehari-hari Rumah Tangga Nabi*, terj. Asy'ari Khatib (Jakarta: Penerbit Zaman, cet. II, 2015), hlm. 19.

9 Munawar Khalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad Jilid I* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 81.

sehingga dalam salah satu sabdanya beliau berkata, *“Allah tidak mengutus seorang Nabi melainkan dia pernah menggembala kambing.”* Para sahabat bertanya, *“Dan engkau ya, Rasulullah?”* Beliau menjawab, *“Dan aku sudah pernah juga menggembala kambing milik orang Mekkah dengan menerima upah yang tidak seberapa banyaknya,”* (HR. Bukhari, Ibnu Majah).

Bila kita perhatikan, maka sangat terasa sekali betapa Rasulullah Saw, meskipun beliau merupakan manusia paling mulia di dunia ini dan merupakan suri tauladan bagi seluruh umat manusia, namun beliau tidak merasa terhina karena pekerjaannya yang dulu pernah menjadi penggembala. Kemuliaan seseorang tidak menjadi berkurang karena pekerjaan, melainkan bagaimana ia menjalankan pekerjaannya. Bila suatu pekerjaan dilakukan dengan penuh ketakwaan, kejujuran dan halal, maka pekerjaan menjadi seorang penggembala kambing sekalipun tidak akan menjadikannya terhina.

Menurut Abazhah, ketika Muhammad waktu itu berada di alam terbuka sambil menggembala binatang gembalaannya, beliau semakin khusyuk dengan renungan-renungannya. Bahkan beliau senantiasa ‘tenggelam’ dalam renungan-renungan panjang di depan kambing-kambing gembalaannya yang berkeliaran mencari makanan. Di masa-masa seperti itu, Muhammad juga kerap teringat dengan masa-masa kecilnya, peristiwa meninggalnya ibunya di depan beliau sendiri setelah mengunjungi keluarga almarhum ayahnya, Abdullah. Tidak terkecuali Rasulullah juga terkenang akan masa-masa pada saat hidup bersama Halimah, saat bermain bersama dengan saudara-saudara kecilnya dengan penuh keriangannya. Semua kenangan itu kerap hadir dalam ingatan Rasulullah ketika beliau merenung sambil menggembala kambing. Kenangan-kenangan yang terkadang menyedihkan itu ia hadapi dengan penuh ketegaran sehingga menempanya menjadi pribadi yang penuh sabar. Kesabaran beliau ini terus melekat sampai

beliau diangkat menjadi Rasul dan menghiasi sikap hidupnya dalam menghadapi berbagai tantangan.¹⁰

B. Peran Khadijah Bagi Aktivitas Bisnis Muhammad

Berbicara tentang aktivitas bisnis yang pernah dijalankan Muhammad di masa-masa awal, tentu saja kita tidak bisa meleupakan pembahasan mengenai sosok wanita yang satu ini, yakni Khadijah. Ada banyak alasan mengapa Khadijah sangat penting dalam pembahasan masalah yang satu ini. Khadijah merupakan sosok wanita istimewa, sebab dialah dari kalangan wanita yang menerima, meyakini dan membenarkan risalah Islam yang dibawa oleh Nabi. Selain itu, dialah wanita pertama yang dinikahi oleh Nabi di mana dari pernikahan beliau lahirlah sosok wanita yang tidak kalah mulianya, yaitu Fathimah Az-Zahra.

Selama beberapa kurun sebelum Muhammad diangkat menjadi seorang wanita, Khadijah merupakan wanita yang sangat dihormati oleh masyarakat Arab Mekkah masa itu. Ia merupakan seorang bangsawan. Ayahnya bernama Khuwailid bin Asad bin Abdul Uzza bin Qushay al-Quraisyiah al-Asadiyah, sementara ibunya bernama Fatimah binti Zaidah binti Jundub.¹¹ Sebagai wanita keturunan bangsawan Quraisy, tentu saja Khadijah dipandang sebagai wanita terhormat oleh masyarakat di sekitarnya. Namun kemuliaan dan kehormatan Khadijah bukan saja karena keluarga atau kekayaannya, sebab ia memang dikenal sebagai wanita yang berakhlak. Sejak kecil ia dididik dengan nilai-nilai kemuliaan sehingga tumbuh menjadi wanita yang cerdas serta dikenal sebagai wanita yang sangat menjaga kehormatannya.

Menurut Khairan Mustafit, nasab Khadijah sebenarnya

10 Nizar Abazhah, *Bilik-Bilik Cinta.*, hlm. 20-22.

11 Salman Iskandar, *99 Tokoh Muslim Dunia for Kids* (Bandung: DAR! Mizan, 2007), hlm. 48.

bersambung dengan Rasulullah. Sebab baik Khadijah maupun Rasulullah memiliki buyut yang sama, yaitu Qushay.¹² Ia pernah menikah dengan seorang hartawan bernama Abu Halah At-Tamimi, lalu juga pernah dinikahi Atiq bin Aidz bin Makhzhum setelah suami pertamanya meninggal. Dari suaminya yang pertama inilah Khadijah mewarisi banyak sekali harta kekayaan yang kemudian ia kembangkan dalam kegiatan bisnis dan menjadikan harta kekayaannya semakin berlimpah.

Tidak hanya dengan suami pertamanya, Khadijah juga mewarisi harta yang banyak setelah suaminya yang kedua meninggal dunia. Sebagai pedagang, suami Khadijah yang kedua banyak meninggalkan aset dan relasi bisnis sehingga tidak mengherankan Khadijah menjadi salah satu wanita terkaya di Arab Mekkah masa itu. Ketika Muhammad menikahi Khadijah, wanita yang secara usia jauh lebih tua dari Nabi sendiri ini begitu dicintai oleh Nabi. Namun Rasulullah mencintai Khadijah bukan karena kecantikan apalagi karena kekayaannya melainkan karena besarnya pengorbanan yang telah ia berikan kepada Islam, termasuk besarnya dukungan yang ia berikan kepada Nabi dalam berdakwah. Maka tidak mengherankan ketika Khadijah meninggal dunia, Rasulullah Saw merasa sangat berduka dan sedih sehingga Allah memberinya hiburan dengan adanya peristiwa *isra mi'raj*.

Konon, ketika Rasulullah Saw sudah menikah dengan Aisyah, beliau kerap teringat akan Khadijah sehingga putri Abu Bakar itu dibuat cemburu karenanya. Hal ini terekam dalam salah satu riwayat;

.... مَا غَرْتُ عَلَى امْرَأَةٍ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَا غَرْتُ عَلَى
 حَدِيحَةَ هَلَكْتُ قَبْلَ أَنْ يَتَزَوَّجَنِي لِمَا كُنْتُ أَسْمَعُهُ يَذْكُرُهَا وَأَمْرَهُ اللَّهُ

12 Ahmad Khairan Mustafit, *Inner Beauty: Istri-Istri Nabi Muhammad Saw* (Jakarta: QultumMedia, 2004), hlm. 2.

أَنْ يُبَشِّرَهَا بِبَيْتٍ مِنْ قَصَبٍ وَإِنْ كَانَ لَيَذْبَحُ الشَّاةَ فَيُهْدِي فِي
خَلَاتِلِهَا مِنْهَا مَا يَسْعُهُنَّ

“... tidaklah aku (Aisyah) cemburu kepada salah seorang istri-istri Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam sebagaimana kecemburuanku terhadap Khadijah. Padahal ia meninggal dunia sebelum beliau (Rasulullah) menikahi aku. Dan disebabkan aku sering mendengar beliau menyebut-nyebutnya (memuji dan menyanjungnya) dan Allah memerintahkan beliau untuk memberi kabar gembira kepadanya bahwa dia akan mendapatkan rumah terbuat dari mutiara (di surga kelak). Dan apabila beliau menyembelih kambing, beliau selalu menghadihkan bagian kambing itu untuk teman-temannya Khadijah apa yang dapat mencukupi mereka,” (HR. Bukhari).

Jauh sebelum Muhammad menikahi Khadijah, wanita yang satu ini dikenal sebagai pedagang atau saudagar yang sukses. Ia berdagang dan menjalin kemitraan bisnis dengan berbagai pedagang lain, baik yang ada di Mekkah maupun di luar Mekkah. Namun Khadijah menjalankan bisnisnya dari rumah dan hanya menugaskan beberapa orang kepercayaannya untuk mengurus barang-barang dagangannya.

Menurut sebuah sumber, suatu waktu Khadijah memerlukan seseorang untuk ditugaskan membawa barang-barang dagangannya ke Syam. Pada saat itu ia juga mendengar bahwa ada seseorang bernama Muhammad di Mekkah yang dikenal oleh masyarakat ketika itu sebagai sosok pemuda yang. Kabar mengenai keberadaan Muhammad ini membuat Khadijah tertarik dan bermaksud untuk untuk merekrutnya, apalagi pada waktu itu ia memang sedang memerlukan seseorang yang akan ditugaskan untuk mengurus barang-barang dagangannya.

Maka dikirimlah seorang utusan menemui Muhammad untuk menawarkan kerjasama dengannya. Menerima tawaran itu dan apalagi melihat kondisi perekonomian pamannya yang sedang kesulitan, Muhammad bersedia menerima kesepakatan kerjasama itu. Setelah kesepakatan disetujui maka ada tugas baru yang harus dilakukan oleh Muhammad, yaitu membawa dan menjual barang dagangan milik Khadijah ke Syam. Konon, dalam perjalanan itu, seorang budak milik Khadijah bernama Maisaroh diikutkan dalam perjalanan Muhammad membawa barang dagangan milik Khadijah ke Syam.

Banyak peristiwa menarik yang terjadi dalam perjalanan Muhammad kali ini. Dikisahkan bahwa ketika rombongan dagang itu sampai di sebuah daerah kawasan Romawi, Muhammad berteduh di bawah sebuah pohon dekat sebuah kuil milik seorang pendeta. Kejadian itu membuat si pendeta terkejut dan ia kemudian bertanya perihal Muhammad kepada Maisaroh. “Ia laki-laki keturunan bangsa Quraisy dari Haram,” jawab Maisaroh. Mendengar jawaban itu, si pendeta berseru, “Tak seorang pun yang singgah di bawah pohon ini kecuali dia seorang nabi.”

Kisah di atas merupakan versi lain dari beberapa kisah yang sebagian memang sudah masyhur di kalangan umat Islam. Salah satunya seperti riwayat Abu Musa Al-Asy’ari yang menyebutkan bahwa pada saat Abu Thalib dan Muhammad tiba di Syam, ada seorang pendeta yang kebetulan melihat Muhammad dan lalu mengetahui bahwa anak muda yang bersama Abu Thalib itu merupakan manusia istimewa. Kemudian sang pendeta mengingatkan Abu Thalib untuk mengurungkan niatnya pergi ke Romawi sebab dikhawatirkan orang-orang Romawi yang mengetahui akan tanda-tanda kenabian Muhammad akan menangkap dan membunuhnya.¹³

13 Mahdi Rizqullah Ahmad, *Biografi Rasulullah: Sebuah Studi Analitis Berdasarkan Sumber-Sumber Otentik*, terj. Yessi HM Basyaruddin (Jakarta: Penerbit

Ketika rombongan Muhammad ini kembali ke Mekkah, Maisaroh banyak menceritakan perihal bagaimana Muhammad menjalankan tugasnya dengan penuh kejujuran sehingga memperoleh keuntungan yang banyak. Dari cerita-cerita Maisaroh inilah Khadijah semakin menaruh simpati dan perhatiannya kepada Muhammad. Di sisi lain, ketika Muhammad mengurus dan membawa barang-barangan dagangan milik Khadijah ke beberapa kawasan, secara tidak langsung hal itu menjadikan Muhammad memiliki banyak relasi dengan berbagai pihak, dapat mengamati secara langsung kondisi dan keadaan masyarakat yang ditemuinya, termasuk bagaimana ia berinteraksi dengan orang-orang pemeluk agama Yahudi dan Nasrani, bahkan memahami perkembangan politik antara Romawi dan Persia sebagai dua negara imperium masa itu.¹⁴

C. Bisnis Ekspor-Import dan Wilayah Basis Bisnis Nabi

Bisnis ekspor-import merupakan hal yang tidak asing lagi bagi masyarakat Arab Mekkah ketika itu. Bahkan melalui kegiatan ini, interaksi masyarakat Arab dengan beberapa negara lain menjadi begitu intim. Meskipun Arab Mekkah sendiri merupakan kawasan yang tandus, tetapi pada masa itu berbagai barang komoditas banyak dijumpai dan diperjual-belikan. Karenanya tidak mengherankan kalau di Mekkah waktu itu sudah dikenal komoditas-komoditas seperti kain sutra yang didatangkan dari Turki, rempah-rempah masakah dari India, kayu, karpet dari Kashmir dan sebagainya. Masuknya barang-barang komoditas

Qisthi, 2005), hlm. 136.

14 Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah* (Yogyakarta: Penerbit Jogja Great Publisher, 2010), hlm. 24.

dari beberapa negara menjadikan kegiatan bisnis di kota Mekkah benar-benar hidup.¹⁵ Melalui aktivitas ekspor-impor inilah kelak Islam mulai dikenal dan tidak sedikit para pedagang dari beberapa negara yang memeluk Islam dan mereka kembali ke negara masing-masing sambil berdakwah, memperkenalkan agama Islam yang baru mereka anut selama di Mekkah.

Ada beberapa bukti bahwa ekspansi ekonomi bangsa Arab yang telah terbangun jauh sebelum kedatangan Islam memang benar-benar telah banyak menyebar ke beberapa penjuru dunia. Dan ekspansi itu tidak hanya meliputi negara-negara Arab, melainkan jauh hingga negara-negara di luar Arab. Ada yang mengatakan bahwa bangsa Arab dulu sudah menjalin kemitraan dagang dengan dengan Cina dan tidak menutup kemungkinan juga dengan pedagang di Nusantara (Asia Timur Jauh).¹⁶

Dominannya bangsa Arab dalam bidang perekonomian masa itu menjadikan para pengamat berasumsi bahwa ketika agama Islam datang, salah satu proses penyebarannya yang cukup menonjol adalah melalui jalan ekonomi. Bahkan sebagian pendapat mengatakan kalau masyarakat Arab kemungkinan besar telah menjelajah ke beberapa penjuru negara jauh sebelum Rasulullah sendiri lahir.¹⁷

Kita tentu tidak asing lagi dengan istilah Jalur Sutra yang menggambarkan kejayaan Arab dalam bidang perekonomian yang terbangun sejak sebelum Islam datang sampai kemudian Islam lahir dan berkembang pesat. Jalur perniagaan darat yang dikenal dengan sebutan Jalur Sutra ini konon dimulai dari Arab sampai ke bagian Barat Laut Tiongkok dengan melintasi Persia

15 Zamir Iqbal, *Pengantar Keuangan Islam...*, hlm. 121.

16 Nurul Huda, dkk, *Ekonomi Pembangunan Islam* (Jakarta: Penerbit Kencana, cet. II, 2017), hlm. 61-62.

17 Nurcholish Madjid, *Islam, Kemodernan dan Keindonesiaan* (Bandung: Penerbit Mizan Pustaka, 2008), hlm. 54.

dan Afganistan. Kemudian melalui Teluk Persia dan Laut Arab, para pedagang Arab ini menjalin relasi bisnis melalui jalur laut hingga ke pelabuhan-pelabuhan Cina, melintasi Teluk Benggala, Selat Malaka, Laut Cina Selatan. Rute-rute bisnis ini membuktikan bahwa Arab sejak awal memang memainkan peran yang cukup signifikan dalam bisnis ekspor-impor.¹⁸

Ketika Muhammad menjalankan usaha dagang milik Khadijah, beliau memang tidak berekspansi ke negara-negara terjauh sebagaimana hal itu telah banyak dilakukan oleh para pedagang Arab lainnya. Namun ada beberapa tempat yang diyakini pernah dikunjungi oleh Muhammad ketika sedang berbisnis di mana tempat-tempat tersebut juga menjadi pusat perniagaan yang cukup maju pada masanya. Malahayati menginventarisir beberapa kawasan Arab yang pernah dikunjungi Muhammad dalam berbisnis, di antaranya:¹⁹

Pertama adalah kawasan pelabuhan yang terdapat di Oman. Pelabuhan itu konon bernama *Dabba*. Pelabuhan ini menjadi tempat bertemunya para pedagang Arab dengan pedagang-pedagang lain terutama yang berasal dari Cina dan India. *Kedua*, adalah sebuah kota bisnis yang terdapat di antara Aden dan Oman. Nama kota ini konon bernama *Maharrah* dan berada di sebelah pantai laut Arabia. Kota ini akan selalu ramai di bulan-bulan tertentu. Salah satunya adalah bulan Rajab dan komoditas yang paling banyak dijual di sana adalah parfum. *Ketiga*, adalah *Fumatul Jandal*. Tempat ini berada di ujung utara Hijaz, dekat dengan perbatasan Syiria dan menjadi tempat favorit bagi pebisnis dari berbagai kota, baik dari Arab sendiri maupun dari luar Arab sendiri.

