

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Biografi Muhammad

Apakah Islam menawarkan nilai lain dalam perilaku ekonominya atau sekadar melestarikan praktik jual beli Arab purba lalu diberi label Islam? Oleh karena itu, sepanjang sejarah umat manusia, sifat jujur, tabah, ulet, dan sabar merupakan arah kesuksesan. Sudah tidak diragukan lagi sifat itu melekat pada Muhammad.

Muhammad yang dimaksud adalah Muhammad bin Abdullah bin Abdul Muthalib bin Hasyim bin Abdi Manaf bin Qushay bin Kilab bin Murrah bin Kinanah bin Khuzaimah bin Mudrikah bin Ilyas bin Mudhar bin Nizar bin Ma'ad bin Adnan. Beliau lahir pada hari Senin tanggal 12 Rabiul Awwal tahun Gajah bertepatan dengan tanggal 20 April 571 M dan meninggal pada usia 63 tahun, tepatnya pada hari Senin tanggal 13 Rabiul Awal 11 Pada tahun 11 H, tanggal 12 Rabiul Awwal 11 atau 8 Juni 632.¹ Mengenai tahun kelahiran Muhammad, beberapa sejarawan berbeda pendapat namun sebagian besar mengatakan tahun gajah (570 M). Bukan hanya itu perbedaan mengenai waktu kelahiran siang atau

¹ Syah Syafiyurrahman al-Mubarakfuri, *Perjalanan Hidup Rasul yang Agung Muhammad saw. dari Kelahiran Hingga Detik-detik Terakhir (Ar-Rahiq al-Makhtum)*. Hanif Yahya (penj.). Jakarta: Darul Hak. 2001, hal. 64

malam, perbedaan hari bulan² yang setiap buku sejarah mempunyai penjelasannya masing masing. Namun tulisan ini tidak akan membahas hal itu.

Nama Muhammad diberikan oleh kakeknya yaitu Abdul Muthalib, padahal nama tersebut tidak populer di kalangan bangsa Arab waktu itu. Kakeknya berharap dari nama itu dia akan menjadi orang yang terpuji bagi Tuhan di langit dan bagi makhluk-Nya di dunia.³ Wanita pertama yang menyusui Muhammad setelah ibunya adalah Tsuwaibah. Wanita ini merupakan budak wanita Abu Lahab. Kemudian dilanjutkan oleh Halimah dengan kisah-kisah yang menyertainya, dari sini cikal bakal Muhammad terbentuk sebagai pebisnis hingga sampai Muhammad dikembalikan pada keluarga intinya.

Muhammad tinggal bersama ibunya sampai berusia lima tahun⁴, kemudian berziarah ke kuburan ayahnya di Yastrib (Madinah) yang meninggal dunia ketika Muhammad masih dalam kandungan ibunya, selama satu bulan mereka tinggal di sana dan kembali lagi ke Makkah namun dalam perjalanan pulang ibunda Aminah jatuh sakit hingga akhirnya wafat di suatu tempat bernama al-Abwa yang terletak antara Makkah dan Madinah.⁵ Setelah wafat ibunda Aminah, Muhammad menjadi yatim piatu dan kemudian diasuh oleh kakeknya. Di tangan kakeknya, Muhammad tumbuh dengan kasih sayang yang begitu besar, bahkan

² Muhammad Haekal, *Sejarah Hidup Muhammad (Hayat Muhammad)*. Ali Audah (penj.). Jakarta: PT. Tintamas Indonesia. 2004, hal. 49-51.

³ Ibid., hal. 51-52.

⁴ Ibid., hal. 56-57.

⁵ Syah Syafiyurrahman al-Mubarakfuri, *Perjalanan.*, hal. 69.

Abdul Muthalib lebih mengedepankan kepentingan cucunya daripada kepentingan anak-anaknya.⁶

Saat Muhammad berusia delapan tahun dua bulan sepuluh hari (mengenai ini ada perbedaan antara sejarawan) kakek beliau meninggal di kota Makkah⁷ pada usia delapan puluh tahun⁸. Sepeninggalan kakeknya, Muhammad tinggal bersama pamannya yang bernama Abu Thalib. Pamannya sangat mencintai Muhammad sama seperti kakeknya, Abu Thalib mendahulukan keponakannya daripada anak-anaknya. Budi pekerti Muhammad yang luhur, cerdas, berbakti, dan baik hati itulah yang lebih menarik pamannya.⁹

Abu Thalib berprofesi sebagai pedagang sebagaimana kebanyakan pemimpin Quraisy lainnya, sebab berdagang merupakan pendapatan utama penduduk orang Makkah. Muhammad baru berusia 12 tahun ketika pertama kali melakukan perjalanan bisnis ke Syiria bersama pamannya. Pada waktu itu Abu Thalib telah merencanakan untuk melakukan perjalanan bersama kelompok dagang dalam ekspedisi dagang ke Syiria. Ketika semua perbekalan telah siap dan berkumpul untuk meninggalkan kota Makkah, Muhammad ingin ikut bersama pamannya dan akhirnya diajak dalam perjalanan.¹⁰ Terdapat kisah-kisah dalam perjalanan ini yang tidak dibahas karena berbeda pembahasan.

⁶ Ibid., hal. 69.

⁷ Ibid., hal. 70.

⁸ Muhammad Haekal, *Sejarah*.,hal. 57.

⁹ Ibid., hal. 58.

¹⁰ Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, Jakarta: PT Intermedia. 1997, hal. 5.

Dengan demikian Muhammad tumbuh dewasa di bawah asuhan Abu Thalib dan harus belajar mengenai bisnis perdagangan dari pamannya. Ketika dewasa dan menyadari bahwa pamannya bukanlah orang yang berada serta memiliki keluarga besar yang harus diberi nafkah, Muhammad mulai berdagang sendiri di kota Makkah. Tampaknya profesi ini telah dilakukan oleh beliau sebelum kenal dengan Khadijah yang kelak menjadi istrinya. Beliau melakukan bisnis pada taraf kecil dan pribadi di kota Makkah, membeli barang-barang di suatu pasar dan kemudian dijual lagi kepada orang lain. Ini menunjukkan bahwa Muhammad telah memasuki dunia bisnis dengan sejumlah kecil orang sebelum dengan Khadijah.¹¹

Sudah tidak diragukan lagi bahwa mental Muhammad sebagai pebisnis sudah tercipta sejak kecil. Namun lebih dari itu, terdapat keyakinan umat Islam mengenai pribadi Muhammad yang selalu dijaga oleh Allah swt. dalam segala hal termasuk dalam perkembangan kemahirannya berbisnis sehingga melatarbelakangi Muhammad menjadi seorang pebisnis yang profesional.

