

Prilaku Bisnis Muhammad SAW Sebagai Entrepreneur Dalam Filsafat Ekonomi Islam

Novi Indriyani Sitepu

Dosen Universitas Syiah Kuala Banda Aceh
noviya@yahoo.co.id

Abstract

This study discusses descriptively through history and philosophy approach about business behavior Muhammad pbuh. that began after he became goatherders to become entrepreneurs. Muhammad pbuh. suffered setbacks and bounce back from adversity business too. Islamic business behavior that free of riba (interest), gharar (uncertainty) and maysir (gambling) are considered better it because the terms value. Therefore extracting the values of Islamic economic philosophy through business behavior Muhammad pbuh. expected be a solution for business behavior today.

Keywords: Business Behavior; Islamic Economic Philosophy; Muhammad; Islamic Economics.

Abstrak

Tulisan ini membahas secara deskriptif melalui pendekatan history dan filosofis mengenai prilaku bisnis Muhammad saw. yang dimulai sejak Beliau menjadi pengembala kambing hingga menjadi pengusaha. Muhammad saw. juga mengalami kemunduran dan bangkit kembali dari keterpurukan bisnis. Prilaku bisnis Islam yang bebas riba (bunga), *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (perjudian) dianggap lebih lebih baik karena syarat nilai. Oleh karena itu penggalian nilai-nilai philosophy ekonomi Islam melalui prilaku bisnis Muhammad saw diharapkan menjadi sebuah solusi bagi prilaku bisnis masa sekarang.

Kata kunci: Prilaku Bisnis; Filsafat Ekonomi Islam; Muhammad; ekonomi Islam.

Pendahuluan

Membicarakan pribadi Muhammad berarti membicarakan bagaimana cara beliau bersikap. Mencari hikmah yang dapat dipetik melalui profil Muhammad saw dalam hal ini terkait dengan kearifannya sebagai pribadi yang sukses menjadi seorang *entrepreneur* sejati. Profil Muhammad saw yang menarik ini juga tak luput dari nilai yang diadopsinya sehingga menjadi pribadi unggul dalam berwirausaha. Dimana beliau merintis karir dari belum menjadi apa-apa sampai menjadi seorang *owner*.

Muhammad saw sebagai manusia agung yang memiliki kepribadian yang menarik. Muhammad saw dengan sejuta kebajikan dalam dirinya. Manusia yang tidak hanya mampu mencapai kesuksesan pada dirinya tetapi juga mampu

menjadi petunjuk bagi kaumnya. Muhammad mampu mentransformasikan kepribadiannya di dunia nyata melalui latihan, perjuangan dan praktik-praktik bisnis yang berbasis *entrepreneur*.

Perilaku Muhammad saw sebagai pelaku bisnis menjadi hal yang sangat menarik untuk dibahas dimana Muhammad saw menjalankan tugasnya sebagai *uswatun hasanah* yakni contoh teladan dalam segala hal yang tidak terkecuali dalam prihal aktivitas ekonomi dalam hal ini Muhammad saw sebagai pelaku bisnis.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif menganalisis Prilaku bisnis Muhammad SAW. Berdasarkan referensi terkait dapat digali nilai-nilai ekonomi dan bisnis baik melalui pemikiran pakar ekonomi Islam, tokoh Islam tempoe doeloe dan pemikir ekonomi Islam kontemporer, tulisan ini akan menemukan nilai-nilai ekonomi dan prilaku bisnis berdasarkan perspektif Islam. Dalam ulasannya, tulisan ini menggunakan pendekatan historis melalui studi literatur.

Masa Kecil Muhammad

Mekkah termasuk kota yang paling istimewa di Jazirah Arab. Di antara keistimewaannya adalah keberadaan ka'bah sebagai tempat ziarah orang-orang Arab dari berbagai negeri. Selain itu, kegiatan perdagangan ramai mewarnai musim ziarah di kota tersebut. Pada masa sebelum Islam, Mekkah dan ka'bah adalah pusat ibadah masyarakat Arab dan sekitarnya. Tatkala Hasyim bin Abdul Manaf menjadi tokoh penting di Mekkah, dia berhasil membuka jalur perdagangan setahun dua kali bagi orang Quraisy: ke Yaman dan Syiria (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 11).