18 M. Ikhsan Tanggok, dkk, *Menghidupkan Kembali Jalur Sutra Baru: Format Baru Hubungan Islam Indonesia dan China* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 9.

19 Malahayati, *Rahasia Sukses..*, , hlm. 25-26.

Keempat adalah pasar Ukaz sendiri yang terletak di Najd dekat Thaif. Konon pasar Ukaz menjadi tempat bisnis yang sangat megah dan maju. Para pebisnis handal Arab banyak melakukan perniagaan di pasar ini, termasuk juga pedagang dari negara-negara lain. Bahkan pasar ini menjadi kawasan bisnis yang menyumbang pendapatan/omzet terbesar di tanah Arab ketika itu. *Lima* adalah kawasan *Aden*. Kawasan bisnis ini sangat ramai, khususnya di bulan Ramadhan di mana para pedagang dari kawasan Arab bagian selatan dan timur berkumpul di tempat ini.

Bab III

Nilai-Nilai Keteladanan Nabi dalam Berbisnis

SALAH SATU prinsip berbisnis dalam Islam yang paling pokok adalah menggapai ridha Allah Swt. Dengan kata lain, kegiatan bisnis yang kita lakukan sedapat mungkin tidak hanya dimaksudkan untuk sekadar mengejar keuntungan materi yang bersifat duniawi belaka, melainkan harus dinaungi oleh nilai-nilai Ketuhanan dan memiliki orientasi pada kebahagiaan akhirat. Sebab ketika kita menjalankan suatu bisnis hanya demi mengejar kebahagiaan duniawi, maka tidak menutup kemungkinan kita cenderung akan menghalalkan segala macam cara dalam berbisnis. Asalkan mendapatkan untung atau laba yang banyak, praktik bisnis yang haram sekalipun bisa dilakukan.

Kita mungkin sudah sering mendengar sebuah istilah yang mengungkapkan bahwa kehidupan dunia ini semu belaka. Dikatakan semu sebab hakikat dunia ini adalah ketiadaan. Dunia dan seisinya berasal dari sesuatu yang tidak ada, kemudian diadakan oleh Allah Swt dan kemudian akan kembali menjadi tiada.

Karena itu, seseorang yang hanya mengejar atau mementingkan keuntungan dan kebahagiaan dunia dan melupakan kehidupannya kelak di akhirat dikatakan sebagai orang-orang yang rugi.

Di dalam berbisnis juga kurang lebih demikian. Bisnis yang kita lakukan dan sekadar ditujukan kepentingan duniawi semata sejatinya tidak akan memberikan keuntungan yang hakiki. Sebab sebesar apa pun bisnis yang kita miliki pada akhirnya juga akan berakhir seiring dengan berakhirnya kehidupan dunia ini. Keuntungan bisnis yang kita tumpuk tidak akan banyak memberikan manfaat kecuali sebelumnya kita mengorientasikannya kepada kebahagiaan akhirat, di samping juga kebahagiaan duniawi. Oleh sebab itu, agama Islam memberikan landasan moral atau etika yang jelas dan tegas dalam berbisnis sebagaimana banyak disinggung, baik dalam kitab suci Al-Qur'an maupun di dalam Hadis Nabi Muhammad Saw.

A. Potret Kepribadian Nabi dalam Berbisnis

Dalam beberapa riwayat telah banyak disinggung tentang bagaimana Rasulullah Saw menjalankan bisnis, prinsip apa saja yang beliau terapkan dan apa saja kode etik yang digunakan ketika masih berbisnis. Prinsip-prinsip berbisnis yang dijalankan oleh Rasulullah waktu itu tentu saja banyak bertentangan dengan kebiasaan masyarakat Arab yang menjalankan bisnis hanya demi mengeruk keuntungan duniawi belaka. Akibatnya, praktik kecurangan dan manipulasi banyak mewarnai kehidupan bisnis masyarakat Jahiliyah masa itu.

Ketika Rasulullah Saw menjadi mitra bisnisnya Khadijah dan menjalankan usaha dagang milik Khadijah, beliau Saw sudah menunjukkan kepribadian yang luhur. Tidak hanya itu, Rasulullah Saw juga memperlihatkan sikap yang seharusnya dimiliki oleh seorang pebisnis bila ingin memperoleh keuntungan. Beberapa di

antara sikap-sikap Rasulullah Saw dalam berbisnis yang patut kita teladani antara lain:

Pertama, beliau memiliki semangat kerja yang tinggi. Semangat kerja yang tinggi diperlukan dalam berbagai aktivitas. Termasuk dalam berbisnis. Tanpa semangat kerja yang tinggi, bisnis yang awalnya kecil berpeluang besar berkembang menjadi besar. Sebaliknya, bisnis yang awalnya sudah besar, namun apabila dijalankan oleh orang-orang yang tidak memiliki semangat kerja yang tinggi juga berpeluang mengalami kerugian.

Nabi Saw mengajarkan kepada kita sebuah doa yang berisi permohonan agar dihindarkan dari kefakiran, sedikit harta, terhina, menzalimi dan dizalimi. *“Ya Allah! Aku berlingung kepada-Mu dari kefakiran, sedikit harta dan hina. Dan aku berlingung kepada-Mu agar tidak menzalimi dan dizalimi,”* (HR. Abu Daud dan Nasai). Bila diperhatikan, doa tersebut mengandung sebuah pesan bahwa tidak ada larangan bagi setiap Muslim untuk menjadi orang yang kaya. Untuk mewujudkan semua itu tentu saja kita tidak boleh hanya berpangku tangan, melainkan harus bekerja keras. Namun demikian, dalam doa itu juga disebutkan sebuah permohonan agar kita tidak menjadi orang yang menzalimi orang lain di mana praktik menzalimi orang lain ini bisa sangat mudah dan banyak dilakukan antara lain dalam kegiatan bisnis seperti curang, mengurangi takaran dan sebagainya.²⁰

Tentang pentingnya semangat kerja yang tinggi dan penuh semangat, termasuk dalam berbisnis ini, barangkali juga dapat kita pelajari dari doa-doa lainnya yang diajarkan oleh Rasulullah Saw seperti doa yang sudah biasa kita dengar sehari-hari:

اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْعَجْزِ وَالْكَسَلِ وَالْجُبْنِ وَالْبُخْلِ وَالْهَرَمِ وَأَعُوذُ

20 Abdullah F. Hasan, *17 Rahasia Nabi Muhammad* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), hlm. 126.

بِكَ مِنْ عَذَابِ الْقَبْرِ وَأَعُوذُ بِكَ مِنْ فِتْنَةِ الْمَحْيَا وَالْمَمَاتِ

“Wahai Allah, aku berlindung kepada-Mu dari kelemahan, rasa malas, kecut hati, kikir dan pikun. Aku berlindung kepada-Mu dari siksa kubur dan aku berlindung kepada-Mu dari fitnah (bencana) kehidupan dan kematian,” (Shahih: *Muttafaq Alaih*).

Kedua, jujur. Kejujuran sudah menjadi karakter yang demikian melekat pada diri Muhammad sejak beliau masih belum diangkat menjadi Nabi dan Rasul. Bahkan kejujuran Muhammad diakui oleh masyarakat kafir Quraisy sehingga apa yang disampaikan oleh Muhammad selalu dipercayai. Dalam hal berdagang ketika masih menjadi mitra dagangnya Khadijah, Muhammad juga menunjukkan kejujurannya sebagaimana pengakuan Maisaroh, budak Khadijah yang ikut menyertai perjalanan Muhammad membawa barang-barang dagangan Khadijah. Bahkan berkat kejujuran Muhammad usaha milik Khadijah yang dijalankan Muhammad waktu itu mendapatkan keuntungan besar, bahkan melebihi pedagang lainnya.

Dalam menjalankan usaha atau bisnis, kejujuran memang diperlukan dan sangat penting pengaruhnya bagi kelangsungan sebuah usaha. Meski demikian, tidak semua orang memahami arti pentingnya kejujuran sehingga tidak mengherankan bila ada praktik kecurangan dan kebohongan dalam kegiatan ekonomi atau bisnis. Meski demikian, setiap orang sejatinya memahami bahwa kejujuran adalah sikap dan perbuatan yang terpuji meskipun realitasnya juga banyak orang yang tidak jujur.

Dalam hal ini, Rasulullah Saw merupakan figur sentral dalam hal kejujuran. Kejujuran Rasulullah Saw yang tercermin dalam kehidupan beliau sehari-hari tidak hanya diakui oleh para

sahabat-sahabatnya melainkan juga diakui oleh orang-orang yang memusuhinya, bahkan oleh orang-orang kafir dari kalangan Quraisy sendiri. Mereka tidak mengingkari bahwa Muhammad Saw memang layak mendapatkan gelar *Al-Amin*, yaitu orang yang paling bisa dipercaya karena kejujurannya.

Pada saat menjalankan bisnis milik Khadijah, Muhammad benar-benar memperlihatkan kejujurannya kepada para relasinya. Konon, salah satu contoh kejujuran yang dilakukan Muhammad dalam berdagang adalah dengan menjelaskan apa keunggulan dan kekurangan yang terdapat dalam komoditas atau barang dagangan yang dijualnya. Dengan cara seperti itu, hampir semua pelanggan-pelanggannya merasa puas dan diuntungkan karena mereka dapat memilih dan mendapatkan barang yang dibutuhkan.

Tak hanya itu, beberapa kalangan juga menyebutkan bahwa kejujuran Muhammad dalam berdagang telah menjadi *brand* utama beliau dalam berbisnis. Artinya, kejujuran sudah menjadi label utama dari praktik bisnis yang dijalankan oleh Muhammad. Sehingga berkat kejujuran beliaulah tidak sedikit masyarakat yang merasa puas bekerjasama dengannya yang kemudian mendatangkan keuntungan bagi usaha yang dijelankannya.²¹

Dijelaskan dalam sebuah riwayat bahwa suatu waktu ketika para kafilah dagang milik Khadijah kembali ke Mekkah, banyak keuntungan yang mereka dapatkan. Dan pada kesempatan itu, Maisaroh juga menceritakan bagaimana sikap Rasulullah Saw ketika menjual barang dagangannya berupa buah-buahan. Ketika menjual buah-buahan itu, tidak sekalipun Muhammad mengelelabuhi para pembeli, beliau juga tidak mencampur buah yang jelek dengan buah yang masih bagus dan dalam bertransaksi Muhammad menjelaskan semua keadaan dari barang atau

21 Wundya Novita, *Mendulang Rezeki dengan Bisnis Syar'ie* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, t.th), hlm. 75.

komoditas yang dijualnya. Dari situlah banyak konsumen yang merasa diuntungkan dengan sikap dan cara Muhammad dalam berdagang.²²

Dari sini kita menyadari satu hal bahwa bisnis yang dijalankan oleh Muhammad dibangun di atas fondasi kejujuran yang kuat. Kejujuran beliaulah yang kemudian menjadi *branding* utama perdagangannya sehingga dengan kejujuran itulah, konsumen benar-benar dibuat merasa diuntungkan.

Tiga, di samping memiliki semangat yang tinggi dan jujur, Rasulullah Saw juga dikenal sebagai sosok yang teguh pendirian, terutama dalam hal mempertahankan kejujuran. Sikap teguh pendirian ini dalam kajian mengenai etika bisnis modern dianggap sebagai sikap yang dibutuhkan, terutama untuk mempertahankan dan mengembangkan sebuah usaha yang sedang dijalankan. Sebab sudah bukan rahasia lagi bahwa sebuah bisnis akan selalu berhadapan dengan tantangan. Ketika kita sedang membangun dan menjalankan sebuah bisnis, hambatan dan tantangan sudah pasti ada. Untuk bertahan, seorang bisnisman tentu membutuhkan kemampuan bertahan, termasuk sikap teguh pendirian.

Sikap teguh pendirian yang ditunjukkan oleh Nabi Muhammad Saw, menurut Lukman Fauroni terlihat dari cara Muhammad dalam berdagang yang tidak pernah sekalipun melakukan kebohongan, penipuan dan tidak pernah menyembunyikan adanya cacat atau cela dari barang yang diperjual-belikan. Bagi Muhammad, kebenaran dan kejujuran dalam menjalankan bisnis bukan lagi menjadi teori, melainkan benar-benar diaplikasikan dalam setiap kali beliau melakukan transaksi bisnis dengan banyak pihak.²³

22 Herry Nurdi, *Ngefans Sama Rasulullah* (Depok: Lingkar Pena Kreativa, 2005), hlm. 17.

23 Lukman Fauroni, *Etika Bisnis dalam Al-Qur'an* (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, 2006), hlm. 163.

Dari sudut pandang agama, kejujuran akan selalu membawa keberkahan. Termasuk kejujuran dalam berbisnis. Sebuah bisnis yang dijalankan dengan penuh kejujuran, selain mendatangkan keberkahan juga mendatangkan keuntungan oleh sebab tingginya kepercayaan orang lain. Ketika sikap saling percaya ini terpujuk dengan baik, maka rasa persaudaraan akan terjalin dengan kuat. Persaudaraan inilah yang pada akhirnya menjadikan suatu kemitraan dalam bisnis dapat dipertahankan. Bisnis apapun tidak akan pernah berkembang tanpa ada kemitraan yang baik, yang dibangun dengan spirit kejujuran dan persaudaraan. Suatu kemitraan dalam bisnis yang dibangun tanpa etika dan spirit kejujuran hanya akan menyebabkan ketidakpuasan, bahkan permusuhan dan persaingan yang tidak sehat.

Karena itulah Rasulullah Saw menekankan pentingnya bersikap jujur. Selain itu, Al-Qur'an juga mengecam dan mengancam orang yang tidak jujur dalam melakukan bisnis, misalnya orang yang mengurangi takaran. Ada satu alasan penting mengapa Rasulullah Saw sangat menekankan pentingnya kejujuran dalam berbisnis. Hal itu tidak lain karena bisnis dalam pandangan Islam tidak dapat dilepaskan dari spirit agama Islam yang harus melandasi seluruh proses yang dilakukan manusia dalam membangun dan menjalankan sistem perekonomian.

Menurut Abdul Wahid dalam bukunya, *Tafsir Ekonomi Kontemporer: Menggali Teori Ekonomi dari Ayat-Ayat Al-Qur'an*, paradigma ekonomi dalam pandangan Islam tidak dapat dilepaskan dari spirit tauhid, baik tauhid *rububiyah*, *uluhiyah* maupun tauhid *asma' was shifat*. Melalui konsep tauhid *uluhiyah* manusia dituntut untuk menyucikan Allah sebagai bentuk pengakuan mereka terhadap keesaan Allah Swt. Sementara tauhid *rububiyah* manusia merupakan inti dari ajaran agama Islam, yaitu untuk senantiasa menyembah dan mengabdikan kepada-Nya melalui pelaksanaan ibadah, baik mahdhah maupun muamalah. Sementara

dalam tauhid *asma was shifat*, kita mengetahui akan sifat-sifat Allah yang Maha Bijaksana, Maha Perkasa dan sebagainya. Setiap pebisnis Muslim mau tidak mau harus membangun sistem perekonomiannya berdasarkan ketiga landasan tauhid di atas, di mana hal itu diimplementasikan antara lain dengan menggunakan cara yang benar dan jujur, baik dalam membangun, mengelola dan memanfaatkan hasilnya sebagai bentuk ketundukan kita kepada Allah Swt.²⁴

Empat, ketika menjalankan usaha dagang milik Khadijah yang pengurusannya diserahkan kepada Muhammad kala itu, beliau menjalankan tanggung jawab tersebut dengan penuh amanah. Sikap amanah ini secara teologis merupakan salah satu sikap yang wajib dimiliki oleh Muhammad sebagai seorang Nabi dan Rasul. Menurut Ahmad Zamhari Hasan ciri yang sangat khas dari aktivitas bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah Saw adalah amanah dalam memegang janji kepada orang-orang yang menjadi mitra, kolega dan pelanggan bisnisnya. Bahkan dengan sikap amanahnya itu Khadijah konon sama sekali tidak merasa khawatir pada saat menyerahkan urusan bisnis perdagangannya kepada Muhammad.