B. Latar Belakang Nabi Muhammad sebagai Pebisnis

Kehidupan perniagaan bangsa Arab merupakan fakta yang telah dikenal sejarah. Mata pencaharian penduduk di kawasan itu pada umumnya dengan kondisi wilayah kering, padang pasir, penuh dengan bebatuan dan pegunungan tandus adalah berdagang. Kondisi sebagian besar tanah di wilayah Hijaz,

¹¹ Ibid., hal. 6.

khususnya di sekitar Makkah memang seperti itu, kering, berbatu-batu, berpasir dan langka air.¹²

Secara umum, kehidupan politik bangsa Arab sangat tidak pasti. Kehidupan kesukuan yang sendiri-sendiri merupakan cara hidup yang normal. Tidak adanya kekuatan sentral ini telah mendorong setiap suku untuk bertanggung jawab menjaga keselamatan sendiri. Oleh karena itu tidak ada jaminan perdamaian dan keamanan di wilayah itu, meskipun demikian kaum Quraisy dengan otoritas sebagai penjaga kakbah sangat leluasa dan aman untuk melakukan perjalanan dagang di seluruh kawasan ini. Hampir seluruh suku, dalam rute perdagangan menuju Syiria, Yaman dan Bahrain, menghormati dan menghargai *kafilah-kafilah* kaum Quraisy. Lagi pula kapan pun mereka membutuhkan, mereka dapat dengan mudah memperoleh izin singgah dari suku-suku tetangga yang berkuasa di sepanjang rute perdagangan ini. Mereka tidak hanya memperoleh fasilitas semacam itu dari suku-suku Arab lain, lebih dari itu mereka juga memperoleh sejumlah fasilitas dagang dan jaminan keamanan.¹³

Suku Quraisy merupakan suku Arab yang paling berpengaruh dan terhormat, suku dari mana Nabi saw berasal. Mereka menjadi penjaga kakbah dan mengambil manfaat penuh dari status mereka dengan mengirimkan banyak *kafilah* dagang ke negara-negara tetangga tanpa khawatir akan bahaya. Mereka mempunyai pengetahuan dagang yang sangat baik dan mendapatkan keuntungan

¹² Ibid., hal. 2.

¹³ Ibid.

yang sangat besar. Usaha perdagangan dilakukan dalam berbagai bentuk, aneka jenis organisasi usaha pun telah mereka dirikan bahkan kaum wanita yang tidak berdaya, para janda dan anak-anak yatim dapat berdagang melalui satu atau lain jenis kerjasama ini.¹⁴

Bagaimana pun kakek buyut Muhammad saw. merupakan inspirator bagi perdagangan bangsa Arab. Adanya perdagangan internasional, yang berlangsung antara negara-negara di timur, Syiria dan Mesir, dengan mengatur rute melalui jazirah Arab selain itu gagasan mengenai membeli barang-barang kebutuhan bangsa Arab yang dapat dijual kembali pada suku-suku Arab dalam perjalanan pulang dan secara otomatis menjadikan Makkah sebagai pusat perniagaan.¹⁵

Terlebih dengan adanya musim haji dan hubungan persahabatan yang dibangun kaum Quraisy dengan negara-negara tetangga yang berdampak meningkatkan kadar pengetahuan, kecerdasan dan kearifan mereka sehingga tidak ada satu pun suku Arab yang mampu menandinginya dalam bidang kekayaan, kemakmuran dan Makkah menjadi pusat perdagangan yang paling penting di semenanjung Arabia.¹⁶

Kekayaan dan kemakmuran kaum Quraisy terus berkembang melalui perdagangan hingga terjadi insiden “Pasukan Tentara Gajah” pada tahun ketika Nabi dilahirkan dan Allah swt menyelamatkan kaum Quraisy dari kehancuran melalui burung-burung kecil yang menghancurkan pasukan Gajah. Pada masa ini

¹⁴ Ibid., hal. 3.

¹⁵ Ibid., hal. 4.

¹⁶ Ibid.

perdagangan mereka mencapai kejayaan. Nabi saw mendapat keuntungan yang sangat besar darinya ketika memulai karirnya sebagai pebisnis.¹⁷ Berikut di antaranya:

1. Faktor Geografis Arab

Aktivitas ekonomi bangsa Arab meliputi tiga bidang, yaitu perdagangan, pertanian dan industri. Perdagangan dilakukan oleh orang-orang yang tinggal di daerah perkotaan. Aktivitas ini dijalankan terutama di Makkah sebagai kawasan yang tandus. Makkah adalah pusat kota di mana orang sering berziarah dan berkumpul di kakkah. Di daerah ini juga sering ada pasar musiman sebagai tempat perdagangan. Letak Makkah sangat strategis karena ia menghubungkan lalu lintas perekonomian, yaitu Syam (Yordania, Palestina, Libya), Yaman dan Habasyah (Ethiopia).¹⁸

Aktivitas pertanian dilakukan bangsa Arab di daerah-daerah yang subur seperti Yaman, Thaif, daerah utara dan sebagian lahan pertanian di Hijaz. Pada umumnya kegiatan pertanian ini di desa daerah-daerah tersebut. Madinah adalah salah satu kota yang memiliki kesuburan tanah dan irigasi bagus, sehingga daerah ini merupakan penghasil kurma, gandum dan buah-buahan.¹⁹ Sedangkan kegiatan industri hanya dilakukan sebagian kecil bangsa Arab. Profesi ini dilakukan oleh para budak dan orang Yahudi. Profesi yang

¹⁷ Ibid., hal. 5.

¹⁸ Jaribah bin Ahmad al-Haritsi, *Fiqih Ekonomi Umar bin al Khathab (al-Fiqh al-Iqtisadi li Amir al-Mu'minin)*, terj. H. Asmuni Sholihan Z, Jakarta: Califa. 2006, h. 32.

¹⁹ Fath al-Bari, Jil. 4 h. 503-504

cukup menonjol adalah tukang besi, tukang kayu, pembuatan senjata, dan pertenunan.

2. Faktor Ekonomi

Untuk mendeskripsikan bagaimana faktor ekonomi menjadi pendorong Muhammad sebagai pebisnis, pada tabel 1 menunjukkan beberapa orang yang mengasuh Muhammad sejak dilahirkan.