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

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

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

Bani Quraisy dianugerahi Allah swt sebuah keistimewaan, yaitu menjadi penjaga ka'bah dan sumur zamzam. Dengan posisi ini Bani Quraisy leluasa melakukan perjalanan dagang kemanapun, karena rakyat dari negeri lain memiliki kepentingan akan ka'bah dan zamzam. Perlindungan ini dimanfaatkan oleh Bani Quraisy melakukan perjalanan pada musim dingin maupun musim panas (QS. Al-Qurays: 1-4). Perjalanan musim panas dilakukan ke Utara yang meliputi Syria, Yordania, Palestina dan Lebanon, bahkan tidak jarang mereka melangsungkan perjalanan sampai ke Turki dan perbatasan Eropa Barat. Sedangkan pada musim dingin daerah Selatan Mekkah, seperti Yaman dan Ethiopia memiliki cuaca yang lebih hangat. Di berbagai daerah Syam bahkan turun salju (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 11; Mansur, 2008: 2).

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

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

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

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

Pekerjaan mengembala ternak merupakan pekerjaan yang umum dilakukan oleh para nabi dan rasul, seperti Musa, Daud, Isa dan Muhammad. Pekerjaan ini merupakan pekerjaan yang memerlukan keahlian *leadership* dan

manajemen yang baik. Dalam mengembala ternak, mereka mempunyai banyak waktu untuk melakukan perenungan tentang berbagai hal (Antonio, 2007: 78-79).



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

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

Perjalanan Dagang Muhammad saw

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

عن رفاعة بن رافع عن علي رضي الله عنه قال جاء رجل الى النبي ص م فقال يا رسول الله أي الكسب أفضل فقال رسول الله ص م عمل رجل بيده وكل بيع مبرور فإن الله يحب المؤمن المحترف ومن كدعياله كان كالمجاهد في سبيل الله عز وجل

”Diriwayatkan dari Ali karamallahu wajhah bahwa seorang laki-laki datang menemui Nabi saw.menanyakan tentang usaha yang lebih baik. Beliau bersabda

pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap transaksi jual beli yang dibenarkan. Allah sesungguhnya menyukai orang beriman yang professional, dan orang yang menderita karena membiayai keluarganya tak obahnya seperti pejuang di jalan Allah ‘azza wa jalla”

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

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

Saat paman bangkrut, Muhammad tidak lantas larut dalam kepedihan. Sebaliknya, dengan sigap ia segera mengambil keputusan. Mencari alternatif atas kebangkrutan sang paman hingga ia menemukan solusi untuk melakukan perdagangan keliling sendiri. Berbekal pengalaman dan keterampilannya dalam berdagang, Muhammad mulai menawarkan jasa menjualkan barang dagangan para saudagar kaya Mekkah. Muhammad sudah mahir berdagang dengan model seperti ini, karena sejak kecil ia sudah terbiasa (Mansur, 2008: 3) menjual barang dagangan di sekitar ka’bah pada musim haji. Pengalaman-pengalaman inilah yang membuat modal dasar bagi perkembangan jiwa *entrepreneurship* Muhammad (Richmoslem dan Masihun, 2012: 133). Muhammad adalah pelaku bisnis (pedagang), dimana usianya 20-an perdagangan beliau sudah menembus negara-

negara tetangga, bahkan dia lebih lama menjadi pedagang ketimbang nabi (Santosa, 2010: 76).

Selain *skill* berdagang yang beliau miliki. Muhammad juga memiliki keterampilan membangun hubungan (jaringan) dengan kepala suku-suku Kabilah Arab selaku kawan-kawan kakeknya. Muhammad mengajukan berbagai penawaran kepada saudagar kaya Makkah (*syirkah* dan *mudharabah*) (Mansur, 2008: 3).