Demikian halnya dengan para mitra dan orang-orang yang menjalin relasi dengan Muhammad dalam urusan bisnis. Mereka tidak khawatir tertipu oleh Muhammad, tidak khawatir dikecewakan dan dirugikan olehnya sehingga kejujuran dan sikap amanah beliau seakan menjadi jaminan bahwa ketika mereka berbisnis dengan Muhammad, mereka akan memperoleh keuntungan dan kepuasan.²⁵ Tak hanya cukup sampai di situ,

24 Abdul Wahid & Nashr Akbar, *Tafsir Ekonomi Kontemporer: Menggali Teori Ekonomi dari Ayat-Ayat Al-Qur'an* (Jakarta: Gema Insani Press, 2018), hlm. 22-23.

25 Ahmad Zamhari Hasan, *Berdagang Secara Islami* (Jakarta: Penerbit Ka-Tulis-Tiwa, 2015), hlm. 103.

disebutkan bahwa tidak sedikit dari bisnisan-bisnisan Arab waktu itu yang menawarkan modal kepada Muhammad untuk kepentingan bisnis. Hal itu mereka lakukan karena mereka sudah benar-benar percaya akan kepribadian Muhammad sebagai sosok yang terkenal jujur dan amanah.²⁶

Lima, memberikan pelayanan yang prima dan ‘memuaskan’ kepada konsumen dengan keluhuran akhlak beliau. Dalam bisnis apapun, pelayanan yang baik menjadi salah satu kunci keberhasilan. Dengan memberikan pelayanan yang baik, kepuasan pelanggan atau konsumen menjadi meningkat, kepercayaan mereka semakin tinggi sehingga faktor inilah yang pada akhirnya mendorong sebuah bisnis dapat bertahan dan mendapatkan keuntungan. Sudah bukan rahasia lagi bahwa tidak sedikit sebuah bisnis menjadi bangkrut hanya karena ditinggalkan oleh pelanggan atau konsumennya. Mereka tidak puas dan tidak percaya akibat kurangnya pelayanan. Itulah sebabnya ada ungkapan yang menyatakan bahwa pembeli, pelanggan atau konsumen itu seperti raja sehingga pelaku bisnis harus benar-benar mampu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumennya.

Ketika masih ikut berdagang, Muhammad sangat memperhatikan kepuasan pelanggan dan mitranya. Salah satunya adalah beliau memberikan pelayanan yang sama kepada setiap pelanggannya. Tidak ada yang dibeda-bedakan dan semuanya diperlakukan dengan cukup baik dan adil sehingga semua dari mitra dan pelanggannya itu sama-sama merasa senang, puas dan diuntungkan. Salah satu bentuk pelayanan yang baik yang dianjurkan oleh Rasulullah Saw dalam berdagang adalah keharusan seorang pedagang untuk memenuhi hak pelanggan, yaitu memperoleh komoditas terbaik. Hal ini tersirat dalam salah satu sabdanya berikut ini;

26 *Ibid.*,

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ
 طَعَامٍ فَأَدْحَلَ يَدَهُ فِيهَا فَتَأَلَّتْ أَصَابِعُهُ بَدَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا
 صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ
 فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي

Diriwayatkan dari Abu Hurairah ra, bahwa Rasulullah Saw pernah berjalan melewati onggokan makanan yang akan dijual. Lalu beliau memasukkan tangannya ke dalam onggokan itu, maka tanpa diduga sebelumnya, jari-jari tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah. Kemudian beliau mengeluarkan jari-jarinya yang basah itu seraya bertanya, “Ada apa di dalamnya ini?” Orang yang mempunyai makanan tersebut menjawab, “Mungkin basah karena kehujanan ya Rasulullah?” Lalu Rasulullah pun bertanya lagi kepadanya, “Mengapa tidak kamu letakkan yang basah itu di atas agar supaya dapat diketahui orang lain? Barang siapa yang menipu, maka ia bukan termasuk umatku,” (HR. Muslim).

Secara tersurat, hadis di atas memang mengandung pemahaman mengenai larangan melakukan penipuan dalam berbisnis. Apapun bentuk dan caranya, penipuan dalam suatu bisnis tetap tidak dibenarkan karena dalam praktik penipuan seperti itu terdapat unsur merugikan dan yang dirugikan sudah pasti pelanggan atau konsumen. Selain itu, penipuan adalah bentuk pelayanan paling buruk dalam berbisnis, berdagang dan sebagainya. Bahkan Islam mengharamkan tindakan menipu dan tidak ada keberkahan bila suatu kegiatan ekonomi dijalankan dengan adanya unsur penipuan, baik samar maupun terang-terangan.

Salah satu bentuk penipuan yang dapat menghancurkan perekonomian atau bisnis adalah praktik mencampur komodi-

tas yang buruk dengan komoditas yang baik untuk kemudian diperjualbelikan di mana pedagang mengatakan bahwa kualitas barang tersebut semuanya baik. Praktik seperti ini sudah sangat jelas menguntungkan pedagang namun sangat merugikan konsumen. Tapi meskipun menguntungkan pedagang, tidak ada keberkahan dalam kegiatan ekonomi atau bisnis semacam itu.²⁷ Diceritakan bahwa ketika masih belum menjadi mitra kerjanya, Khadijah yang waktu itu sudah mendengar keluhuran budi dan akhlak Muhammad sangat tertarik untuk merekrutnya. Apalagi di zaman itu tidak ada orang yang dapat menjalankan amanah dengan baik, jujur, dan bisa dipercaya melebihi Muhammad. Pertimbangan-pertimbangan itulah yang menjadikan Khadijah percaya kepada Muhammad meskipun sebelumnya Muhammad bukanlah seorang pedagang atau seorang ahli ekonomi terkenal sebagaimana pebisnis-pebisnis lain di masa itu.²⁸

Enam, etika bisnis selanjutnya yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw adalah sikap ramah dan penuh kasih sayang kepada segenap mitra, kolega dan pelanggannya. Dengan keramahannya, Rasulullah Saw mampu mengikat para kolega dan mitranya untuk selalu menjalin kemitraan dengannya. Beliau tidak memberikan uang sogok, komisi dan upeti agar orang-orang yang telah menjalin hubungan dagang dengannya tidak lari darinya dan bermitra dengan orang lain. Sebaliknya, yang beliau tunjukkan adalah keramahan, sikap kasih sayang dan kejujuran sehingga setiap orang yang bermitra dengannya menjadi senang.

Rasulullah Saw pernah mengingatkan dalam sabdanya;

27 Khatimatul Husna, *40 Hadis Sahih Sukses Berbisnis ala Nabi* (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, cet. II, 2012), hlm. 83.

28 Nurdan Damla & Osman Turhan, *Mencintai Rasulullah: 365 Hari Bersama Nabi Muhammad Saw*, terj. Farida Inayati (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), hlm. 45.

“Setiap perbuatan baik merupakan sedekah. Termasuk dalam kategori sedekah adalah sikapmu menunjukkan wajah yang berseri-seri ketika bertemu dengan saudaramu sesama Muslim serta memberikan air yang ada di dalam bejanamu kepadanya,” (HR. Tirmizi).

Pada saat kita sedang menjalankan bisnis atau usaha, sikap ramah sangat diperlukan sebagai salah satu bentuk komunikasi antara pelaku bisnis dengan konsumen atau koleganya. Komunikasi yang baik dalam bisnis merupakan faktor yang menentukan bagi kemajuan suatu usaha atau bisnis yang kita jalankan. Bahkan kita sendiri mungkin pernah merasakan bagaimana rasanya bertransaksi dengan orang yang sama sekali tidak ramah kepada pelanggannya sehingga kita malas dan tidak mau lagi bertransaksi dengannya.

Dalam sabdanya yang lain, Rasulullah Saw juga mengingatkan, *“Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis,”* (HR. Bukhari dan Tirmizi). Dari sini kita dapat menyimpulkan bahwa sikap ramah dan penuh kasih sayang akan memberikan peluang keuntungan dalam bisnis. Kita tahu bahwa Rasulullah Saw awalnya bukan seorang pebisnis. Ia baru menjalani kehidupannya sebagai pedagang setelah bermitra dengan Khadijah. Meskipun sebelumnya tidak pernah berbisnis, namun berkat keramahan dan kasih sayangnya, bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah nyatanya membawa keberhasilan dan keuntungan.²⁹

Tidak sedikit orang yang mengakui bahwa salah satu kunci keberhasilan bisnis Khadijah yang dijalankan oleh Rasulullah Saw tidak lain karena faktor keramahan dan sikap beliau yang penuh

29 Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah Saw* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 110.

dengan kasih sayang. Menurut Amrullah Syarbini Rasulullah Saw menjalankan bisnis milik Khadijah dengan kekuatan cintanya sehingga perasaan cinta dan kasih sayang beliau itulah yang menjadikan banyak orang mengagumi dan setiap orang yang berinteraksi dengannya dalam urusan bisnis merasa puas dan senang.³⁰

Tujuh, dalam bukunya, Muhammad Husain Haekal menuliskan bahwa suatu ketika Abu Thalib menjelaskan tentang kondisi perekonomiannya pada Muhammad. Ia kemudian menawarkan kepada Muhammad untuk bekerja kepada Khadijah mengurus barang perdagangannya. Mendengar perkataan pamannya, Muhammad tidak menolak. Bahkan ia menunjukkan kesiapannya membantu pamannya meskipun harus pergi jauh menjalankan bersama para kafilah dagang milik Khadijah.³¹

Pada saat menjalankan bisnis milik Khadijah, Muhammad mampu menunjukkan sikapnya sebagai sosok yang tekun, penuh kejujuran, amanah dan juga semangat yang tinggi. Sikap inilah yang menjadikan Khadijah memiliki keyakinan bahwa di tangan Muhammad, usaha dagang miliknya akan memberikan keuntungan. Berangkat dari sinilah beberapa kalangan menilai bahwa Muhammad telah memberikan contoh yang paling bagus bahwa sebuah usaha dapat dibangun tanpa modal yang besar. Muhammad sendiri telah membuktikan bahwa nama baik Muhammad oleh keluhuran budinya, kejujuran, sikap amanah, semangat dan ketekunan adalah modal utama beliau dalam menjalankan usaha. Dengan sikap dan budi pekertinya, Muhammad mendapatkan kepercayaan Khadijah sehingga kepercayaan itulah yang memberikan peluang keberhasilan bagi usahanya.

30 Amrullah Syarbini & Iis Nur'aeni Afgandi, *5 Cara Dahsyat Menjadi Muslim dan Muslimah Hebat* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013), hlm. 325.

31 Muhammad Husain Haekal, *Sejarah Hidup Muhammad*, terj. Ali Audah (Bogor: Pustaka Litera AntarNusa, cet. XXVII, 2002), hlm. 63.

Ketekunan memang sudah seharusnya menjadi bagian tidak terpisahkan dari kehidupan seorang Muslim, termasuk bagi mereka yang sedang membangun dan menjalankan sebuah usaha atau bisnis. Islam bahkan mencela orang-orang yang mudah putus asa, kurang bersemangat dan apalagi hanya sekadar berpangku tangan tanpa ada kemauan untuk melakukan kreasi dan inovasi. Nabi Saw bahkan mengajarkan kita sebuah doa agar kita dilindungi dari sikap malas sebagaimana disebutkan dalam sebuah hadis;

حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ مُوسَى حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ حَدَّثَنَا هِشَامُ بْنُ عُرْوَةَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ عَائِشَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ يَقُولُ اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْكَسَلِ وَالْهَرَمِ وَالْمَعْرَمِ وَالْمَأْتَمِ اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنْ عَذَابِ النَّارِ وَفِتْنَةِ النَّارِ وَفِتْنَةِ الْقَبْرِ وَعَذَابِ الْقَبْرِ وَشَرِّ فِتْنَةِ الْعَنَى وَشَرِّ فِتْنَةِ الْفَقْرِ وَمِنْ شَرِّ فِتْنَةِ الْمَسِيحِ الدَّجَالِ اللَّهُمَّ اغْسِلْ خَطَايَايَ بِمَاءِ الثَّلْجِ وَالْبَرْدِ وَنَقِّ قَلْبِي مِنَ الْخَطَايَا كَمَا يُنْقَى التَّوْبُ الْأَبْيَضُ مِنَ الدَّنَسِ وَبَاعِدْ بَيْنِي وَبَيْنَ خَطَايَايَ كَمَا بَاعَدْتَ بَيْنَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ

Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Musa telah menceritakan kepada kami Waki' telah menceritakan kepada kami Hisyam bin 'Urwah dari ayahnya dari Aisyah bahwa Nabi Shallallahu 'alaihi wasallam selalu mengucapkan (berdoa): "Ya Allah, aku berlindung kepada-Mu dari rasa malas, kepikunan, terlilit hutang, dan dari kesalahan dan dari fitnah neraka serta siksa neraka, dan dari fitnah kubur dan siksa kubur dan dari buruknya fitnah kekayaan dan dari buruknya fitnah kefakiran serta fitnah Al Masih Ad Dajjal. Ya Allah, bersihkanlah kesalahan-kesalahanku dengan air salju dan air embun, sucikanlah

hatiku dari kotoran-kotoran sebagaimana Engkau menyucikan baju yang putih dari kotoran. Dan jauhkanlah antara diriku dan kesalahan-kesalahanku sebagaimana Engkau jauhkan antara timur dan barat.” (HR. Bukhari).

Delapan, percaya diri. Dalam menjalankan aktivitas apapun, kepercayaan diri merupakan sikap yang selalu dibutuhkan. Tanpa kepercayaan diri yang tinggi, kita cenderung terlambat dalam mengambil sikap yang diperlukan untuk meraih keberhasilan. Menekuni sebuah bisnis juga memerlukan kepercayaan diri yang tinggi sebab dalam berbisnis kita akan selalu dihadapkan pada keharusan menentukan keputusan, berinteraksi dengan banyak orang untuk melakukan promosi, penawaran dan sebagainya.

Sulit membayangkan seseorang yang sedang menjalankan sebuah bisnis namun dalam dirinya tidak memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Apalagi bisnis yang dijalankan adalah bisnis yang baru merintis. Dalam kehidupan sehari-hari, kita mungkin pernah berjumpa dengan seseorang yang menawarkan barang dagangannya kepada orang lain. Mereka mempresentasikan banyak hal terkait dengan komoditas yang dibisniskan. Dalam menjalankan tugas tersebut, mau tidak mau yang bersangkutan harus memiliki kepercayaan diri yang tinggi sehingga dapat meyakinkan konsumen.

Ketika bermitra dengan Khadijah, Rasulullah Saw juga memiliki rasa percaya diri yang tinggi. Meskipun sebelumnya beliau bukanlah seorang pebisnis, bukan orang yang kaya, namun Rasulullah Saw tetap percaya diri dalam menjalankan bisnis milik Khadijah. Menurut Kamaluddin salah satu kunci keberhasilan Rasulullah Saw dalam membangun bisnisnya adalah sikap percaya diri beliau yang sangat tinggi. Dengan kepercayaan diri yang tinggi, Rasulullah Saw mampu menjadikan para mitra dan kolega bisnisnya merasa senang dan percaya kepada beliau sehingga

berkat faktor ini pula bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah Saw dapat berkembang dengan baik.³²

Hal senada disampaikan oleh Bastoni. Menurutnya, kepercayaan diri yang tinggi pada seseorang salah satunya dipengaruhi oleh pengalaman masa kecil. Seseorang yang memiliki pengalaman masa kecil yang baik dan menyenangkan cenderung pengalamannya itu dapat mendorong untuk selalu berusaha meraih keberhasilan. Rasulullah Saw juga demikian. Beliau memiliki kepercayaan diri yang dalam berbisnis di mana kepercayaan diri ini sangat mungkin terbentuk oleh pergaulan beliau di masa kecil. Di masa kecilnya, Rasulullah Saw ikut mengembala ternak bersama anak-anak lain seusianya. Pengalaman itu tentu saja sangat mengesankan dan pengalaman-pengalaman itulah yang secara alamiah juga ikut membentuk rasa percaya dirinya dalam menjalankan bisnis milik Khadijah.³³

Sembilan, dalam berbisnis, Rasulullah tidak hanya berorientasi pada dunia semata. Inilah yang membedakan spirit ekonomi profetik dengan sekuler. Spirit bisnis yang dijalankan dan dianjurkan oleh Rasulullah Saw memang berbeda dengan spirit bisnis yang kita kenal selama ini. Bila setiap orang yang membangun bisnis umumnya mengharapkan keuntungan materi duniawi, namun Rasulullah Saw pada saat menjalankan bisnis Khadijah, ia tidak hanya mengejar keuntungan duniawi melainkan juga membangun fondasi bisnisnya sebagai kesempatan untuk menegakkan ajaran-ajaran Allah Swt. Hal ini dapat diketahui dari cara dan etika beliau dalam berdagang yang mengutamakan kejujuran, tidak ada penipuan dan bahkan mengancam orang yang menipu dalam berbisnis maka mereka tidak diakui sebagai umatnya.