Table 1. Para Pengasuh Muhammad Sejak Lahir Hingga Menikah

Nama	Lama Mengasuh	Tempat	Status Ekonomi
Halimah (pemelihara bayi professional)	4 tahun (571-575 M)	Kampung Sa'ad	Miskin
Aminah (ibu kandung)	2 tahun (575-577 M)	Kota Makkah	Miskin
Abdul Muthalib (kakek)	2 tahun (577-579 M)	Kota Makkah	Kaya
Abu Thalib (paman)	15 tahun (579-594 M)	Kota Makkah	Miskin

Sumber: Dikembangkan untuk penelitian

Halimah adalah keluarga miskin. Ia hanya memiliki beberapa kambing sebagai sumber penghidupannya. Kehadiran Muhammad dalam keluarganya menambah biaya kebutuhan hidupnya sekaligus membawa berkah. Kambing yang dirawatnya semakin bertambah dan susunya melimpah, tanaman

Halimah juga menjadi subur dan memperoleh keuntungan yang berlipat.²⁰ Namun Halimah merasa ada sesuatu yang aneh pada diri Muhammad sehingga ia berhasrat untuk memeliharanya. Selama masa asuhan Halimah, Muhammad memiliki keistimewaan-keistimewaan dibanding dengan bayi pada umumnya. Pada usia 5 bulan Muhammad sudah mampu berjalan dan pada usia 9 bulan beliau sudah berbicara. Pada usia 2 tahun Muhammad sudah bisa dilepas bersama-sama anak Halimah untuk menggembala kambing yang dimilikinya.

Muhammad diasuh oleh Halimah sebanyak dua kali selama empat tahun. Tahap pertama ketika beberapa saat setelah Muhammad dilahirkan hingga berusia dua tahun. Tahap kedua, ketika Makkah dilanda wabah penyakit, Halimah mendatangi Aminah untuk merawatnya. Asuhan kedua ini terjadi selama dua tahun. Selama di bawah asuhan Halimah, Muhammad hidup dalam serba kekurangan mengingat keluarga Halimah adalah keluarga miskin.

Kedua, selama bersama ibunya, Muhammad membantu tetangganya menggembalakan kambing untuk memperoleh upah. Meskipun upahnya kecil, Muhammad dengan senang hati melakukannya. Hasil jerih payahnya diberikan kepada ibunya untuk menambah biaya hidup karena Aminah adalah seorang janda miskin.

²⁰ H. Rus'an, *Lintasan Sejarah Islam di Zaman Rasulullah SAW*, Semarang: Wicaksana. 1981, h. 21.

Pengalaman menggembala diperoleh Muhammad sewaktu diasuh oleh Halimah. Pada usia dua tahun Muhammad sudah bisa berjalan dan berlari. Beliau sudah bisa dilepas untuk menggembala kambing bersama anak-anak Halimah. Memang Muhammad memiliki banyak kelebihan dibanding dengan anak seusianya. Muhammad tidak malu menjadi penggembala karena tuntutan hidup. Satu-satunya kegiatan yang bisa dilakukan adalah membantu ibunya meringankan biaya hidup dengan cara menggembala. Muhammad belum bisa bekerja selain menggembala karena usianya masih kecil.

Ketiga, Muhammad diasuh oleh Abdul Muthalib. Sejak ibunya meninggal pada tahun 577 M, Muhammad yang saat itu berusia 6 tahun diajak pindah tinggal bersama kakeknya, Abdul Muthalib. Bersama kakeknya kehidupannya lebih baik dibanding bersama ibunya. Abdul Muthalib adalah orang kaya dan memiliki pengaruh besar terhadap masyarakat suku Quraisy. Meskipun beliau hidup di tengah-tengah keluarga yang kaya raya, Muhammad masih bekerja sebagai penggembala. Muhammad tidak merasa malu karena pekerjaannya adalah halal dan mulia, meski upahnya tidak banyak. Kehidupan ekonomi Muhammad bersama kakeknya agak lebih baik. Beliau merasa aman dan terjamin makannya. Namun kondisi ini tidak berlangsung lama karena Abdul Muthalib meninggal dunia pada tahun 579 M.

Keempat, Muhammad diasuh oleh pamannya. Pemeliharaan Muhammad oleh Abu Thalib berdasarkan wasiat Abdul Muthalib ketika beliau sedang sakit. Abu Thalib adalah salah satu anak Abdul Muthalib yang kurang mampu

(miskin). Mengapa Abdul Muthalib tidak menyerahkan pemeliharaan Muhammad kepada anak tertuanya (Haris) atau kepada Abbas yang kaya raya. Andaikan Muhammad dipelihara oleh Abbas, maka Muhammad akan hidup sejahtera. Sikap Abdul Muthalib yang menyerahkan pemeliharaan Muhammad kepada Abu Thalib dengan pertimbangan Abu Thalib adalah orang yang disegani masyarakat Quraisy karena memiliki akhlak yang baik. Bahkan menurut satu riwayat, pemeliharaan Abu Thalib kepada Muhammad melebihi anaknya sendiri. Kemana pun Abu Thalib pergi, Muhammad selalu bersamanya.

Untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya serta membantu ekonomi Abu Thalib, Muhammad bekerja sebagai pegawai Khadijah, seorang janda kaya raya. Pamannya memperkenalkan Muhammad kepada Khadijah dan melamarkannya menjadi karyawannya. Khadijah tidak keberatan, karena Muhammad sudah cukup terkenal sebagai sosok pemuda yang berakhlak mulia dan jujur.

Gelar al-Amin baginya sudah tersebar di pelosok Makkah. Sejak itu Muhammad bekerja sebagai pekerja Khadijah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kondisi ekonomi lemah keluarga Muhammad menjadi salah satu faktor yang mendorong Muhammad menjadi seorang pedagang.

3. Faktor Keluarga

Ayah Muhammad bernama Abdullah ibn Abdul Muthalib, cucu Hisyam, tokoh pendiri klan Hasyimiyah pada suku Quraisy. Jika dirunut dari kakeknya,

Muhammad berasal dari keluarga yang kaya raya. Abdul Muthalib adalah orang yang kaya raya. Di samping dikenal sebagai orang yang kaya raya, ia memiliki jabatan tinggi sebagai pembesar kaum Quraisy.

Meskipun leluhurnya adalah orang kaya, Muhammad tidak merasa bangga atas kekayaannya. Muhammad hanya merasa aman jika bersama kakeknya karena ia dikenal sebagai orang yang berpengaruh di kalangan Quraisy. Ketika kakeknya meninggal, Muhammad diasuh oleh pamannya, Abu Thalib. Pengasuhan Abu Thalib berdasarkan wasiat yang dibuatnya. Abdul Muthalib sadar bahwa Abu Thalib mampu memelihara Muhammad meskipun ekonominya lemah dibanding saudara-saudaranya seperti Harits. Pilihan Abdul Muthalib berdasarkan kepribadiannya yang memiliki sikap terpuji dan disegani orang-orang Quraisy. Pemeliharaan Abu Thalib sejak Muhammad berusia 8 (delapan) tahun. Selama dalam perawatan dan asuhan Abu Thalib, Muhammad memiliki banyak pengalaman, khususnya yang mendorong dirinya untuk menjadi pedagang (pebisnis).