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

Muhammad adalah tokoh yang paling ideal untuk dijadikan teladan. Muhammad dikenal sebagai pribadi yang memiliki banyak teman. Reaksinya tidak sebatas orang-orang di Mekkah, namun sampai ke negara-negara tetangga. Dalam bergaul Muhammad dikenal sebagai pribadi yang *egaliter*, ia bisa masuk dalam lini apapun; baik kalangan anak muda maupun orang tua; baik orang bodoh maupun cendekia; baik kalangan rakyat jelata maupun penguasa; baik orang kulit putih maupun kulit hitam. Semua tanpa beda. Jika ada yang tertindas dia berada di garda paling depan untuk memberi pertolongan seperti terjadinya kisah *Hilful Fudhul* yaitu sebuah komitmen untuk mencegah berlangsungnya kekerasan di daerah Mekkah. Ikrar ini membawa dampak positif terhadap keamanan kota Mekkah. Kota ini menjadi tertib dan aman kembali (Dahlan et al, 1996:1204).

Bermodalkan kemandirian yang Muhammad miliki sejak kecil, beliau telah berhasil mengelola barang dagangan yang diamanahkan Khadijah kepada Muhammad selaku pemegang amanah. Kecakapannya sebagai seorang *entrepreneur* telah mendatangkan keuntungan yang melimpah. Ketika keahlian telah dikuasiannya, ia menawarkan diri menjadi manajer perdagangan para investor. Kecakapannya sebagai wirausahawan telah mendatangkan keuntungan besar baginya dan investornya. Tidak satupun jenis bisnis yang ia tangani mendapat kerugian. Sehingga membuat Siti Khadijah terkesan padanya

(Richmoslem dan Masihum, 2012: 134). Muhammad sebelum menikah, menjadi manajer perdagangan Khadijah ke pusat perdagangan Habasyah di Yaman. Muhammad juga empat kali memimpin ekspedisi perdagangan untuk Khadijah ke Syiria dan Jorash di Yordania (Afzalurrahman, 2000: 6-7). Serta beliau juga pernah ke Bahrain, sebelah Timur Semenanjung Arab. Dengan demikian di usia muda Muhammad sudah menjadi pedagang regional, karena daerah perdagangannya meliputi hampir seluruh Jazirah Arab (Antonio, 2007: 83-84).

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

Bisnis Setelah Menikah

Setelah menikah Muhammad tetap melangsungkan usaha perdagangannya, namun beliau bertindak sebagai manager sekaligus mitra dalam usaha istrinya. Tidak banyak catatan sejarah yang merekan usaha perdagangan dan perjalanan bisnis yang dilakukan oleh Muhammad setelah menikah. Tetapi, terdapat catatan tentang hubungan dagang beliau dengan berbagai macam orang. Hal ini memberi petunjuk bahwa Muhammad benar-benar menggeluti bidang perdagangan (Antonio, 2007: 86).

Muhammad adalah pribadi yang loyalitasnya tidak diragukan, tidak hanya kepada saudagar yang menjadi atasannya tetapi juga kepada setiap orang yang berinteraksi dengannya, termasuk dengan para pelanggan ketika beliau berdagang. Muhammad telah mencontohkan bagaimana berdagang itu. Baginya memberi perhatian kepada pelanggan tak jauh beda dengan memberi perhatian pada diri sendiri. Kerugian pelanggan adalah kerugian dirinya dan kepuasan pelanggan

adalah kepuasan dirinya. Ketika ada barang yang cacat tak pernah ia sembunyikan. Tak pernah ia menjual barang di atas harga umumnya (Richmoslem dan Masihum, 2012: 170-171).

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

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

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

(*bussines manageri*), ketika penduduk makkah mempercayakan modalnya kepada Muhammad (*investment manager*), saat menikah dengan Khadijah beliau menjadi (*business owner*), dan amanah kerasulan diembannya saat beliau menjadi (*financial freedom*).

Kekayaan Muhammad

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

عن أبي هريرة رضى الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال ليس الغنى عن كثر العرض
ولكن الغنى غنى النفس

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

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

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

Kekayaan Muhammad itu semakin bertambah setelah menikah, karena harta beliau digabung dengan harta Khadijah dan terus dikembangkan melalui

perdagangan. Satu hal yang berbeda sebelum menikah, Muhammad adalah *project manager* bagi Khadijah. Setelah menikah beliau menjadi *joint owner* dan *supervisor* bagi agen-agen perdagangan Khadijah (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 18).