32 Laode M. Kamaluddin, *14 Langkah Bagaimana Rasulullah Saw Membangun Kerajaan Bisnis* (Jakarta: Penerbit Republika, cet. III, 2007), hlm. 17.

33 Hepi Andi Bastoni, *Beginilah Rasulullah Berbisnis* (Bogor: Pustaka Al-Bustan, 2017), hlm. 125.

Konsekuensi dari spirit bisnis seperti ini sangat besar pengaruhnya. Bila seseorang dalam berbisnis hanya mengejar keuntungan materi semata, maka spirit semacam itu akan selalu membuka peluang untuk menghalalkan segala macam cara. Halal dan haram tidak lagi diindahkan selama bisnis dapat memberikan keuntungan. Tentu hanya orang-orang yang masih ada cahaya iman dalam hatinya yang masih mau mengindahkan spirit berbisnis sebagaimana dicontohkan oleh Rasulullah. Sementara orang-orang yang cahaya iman di dalam hatinya sudah redup atau bahkan mati sama sekali, mereka cenderung akan melakukan apa saja untuk meraup untung meskipun harus dengan mengingkari hukum-hukum Allah Swt.

Sepuluh, Rasulullah Saw dikenal sebagai sosok yang sangat tegas. Bahkan tidak ada manusia yang lebih tegas dibanding Rasulullah Saw, terutama dalam menyampaikan dan menegakkan kebenaran. Ketegasan Rasulullah Saw digambarkan sebagai sosok yang selalu memberikan perintah kebaikan dan pencegah kemungkaran yang paling tegas sehingga tidak ada orang yang lebih baik daripada Nabi Saw dalam melakukan kedua hal tersebut dibanding Nabi Saw.³⁴

Ketika Rasulullah Saw menjalankan bisnis milik Khadijah, beliau selalu bersikap toleran kepada para pembeli, memudahkan mereka namun sama sekali tidak pernah melakukan penipuan. Ketika Rasulullah menjelaskan suatu barang yang diperjualbelikan, beliau dengan tegas mengatakan berapa harga tersebut beliau beli dan berapa harga yang beliau jual kepada pembeli. Dengan demikian, setiap konsumen merasa diuntungkan dan dipermudah dalam melakukan transaksi dengannya.³⁵

34 Imam Bushairi, *Shalawat Burdah*, terj. Zainul Ridho Buyan (tk: TB. Bursa Ilmu Indonesia, t.th), hlm. 9.

35 Malahayati, *Rahasia Sukses*., hlm. 49.

B. Nilai-Nilai Profetik dalam Kegiatan Ekonomi-Bisnis

Sejak empat belas abad lebih yang silam, Rasulullah Saw telah meletakkan prinsip-prinsip ekonomi yang sudah seharusnya dijadikan acuan dan pedoman oleh kita sebagai umatnya. Prinsip-prinsip tersebut tertuang dalam beberapa ketentuan berbisnis yang kemudian penulis sebut sebagai nilai-nilai profetik dalam berbisnis. Beberapa nilai-nilai profetik tersebut antara lain:

Pertama, prinsip *khiyar*. Dalam Islam, prinsip ini ditujukan untuk sama-sama memberikan keuntungan baik kepada pelaku bisnis maupun konsumen. Salah satu semangat dasar dalam prinsip *khiyar* ini tidak lain adalah untuk memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak tanpa ada yang dirugikan. Secara bahasa, istilah *khiyar* diartikan sebagai ‘memilih.’ Namun secara substansial, prinsip *khiyar* ini dapat diartikan sebagai upaya untuk memenuhi hak pilih bagi pihak-pihak yang melaksanakan transaksi. Dengan adanya *khiyar* ini, baik pedagang maupun konsumen sama-sama memiliki hak untuk melangsungkan atau membatalkan transaksi yang disepakati sesuai dengan kondisi masing-masing pihak atau karena adanya faktor-faktor atau sebab tertentu.³⁶

Dengan adanya *khiyar*, maka suatu transaksi ekonomi diharapkan dapat melindungi pihak-pihak yang bertransaksi sehingga kedua belah pihak terhindar dari mengalami kerugian. Terhindarnya kerugian atau tindakan yang merugikan dalam berekonomi merupakan bagian dari kemashlahatan yang dituju dalam Islam sehingga dalam kegiatan ekonomi sekalipun tetap digapai aspek-aspek moral yang kokoh seperti perasaan ridha, saling menyayangi, melindungi dan sebagainya yang terjalin antara pedagang dan konsumen.³⁷

36 Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), hlm. 82.

37 *Ibid.*,

Dari sini dapat dipahami bahwa anjuran Rasulullah Saw untuk melakukan *khiyar* bagi pelaku bisnis bukan sekadar memberikan kesempatan kepada pedagang maupun konsumen untuk memilih dan menentukan apakah mereka akan melanjutkan atau membatalkan transaksi yang mereka jalin. Namun lebih dari itu, ketentuan *khiyar* ini juga mengandung pesan moral yang sangat tinggi, yaitu agar antara kedua belah pihak yang bertransaksi dapat saling tercipta sikap kejujuran, kerelaan, saling melindungi dan menjaga.

Rasulullah Saw bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ يَقُولُ إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَلَقُّوا الْجَلْبَ فَمَنْ تَلَقَّاهُ فَاشْتَرَى مِنْهُ فَإِذَا أَتَى سَيِّدَهُ الشُّوقَ فَهُوَ بِالْخِيَارِ

Diriwayatkan dari Abu Hurairah, bahwa ia berkata, “*Sesungguhnya Rasulullah Saw bersabda, ‘Janganlah kamu mencegat barang dagangan! Barang siapa mencegat barang dagangan tersebut dan membelinya, maka jika pemilik barang dagangan tersebut sampai di pasar (dia mengetahui harga sesungguhnya), maka dia boleh melakukan khiyar (melaksanakan atau membatalkan jual belinya dengan orang yang mencegatnya tadi),’*” (HR. Muslim).

Salah satu pelajaran penting terkait hadis di atas antara lain adalah semangat menjaga dan melindungi orang lain agar terhindar dari kerugian dalam suatu aktivitas ekonomi. Karena itu Nabi melarang kita mencegat untuk membeli suatu komoditas yang hendak dijual sebelum si penjual benar-benar memahami harga pasaran dari komoditas yang hendak diperjualbelikan. Bahkan si penjual berhak membatalkan transaksi jual belinya bila ia merasa dirugikan karena komoditas yang diperjualbelikan tadi jauh lebih murah dari harga pasaran. Sampai di sini kita dapat

memahami bahwa diperbolehkannya *khiyar* sebagaimana kasus dalam hadis di atas tidak lain untuk mencegah salah satu pihak mengalami kerugian.

Di dalam ilmu fikih, para ulama merinci tentang syariat *khiyar* dalam lima bagian: (1) *Khiyar syarat*, yaitu kebolehan bagi salah satu atau dua pihak yang telah melakukan akad transaksi untuk membatalkan atau melangsungkan akad selama masih dalam tempo yang ditentukan.³⁸ Dalam teori ekonomi modern, ketentuan ini biasa dikenal dengan istilah garansi. Salah satu tujuan dari ketentuan adanya garansi atau *khiyar syarat* tidak lain adalah memelihara hak-hak pembeli dari kemungkinan mereka mengalami kerugian akibat adanya penipuan, kerusakan barang yang diperjualbelikan dan sebagainya.

Para *fuqaha* memberikan ketentuan tambahan mengenai *khiyar syarat*. Misalnya, *khiyar syarat* ini berlaku bagi akad transaksi yang bersifat mengikat seperti jual beli, sewa menyewa, *musyarakah* dan gadai. Sementara akad yang tidak mengikat seperti hibah, pinjam meminjam dan perwakilan, maka tidak ada ketentuan *khiyar*.

(2) *Khiyar ta'yin*, yaitu adanya hak, terutama bagi pembeli untuk menentukan pilihan terhadap objek akad dalam berbagai kualitas barang yang sejenis maupun yang tidak sejenis.³⁹ Melalui *khiyar ta'yin* calon pembeli diberikan hak untuk memahami kualitas dari sebuah komoditas yang akan mereka beli jika pembeli memang tidak memahami kualitasnya. Sementara orang yang menjual suatu komoditas berkewajiban untuk memberikan informasi secara jujur terkait barang-barang yang ingin dibeli oleh konsumen.

Dengan adanya ketentuan *khiyar* seperti ini, kita dapat

38 Yoyok Prasetyo, *Ekonomi Syariah* (tk: Penerbit Aria Mandiri Group, 208), hlm. 56.

39 Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Penerbit Kencana, cet. IV, 2016), hlm. 101.

merasakan betapa Islam tidak menghendaki praktik kecurangan dan ketidakjujuran bagi setiap pelaku bisnis. Nilai-nilai yang terkandung dalam ketentuan *khiyar ta'yin* ini juga sangat jelas mengusung spirit transparansi dalam setiap kegiatan ekonomi atau bisnis sehingga konsumen tidak dirugikan dan pelaku bisnis juga karenanya mendapatkan kepercayaan dari setiap konsumennya.

(3) *Khiyar aib*, yaitu hak pilih bagi kedua belah pihak yang berakad untuk melangsungkan atau membatalkan akad karena adanya cacat atau cela pada barang yang diakadkan dan cacat tersebut tidak diketahui ketika akad berlangsung.⁴⁰ Secara tidak langsung, adanya ketentuan tentang *khiyar aib* ini mengandung motivasi kepada para pelaku bisnis agar benar-benar menjamin kualitas barang yang diperjualbelikan. Jangan sampai ketika kita melakukan transaksi bisnis pembeli tidak mengetahui adanya kekurangan atau cacat dalam komoditas yang diperjualbelikan, baik karena hal itu memang sengaja disembunyikan atau tidak. Karena itu, konon Rasulullah Saw ketika melakukan transaksi jual beli selalu memberikan penjelasan kepada relasinya tentang kondisi barang yang sedang beliau perdagangkan.

(4) *Khiyar ghabn*, yaitu adanya hak bagi salah satu atau kedua belah pihak untuk membatalkan akad bisnis oleh sebab adanya unsur penipuan. Misalnya seseorang membeli suatu barang dengan harga murah, sementara si penjual tidak mengerti bahwa harga komoditas tersebut sebenarnya mahal. Dalam kasus ini, pembeli memanfaatkan ketidaktahuan penjual sehingga ada unsur penipuan di dalamnya. Bila si penjual suatu ketika sadar dan merasa dirugikan karenanya, ia boleh membatalkan akadnya sebab ada unsur penipuan di dalamnya dan pembeli juga harus merelakan barang yang dibeli dikembalikan kepada penjual.⁴¹

40 Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), hlm. 408.

41 Harun, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 82-84.

Beberapa ketentuan mengenai *khiyar* di atas merupakan semangat bisnis yang telah digariskan oleh Islam. Dan Rasulullah Saw meletakkan dasar-dasar *khiyar* dalam sebuah transaksi bisnis tidak lain agar sebuah usaha bisnis yang dijalankan setiap Muslim benar-benar memperhatikan sendir-sendi kebenaran, kejujuran, saling menguntungkan dan menghindari penipuan. Hal itu penting dijalankan sebab sebuah kegiatan bisnis juga dapat menjadi ladang ibadah bila dilakukan dengan niat dan cara yang benar, sesuai dengan prinsip ajaran Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Sunnah Nabi Muhammad Saw.

Dua, prinsip lain yang dilakukan oleh Nabi Saw dalam berbisnis adalah berbisnis dengan senantiasa memberikan kemudahan kepada orang lain. Nabi tidak membiarkan orang lain mendapatkan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan mereka. Salah satu perwujudan dari prinsip ini antara lain adalah larangan menimbun komoditas yang dibutuhkan oleh masyarakat sehingga membuat mereka kesulitan dan kemudian menjualnya dengan harga yang tinggi sehingga membuat orang lain semakin menderita. Prinsip ini secara tidak langsung mengandung pelajaran bahwa sebuah usaha bisnis itu dijalankan bukan untuk sekadar mendapatkan keuntungan pribadi melainkan juga demi membantu memudahkan orang lain mendapatkan kebutuhan mereka.

Pentingnya memberikan kemudahan dalam berbisnis ini bahkan dijamin oleh Rasulullah Saw akan mendatangkan keberkahan sebagaimana hal itu disebutkan dalam sebuah riwayat hadis berikut ini:

عَنْ حُدَيْفَةَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّ رَجُلًا مَاتَ فَدَخَلَ
الْجَنَّةَ فَقِيلَ لَهُ مَا كُنْتَ تَعْمَلُ قَالَ فِيمَا ذَكَرَ وَإِمَّا ذُكِّرَ فَقَالَ إِنِّي
كُنْتُ أَتَابِعُ النَّاسَ فَكُنْتُ أَنْظُرُ الْمُعْسِرَ وَأَتَجَوَّزُ فِي السِّكَّةِ أَوْ فِي

التَّقْدِ فَغُفِرَ لَهُ فَقَالَ أَبُو مَسْعُودٍ وَأَنَا سَمِعْتُهُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

Diriwayatkan dari Huzaifah ra, bahwa Rasulullah Saw bersabda, *“Ada seorang lelaki yang meninggal dunia dan setelah itu dia masuk surga. Kemudian seseorang bertanya kepadanya, ‘Apa yang pernah kamu lakukan selama di dunia wahai hamba Allah?’ Lelaki itu menjawab, ‘Dahulu selama masih di dunia saya biasa melakukan jual beli dengan orang-orang. Tetapi saya sering memberi tangguhan kepada orang yang sedang dalam kesusahan dan mempermudah dalam urusan keuangan atau dalam pembayarannya.’ Oleh karena itu segala dosanya pun diampuni. Abu Mas’ud berkata, “Saya juga pernah mendengar hal itu dari Rasulullah Saw,” (HR. Muslim).*

Berdasarkan hadis tersebut kita dapat memahami bahwa dalam kegiatan ekonomi atau bisnis, di dalamnya tidak hanya ada aspek material semata, melainkan juga ada sisi-sisi spiritualitas yang harus diraih secara bersama-sama. Orang-orang yang beriman kepada Allah dan Rasul-Nya memang sudah seharusnya menggapai dua keuntungan tersebut, yaitu mendapatkan keuntungan material dan sekaligus keuntungan spiritual dengan memperoleh keridhaan Allah Swt.

Salah satu cara untuk mendapatkan dua keuntungan tersebut dalam bisnis adalah dengan memberikan kemudahan kepada orang lain, produsen atau pedagang jangan sampai membiarkan konsumen merasa kesulitan memperoleh komoditas yang benar-benar mereka butuhkan. Salah satu bentuk kemudahan yang dilakukan Nabi dalam berbisnis adalah memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi. Nabi sendiri tidak terlalu menekan konsumen yang tidak mampu membayar secara kontan misalnya,

dengan memberikan keringanan kepada mereka untuk membayar berdasarkan tempo, dan bahkan Nabi tidak melakukan intimidasi kepada pelanggannya sehingga siapa saja yang bertransaksi dengan beliau merasa senang karena sangat dipermudah.⁴²

Tiga, menjunjung tinggi semangat kebersamaan. Aktivitas ekonomi dalam bentuk apa pun memerlukan kerjasama yang baik dengan berbagai pihak lain. Kita tidak mungkin mengabaikan kehadiran pihak lain dalam menjalankan sebuah usaha, mengingat keberlangsungan suatu usaha pada dasarnya adalah proses melibatkan banyak pihak. Itulah sebabnya kita mengenal istilah produsen, distributor dan kemudian konsumen. Suatu produksi memerlukan pangsa pasar atau konsumen dan agar sebuah produk bisa sampai ke tangan konsumen, sebuah produsen memerlukan tenaga penyalur atau distributor sehingga ketiga mata rantai ini mau tidak mau harus terjalin kerjasama yang dilandasi oleh semangat kebersamaan yang kuat.