Abu Thalib merupakan salah satu keluarga yang selalu mendorong Muhammad untuk menjadi pebisnis. Ketika Abu Thalib sudah tua, ia memanggil Muhammad dan berkata: “Hai anak saudaraku, sebagaimana telah kamu ketahui bahwa pamanmu ini sudah tidak punya kekayaan lagi, padahal keadaan sudah sangat mendesak, maka alangkah baiknya jika kamu mulai berniaga dan sedikit demi sedikit hasilnya dapat kamu pergunakan untuk kepentinganmu sehari-hari”. Muhammad mengikuti nasihat pamannya, dan

profesi pebisnis ini yang kemudian Muhammad tekuni hingga beliau menjadi seorang nabi.

4. Faktor Beristri Khadijah

Pada usia 25 tahun Muhammad menikah dengan Khadijah (40 tahun). Nama lengkap Khadijah adalah Khadijah binti Khuwailid ibn Asad ibn Abdul Uza ibn Qushay ibn Kilab. Khadijah dijuluki Umm al-Mu'minin al-Kubra. Ia anak Khuwailid dan cicit Qusay. Ia berasal dari kalangan bangsawan dan keluarga kaya. Ia tercatat sebagai wanita terkaya di Makkah. Meskipun sebagai wanita, ia dikenal pemberani, disamping sikap lainnya yang toleran dan memiliki kepekaan sosial atas lingkungan sekitarnya. Ia sebagai pengusaha yang memiliki kemampuan manajerial baik. Ia mempercayakan barang dagangannya kepada anak buahnya.

Sepeninggal wafat suaminya, Khadijah tetap bersemangat untuk mengelola bisnisnya. Semakin lama ia semakin sukses dan terkenal di Makkah. Ia dikenal sebagai janda yang cantik, terhormat dan kaya raya. Banyak laki-laki yang ingin mempersuntingnya, namun Khadijah menolaknya. Dengan kesibukan bisninya, Khadijah tidak begitu tertarik dengan laki-laki yang berusaha melamarnya atau relasi bisnisnya. Perkawinannya mulai dibina lagi ketika ia dipersunting Muhammad.

Awal perkenalan Khadijah dengan Muhammad, ketika Abu Thalib ingin mempekerjakan Muhammad kepada Khadijah, meskipun Khadijah sudah mendengar berita tentang Muhammad yang dijuluki al-Amin. Muhammad

diajak Abu Thalib untuk menemui saudagar kaya raya Khadijah untuk melamar sebagai salah satu karyawannya. Abu Thalib melamarkan Muhammad sebagai karyawan dengan imbalan tinggi. Permintaan Abu Thalib diterima, meskipun gaji yang dimintanya empat kali lipat dari gaji yang Khadijah berikan kepada karyawan lain. Bagi Khadijah permintaan gaji besar tidak memberatkannya karena Khadijah sudah mengenal Muhammad. Muhammad dikenal sebagai orang yang jujur dalam perkataan dan perbuatannya. Selama menjadi karyawannya, cerita tentang keberhasilan Muhammad berdagang sampai terdengar Khadijah. Beberapa karyawannya menceritakan pengalamannya selama mendampingi Muhammad berdagang. Mendengar perilaku baiknya, muncul keinginan Khadijah mempersuami Muhammad.

Pernikahan Muhammad dilaksanakan ketika beliau berusia 25 tahun dan Khadijah berusia 40 tahun. Pada waktu menikah, Muhammad belum berhasil menjadi pebisnis. Hasil kerjanya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhannya. Muhammad belum mempunyai harta, apalagi untuk menikah. Dalam satu riwayat Khadijah mengutus Nafisah binti Umayyah menemui Muhammad untuk menjajaki keadaan Muhammad. Nafisah berkata kepada Muhammad: “Apa yang mencegahmu untuk menikah?” Muhammad menjawab: “Saya tidak punya apa-apa? Setelah melibatkan orang-orang dekat (keluarga) Muhammad dan atas persetujuannya pernikahan dilangsungkan.

Pernikahan Muhammad dengan Khadijah merupakan pasangan yang sangat cocok. Sewaktu Muhammad masih menjadi karyawan Khadijah, Muhammad dikenal sebagai pekerja keras, ulet dan jujur. Sementara Khadijah adalah janda kaya raya. Dengan demikian maka Muhammad harus berjuang keras untuk menjalankan kekayaan yang dimiliki istrinya. Manajemen pengelolaan harta beliau lakukan dengan profesional. Muhammad belajar dari istrinya dan lingkungannya. Ini merupakan faktor kuat yang mendorong Muhammad menjadi pebisnis karena tidak mungkin kekayaan yang dimiliki istrinya tidak terurus. Muhammad harus pandai mengelola barang dagangan dengan baik disamping itu beliau harus memperhatikan kesejahteraan karyawan yang dimilikinya.

C. Cara Nabi Muhammad Mengambil Keuntungan

Nabi banyak melakukan perjalanan bisnis dengan modal dari Khadijah, salah satu perjalanan yang terkenal adalah Busra di Syiria karena pada akhirnya Khadijah melayangkan usulan untuk menikah melalui pembantunya Maysarah yang mendampingi Nabi pada saat perjalanan ke Syiria di umur 25 tahun. Meskipun demikian, Nabi Muhammad telah banyak melakukan perjalanan bisnis sebelumnya dan sebagian dilakukan atas nama Khadijah, sedangkan perjalanan-perjalanan yang lainnya hanya disebutkan oleh para ahli sejarah, tanpa perincian mengenai sifat perjalanan tersebut.²¹

²¹ Afzalurrahman, *Muhammad.*, hal. 7.