Tidak banyak catatan yang ditemukan tentang apa yang terjadi terhadap kekayaan Muhammad, yang telah dihasilkannya sebelum dan sesudah menjadi Rasul (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 18). Setelah menjadi Rasul, Muhammad lebih sibuk berdakwah daripada mengurus perdagangan. Harta kekayaannya pun sedikit demi sedikit berkurang karena digunakan untuk berbagai hal. Bahkan dibeberapa riwayat disebutkan, beliau tidak menyimpan kekayaan di rumah beliau.

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

Dalam gerakan perluasan wiayah, Muhammad pernah menerima tanah pertanian *fadak* sebagai kekayaan milik pribadi Muhammad yang bukan harta rampasan perang melainkan diserahkan oleh Yahudi Fadak tanpa melalui pertempuran. Namun setelah Nabi wafat putrinya Fatimah menuntut tanah pertanian fadak sebagai hak warisnya (Smith, 1996: 281). Dan Muhammad juga membagikan *Kutaiba* namun khusus kepada kerabat-kerabat (baik laki-laki maupun perempuan) dan istri-istri beliau. Untuk Fatimah (200 *wasaq*), Ali bin Abi Thalib (100 *wasaq*), Usamah bin Zaid (250 *wasaq*), 'Aisyah (200 *wasaq*), Ja'far bin Abi Thalib (50 *wasaq*), Rabi'ah bin al-Haris bin Abdul Muthalib (100 *wasaq*), Abu Bakar (100 *wasaq*), Akil bin Abi Thalib (140 *wasaq*), Bani Ja'far (140 *wasaq*), untuk sekelompok orang dan istri-istrinya (700 *wasaq*). Lainnya untuk Bani Muthalib yang sebagian masih di Mekkah (Syu'aibi, 2004: 40). Disamping itu dalam perang Khaibar Rasulullah saw memperoleh kira-kira 100 perisai, 400 pedang, 1.000 busur dan 500 tombak. Muhammad dikabarkan juga

pernah menerima 90.000 dirham, kemudian uang itu diletakkan di atas tikar lalu uang itu beliau bagikan kepada orang banyak, dan tidak menolak permintaan siapa yang meminta sampai uang itu habis. Sekembalinya dari perang Hunain, beliau disodorkan uang hasil rampasan perang. Kemudian beliau salat tanpa menoleh kepada uang tadi. Selesai salat beliau duduk dekat uang itu dan membagikannya kepada setiap orang yang memintanya. Kemudian lalu beliau berdiri setelah uang itu habis.

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

Al-Haris bin Abi Syamr al-Ghassani juga pernah menghadihkan kepada Rasulullah 100 gram emas dan sejumlah pakaian. Sebaliknya Rasul pernah memberi hadiah kepada beberapa orang penguasa seperti kepada gubernur Kisra di Yaman berupa emas dan perak.

Hikmah dan filosofi yang bisa diambil menurut penulis adalah, Muhammad mendefenisikan kekayaan bukan hanya kaya materi, melainkan hati juga merupakan kekayaan. Menurut penulis hati yang lapang, cerdas dan baik akan menghasilkan aktivitas yang baik pula dan tingkat *utilitas* yang baik, karna jika *utilitas* hanya dikaitkan dengan materi maka tak akan pernah habis bahkan selalu kurang maka perlu sabar dan syukur dalam menyikapinya (hati). Muhammad pernah menjadi kaya dan miskin agar dapat menjadi contoh bagi manusia dalam menjalani hidup baik ketika kaya maupun miskin. Ketika beliau kaya beliau mencontohkan cara memperoleh harta yang baik, mensyukuri kekayaan dan membelanjakannya di jalan yang benar. Sebaliknya beliau juga pernah menjadi orang miskin agar dapat menjadi contoh yang baik bagi orang-orang yang kekurangan dengan bagaimana cara bersabar dan menjaga kehormatan dalam kemiskinan serta bagaimana keluar dari jeratan kemiskinan dengan cara yang baik pula. Begitu pula halnya ketika beliau pada posisi kaya dan miskin.