Lukman Fauroni dalam bukunya *Etika Bisnis dalam Al-Qur'an* mengemukakan bahwa Islam menaruh perhatian yang sangat besar terhadap masalah kebersamaan. Sebab hanya dengan semangat kebersamaan itulah keseimbangan dan spirit keadilan dapat diwujudkan dalam berbagai aktivitas kehidupan. Salah satunya dalam bisnis.⁴³

Rasulullah Saw dalam salah satu sabdanya mengingatkan;

عَنْ جَابِرٍ قَالَ فَضَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالشُّفْعَةِ فِي كُلِّ شِرْكَةٍ لَمْ تَقْسَمْ رُبْعَةً أَوْ حَائِطٍ لَا يَجِلُّ لَهُ أَنْ يَبِيعَ حَتَّى يُؤْذَنَ شَرِيكُهُ فَإِنْ شَاءَ أَحَدٌ وَإِنْ شَاءَ تَرَكَ فَإِذَا بَاعَ وَلَمْ يُؤْذَنُ فَهُوَ أَحَقُّ بِهِ

42 Mukhtar Samad, *Etika Bisnis Syariah: Berbisnis Sesuai dengan Moral Islam* (Yogyakarta: Penerbit Sunrise, 2016), hlm. 61.

43 Lukman Fauroni, *Etika Bisnis dalam Al-Qur'an ...*, hlm. 147.

“Dari Jabir ra, dia berkata, “Rasulullah Saw telah menetapkan syuf’ah dalam setiap benda milik bersama yang tidak dapat dibagi-bagikan, berupa tempat tinggal ataupun kebun. Bagi salah seorang pemiliknya tidak halal menjual bagiannya sebelum memberitahukan kepada rekannya. Jika rekannya itu berkenan, maka dia dapat membelinya sendiri, dan jika tidak berkenan, maka akan dibiarkannya untuk dijual. Apabila ia menjualnya tanpa memberitahukan rekannya, maka rekannya itu lebih berhak (terhadap bagian yang dijual),” (HR. Muslim).

Hadis di atas menyiratkan sebuah pesan bahwa seseorang tidak diperkenankan bersikap sewenang-wenang terhadap sesuatu yang menjadi milik bersama. Bila mengacu kepada hadis di atas tentu sangat jelas bahwa kepemilikan bersama atas sebuah kebun atau bangunan harus dikelola secara bersama-sama sehingga tidak berhak seseorang mengambil kebijakan tanpa sepengetahuan rekannya. Barangkali kita dapat menganalogikan contoh di atas dengan usaha yang dibangun dengan sistem kongsi di mana suatu usaha dimiliki secara bersama-sama oleh pihak-pihak yang telah menanamkan modal di dalamnya.

Dalam praktik bisnis atau usaha yang dibangun berdasarkan sistem kongsi seperti itu, nilai-nilai kejujuran, transparansi, keadilan dan semangat kebersamaan sangat jelas dibutuhkan. Sehingga semua pihak yang terlibat di dalamnya dapat memikul tanggung jawab, menjalankan kewajiban dan menerima hak-hak mereka secara adil. Tanpa semangat kebersamaan, kejujuran, keadilan, dan transparansi, maka suatu usaha bersama senantiasa berpeluang besar menyebabkan terjadinya penyelewengan oleh sebagian pihak.

Empat, seorang pelaku usaha, pedagang dan pebisnis pada umumnya dituntut memiliki keyakinan diri yang kuat dan sekaligus mampu meyakinkan orang lain. Untuk itulah seorang pebisnis memerlukan ilmu pengetahuan tentang manajemen bisnis,

manajemen pemasaran dan sebagainya. Namun terkadang, seorang pelaku usaha lebih memilih jalan pintas untuk memikat pelanggan atau konsumen dengan cara bersumpah.

Bahkan tidak menutup kemungkinan sumpah dijadikan sebagai alat atau bahasa promosi yang banyak dilakukan demi meyakinkan orang lain agar bersedia bertransaksi dengan kita. Dalam Islam, praktik sumpah yang sering dilakukan oleh penjual kepada pembeli disebut dengan *katsratul half fil bay'*, atau orang yang banyak mengeluarkan kata-kata sumpah dalam melakukan transaksi jual beli.

Rasulullah Saw melarang praktik jual beli yang banyak diiringi sumpah. Sebab hal itu merupakan sikap yang kurang etis karena terlalu banyak melibatkan nama Tuhan dalam praktik bisnis atau menggunakan nama Allah hanya demi meraup keuntungan pribadi. Dalam salah satu sabdanya Rasulullah mengingatkan;

عَنْ أَبِي قَتَادَةَ الْأَنْصَارِيِّ أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
يَقُولُ إِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ فَإِنَّهُ يُنْفِقُ ثُمَّ يَمْحَقُ

Diriwayatkan dari Abu Qatadah Al-Anshari ra, dia pernah mendengar Rasulullah Saw bersabda, "Jauhilah dirimu dari banyak bersumpah dalam jual beli! karena sesungguhnya sumpah dapat menghabiskan (melariskan dagangan) dan menghapus (keberkahan laba)," (HR. Muslim).

Sebagian besar ulama menghimbau agar kita tidak mudah mengeluarkan kata-kata sumpah dalam berbisnis. Sebab meskipun sumpah dapat membuat bisnis atas usaha kita lancar atau laris, namun hakikatnya cara berbisnis seperti itu tetap mengandung madharat. Menurut Al-Hilali, ada beberapa madharat dalam sumpah yang sering digunakan untuk kegiatan bisnis, yang dengan

sumpah itu si pedagang berharap dapat meyakinkan pembeli agar dapat meraup keuntungan melalui sumpahnya: *pertama*, dengan bersumpah kita telah menjadikan asma Allah sebagai alat untuk sesuatu yang tidak seharusnya. Asma Allah adalah nama yang agung, mulia dan abadi. Tetapi ketika digunakan hanya untuk melariskan usaha, secara tidak langsung kita telah menjadikan nama Allah tersebut untuk sesuatu yang tidak abadi dan hal itu merupakan bentuk penghinaan terhadap kemuliaan asma Allah sendiri. *Kedua*, banyak bersumpah justru berpotensi menipu pembeli karena pedagang yang senang bersumpah justru merasa diuntungkan oleh sumpahnya yang membuat pembeli percaya kepadanya. Selain itu banyak bersumpah juga mendatangkan masalah yang tidak disadari oleh pelakunya. *Ketiga*, sering bersumpah dalam melakukan jual beli menurut sementara pakar hukumnya makruh meskipun pelakunya adalah orang yang jujur dan sumpahnya benar. Tetapi jika sumpahnya tidak benar maka dihukumi sumpah palsu dan pelakunya dianggap telah melakukan kebohongan. Sementara bisnis yang dijalankan dengan kebohongan tidak akan mendatangkan keberkahan.⁴⁴

Lima, nilai-nilai profetik selanjutnya dalam kegiatan bisnis yang diajarkan oleh Nabi Muhammad Saw adalah transparansi dan kepastian. Dengan kata lain pihak yang terlibat dalam sebuah kegiatan bisnis, baik penjual maupun pembeli, harus sama-sama memahami keadaan dari sebuah komoditas yang sedang ditransaksikan. Sehingga dalam kegiatan bisnis seperti itu tidak ada istilah ‘membeli kucing dalam karung.’

Prinsip transparansi dan kepastian dalam bisnis berdasarkan nilai-nilai Islam ini, menurut Syakir, tersirat dalam larangan Nabi Saw untuk tidak melakukan praktik *muzabanah*. Bentuk awal dari

44 Abu Usamah Salim bin 'Ied Al-Hilali, *Syarah Riyadhus Shalihin Jilid 5*, terj. M. Abdul Ghoftar (Jakarta: Pustaka Imam Syafi'ie, 2005), hlm. 356.

praktik bisnis *muzabanah* adalah praktik tukar menukar buah segar dengan buah yang sudah kering di mana buah yang kering sudah dapat diketahui takarannya sementara buah yang segar hanya dapat ditebak karena masih berada di atas pohonnya.⁴⁵ Dalam salah satu sabdanya, Rasulullah Saw menegaskan;

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ تَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ
 الْمُرَابَنَةِ أَنْ يَبِيعَ ثَمْرَ حَائِطِهِ إِنْ كَانَتْ نَخْلًا بِنَمْرٍ كَيْلًا وَإِنْ كَانَ
 كَرْمًا أَنْ يَبِيعَهُ بِزَيْبٍ كَيْلًا وَإِنْ كَانَ زَرْعًا أَنْ يَبِيعَهُ بِكَيْلِ طَعَامٍ
 تَهَى عَنْ ذَلِكَ كُفْلِهِ.

Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra, dia berkata bahwa, Rasulullah Saw melarang jual beli dengan *muzabanah*, yaitu seseorang menjual hasil kebunnya. Kalau kurma, maka dibayar dengan kurma kering dengan takaran (yang sama); kalau anggur, maka dibayar dengan anggur kering dengan takaran (yang sama); dan kalau tanaman (gandum), maka dijualnya dengan (pembayaran) makanan dengan takaran (yang sama). Beliau melarang semua itu. (HR. Muslim).

Meskipun redaksi hadis di atas menyebutkan larangan tersebut untuk kegiatan tukar menukar barang, tetapi menurut penulis pesan dari larangan tersebut juga dapat diterapkan dalam hal jual-beli. Artinya, seorang penjual harus dapat memperlihatkan dengan jelas dan memastikan kualitas barang yang akan dijual kepada pembeli. Sementara pembeli juga berhak mengetahui keadaan suatu barang yang ingin dibelinya sehingga tidak ada unsur penipuan dan tidak ada pihak-pihak yang dirugikan karenanya.

45 Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah: Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 49.

Dengan adanya larangan melakukan praktik *muzabanah* dalam bisnis, pesan moralnya antara lain: terpenuhinya keuntungan antara kedua belah pihak yang sedang bertransaksi, tegaknya prinsip keadilan sehingga meminimalisir praktik penipuan dan penindasan, terwujudnya transparansi dan kepastian yang akan menghindarkan dari sikap saling curiga, permusuhan dan sebagainya.

Enam, dalam berbisnis, Nabi Saw melarang kita menggunakan jasa makelar bila tujuannya hanya untuk membohongi dan menipu pembeli demi mendapatkan keuntungan. Dalam hadis, praktik bisnis seperti ini dikelan dengan istilah usaha dengan model *najsyi*. Nabi Saw tidak memperbolehkan melakukan praktik bisnis dengan model *najsyi* karena model perniagaan seperti ini dilakukan dengan cara mempermainkan harga di mana penjual menggunakan orang lain untuk menawar harga suatu barang dengan harga tinggi di luar kewajaran sehingga nanti ada pembeli yang tertarik untuk membayar dengan harga yang sama atau lebih tinggi.

Menurut Imam Malik jual beli atau praktik bisnis dengan model *najsyi* ini adalah praktik jual beli yang dilakukan oleh seseorang untuk menawar suatu barang dagangan dengan harga tinggi dari harga jual, tetapi orang tersebut sebenarnya tidak ingin membeli. Orang tersebut melakukan penawaran semata-mata untuk mempengaruhi orang lain agar ada yang mau membeli barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi.⁴⁶

Islam tidak memperkenankan praktik bisnis seperti ini terutama karena adalah praktik persekongkolan dan penipuan. Selain itu, praktik bisnis semacam ini juga berpeluang besar merugikan pihak pembeli karena pembeli dipengaruhi dan secara tidak langsung diberikan informasi soal harga dengan informasi yang tidak benar. Pembeli bersedia melakukan transaksi bukan

46 Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah.*, hlm. 198.

atas dasar kerelaannya melainkan karena terpengaruh orang lain. Nabi Saw dalam sabdanya menegaskan;

عَنْ ابْنِ عُمَرَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَهَى عَنْ النَّجْشِ

Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra, bahwa Rasulullah Saw “melarang praktik jual beli najsy (yaitu seseorang bersekongkol dengan penjual atau sengaja melakukan penawaran tinggi terhadap barang dagangannya, dengan tujuan untuk mempengaruhi orang lain agar mau membelinya),” (HR. Muslim).

Di kalangan para ulama sendiri terdapat perbedaan pendapat berkaitan dengan bisnis yang menggunakan praktik *najsyi* seperti ini. Sebagian pendapat mengatakan bahwa jual beli atau berbisnis dengan cara seperti itu diperbolehkan namun pelakunya dianggap berdosa. Sedangkan pendapat lain mengatakan tidak sah karena unsur penipuan dan kebohongan di dalamnya sangatlah nyata sehingga kemungkinan besar praktik tersebut merugikan pembeli.

Tujuh, salah satu spirit yang dibawa oleh Islam adalah memudahkan orang lain. Syariat Islam tidak membebani seseorang dengan beban di luar kemampuan mereka. Selain itu, syariat Islam juga bertujuan untuk meringankan dan tidak mempersulit sehingga keberadaan dari syariat itu sendiri diharapkan benar-benar dapat menjadi rahmat bagi manusia. Dalam praktik bisnis, Islam juga memberikan landasan moral dan etis agar pelaku bisnis senantiasa memberikan kemudahan kepada konsumen, tidak memberatkan dan tidak menyulitkan mereka. Prinsip ini tersirat dalam larangan Islam untuk menimbun komoditas yang sangat dibutuhkan atau menjadi kebutuhan pokok masyarakat.

Namun dalam kenyataan sehari-hari, kita seringkali mendingar atau mengetahui ada pihak-pihak yang menimbun komoditas kebutuhan pokok sehingga masyarakat merasa kesulitan. Setelah

itu, pihak yang melakukan penimbunan ini kemudian menjualnya dengan harga yang tinggi. Masyarakat yang merasa kesulitan tentu harus menanggung kerugian dua kali lipat. Satu sisi mereka dipersulit karena komoditas yang dibutuhkan menjadi langka karena ditimbun, dan di sisi lain mereka juga harus mengeluarkan harga yang mahal akibat permainan pedagang.

Islam sangat melarang keras praktik menimbun barang-barang kebutuhan semacam ini dengan tujuan meraup keuntungan atau yang disebut dengan *ihtikar*. Pengertian dari *ihtikar* itu sendiri adalah kegiatan menimbun barang-barang kebutuhan pada saat barang tersebut sedang langka dan kemudian menjualnya pada saat harga naik di mana kemungkinan besar masyarakat sudah pasti akan membelinya karena langkanya barang tersebut. Berdasarkan sabda Rasulullah Saw, praktik menimbun barang (*ihtikar*) merupakan perbuatan dosa sehingga pelaku dari perbuatan tersebut tidak akan memperoleh keberkahan dalam usahanya.

عن مَعْمَرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ اخْتَكَرَ
فَهُوَ خَاطِئٌ

Diriwayatkan dari Ma'mar ra, dia berkata, “Rasulullah Saw bersabda, ‘Barang siapa menimbun bahan makanan, berarti ia telah berbuat dosa,’” (HR. Muslim).

Bila mengacu kepada redaksi hadis di atas, larangan menimbun barang memang terbatas pada barang-barang yang menjadi kebutuhan pokok masyarakat seperti makanan. Tetapi komoditas tersebut juga dapat meliputi seluruh produk yang dibutuhkan oleh masyarakat, sebab sejatinya larangan itu bukan disebabkan oleh benda atau komoditas yang ditimbun melainkan lebih kepada

praktik penimbunannya yang menyebabkan terjadinya madharat atau kesulitan bagi orang lain.⁴⁷

Oleh sebab itu, tindakan menimbun komoditas di luar makanan pokok seperti BBM, gas, minyak pada dasarnya juga tidak dapat dibenar karena penimbunan itu telah menyebabkan madharat bagi orang lain. Di dalam Al-Qur'an, Allah Swt juga melarang keras dan mengancam orang-orang yang menyebabkan madharat bagi orang lain dengan melakukan praktik penimbunan komoditas untuk keuntungan diri sendiri dan tidak digunakan untuk membantu orang lain. Dalam surat At-Taubah ayat 34-35, Allah berfirman:

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya sebagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkan hartanya di jalan Allah maka beritahukanlah pada mereka (bahwa mereka akan mendapatkan) siksa yang pedih. Pada hari dipanaskan emas dan perak itu di dalam neraka Jahanam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka, ‘Inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, maka rasakanlah (akibat dari) apa yang kamu simpan itu.’”

Di dalam larangan menimbun harta juga tersirat larangan untuk melakukan monopoli perekonomian yang menyebabkan komoditas tersebut hanya dikuasai oleh satu pihak saja. Seseorang yang menimbun barang-barang kebutuhan akan selalu berpeluang

47 Harun, *Fikih Muamalah...*, hlm. 77.

menciptakan monopoli bisnis sehingga di dalam surat Al-Hasyr ayat 7, Allah Swt melarang praktik tersebut agar “... supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang yang kaya saja di antara kamu.”⁴⁸

48 Abdul Ghafur Anshari, *Filsafat Hukum* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 138.

Bab IV

Semangat Al-Qur'an dalam Bisnis

AL-QUR'AN merupakan kitab petunjuk bagi manusia. Petunjuk yang telah digariskan oleh Al-Qur'an kepada manusia tidak hanya menyangkut masalah ibadah, melainkan juga menyangkut masalah-masalah yang dihadapi dan dijalankan oleh manusia sehari-hari. Salah satunya adalah bisnis. Setiap manusia pasti akan selalu bersinggungan dengan sistem ekonomi, baik yang berkaitan dengan masalah produksi, distribusi maupun konsumsi. Ketiga aspek ini diatur sedemikian rupa oleh Islam melalui tiga prinsip utama, yaitu prinsip produksi, distribusi dan konsumsi.