Karena tidak memiliki modal sendiri, Nabi pun berbisnis dengan modal orang lain. Khadijah telah mempekerjakannya untuk membawa barang-barang dagangannya ke pasar Habasyah yang merupakan kota dagang di Tahamah. Dengan demikian menurut sejumlah laporan yang disebutkan dalam *Sirah Halabiyah*, Nabi telah melakukan, selain pelawatannya ke Syiria, empat pelawatan bisnis lagi untuk Khadijah, dua ke Habasyah dan dua lagi ke Jorsy.²²

Bahkan ada riwayat yang menyebutkan bahwa Nabi telah memulai kariernya sebagai pebisnis pada tahun yang lebih awal dari kehidupannya, ketika beliau masih sangat muda, mungkin pada usia 17 tahun atau 18 tahun kalau tidak malah lebih muda lagi.²³ Nabi mungkin merintis pekerjaannya ini dengan modal yang kecil dan bekerja sama dengan beberapa janda kaya di kota Makkah, atau mungkin bekerja sebagai agen untuk seseorang, atau boleh jadi hanya bekerja untuk mendapatkan upah tertentu pada tahap awal kehidupannya. Karena pengalamannya dalam berbisnis dan reputasinya yang terkenal sebagai yang terpercaya dan jujur, maka Nabi lebih banyak mendapat kesempatan berbisnis dengan modal orang lain.²⁴

Ditegaskan dalam sejarah, Nabi pernah melakukan bisnis melalui kerjasama dengan Said ibn Ali Said. Said adalah salah satu mitra Nabi yang tidak pernah bertengkar dalam perjanjian. Kemudian Said mengatakan bahwa Muhammad adalah mitranya dalam berbisnis dan selalu lurus dalam perhitungan

²² Ibid.

²³ Ibid., hal. 8.

²⁴ Ibid., hal. 9.

dagang.²⁵ Bahkan tercatat nabi Muhammad pernah bermitra dengan seorang budak yaitu Rabi ibn Bard, itu artinya kerjasama yang dibangun adalah kepercayaan dan kejujuran dan tidak pandang bulu, sebab Rabi pernah menjadi mitra Nabi yang paling baik, tidak pernah menipu dan tidak pernah berselisih dengan Muhammad saw.²⁶

Sudah barang tentu kerjasama dengan Khadijah yang lebih terkenal dibandingkan dengan kerjasama yang lain, dibangun di atas kejujuran dan kepercayaan karena pada saat Abu Thalib mendatangi Khadijah untuk menanyakan apakah mau menerima pelayanan keponakannya dalam bisnis. Segera Khadijah menerima permohonan tersebut, sebab beliau telah mendengar tentang kejujuran, kecermatan dan watak moral nabi Muhammad yang luhur. Khadijah berkata pada Muhammad bahwa ia akan memberikan upah dua kali lebih besar dari pada upah yang diberikan pada suku Quraisy lainnya.²⁷

Muhammad menjual barang dagangannya di pasar-pasar Busra dan memperoleh keuntungan dua kali lipat dibanding pedagang-pedagang lain. Kemudian beliau kembali ke kota Makkah. Ketika Khadijah mendapati Muhammad memperoleh keuntungan yang sangat besar, yang belum pernah diraih oleh siapa pun sebelumnya.²⁸

²⁵ Ibid.

²⁶ Ibid., hal. 10.

²⁷ Ibid.

²⁸ Ibid.

Dikisahkan, setelah sampai di kota tujuan, Muhammad dan Maisarah membongkar barang dagangannya. Mereka berdua menggelar barang dagangannya dan menawarkan barang tersebut kepada para pengunjung. Barang dagangan tersebut habis terjual. Sebelum pulang Muhammad membeli beberapa barang untuk dijual di Makkah. Dari barang yang dibelinya, Muhammad juga memperoleh keuntungan. Tanpa diduga keuntungan Muhammad sangat besar dan membuat majikannya puas. Hasil keuntungan tersebut beliau laporkan dan serahkan kepada Maisarah tanpa kurang sedikit pun. Setelah itu Muhammad diberi upah besar sesuai dengan perjanjiannya, yakni empat kali dari gaji yang biasanya Khadijah berikan kepada karyawan lainnya.

Setelah menikah dengan Khadijah, nabi tetap melangsungkan bisnisnya seperti biasa, namun sekarang nabi bertindak sebagai manajer sekaligus mitra dalam usaha istrinya. Sejak pernikahannya di usia 25 tahun hingga datangnya panggilan tugas kenabian di usia 40 tahun. Benar bahwa di penghujung usia 30-an Nabi lebih cenderung kearah meditasi dan ibadah yang sifatnya rohani, dan untuk tujuan ini Nabi sering menghabiskan waktunya sehari-hari bahkan berminggu-minggu di gunung Hira. Tetapi sebelum itu hingga pertengahan usia 30-an, Nabi banyak terlibat dalam bidang perdagangan seperti kebanyakan pedagang-pedagang lainnya. Diceritakan juga bahwa Nabi terlibat dalam urusan dagang yang besar selama musim haji di festival dagang Ukaz dan Dzul Majaz.

Sedangkan musim lain Nabi sibuk mengurus perdagangan grosir pasar-pasar Makkah.²⁹

Kejujuran Muhammad dalam bertransaksi dilakukan dengan cara menyampaikan kondisi riil barang dagangannya. beliau tidak menyembunyikan kecacatan barang atau mengunggulkan barang dagangannya, kecuali sesuai dengan kondisi barang yang dijualnya. Praktik ini dilakukan dengan wajar dan menggunakan bahasa yang santun. Beliau tidak melakukan sumpah untuk menyakinkan apa yang dikatakannya, termasuk menggunakan nama Tuhan.³⁰

Dalam konteks sekarang, sekilas kedengarannya aneh bahwa kejujuran merupakan sebuah prinsip bisnis karena mitos keliru bahwa bisnis adalah kegiatan tipu menipu untuk meraup untung besar. Memang ini agak problematik karena masih banyak pelaku bisnis sekarang yang mendasarkan kegiatan bisnisnya dengan cara curang, karena situasi eksternal atau karena internal (suka menipu). Sering pedagang meyakinkan kata-katanya disertai dengan ucapan sumpah (termasuk sumpah atas nama Tuhan). Padahal kegiatan bisnis yang tidak menggunakan kejujuran sebagai prinsip bisnisnya, maka bisnisnya tidak akan bisa bertahan lama. Para pelaku bisnis modern sadar bahwa kejujuran dalam berbisnis adalah kunci keberhasilan, termasuk untuk mampu bertahan dalam jangka panjang dalam suasana bisnis yang serba ketat dalam bersaing.

²⁹ Ibid., hal. 12.

³⁰ Muhammad Saifullah, "Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah". Walisongo, vol. 19, no. 1, 2011, hal. 146.