Perilaku Bisnis Rasulullah

Kehalalan bisnis dan rezeki yang kita peroleh merupakan hal besar dan sangat penting karena akan membawa dampak yang sangat besar, baik bagi diri sendiri, keluarga, perusahaan, lembaga-lembaga negara maupun terhadap kehidupan sosial masyarakat. Itu sebabnya ikhtiar memperoleh rezeki halal adalah wajib. Baik halal dari segi objek, transaksi dan cara memperolehnya (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 78).

Salah satu usaha bisnis dikatakan halal apabila sesuai dengan ketentuan Syariat Allah, yakni steril dari unsur riba (QS. Al-Baqarah: 275-279), perjudian dan minuman keras (QS. Al-Baqarah : 219 dan 5: 90), tindak korupsi dan kolusi (QS. 83: 1-5) pencurian (QS. 5: 38) dan lain-lain (Antonio dan Tim Tazkia, 2012: 78).

Islam hanya mencantumkan hal-hal yang dilarang, itupun dalam bentuk nilai-nilai. Dan beberapa kegiatan ekonomi yang terjadi pada masa Muhammad dan termaktub dalam hadis diantaranya: kegiatan perdagangan, pertanian/perkebunan dan peternakan/menggembala Harahap, 2011: 136).

Muhammad berperilaku mencerminkan akhlaknya (etika). Jika pelaku bisnis peduli pada etika maka dapat diprediksikan ia akan bersikap jujur, amanah, adil, selalu melihat kepentingan orang lain dan sebagainya (Djakfar, 2012: 29). Strategi bisnis yang dilakukan Rasulullah meliputi strategi operasi, strategi pemasaran, strategi sumberdaya manusia dan strategi keuangan. Alquran member tuntunan bahwa menjalankan bisnis hendaklah menggunakan *jihad fi sabilillah* dengan harta dan jiwa atau dalam bahasa manajemen menggunakan strategi di jalan Allah dengan mengoptimalkan sumberdaya (Suyanto, 2008: 219).

Prinsip-prinsip beliau dalam menjalankan bisnisnya yang tidak pernah rugi merupakan hal yang sangat menarik untuk dikaji. Terutama dalam hal modal. Muhammad sebagai pelaku bisnis bukan pemodal besar, modal utamanya dalam berbisnis adalah kepercayaan (*al-Amin*). Dengan kepercayaan dia dapat dengan mudah memperoleh investor yang mau membantu bisnis beliau karena sifatnya yang jujur dan dapat dipercaya. Maka personal branding Muhammad sebagai *al-Amin* merupakan modal utama. Kemampuan atau kompetensinya sebagai pelaku bisnis juga tidak diragukan. Hal ini dapat dilihat dari bagaimana Muhammad mengenal baik pasar-pasar atau tempat perdagangan di Jazirah Arab. Selain itu beliau juga mengetahui berbagai aktivitas perdagangan dan perekonomian.

Muhammad juga menyadari dan melarang praktik riba karena menyadari akan bahaya riba dan menganjurkan sistem jual beli yang menguntungkan.

Banyak hal yang menggambarkan sosok Muhammad. Keluarga Muhammad adalah pebisnis. Jejak keagungan Muhammad sudah nampak sejak dia kecil. Kesabaran dalam menghadapi cobaan yang beruntun telah dia tunjukkan pada usia yang sangat belia. Dia juga memiliki sikap patriotisme yang dibuktikan dengan keikut sertaannya dalam peperangan dan ketangguhannya dalam menjalani permasalahan hidup. Pribadi Muhammad sebelum menjadi Nabi dan Rasul, ia dikenal orang yang paling mulia ahlakunya, paling agung kredibilitasnya, paling jauh dari kekejian dan segala prilaku yang dapat menurunkan derajat kemanusiaan. Muhammad berperilaku yang mencerminkan akhlaknya. Sebagaimana yang digambarkan oleh Khadijah tentang karakter Muhammad yang harus diikuti ummatnya yaitu harus menyambung silaturrahi antara sesama, suka membantu orang-orang lemah dan orang-orang yang membutuhkan bantuan, menaungi orang-orang fakir menjamu tamu dengan baik dan menolong orang yang tertimpa musibah. Dengan sifat-sifat inilah seseorang bisa menanamkan kesan baik di hati orang lain, sifat tersebut bekal seseorang untuk terjun dimasyarakat dan bisa lebih mendekatkan pemilikinya dengan orang lain serta menciptakan tali kasih antar sesame (Jawwad, 2009: 38-39).