A. Prinsip-Prinsip Ekonomi dalam Al-Qur'an

Meskipun Al-Qur'an bukanlah kitab ekonomi, akan tetapi kita dapat menemukan pesan-pesan penting di dalamnya terkait dengan aktivitas ekonomi. Al-Qur'an memberikan berbagai pesan yang berhubungan dengan kegiatan ekonomi dan pesan-pesan tersebut sejatinya dapat dijadikan sebagai prinsip kita dalam

berbisnis. Beberapa prinsip yang terdapat dalam Al-Qur'an terkait dengan kegiatan bisnis meliputi beberapa hal, seperti prinsip produksi, distribusi, konsumsi dan berbagai:

1. Prinsip Produksi

Bustanul Karim dalam bukunya, *Prinsip Pembangunan Ekonomi Umat* mengemukakan bahwa dalam bisnis, komponen utamanya adalah produksi. Melalui produksi, sistem perekonomian dapat berjalan. Tidak mungkin sistem perekonomian akan berlangsung dalam kehidupan apabila kita hanya memposisikan diri sebagai konsumen semata atau sebagai pihak penyalur saja. Sebab sebuah bisnis mesti harus ada komoditas yang diproduksi, lalu dipasarkan dan baru kemudian ada pembeli atau konsumen.⁴⁹

Karena produksi merupakan komponen utama dalam sebuah bisnis atau sistem perekonomian, maka semua hal yang termasuk ke dalam materi produksi harus benar-benar dikelola dengan penuh tanggung jawab, berkeadilan dan berkepanjangan. Artinya, para pengelola yang memproduksi suatu materi tidak boleh bersikap sewenang-wenang hanya demi mendapatkan hasil atau keuntungan semata.

Menurut Muhammad Syarif Chaudhary, faktor-faktor yang mencakup materi produksi meliputi banyak aspek seperti tanah (sumber daya alam), tenaga kerja dan sebagainya.⁵⁰ Oleh sebab itu, dalam memproduksi suatu komoditas tertentu, manusia dilarang untuk bersikap sewenang-wenang, mengeruk sumber daya alam tanpa memperhatikan keselamatan lingkungan, menghabiskan-nya tanpa memperhatikan keberlangsungannya. Padahal, sumber produksi atau materi produksi yang berupa sumber daya alam

49 Bustanul Karim, *Prinsip Pembangunan Ekonomi Umat* (Yogyakarta: Diandra Kreatif, 2018), hlm. 25.

50 Muhammad Syarif Chaudry, *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip Dasar* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 47.

sejatinya memang diciptakan oleh Allah untuk menjamin kesejahteraan seluruh umat manusia dan bukan untuk dinikmati hanya segelintir orang saja.

Dengan demikian, siapa saja yang menjalankan bisnis dalam bidang produksi dengan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia, hendaknya mereka memiliki kesadaran terhadap adanya prinsip ini. Bahwa pencipta dari materi produksi itu tidak lain adalah Allah Swt dan karena itu, bisnis produksi tidak dibenarkan mengesampingkan nilai-nilai agama. Pada aspek inilah semangat bisnis yang didasarkan pada logika materialisme sangat berbeda jauh dengan logika agama. Bisnis yang hanya mengikuti logika materialisme cenderung akan memandang semua hal, benda dan materi harus dimanfaatkan demi menghasilkan dan memberikan keuntungan bagi pemodal. Sedangkan menurut pandangan agama, materi produksi harus diolah sesuai dengan batas-batas kewajaran serta mengikuti aturan yang telah ditetapkan oleh pencipta materi produksi tersebut, yaitu Allah Swt.

Allah Swt berfirman dalam surat Al-A'raf ayat 10, *“Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. amat sedikitlah kamu bersyukur.”*

Dalam ayat tersebut, Allah Swt mensifati manusia salah satunya sebagai makhluk yang sedikit bersyukur. Salah satu bentuk sedikitnya rasa syukur manusia kepada Allah Swt adalah dengan adanya sikap serakah. Keserakahan inilah yang seringkali menyebabkan seseorang tidak bersikap adil dalam mengelola materi produksi atau mengelola sumber daya alam sehingga alam dikeruk dan diproduksi sedemikian rupa tanpa memperhatikan keberlangsungan dan keselamatannya.

Prinsip produksi dalam Islam tidak hanya terbatas pada keharusan memproduksi sesuatu. Namun, prinsip produksi mencakup makna yang sangat luas, termasuk semangat kerja

yang tinggi, ketekunan dan keuletan. Sebab faktor ini juga dapat dikategorikan sebagai prinsip produksi, meskipun tidak harus berupa kegiatan menghasilkan barang atau komoditas. Rasulullah Saw sangat menghargai umatnya yang tekun dan giat bekerja sehingga mereka tidak menjadi peminta-minta. Bahkan Rasulullah Saw sangat menghargai orang-orang yang bergegas di pagi hari walaupun sekadar untuk mencari kayu bakar dan menjualnya. Dalam salah satu riwayat Imam Muslim, Nabi Saw bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ
لَأَنْ يَغْدُوَ أَحَدُكُمْ فَيَحْطَبَ عَلَى ظَهْرِهِ فَيَتَصَدَّقَ بِهِ وَيَسْتَعِينِي بِهِ
مِنَ النَّاسِ خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ رَجُلًا أَعْطَاهُ أَوْ مَنَعَهُ ذَلِكَ فَإِنَّ
الْيَدَ الْعُلْيَا أَفْضَلُ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى وَابْتَدَأُ بِمَنْ تَعُولُ

Abu Hurairah RA, dia berkata, "Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda, 'Hendaklah di antara kamu di pagi hari berusaha dan pulang dengan membawa kayu bakar di pundaknya, lalu bersedekah dari hasilnya dan tidak meminta kepada orang lain. Semua itu lebih baik baginya daripada meminta kepada seseorang, baik diberi atau tidak. Sesungguhnya tangan yang di atas lebih mulia dari tangan yang di bawah, dan mulailah dari mereka yang menjadi tanggunganmu'" (HARI. Muslim).

Menurut Prof. Dr. H. Idri, M.Ag dalam bukunya, *Hadis Ekonomi*, hadis di atas berkaitan dengan beberapa aktivitas ekonomi seperti dorongan atau motivasi untuk rajin bekerja dengan berangkat pagi-pagi. Selain itu, hadis di atas juga mengandung motivasi untuk giat bekerja dan berproduksi, melakukan distribusi, bertanggungjawab untuk keluarga serta dorongan untuk hidup

dengan penuh ksatria dengan tidak menjadi peminta-peminta.⁵¹ Satu hal yang juga tidak bisa dipisahkan bahwa dalam Islam, kegiatan ekonomi atau semua usaha termasuk dalam kategori ibadah (*muamalah*). Selama dilakukan dengan penuh ketekunan, kejujuran dan dimaksudkan sebagai sarana untuk mendekat kepada Allah Swt, maka aktivitas ekonomi dapat mendatangkan pahala kebaikan sebagaimana ibadah-ibadah lainnya.

2. Prinsip Distribusi

Selain prinsip produksi, Al-Qur'an juga mengajarkan prinsip distribusi yang benar. Prinsip distribusi dalam sistem ekonomi Islam juga tidak bisa dilepaskan dari prinsip sebelumnya, yaitu prinsip produksi. Dalam pandangan Islam, hakikat produsen yang paling utama adalah Allah Swt, sebab apapun yang ada di alam semesta ini, sumber daya alam yang banyak dimanfaatkan oleh manusia untuk memproduksi suatu komoditas hakikatnya adalah ciptaan Allah Swt. Oleh sebab itu, dalam memproduksi dan mendistribusi, Al-Qur'an mengajarkan cara-cara yang tepat, bijak dan tidak menyimpang.

Distribusi yang digariskan oleh Al-Qur'an terhadap semua hasil produksi yang diambil dari materi atau sumber daya alam yang telah Allah sediakan tidak dibenarkan hanya dinikmati segelintir orang, baik itu pemodal, pengusaha, pebisnis dan sebagainya. Sebab kalau kita sadar bahwa materi produksi dari semua komoditas yang bisa dihasilkan oleh manusia itu hakikatnya adalah milik Allah, maka dengan demikian Allah Swt juga berhak 'mendapatkan bagian'. Namun Allah Swt sendiri hakikatnya tidak membutuhkan apa-apa, Allah Maha Suci dari kebutuhan-kebutuhan terhadap materi. Tetapi hal itu bukan berarti kita tidak

51 Prof. Dr. H. Idri, M. Ag, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Penerbit Kencana, 2017), hlm. 65.

memiliki kewajiban untuk mengembalikan kepunyaan Allah yang telah kita nikmati. Hanya saja distribusinya harus disalurkan kepada sesama, yaitu orang miskin, anak yatim dan sebagainya.

Itulah sebabnya di dalam Islam ada kewajiban membayar zakat, infak dan sadakah. Kewajiban kita sebagai seorang Muslim untuk membayar zakat, infak dan sadakah secara tidak langsung merupakan bentuk pengembalian harta atau modal yang telah Allah berikan kepada kita untuk dikelola, namun penerimanya adalah para fakir miskin. Kepada merekalah distribusi harta kita harus disalurkan.

Dalam surat At-Taubah ayat 60, Allah Swt berfirman, *“Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yuang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana.”*

Distribusi yang dikehendaki oleh Islam berdasarkan semangat Al-Qur'an ini harus bersifat jujur, adil dan merata, di mana hal itu dapat diwujudkan antara lain dengan dua cara. *Pertama*, distribusi yang positif dan bersifat mengikat seperti kewajiban membayar zakat, melaksanakan warisan, bersedekah dan keharusan-keharusan pembayaran lainnya yang dilakukan dalam rangka menegakkan ajaran Allah. *Kedua*, distribusi yang di dalamnya mengandung larang seperti larangan menimbun harta, melakukan praktik riba, judi, mengurangi timbangan, monopoli, dan semua bentuk distribusi yang merugikan orang lain. Menurut Chaudry, ketentuan-ketentuan tentang sistem distribusi yang berkeadilan sebagaimana digariskan oleh Al-Qur'an bertujuan untuk pemerataan dan menghindarkan materi produksi yang sejatinya milik Allah itu dikuasai hanya oleh segelintir orang.⁵²

52 *Ibid.*, hlm. 79.

3. Prinsip Konsumsi

Prinsip selanjutnya yang digariskan oleh Al-Qur'an adalah prinsip konsumsi. Dalam pandangan Al-Qur'an, prinsip utama yang ditekankan dalam masalah konsumsi adalah prinsip masalah dan bukan sekadar manfaat. Karena itu, dalam salah satu sabdanya Rasulullah Saw mengingatkan bahwa seseorang berdosa ketika memasak suatu masakan sehingga tetangganya yang kelaparan mencium bau masakan itu namun mereka tidak diberi bagian. Bila mengikuti pandangan yang konvensional, kita memang dianjurkan untuk memasak dan mengkonsumsi makanan-makanan yang enak demi kesehatan tubuh kita. Namun hal itu tidak ada artinya apa-apa ketika kita bisa makan enak dan bergizi sementara tetangga atau ada orang lain di sekitar kita yang menderita kelaparan.

Dari sinilah Islam kemudian melarang kita untuk bermewah-mewahan dalam hal konsumsi bila hal itu menyebabkan kita lalai terhadap orang lain yang justru menderita kelaparan karena kekurangan. Selain itu, prinsip konsumsi dalam Al-Qur'an juga harus memenuhi beberapa kriteria, seperti kehalalan makanan atau komoditas yang kita pakai atau konsumsi, aspek kebersihan dan kesehatan dan juga aspek kesederhanaan. Meskipun yang kita konsumsi merupakan komoditas yang sehat dan bersih, namun menjadi tercela kalau hal itu diperoleh dengan cara yang haram. Sebaliknya, meskipun kita mengkonsumsi komoditas yang halal, namun berlebihan, hal itu juga diharamkan dan dilarang.

B. Spirit Dasar Al-Qur'an dalam Ekonomi

1. Amanah

Setiap aktivitas yang melibatkan banyak orang perlu dibingkai dengan sifat amanah. Sifat ini tidak hanya dibebankan kepada seorang pemimpin, melainkan dalam aktivitas bisnis

sekalipun juga diperlukan adanya sifat amanah. Menurut bahasa, kata *amanah* dibentuk dari kata *amuna* yang artinya jujur, dapat dipercaya. Dari kata inilah kemudian terbentuk berbagai pengertian lain seperti aman, menyelamatkan, perlindungan dan lain sebagainya sehingga orang yang amanah ibaratnya adalah orang yang dapat memberikan rasa aman, dapat memberikan perlindungan dan dapat menyelamatkan orang lain berkat sifat amanahnya tersebut.

Dalam Islam, sifat amanah merupakan sifat yang dinisbatkan kepada para nabi dan rasul. Bahkan para nabi dan rasul, termasuk Rasulullah Saw wajib memiliki sifat ini. Para nabi dan rasul wajib memiliki sifat amanah, di mana dengan sifat tersebut mereka memang benar-benar merupakan orang yang paling dapat dipercaya dalam menyampaikan risalah Tuhan kepada kaumnya. Selain itu, para nabi dan rasul juga merupakan pelindung yang dapat memberikan rasa aman dengan keberaniannya membela orang-orang yang lemah dan didzalimi.⁵³

Sebagai Muslim kita dianjurkan dan bahkan wajib mengetahui sifat-sifat yang wajib bagi para nabi dan rasul ini, salah satunya sifat amanah tersebut. Namun pengetahuan tersebut jangan sampai menjadi pengetahuan yang pasif, artinya hanya sekedar dipahami dan dihafalkan melainkan harus menjadi pengetahuan yang aktif dengan cara diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari. Mengetahui sifat amanah yang wajib bagi para nabi dan rasul tidak cukup hanya sekedar dihafalkan. Tapi juga harus diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Salah satunya dalam berbisnis.

Mengimplementasikan sifat amanah dalam berbisnis bahkan menjadi hal yang sangat pokok karena beberapa hal. *Pertama*, amanah merupakan perintah Allah Swt kepada hamba-hambanya. Dalam surat An-Nisa' ayat 58, Allah Swt berfirman, "*Sungguh*

53 *Ibid.*, hlm. 63.

Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya.” Selama hidupnya, Rasulullah Saw juga senantiasa menjunjung tinggi sifat amanah ini, baik pada saat beliau masih menjadi mitra dagangnya Khadijah maupun setelah diangkat menjadi nabi dan rasul. Sehingga dengan sifat amanahnya tersebut beliau menjadi teladan kebaikan bagi seluruh umat manusia.⁵⁴

Ketika sedang menjalankan bisnis Rasulullah Saw sangat menekankan pentingnya amanah dan kejujuran sehingga beliau melarang keras perniagaan yang dilakukan dengan penuh penipuan dan kecurangan, melarang mengurangi timbangan dan bahkan menganjurkan melebihkannya sebagai sedekah. Sampai saat ini tidak sedikit di antara para sarjana Muslim yang menaruh perhatian untuk mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi berkembangnya bisnis Khadijah ketika dijalankan oleh Rasulullah Saw.