Tepat menimbang. Etika bisnis Muhammad dalam menjual barang harus seimbang. Barang yang kering bisa ditukar dengan barang yang kering. Penukaran barang kering tidak boleh dengan barang yang basah. Demikian juga dalam penimbangan tersebut seseorang tidak boleh mengurangi timbangan. Dalam transaksi, Muhammad menjauhi apa yang disebut dengan *muzabana* dan *muḥaqala*. *Muzabana* adalah menjual kurma atau anggur segar (basah) dengan kurma atau anggur kering dengan cara menimbang.³¹ *Muzabana* pada dasarnya adalah menjual sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya tidak diketahui dengan sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya diketahui dengan jelas. *Muḥaqala* adalah jual beli atau penukaran antara gandum belum dipanen dengan gandum yang sudah digiling atau menyewakan tanah untuk ditukarkan dengan gandum.³²

Apa yang dilakukan Muhammad di pasar Ukaz, Majinna, dan pasar-pasar lainnya adalah menjual beberapa barang, seperti kurma, anggur, gandum dan sejenisnya. Muhammad menimbang berat tersebut sesuai dengan ukurannya. Beliau tidak mengurangi sedikitpun, sehingga kejujuran dan ketepatannya dalam menimbang sudah tersebar dimana-mana. Jika orang membeli barang dari Muhammad, mereka tidak ragu atas timbangannya.

Muhammad dalam praktik bisnisnya menjauhi tindakan penimbunan. Barang dagangan yang dibawanya selalu habis. Bahkan jika perlu barang-barang

³¹ Imam Malik, *al-Muwatta'*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999, h. 343.

³² Muhammad Saifullah, "Etika.", hal. 148

dagangan yang dimiliki oleh Khadijah akan dijual semuanya. Namun karena keterbatasan alat transportasi, Muhammad membawa barang secukupnya.³³

Muhammad sadar bahwa kebutuhan sehari-hari harus didistribusikan dengan baik. Barang dagangan tidak boleh disimpan lama sehingga barang tersebut langka dijumpai di pasar. Berdasarkan teori pasar, jika barang sedikit dan permintaan pasar besar maka harga barang menjadi tinggi. Jika harga tinggi maka keuntungan besar dapat diperoleh para pedagang. Namun konsumen akan mengalami kesulitan, khususnya mereka yang tidak mampu membayar sesuai dengan harga tinggi yang menjadi tuntutan pasar.

Dalam tradisi Jahiliyyah, penimbunan barang merupakan salah satu strategi untuk memperoleh keuntungan besar. Mereka menunggu waktu-waktu yang strategis, misalnya pada masa festival pasar Ukaz. Pasar ini merupakan pasar yang besar yang digelar setahun sekali, tepatnya pada awal hingga pertengahan Dzul Qa'dah. Beberapa saat kemudian festival pasar berpindah ke Majanna dan Dzul Majid. Tradisi-tradisi penimbunan barang ini seolah-olah sudah terjadwal dari bulan ke bulan.³⁴

Rahasia kesuksesan Muhammad dalam praktik bisnisnya dilakukan dengan menerapkan harga yang sedang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Baginya yang penting adalah sirkulasi barang di antara para pedagang dan pembeli. Jangan sampai barang hanya berputar pada sekelompok tertentu saja.

³³ Ibid., hal. 149

³⁴ Ibid., hal. 150

Tetapi barang tersebut terdistribusi ke lapisan masyarakat. Jika perputaran barang berjalan dengan baik, maka aktivitas bisnis menjadi stabil, dan harga dapat dijangkau oleh masyarakat. Dalam hal ini Muhammad juga menjual sesuai dengan harga. Muhammad tidak memanipulasi harga dan tidak kompromi kepada pembeli yang menaikkan harga agar beliau memperoleh keuntungan. *Mark up* dilakukan oleh pembeli ketika Muhammad memperoleh pesanan dari pihak lain.

Etika Muhammad dalam menyampaikan informasi seputar barang dagangannya dilakukan secara rinci. Beliau tidak menyembunyikan kecacatan barang dagangannya. Jika pembeli meminta atas kejujuran Muhammad atas kondisi barang dagangannya dengan sumpah atas nama Tuhan, Muhammad selalu menolaknya. Baginya berkata jujur merupakan kunci kesuksesan bisnis.

Dalam berniaga, Muhammad mendeskripsikan barang dagangan yang akan dibeli oleh konsumen. Jika barang ada cacatnya Muhammad mengatakannya terus terang. Jika barang dagangan bagus, Muhammad mengatakannya sesuai dengan keadaannya. Bahkan dalam satu riwayat, Muhammad memberitahukan harga pembeliannya, dan seberapa banyak konsumen akan memberikan keuntungan diserahkan sepenuhnya kepada konsumen. Atas dasar sikap Muhammad ini, konsumen yang merasa puas atas barang yang dibelinya, beliau akan memberikan keuntungan atau jasa lebih karena perasaan puas.³⁵

³⁵ Ibid.

Fakta membuktikan bahwa Muhammad adalah seorang pebisnis profesional. Tetapi beliau pebisnis yang berbeda dengan yang lainnya karena Muhammad mengambil pekerjaan ini sekadar untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhannya, bukan untuk menjadi seorang jutawan sebab beliau tidak pernah memperlihatkan kecintaan yang sangat besar terhadap harta kekayaan. Apa pun yang Muhammad hasilkan hanya cukup sekadar menunjang kehidupannya.³⁶

Betapapun kecilnya urusan bisnis yang pernah beliau lakukan selama remaja beliau melakukannya dengan segala kejujuran dan keadilan, serta tidak pernah memberikan kesempatan pada para pelanggannya untuk mengeluh, selalu menepati janji serta mengantar barang-barang yang kualitasnya telah disepakati oleh kedua belah pihak tepat pada waktunya.

Segala permasalahan antara Muhammad dan para pembeli atau penjual selalu diselesaikan dengan damai dan adil, tanpa khawatir akan terjadi unsur-unsur penipuan dipihaknya karena beliau meletakkan prinsip-prinsip mendasar serta konsisten dalam adil dan jujur untuk transaksi-transaksi yang beliau lakukan.