Kesimpulan

Penjelasan di atas terlihat jelas bahwa Rasulullah adalah seorang pelaku bisnis yang sangat sukses di zaman beliau. Sifat egaliter, saling tolong menolong, saling mengasihi dan saling menghormati dengan tanpa pandang bulu dan status sosial bukanlah suatu kewajiban, tetapi sudah menjadi kebutuhan. Sifat itu sangat ampuh dalam memperluas dan memperkokoh jaringan (*networking*) serta meningkatkan *kredibilitas* Muhammad dalam hal wirausaha. Keteladanan tuntunan ajaran Muhammad dalam menjalankan roda perekonomian (bisnis) sehingga dapat berjalan dengan cara yang baik dan beretika merupakan hal yang urgen untuk menjadi masukan dalam prilaku bisnis Islam.

Daftar Pustaka

- Afzalurrahman. *Muhammad sebaga Seorang Pedagang*, Terjemahan dari: *Muhammad Encyclopedia of Seerah*. Jakarta: Yayasan Swarna Bhummy, 2000.
- Al- Asqolānī. *Bulugh al-Marām*. Beirut: Dār al-Fikr, 1989.
- al-Bukhariy, Muhammad bin Ismail. *Jaami' as-Sahih*. Qohara: Mutabi'atu as-Salafiyah, 1400.
- Al-Misri, Mahmud. *35 Sirah Shahabiyah Jilid 1*. Jakarta: Al-I'tshom Cahaya Utama, 2008.
- Anonim. *The World Book Encyclopedia*. Chicago: World Book Inc, 2007.
- Antonio, Muhammad Syafi'i dan Tim Tazkia. *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad saw: The Super Leader Super Manajer. Ijilid 2*. Jakarta: Tazkia Publishing, 2012.
- _____. *Muhammad SAW The Super Leader Super Manager*. Jakarta: PLM, 2007.
- Dahlan, Abdul Azis, et.al. *Ensiklopedi Hukum Islam 4*. Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996.
- Dewan Redaksi Ensiklopedi Islam. *Ensiklopedi Islam*. Jakarta: Ichtiar van Hoeve, 2003.
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*. Jakarta: Penebar Plus, 2012.
- Glorier. *Glorier Family Encyclopedia*. United States of America, Glorier in Corporated, 1993.
- Harahap, Sofyan S. *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*. Jakarta, Salemba Empat, 2011.
- Ibn Hambal, Ahmad bin Muhammad. *Al-Musnād*. Al- Qāhirah: Dār al-Hadis, 1995.
- Jawwad, Muhammad Abdul. *Rahasia Sukses Manajemen Rasulullah*. Surakarta, Ziyad Visi Media, 2009.
- Kiyosaki, Robert T. *Rich Dad, Poor Dad*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Mansur, Yusuf. *Business Wisdom of Muhammad Saw: 40 Kedahsyatan Bisnis Ala Nabi saw*. Bandung: PT. Karya Kita, 2008.
- Richmoslem, Abdollah dan Laode Masihum. *Rasulullah Business School*. Jakarta: PT. Santri Ikhwanur Rasul, 2012.

Santosa, Ippho. *7 Keajaiban Rezeki*. Jakarta: Gramedia, 2010.

Smith, Huston. *Esiklopedi Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1996.

Suyanto, M. *Muhammad Business, Strategy & Ethnics*. Yogyakarta: Andi, 2008.

Syu'aibi, Ali. *Muhammad Seorang Milyuner?* Jakarta: Pustaka Azhari, 2004.

Syukur, Muhammad Amin. *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW sebagai Wirausahawan*. Jakarta: PT. Ikrar Mandiri Abadi, 2011.

Yusanto, Muhammad Ismail dan Widjajakusuma, Muhammad Karebet. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani, 2004.