Dari berbagai kajian yang ada diketahui bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pesatnya bisnis milik Khadijah di bawah pengawasan Muhammad waktu itu adalah karena faktor kepribadian Muhammad sendiri yang penuh dengan kejujuran dan sifat amanah. Sehingga dengan sifat-sifat tersebut, Muhammad menjalankan bisnis milik Khadijah dengan cara-caranya yang sopan dan ramah serta mampu menciptakan keputusan dengan penuh kejujuran dan dapat dipertanggungjawabkan.⁵⁵

Kedua, menjalankan bisnis dengan samangat kejujuran dan amanah tidak hanya memberikan keuntungan, tapi yang tidak kalah penting adalah keberkahan dan kepercayaan orang lain. Dalam bukunya, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Didin Hafifudin mengemukakan bahwa sikap amanah dan jujur dalam berbisnis harus benar-benar tercermin dalam semua kegiatan

54 Hepi Andi Bastoni, *Beginilah Rasulullah ...*, hlm. 154.

55 Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajemen ...*, hlm. 104.

sejak mulai dari kegiatan produksi, pemasaran hingga sikap kita kepada konsumen. Produsen wajib memproduksi komoditas dengan menganut prinsip kejujuran, mempromosikan juga dengan prinsip kejujuran dan amanah sehingga memperoleh kepercayaan dari masyarakat di mana kepercayaan itu diperoleh bukan karena iklannya yang berlebihan tapi berdasarkan kenyataan dan kejujuran.⁵⁶

Islam sangat menekankan diterapkannya sikap amanah dalam semua aktivitas kehidupan, termasuk dalam berbisnis. Hal ini bertujuan agar manusia tidak hanya sekadar mendapatkan keuntungan yang bersifat duniawi melainkan juga memperoleh kebahagiaan ukhrawi, kepuasan spiritual dan sebagainya. Seorang guru besar Mesir, Yusuf Qardhawi, dalam salah satu pendapatnya mengatakan bahwa sikap amanah merupakan puncak moralitas dari keimanan seseorang sekaligus karakteristik yang harus selalu ditonjolkan oleh orang-orang yang beriman. Tanpa sikap amanah, tatanan kehidupan manusia akan mengalami kehancuran dan sendi kehidupan masyarakat akan menjadi kacau.⁵⁷

Sebab itu, nilai-nilai dari sifat amanah yang wajib bagi Rasulullah Saw ini idealnya memang harus dijadikan spirit oleh kita sebagai umatnya dalam menjalani berbagai aktivitas kehidupan, termasuk dalam berbisnis. Sebab sebuah bisnis yang dijalankan dengan berlandaskan pada nilai-nilai amanah dan kejujuran akan menjamin keberlangsungan suatu usaha, memudahkan diperolehnya keuntungan dan sekaligus keberkahan.⁵⁸

56 Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hlm. 66.

57 Mukhtar Samad, *Etika Bisnis Syariah ...*, hlm. 42.

58 Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: PrenadaMedia Group, 2017), hlm. 101.

2. Profesional

Profesionalisme merupakan tuntutan dalam setiap pekerjaan. Menjalankan bisnis memerlukan profesionalitas yang tinggi karena pekerjaan yang satu ini memiliki risiko yang lebih besar dibanding beberapa pekerjaan lain. Ketika kita membangun suatu bisnis, profesionalitas diperlukan sejak dari mengelola pendanaan awal (modal), memproduksi suatu komoditas, mendistribusikan, mengelola keuntungan dan mengembangkannya. Tanpa profesionalisme, bisnis apapun yang dijalankan tidak akan mendatangkan keuntungan, melainkan malah kerugian.

Profesional atau profesionalisme secara umum dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang menjalankan suatu aktivitas sesuai dengan bidang yang ditekuni atau ingin ditekuni. Dengan profesionalisme suatu pekerjaan akan dijalankan dengan penuh dedikasi tinggi, tanggung jawab dan optimis sehingga dari semua itu akan membuahkan hasil yang maksimal. Menjadi pebisnis profesional menjadi tuntutan yang tidak bisa ditawar-tawar lagi apabila kita menginginkan keuntungan. Sebab bisnis apapun selalu membutuhkan keahlian, seni, dan juga dedikasi yang tinggi sehingga bisnis tersebut dapat berkembang, berkelanjutan dan mendatangkan keuntungan.⁵⁹

Dalam realitasnya, tidak sedikit orang-orang yang memulai atau membangun usaha baru namun dalam perjalanannya usaha itu tidak bisa bertahan lama. Bisnis yang dibangun 'hancur' sebelum mendatangkan keuntungan. Dari kejadian-kejadian seperti itu, terkadang faktor penyebabnya adalah sebatas coba-coba saja. Bisnis yang dibangun tidak dibangun dengan pemikiran yang matang, tidak dikelola dengan profesionalisme yang tinggi, sehingga bisnis tersebut dijalankan tanpa landasan manajemen yang

59 Thomas Ginanjar, *Menjadi Pebisnis Kreatif dan Profesional* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2016), hlm. 9

kuat. Tanpa keahlian, profesionalitas, intelektualitas, dan dedikasi yang tinggi, sebuah usaha tidak akan memperoleh peluang apa-apa.⁶⁰

Nabi Muhammad Saw dalam salah satu sabdanya mengingatkan, “... *apabila suatu urusan diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah masa kehancurannya.*” Dari sini dapat digarisbawahi bahwa Islam sangat memperhatikan aspek profesionalisme dalam berbagai hal. Termasuk dalam menjalankan sebuah bisnis. Dan sebab itu pula fikih melarang dan menghukumi tidak sah praktik jual beli yang dilakukan oleh anak-anak. Hal itu bukan karena mereka masih kecil melainkan karena praktik jual beli yang dilakukan oleh anak-anak sudah pasti dilakukan tanpa profesionalisme.

3. Tolong Menolong

Kita semua menyadari bahwa manusia merupakan makhluk yang tidak bisa berdiri sendiri. Manusia tidak dapat mengurus dirinya sendiri dan tidak mungkin bisa memenuhi kebutuhan hidupnya dengan dirinya sendiri. Setiap saat manusia akan selalu membutuhkan kehadiran orang lain dan juga akan selalu memiliki ketergantungan pada kehadiran orang lain. Karena merupakan hal yang mustahil manusia dapat memenuhi kebutuhan dirinya sendiri, maka Allah Swt memerintahkan kita untuk senantiasa saling tolong menolong dengan orang lain dalam kebaikan.

Sementara itu, bisnis sebagai suatu aktivitas pokok bagi manusia diharapkan dapat mewujudkan kebaikan di antara sesama manusia. Oleh sebab itu suatu aktivitas bisnis perlu dijalankan dengan semangat tolong menolong, bukan sekadar untuk mengeruk keuntungan pribadi. Bila suatu bisnis dijalankan dengan

60 Ahmad Rizali dkk, *Dari Guru Konvensional Menuju Guru Profesional* (Jakarta: Grasindo, 2009), hlm. 122

semangat tolong menolong daripada sekadar mengeruk keuntungan, kemungkinan besar tidak akan banyak terjadi pelanggaran dalam bisnis seperti halnya penipuan, praktik menimbun barang kebutuhan, memperlmainkan harga dan melakukan praktik riba.

Dalam Al-Qur'an, Allah Swt menganjurkan agar kita senantiasa melakukan tolong menolong dalam hal kebaikan, “*..Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya,*” (QS. Al-Maidah: 2).

Hemat penulis, praktik tolong menolong dapat dilakukan dalam berbagai aktivitas. Salah satunya dalam kegiatan bisnis. Selama bisnis dijalankan dengan mengikuti prinsip-prinsip yang benar sebagaimana yang diajarkan oleh Rasulullah Saw, maka bisnis juga dapat menjadi sarana untuk mewujudkan semangat tolong menolong di antara sesama manusia. Nabi mengajarkan agar kita memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi seperti memudahkan konsumen mendapatkan kebutuhan mereka sehingga kita tidak boleh menimbun barang-barang kebutuhan, memudahkan pembayaran dengan cara tidak memberikan harga terlalu mahal dan sebagainya.

Berbagai ketentuan dalam berbisnis sebagaimana diajarkan oleh Nabi tersebut sangat sarat dengan nilai-nilai *ta'awun* atau tolong menolong di mana nilai-nilai tersebut sangat penting diwujudkan sebagai wujud dari keniscayaan kita sebagai makhluk yang saling berketergantungan satu sama lain. Meskipun keharusan untuk saling tolong menolong merupakan sebuah keniscayaan, tetapi dalam kenyataannya tidak semua praktik tolong menolong dapat dilakukan. Sebab ada praktik tolong menolong yang dibenarkan dan ada juga yang tidak dibenarkan. Firman Allah dalam surat Al-Maidah di atas sangat jelas menerangkan bahwa tolong menolong yang dibenarkan hanyalah tolong menolong yang

dibenarkan oleh syariat, mengantarkan kepada ketakwaan dan ketundukan kepada Allah. Sementara praktik tolong menolong di luar itu tidak dibenarkan.

Afzalur Rahman dalam bukunya berkata bahwa tolong menolong dalam hal kebaikan dan takwa tidak mungkin terwujud saat dalam hati seseorang tidak ada keimanan kepada Allah. Hal itu disebabkan karena tolong menolong dalam hal kebaikan dan takwa dilakukan atas dasar kuatnya keinginan untuk memperoleh ridha Allah, bukan pamrih dan bayaran dari orang lain.⁶¹ Sementara itu, tujuan dari pada tolong menolong seperti yang digariskan oleh ayat di atas, tidak lain adalah untuk meringankan kesulitan sesama, menciptakan rasa persaudaraan, memperkuat kasih sayang antara si penolong dengan orang yang ditolong di mana tujuan-tujuan ini dapat diimplementasikan dalam kegiatan bisnis yang dijalankan dengan benar.

Dari sini dapat dipahami bahwa cakupan makna tolong menolong dalam hal kebaikan dan takwa sangat luas. Sebagian orang mungkin berpikir bahwa tolong menolong dalam hal kebaikan dan takwa adalah dengan membayar zakat, memberikan shadaqah dan bentuk-bentuk pemberian lain yang bersifat material. Padahal, menjalankan bisnis dengan jujur, adil dan beretika juga berpeluang besar untuk dijadikan sebagai sarana mengimplementasikan spirit tolong menolong.

Dalam surat Al-Fath ayat 29, Allah Swt juga berfirman *"... Muhammad itu adalah utusan Allah dan orang-orang yang bersama dengan dia adalah keras terhadap orang-orang kafir, tetapi berkasih sayang dengan sesama mereka. Kamu lihat mereka ruku' dan sujud mencari karunia Allah dan keridhaan-Nya, tanda-tanda mereka tampak pada muka mereka dari bekas sujud. Demikianlah*

61 Afzalur Rahman, *Tuhan Perlu Disembah; Eksplorasi Makna dan Manfaat Shalat Bagi Hamba* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2002), hlm. 232

sifat-sifat mereka dalam Taurat dan sifat-sifat mereka dalam Injil, yaitu seperti tanaman yang mengeluarkan tunasnya maka tunas itu menjadikan tanaman itu kuat lalu menjadi besarlah dia dan tegak lurus di atas pokoknya; tanaman itu menyenangkan hati penanam-penanamnya karena Allah hendak menjengkelkan hati orang-orang kafir (dengan kekuatan orang-orang mukmin). Allah menjanjikan kepada orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh di antara mereka ampunan dan pahala yang besar.”

4. Zuhud

Di zaman yang serba materialistik, rasanya pembahasan tentang sikap zuhud ini akan dianggap sebagai sesuatu yang aneh. Apalagi bila dikaitkan dengan kegiatan bisnis. Ketika berbisnis, tentu kita mengharapkan keuntungan yang bersifat material atau duniawi. Sementara zuhud adalah sikap yang mengharuskan seseorang agar tidak terlalu disibukkan oleh urusan-urusan duniawi. Lalu bagaimana caranya agar di saat berbisnis kita juga memiliki sikap zuhud di dalamnya?

Hemat penulis, sikap zuhud tetap diperlukan bagi setiap pebisnis. Sebab dengan sikap inilah kita dapat terhindar dari sikap serakah. Sementara sikap serakah berpeluang besar dialami oleh orang-orang yang menjalankan bisnis. Demi mendapatkan untung atau laba yang besar, seseorang sangat dengan mudah dihinggapi sikap serakah. Dalam bisnis, keserakahan bisa terwujud dalam berbagai tindakan seperti persaingan bisnis yang tidak sehat, melakukan praktik penimbunan, menindas konsumen dengan memperlmainkan harga, mengurangi timbangan atau kualitas barang dan sebagainya. Pebisnis yang hanya memikirkan keuntungan semata akan kehilangan rasa puas dalam dirinya sehingga ia akan selalu terdorong untuk melakukan berbagai macam cara dalam berbisnis demi memperoleh keuntungan. Namun demikian, segala macam bentuk keserakahan merupakan

penyakit hati yang dapat menyebabkan hilangnya ketenangan dan keberkahan.

Orang yang serakah tidak akan pernah merasa tenang selama keinginan-keinginannya tidak terpenuhi. Dan seandainya keinginannya sudah terpenuhi, akan muncul kembali keinginan-keinginan baru yang membuatnya harus kembali berpikir bagaimana mewujudkan keinginan-keinginan tersebut. Nabi Saw dalam salah satu sabdanya mengingatkan;

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ حَدَّثَنَا أَبُو صَفْوَانَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ سَعِيدٍ حَدَّثَنَا يُونُسُ عَنْ ابْنِ شَهَابٍ قَالَ أَخْبَرَنِي سَعِيدُ بْنُ الْمُسَيَّبِ أَنَّ أَبَا هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ لَا يِرْأَلُ قَلْبُ الْكَبِيرِ شَابًّا فِي اثْنَتَيْنِ فِي حُبِّ الدُّنْيَا وَطُولِ الْأَمَلِ قَالَ اللَّيْثُ حَدَّثَنِي يُونُسُ وَابْنُ وَهْبٍ عَنْ يُونُسَ عَنْ ابْنِ شَهَابٍ قَالَ أَخْبَرَنِي سَعِيدٌ وَأَبُو سَلَمَةَ

“Telah menceritakan kepada kami Ali bin Abdullah, telah menceritakan kepada kami Abu Shufwan Abdullah bin Sa’id, telah menceritakan kepada kami Yunus dari Ibnu Syihab dia berkata; telah mengabarkan kepadaku Sa’id bin Al-Musayyab bahwa Abu Hurairah ra berkata; saya mendengar Rasulullah Saw bersabda: “Hati orang tua masih tetap berjiwa muda dalam dua perkara, yaitu; mencintai dunia dan panjang angan-angan.” Al Laits mengatakan; telah menceritakan kepadaku Yunus dan Ibnu Wahb dari Yunus dari Ibnu Syihab dia berkata; telah mengabarkan kepadaku Sa’id dan Abu Salamah,” (HR. Bukhari).

Pelajaran yang dapat kita ambil dari hadis di atas antara lain: *pertama*, keserakahan akan selalu berpotensi menghinggapi

siapa saja. Baik tua atau muda, kaya atau miskin, semuanya berpeluang besar mengalami 'penyakit' yang bernama serakah in. Hanya mereka yang di dalam hatinya selalu penuh rasa syukur yang tidak akan mudah dihindangi penyakit serakah. *Kedua*, orang yang serakah biasanya lebih banyak dipengaruhi oleh keinginan-keinginan yang tidak pernah habis terhadap urusan duniawi. Karena itulah penulis mengatakan bahwa pebisnis selalu berpeluang besar mengalami sikap serakah.

Abu Ja'far Al-Baqir berkata, *"Orang yang serakah kepada dunia adalah laksana ulat sutera. Semakin ia menyelimuti dirinya dalam kepompong, semakin berkurang kesempatannya untuk dapat melepaskan diri darinya hingga akhirnya ia mati karena kepedihan,"*⁶²

Itulah sebabnya kita perlu membangun dan menjalankan bisnis dengan penuh rasa syukur kepada Allah Swt, sehingga kita tidak selalu dibayang-bayangi oleh sikap serakah dalam menjalankan setiap usaha kita. Tanpa keserakahan, setiap orang akan menemukan seni dalam berbisnis, menjalankannya dengan hati yang tenang dan sabar. Situasi dan perasaan seperti inilah yang akan mengantarkan kita untuk selalu bersyukur kepada Allah Swt.

Bab V

Penutup

DARI penjelasan demi penjelasan di atas, penulis dapat menarik beberapa kesimpulan antara lain:

Pertama, pada saat Rasulullah Saw menjadi mitra dagang atau mitra bisnisnya Khadijah, kawasan Mekkah waktu itu dan secara umum kawasan Semenanjung Arab telah menjadi pusat bisnis yang cukup maju. Bahkan Semenanjung Arab juga telah membangun kemitraan bisnis dengan berbagai negara di beberapa benua. Hal ini menunjukkan bahwa sebelum kiblat ekonomi beralih ke kawasan Eropa, Semenanjung Arab telah lebih dulu memainkan peranan yang sangat kuat dalam bidang ekonomi.

Kedua, pada periode awal Muhammad menjadi mitra dagang Khadijah, beliau tidak memiliki kekuatan modal, tidak memiliki relasi, dan bahkan pengalaman menjalankan bisnis. Muhammad menjadi mitra bisnis Khadijah dengan modal kejujuran dan sifatnya yang amanah. Namun justru dengan kejujurannya itulah beliau justru mendapatkan kepercayaan penuh dari Khadijah, mengelola bisnis dengan semangat kejujuran, membangun relasi

dengan spirit kejujuran sehingga berkat kejujuran beliau lah bisnis Khadijah berkembang dan mendapatkan keuntungan yang besar.