D. Prinsip-prinsip Perdagangan yang Adil

Muhammad benar-benar mengikuti prinsip-prinsip perdagangan yang adil dalam transaksi-transaksinya. Selain itu Muhammad juga selalu menasihati para sahabatnya untuk melakukan hal serupa. Ketika berkuasa dan menjadi kepala negara Madinah, Muhammad telah mengikis habis transaksi-transaksi bisnis dari segala macam praktik yang mengandung unsur-unsur penipuan, riba, judi,

³⁶ Afzalurrahman, *Muhammad.*, hal. 19.

ketidakpastian, keraguan, eksploitasi, pengambilan untung yang berlebihan dan pasar gelap. Beliau juga melakukan standarisasi timbangan dan ukuran, dan melarang orang-orang mempergunakan standar timbangan dan ukuran lain yang kurang dapat dijadikan pegangan.³⁷

1. Penghasilan Terbaik

Nabi mendapatkan penghasilan halal dengan cara bekerja keras selama tinggal di Makkah, baik di masa mudanya maupun setelah dewasa. Selanjutnya beliau meletakkan prinsip-prinsip dasar hidup yang baik dan sopan, seperti dalam sabda Nabi sebagai berikut:

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا عَيْسَى بْنُ يُونُسَ عَنْ ثَوْرٍ عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ عَنْ الْمُقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

Telah menceritakan kepada kami Ibrahim bin Musa telah mengabarkan kepada kami 'Isa bin Yunus dari Tsaur dari Khalid bin Ma'dan dari Al Miqdam radiallahu 'anhu dari Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: *"Tidak ada seorang yang memakan satu makananpun yang lebih baik dari makanan hasil usaha tangannya sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Allah Daud AS memakan makanan dari hasil usahanya sendiri"*.³⁸

Nabi selalu mengajarkan, berusaha mendapatkan nafkah yang halal adalah kewajiban di samping tugas-tugas lainnya yang telah diwajibkan. Nabi telah menjelaskan yang halal sudah jelas dan yang haram juga sudah jelas, tetapi di antara keduanya ada yang samar dan meragukan sehingga jangan berspekulasi dalam hal ini, pilihlah yang halal.

³⁷ Ibid., hal. 20.

³⁸ HR. Bukhari no. 1930

2. Perdagangan Terlarang

Nabi melarang beberapa jenis perdagangan, baik karena hakikat perdagangan itu memang dilarang maupun karena adanya unsur-unsur yang diharamkan di dalamnya.³⁹

Memperjualbelikan benda-benda yang dilarang dalam al-Qur'an adalah haram. Al-Qur'an melarang mengonsumsi daging babi, darah, bangkai dan alkohol, sebagaimana terdapat dalam al-Quran, "Wahai orang-orang yang beriman, makanlah dari apa yang baik yang telah Kami berikan kepadamu, dan bersyukurlah kepada-Nya jika kamu menyembah-Nya. Nabi mengharamkan atas kamu bangkai, darah, daging babi dan daging hewan yang disembelih dengan tidak menyebut nama Allah".⁴⁰ Nabi melarang memperdagangkan segala sesuatu yang tidak halal. Allah dan Rasul telah menyatakan haram penjualan anggur, hewan yang mati secara alami (tidak disembelih), babi, dan berhala.

Nabi sangat tegas terhadap semua masalah di atas, dan memerintahkan para sahabatnya agar berhati-hati terhadap barang-barang haram. Beliau berkata, "Tidak seorang pun dapat menjadi orang yang taat sebelum ia meninggalkan segala sesuatu yang tidak membawa manfaat dengan cara berhati-hati terhadap yang mendatangkan *mudharat*" (Tirmidzi dan Ibn Majah).

³⁹ Afzalurrahman, *Muhammad.*, hal. 20.

⁴⁰ Qs. Al-Baqarah 2: 173, QS. Al-Maidah 5: 3.

3. Sikap Baik dalam Hubungan Dagang

Nabi sangat sopan dan baik hati dalam melakukan transaksi perdagangan. Selain itu, beliau juga selalu menasihati para sahabatnya untuk bersikap yang sama kapan saja dan dengan siapa saja mereka melakukan transaksi.

Jabir meriwayatkan bahwa Rasulullah berkata, “Rahmat Allah atas orang yang baik hati ketika ia menjual dan membeli, dan ketika ia membuat keputusan” (HR. Bukhari). Selanjutnya Nabi berkata, “Hindarilah banyak bersumpah ketika melakukan transaksi dagang, sebab itu dapat menghasilkan suatu penjualan yang cepat lalu menghapuskan berkah” (HR. Bukhari dan Muslim). Dan ancaman Nabi sangat pedih dalam hal ini, tidak akan diajak bicara di hari kebangktan.

عَنْ حُذَيْفَةَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّ رَجُلًا مَاتَ فَدَخَلَ الْجَنَّةَ فَقِيلَ لَهُ مَا كُنْتَ تَعْمَلُ قَالَ فَإِمَّا ذَكَرَ وَإِمَّا ذُكِرَ فَقَالَ إِنِّي كُنْتُ أَبَايُعُ النَّاسَ فَكُنْتُ أَنْظِرُ الْمُعْسِرَ وَأَجْوَرُ فِي السُّكَّةِ أَوْ فِي النَّقْدِ فَعُفِرَ لَهُ فَقَالَ أَبُو مَسْعُودٍ وَأَنَا سَمِعْتُهُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

Dari Huzaiifah RA, dari Nabi Muhammad SAW, "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." (Muslim: 5/32)

4. Hak-hak Kelompok dalam Transaksi

Allah dan Rasul-Nya telah menetapkan pertukaran barang dengan persetujuan antara kedua belah pihak dalam suatu transaksi dagang sebagai sesuatu yang halal dan melarang mengambil benda orang lain tanpa persetujuan dan izin mereka. Ini sangat penting, selain untuk mempertahankan perdamaian dan ketertiban dalam masyarakat, juga untuk memelihara hubungan yang baik dan harmonis di kalangan anggota masyarakat. Nabi telah meletakkan dasar-dasar hukum dan peraturan guna melakukan transaksi-transaksi. Selain itu, nabi juga telah memberikan hak pada tiap kelompok untuk meneruskan atau membatalkan transaksi dengan syarat-syarat tertentu, termasuk apabila di dalamnya terdapat unsur riba.

Riba dalam segala macam bentuknya sama sekali dilarang oleh Nabi. Ada banyak perintah Nabi yang dengan terang-terangan menyalahkan semua pihak yang terlibat dalam transaksi yang mengandung unsur riba dalam segala tingkatan.

عَنْ جَابِرٍ قَالَ لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلِ الرِّبَا وَمُؤْكِلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدَيْهِ وَقَالَ
هُمْ سَوَاءٌ

Dari Jabir RA, dia berkata, "Rasulullah SAW melaknat orang yang memakan hasil riba, orang yang mewakilkannya, penulisnya, dan kedua orang saksinya. Setelah itu Rasulullah juga bersabda, 'Mereka semua sama' (Muslim 5/50)

Diriwayatkan bahwa Nabi berkata: “Kredit itu mengandung riba tetapi bukan riba namanya apabila pembayarannya dilakukan segera (HR. Bukhari dan Muslim). ‘Umar berkata, Nabi telah melarang penjualan dengan kredit yang jumlah pembayarannya berbeda pada waktu yang lain (Daruqutni). Nabi juga melarang jenis transaksi yang di dalamnya uang telah dibayarkan (Malik, Abu Dawud, dan Ibn Majah). Abu Hurairah dan Amr ibn Syu’aib melaporkan bahwa Rasulullah telah melarang dua transaksi yang digabung menjadi satu dalam satu penawaran (HR. Malik, at Tirmidzi, dan Abu Dawud). Diriwayatkan juga bahwa Rasulullah berkata, “Suatu pinjaman yang disertai syarat suatu transaksi penjualan tidak diperbolehkan; tidak pula dua syarat yang berkaitan dengan satu transaksi; tidak pula keuntungan yang tidak bersumber dari kewajiban pembayaran seseorang; tidak pula menjual sesuatu yang bukan hak milik” (HR. at Tirmidzi, dan Abu Dawud).