Ketiga, meskipun Al-Qur'an bukanlah kitab yang berisi teori-teori ekonomi, tapi Al-Qur'an memberikan spirit dan nilai-nilai etik tentang bagaimana seharusnya manusia membangun dan menjalankan sistem perekonomian. Al-Qur'an memberikan pengarahan yang tepat kepada manusia untuk mematuhi prinsip produksi dengan anjuran untuk tidak sewenang-wenang terhadap sumber daya alam, mematuhi prinsip distribusi dengan menganjurkan terciptanya pemerataan dan melarang monopoli serta mengarahkan manusia untuk mematuhi prinsip konsumsi dengan adanya larangan berfoya-foya, memperhatikan aspek kehalalan, kesehatan dan kesederhanaan dalam konsumsi.

Sementara itu Rasulullah Saw menjadi paket sempurna yang di dalam diri beliau tercermin sikap-sikap yang merupakan pengejawantahan dari spirit Al-Qur'an tersebut sehingga beliau dikatakan sebagai sosok yang akhlaknya adalah Al-Qur'an. Rasulullah Saw menunjukkan tentang bagaimana berbisnis yang penuh kejujuran dan amanat. Bahkan beliau juga mengingatkan dengan tegas apa konsekuensi seandainya kita, umatnya, membangun dan menjalankan bisnis tanpa kejujuran. Semua itu merupakan peringatan dan pedoman bagi kita untuk selalu bertindak dan bersikap benar dalam menjalankan kehidupan, termasuk dalam berbisnis. *Wallahu A'lam.*

Daftar Pustaka

- Ar-Rafi'ie, *Al-Mishbahul Munir fi Gharibi al-Syahril Kabir*,
(tk:tp, tth)
- Aid al-Qarni, *Jangan Bersedih*, terj. Samson Rahman (Jakarta:
Qisthi Press, 2004)
- Amin bin Abdullah As-Syaqawi, “*Sikap Tergesa-Gesa*,” terj.
Mudzaffar Sahidu dalam islamhouse.com (2009)
- Abu Muhammad al-Husain bin Mas'ud al-Baghawi, *Ma'alimu al-
Tanzil* (Riyadh:Dar al-Thaibah, juz I, 1997)
- Abu al-Husain Ahmad Ibnu Faris Zakaria, *Mu'jam Maqayis
al-Lughah* (Beirut:Dar Ihya' al-Turath al-Arabi, jilid III,
2001)
- Abdul Qahir al-Jurjani, *Kitab Al-Ta'rifat* (Kairo:Dar al-Nafais,
2003)
- Ali Ahmad al-Thahthawi, *Selalu Ada Solusi; 40 Rahasia
Ketangguhan dan Keberuntungan Orang Beriman*, terj.
Usman Sya'roni (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2008)

- Ahmad Farid, *Quantum Takwa; Hakikat, Keutamaan dan Karakter Orang-Orang yang Bertakwa*, terj. Imtihan As-Syafi'i (Solo: Pustaka Arafah, 2008)
- Abdillah F. Hasan, *17 Rahasia Nabi Muhammad* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013)
- Ahmad Zamhari Hasan, *Berdagang Secara Islami* (Jakarta: Penerbit Ka-Tulis-Tiwa, 2015).
- Amrullah Syarbini & Iis Nur'aeni Afgandi, *5 Cara Dahsyat Menjadi Muslim dan Muslimah Hebat* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2013).
- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Penerbit Kencana, cet. IV, 2016).
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013).
- Abu Usamah Salim bin 'Ied Al-Hilali, *Syarah Riyadhus Shalihin Jilid 5*, terj. M. Abdul Ghoffar (Jakarta: Pustaka Imam Syafi'ie, 2005).
- Amany Lubis, dkk, *Ketahanan Keluarga dalam Perspektif Islam: Pandangan Komisi Pemberdayaan Perempuan, Remaja dan Keluarga* (Tangsel: Pustaka Cendekiawan Muda, 206).
- Abdul Ghofur Anshari, *Filsafat Hukum Hibah dan Wasiat di Indonesia* (Yogyakarta: UGM Press, 2017).
- Ahmad Khairan Mustafit, *Inner Beauty: Istri-Istri Nabi Muhammad Saw* (Jakarta: QultumMedia, 2004).
- Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003).

- Firman Menne, *Nilai-nilai Spiritual dalam Entitas Bisnis Syariah* (Jakarta: Cilebes Media Perkasa, 2017).
- Fahd Salem Bahamman, *Harta dalam Islam: Penjelasan Tentang Hukum Halal Haram dalam Transaksi Keuangan dan Tujuan Zakat Harta dalam Islam* (t.kt: Modern Guide, 2015).
- H. Fuad Hashem, *Sirah Muhammad Rasulullah: Sebuah Penafsiran Baru* (Bandung: Penerbit Mizan, 1989).
- Hepi Andi Bastoni, *Beginilah Rasulullah Berbisnis* (Bogor: Pustaka Al-Bustan, 2017).
- Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017).
- Idris, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Penerbit Kencana, 2017).
- Indah Kusuma Dewi, *Nilai-Nilai Profetik dalam Kepemimpinan Modern pada Manajemen Kerja* (Lampung: Gre Publishing, 2019).
- Isnaini Harahap, dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi* (Jakarta: Penerbit Kencana, cet. II, 2017).
- Khatimatul Husna, *40 Hadis Sahih Sukses Berbisnis ala Nabi* (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, cet. II, 2012).
- Khalil Abdul Karim, *Hegemoni Quraisy: Agama, Budaya dan Kekerasan*, terj. M. Faisol Fatawi (Yogyakarta: LKiS, cet. II, 2012).
- Lukman Fauroni, *Etika Bisnis dalam Al-Qur'an* (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, 2006).
- Laode M. Kamaluddin, *14 Langkah Bagaimana Rasulullah Saw*

- Membangun Kerajaan Bisnis* (Jakarta: Penerbit Republika, cet. III, 2007)
- Muhammad Nawawi bin Umar al-Jawi, *Syarh Nashaihu al-Ibad* (Semarang: Pustaka Al-Alawiyah, t.th).
- Muhammad Husain Haekal, *Sejarah Hidup Muhammad*, terj. Ali Audah (Bogor: Pustaka Litera AntarNusa, cet. XXVII, 2002).
- Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (Surabaya: Penerbar Plus, 2012).
- Mahdi Rizqullah Ahmad, *Biografi Rasulullah: Sebuah Studi Analitis Berdasarkan Sumber-Sumber Otentik*, terj. Yessi HM Basyaruddin (Jakarta: Penerbit Qisthi, 2005).
- Mukhtar Samad, *Etika Bisnis Syariah: Berbisnis Sesuai dengan Moral Islam* (Yogyakarta: Penerbit Sunrise, 2016).
- Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah: Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004).
- M. Ikhsan Tanggok, dkk, *Menghidupkan Kembali Jalur Sutra Baru: Format Baru Hubungan Islam Indonesia dan China* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010).
- Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah* (Yogyakarta: Penerbit Jogja Great Publisher, 2010).
- Munawar Khalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad Jilid I* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Muhammad Sulaiman dan Aizuddinur Zakaria, *Jejak Bisnis Rasul*, terj. Gita Romadhona (Jakarta: Penerbit Hikmah, 2010).
- M. Suyanto, *Muhammad: Business Strategi dan Ethics: Etika*

- dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad Saw* (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2008).
- Nizar Abazhah, *Bilik-Bilik Cinta Muhammad: Kisah Sehari-hari Rumah Tangga Nabi*, terj. Asy'ari Khatib (Jakarta: Penerbit Zaman, cet. II, 2015).
- Nurcholish Madjid, *Islam, Kemodernan dan Keindonesiaan* (Bandung: Penerbit Mizan Pustaka, 2008).
- Philip K. Hitti, *History of the Arabs: Rujukan Induk dan Palig Otoritatif tentang Sejarah Peradaban Islam*, terj. R. Cecep Lukman Yasin & Dedi Slamet Riyadi (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, cet. II, 2006).
- Sa'id Abdul Azhim, *Jual-Beli: Memahami Kesalahan-Kesalahan yang Terjadi dalam Praktik Jual Beli*, terj. Iman Firdaus (Jakarta: Qisthi Press, 2008).
- Sudarto, *Ilmu Fikih; Refelksi Tentang Ibadah, Muamalah, Munakahat dan Mawaris* (Yogyakarta: Deepublish, 2018).
- Wundya Novita, *Mendulang Rezeki dengan Bisnis Syar'ie* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, t.th).
- Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah Saw* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012).
- Yuyus Suryana & Kartib Bayu, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses* (Jakarta: Penerbit Kencana, cet. II, 2011).
- Yunasril Ali, *Mata Air Kearifan: Bekal Spiritual Menghadapi Tantangan Globalisasi* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015).

Biografi Penulis



Marwini, S.H.I., M.A., M.S.I

LAHIR di desa Jadung kecamatan Dungek Kabupaten Sumenep pada 13 Nopember 1980. Menyelesaikan pendidikan formalnya, di Madrasah Ibtida'iyah Math'ul Amien Grujung Grujung Gapura Sumenep, Madrasah Tsanawiyah dan Madrasah Aliyah diselesaikan di Pondok Pesantren An-Nuqayah Guluk-Guluk Sumenep, sedangkan Pendidikan Tinggi S1 ditempuh di Fakultas Syariah IAIN-UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta lulus dengan Predikat Comlawude (2001-2004), S2 Ekonomi Islam Sekolah Pascasarjana Universitas Gadjah Mada Yogyakarta (2008-2010), dan juga S2 Hukum Bisnis Syariah di Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2011-2013) menjadi lulusan tercepat terbaik.

Selain menempuh pendidikan formal, penulis banyak mengikuti kegiatan Ilmiah seperti Workshop dan pelatihan:

Panitia ToT Keuangan Syariah, OJK 2018, Presenter in Call Paper: *Rahmatan Lil Alamien as part of* INSAF FORDEBI, Universitas Brawijaya Malang (2018), Peserta Seminar dan Launching Pusat Informasi, Kajian dan Pengembangan Ekonomi Syariah (PIKES), Bank Indoensia Provinsi Jawa Tengah, 2018, Peserta ”Peningkatan Penumbuhan Minat Kewirausahaan di Kalangan Pemuda”, Kementerian Olahraga dan Pemuda RI 2018, Peserta ToT Dasar-dasar Pendalaman Pasar Keuangan Syariah” Bank Indonesia 2018, Peserta ToT Kebanksentralan-BI Institute-Bank Indonesia 2018, Peserta seminar Nasional “Kebangkitan Ekonomi Islam Kedua di Era Revolusi Industri 4.0, IAIN Salatiga 2019, peserta Webinar “Fiat Money dan Stabilitas Sistem keuangan apakah Munhlin kembali ketandart Emas” FEBI UIN Sunan Kalijaga 2020, Peserta Webinar “Wakaf untuk Kebangkitan Ekonomi Ummat” UIN Syarif Hidayatullah 2020, Peserta “Annual International Conference on Islamic Economics and Business: *“Halalan Thayyiban as New Wave in Global Industry and Society 5.0”*

by Faculty of Islamic Economics and Business, IAIN Salatiga 2020

Pengalaman Organisasi, sebagai pengurus Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI) DPW Jawa Tengah (2016-sekarang), Pengurus Forum Dosen Ekonomi dan Bisnis Islam (FORDEBI) Wilayah Jawa Tengah (2015-Sekarang), anggota Asosiasi Pengajar dan Peneliti Hukum Ekonomi Syariah Indonesia (APPHIESI) (2016-sekarang), Pembina Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) FEB Undip (2020-Sekarang).

Selain menjadi dosen tetap di program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro sejak 2015 sekarang, sebelumnya Penulis telah banyak aktif mengajar diberbagai perguruan tinggi, di antaranya adalah mengajar di Fakultas Syariah dan Hukum dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2011-2016),

Mengajar di FKIS Prodi Ekonomi Islam Universitas Trunojoyo Maadura 2013-2014, mengajar di FEBI UIN Walisongo Semarang (2015-2019), Fakultas Ekonomi Universitas Wahid Hasyim Semarang (2015-2019, mengajar di Fakultas Syariah STAIN Pamekasan (sekarang IAIN Madura) 2011-2015, dan juga mengajar di Fakultas Ekonomi dan Manajemen, UNIDA Gontor sejak tahun 2011 sampai sekarang.

Karya dua tahun terakhir, *“E-Money Based Boarding School Coomparative Development Model (Kpontren) As An Shariah Economic Acceleration Effort In Indonesia”*, Al-ARBAH: Journal of Islamic Finance and Banking, vol. 2 No. 1 2020. *“Shariah Contractual Aspects of Bond and Shariah mutual Funds”*, International Journal of Islamic Economic & Business Management In Emerging Market, volume 1, edisi 1, 2020, *“Pengentasan Kemiskinan Melalui Pengembangan Badan Milik Desa (BUMDES)*, Jurnal Azzarqa’ Vol 10, No 2, Desember 2018, *“Kontroversi Riba dalam Perbankan Syariah dan Dampaknya Terhadap Perekonomian*, Jurnal Azzarqa’ Vol. 9, no.1, Juni 2017.

Buku: *Mutiara-Mutiara Musibah, Bagaimana al-Qur’an dan Hadis Menghiburmu menghadapi Pristiwa Hidup Yang Menyakitkan*, Penerbit ARASKA Yogyakarta 2019, Buku: *Gusdur: Kisah-Kisah Jenakah dan Pesan-Pesan Keberagaman*, Penerbit ARASKA Yogyakarta, 2019

Saat ini Penulis, Marwini, tinggal di Perumahan Permata Puri Ngalian Kota Semarang bersama istri, Cita Sary Dja’akum yang juga seorang Dosen di FEBI UIN Walisongo Semarang dan bersama tiga orang putra dan putri, Kayyisa Nabilah Tasya (usia 10 tahun), Ahmeed Fairuzzabad el Mustafa (usia 6 tahun), dan Muhammad Abizar Arfan Raqilla (usia 1 tahun).

Penulis bisa dihubungi di nomor 081916136110 dan mail: Marwini@live.undip.ac.id.



Cita Sary Dja'akum, A.Md, S.H.I., M.E.I

LAHIR di Pemalang, 22 April 1982. Menyelesaikan Pendidikan Formal di SD N Bulu 04 Tahun 1995, SLTP N 2 Petarukan Tahun 1998, SMU N 1 Petarukan tahun 2001, D3 Teknik Sipil dan Perencanaan di Universitas Negeri Yogyakarta Tahun 2008, S1 di Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Tahun 2009. Sembari kuliah D3 dan S1 penulis juga nyantri di Pondok Pesantren Nurul Ummahat Kotagede Yogyakarta. Pendidikan S2 mengambil jurusan Keuangan dan Perbankan Syariah di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Lulus Tahun 2014. Sebelum menjadi dosen tetap di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, penulis pernah mengajar di Madrasah Aliyah Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta.

Selain pendidikan formal, penulis juga aktif diberbagai pelatihan, seperti Pelatihan Dewan Pengawas Syariah (DPS), DSN-MUI 2018, Pelatihan Keuangan dan Pasar Modal Syariah, Otoritas Jasa Keuangan RI, Pebankan Syariah yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia dan lain sebagainya.

Penulis juga aktif diberbagai organisasi di antaranya adalah Sebagai Anggota di Bidang Pengembangan Organisasi Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI) Dewan Pimpinan Wilayah Jawa Tengah Periode 2017-2022. Sebagai Anggota Pelaksana Teknis Sekretariat Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia Perwakilan Provinsi Jawa Tengah, dan beberapa organisasi lainnya.

Beberapa penelitian yang pernah dibiayai oleh anggaran DIPA BOPTN UIN walisongo Semarang antara lain: Tahun 2018: Judul Penelitian “Peer to Peer Lending Terhadap Kemudahan Bisnis (Pendekatan Technology Acceptance Model)”, Tahun 2019: Judul Penelitian “Analisis Perbandingan Perbankan Syariah dan Konvensional Menggunakan Teknik Non-Linear Classification di Indonesia Tahun 2013-2017”, Tahun 2020: Judul Penelitian “Analisis Penerapan Prinsip Syariah Dalam Akad Murabahah Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Semarang”, dan beberapa karya publikasi lainnya yang tidak dicantumkan di sini.

Saat ini Penulis, tinggal di Perumahan Permata Puri Ngalian Kota Semarang bersama keluarga, Marwini (suami), dan juga bersama tiga orang putra dan putri, Kayyisa Nabilah Tasya (usia 10 tahun), Ahmeed Fairuzabad el Mustafa (usia 6 tahun), dan Muhammad Abizar Arfan Raqilla (usia 1 tahun).