Nabi juga melarang pertukaran logam mulia, buah-buahan dan makanan yang terbuat dari gandum jika ada kemungkinan timbulnya praktik riba, sebagaimana diperlihatkan oleh contoh-contoh berikut. Menurut riwayat Abu Sa’id Khudri, Rasulullah berkata, “Emas harus dibayar dengan emas, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, dan garam dengan garam atas dasar persetujuan bersama dan pembayaran dilakukan dengan segera. Jika seseorang memberikan lebih atau meminta lebih, maka ia telah memperdagangkan riba, yang menerima dan memberi sama-sama berdosa” (HR. Muslim). Selain itu, Rasulullah saw. bersabda:

عَنْ عُبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ سَوَاءٌ بِسَوَاءٍ يَدًا بِيَدٍ فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ

Dari Ubadah bin Shamit, dia berkata, "Rasulullah SAW bersabda, 'Emas ditukar dengan emas, perak ditukar dengan perak, gandum ditukar dengan gandum, jelai ditukar dengan jelai, kurma ditukar dengan kurma, dan garam ditukar dengan garam dalam jumlah yang sama dan serah terimanya pada saat itu juga. Apabila jenisnya berbeda-beda, maka juallah sesuka hatimu asalkan dengan tunai dan langsung serah terimanya.'" (Muslim: 5/45)

Abu Sa'id juga meriwayatkan bahwa Rasulullah berkata, "Janganlah kamu menjual emas dengan emas tanpa persetujuan bersama, dan jangan membuat satu timbangan lebih berat dibanding lainnya; janganlah menjual perak dengan perak tanpa persetujuan bersama dan janganlah kamu membuat yang satu lebih besar dari yang lainnya; dan jangan menjual secara kontan sesuatu yang diserahkan kemudian." Versi lainnya adalah, "Jangan kamu menjual emas dengan emas atau perak dengan perak tanpa diikuti persamaan timbangan" (HR. Bukhari dan Muslim).

Umar meriwayatkan bahwa Rasulullah berkata, "Emas adalah riba tanpa keduanya diserahkan segera; perak dengan perak adalah riba tanpa keduanya diserahkan segera; dan kurma dengan kurma adalah riba tanpa keduanya diserahkan segera" (HR. Bukhari dan Muslim).

Abu Sa'id berkata, Bilal membawakan Nabi sedikit 'barni' (kurma kualitas terbaik) dan ketika Nabi menanyakan dari mana ia memperolehnya, ia

menjawab, “Saya memiliki kurma yang berkualitas rendah, kemudian saya jual (barter) dua *sa’s* dengan satu *sa’s*,” Nabi berkata, “Oh! Benar-benar riba, benar-benar riba. Jangan lakukan seperti itu, tetapi jika engkau ingin membeli, jual lah kurma-kurma itu dalam satu transaksi yang terpisah, kemudian belilah dengan uang (dirham) hasil penjualan itu” (HR. Bukhari dan Muslim).

Jabir meriwayatkan bahwa Rasulullah melarang penjualan sejumlah kurma yang ukurannya belum diketahui dengan sejumlah kurma tertentu (HR. Muslim). Sa’d ibn Abu Waqas mengatakan, ia telah mendengar Rasulullah ditanya tentang pembelian kurma kering dengan yang segar. Kemudian Rasulullah menanyakan, apakah kurma yang segar akan menyusut apabila menjadi kering. Setelah diberitahukan bahwa akan menyusut, Nabi pun melarang transaksi tersebut (HR. Malik, at Tirmidzi, Abu Dawud, dan Ibn Majah).

Rasulullah juga melarang penjualan daging dengan hewan hidup. Sebab itu ada kaitannya dengan judi (*maisir*) yang dilakukan oleh orang-orang di masa pra-Islam (jahiliyah) (Syah as-Sunnah). Selanjutnya, Nabi juga melarang menjual hewan untuk ditukar dengan hewan apabila pembayarannya dilakukan di belakang (HR. at Tirmidzi, Abu Dawud, dan Ibn Majah).

5. Persetujuan Kedua Belah Pihak

Selanjutnya al-Qur’an memerintahkan kaum Muslim untuk melakukan perdagangan dengan persetujuan timbal balik antara kedua belah pihak. Nabi telah menunjukkan sarana yang diharamkan, termasuk semua cara yang

bertentangan dengan hukum Islam dan prinsip-prinsipnya, serta cara-cara yang salah dan tidak bermoral. Meliputi seluruh transaksi yang dilakukan yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan, manfaat, dan lain-lain, yang dengannya orang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan orang lain yang membayar untuk pelayanan yang diberikan.

‘Kesepakatan bersama’ mengandung arti bahwa semua transaksi harus dilakukan dengan persetujuan bersama, bukan atas dasar paksaan maupun penipuan. Contohnya, walaupun kenyataannya ada kesepakatan bersama dalam pemberian bunga dan suap menyuap, namun jelas bahwa pihak yang membutuhkan dipaksa oleh keadaan untuk setuju akan transaksi semacam itu. Di dalam perjudian, setiap peserta tertipu oleh harapan palsu untuk menang. Tidak seorang pun akan setuju untuk berjudi kalau ia tahu bahwa ia akan kalah. Begitu juga setiap kasus transaksi yang melibatkan unsur-unsur penipuan. Pihak yang tertipu setuju karena ketidaktahuannya bahwa di situ terjadi penipuan. Seandainya ia mengetahui bahwa ia akan tertipu, ia akan menolaknya.

6. Kejujuran dan Hubungan Baik

Nabi telah mewariskan petunjuk-petunjuk di dunia yang tanpa arah ini agar menegakkan kejujuran dan meminta agar menjaga hubungan baik dan ramah dengan para pelanggan dalam berdagang dan berniaga. Itulah rahasia keberhasilan dalam perdagangan. Menurut Nabi, semua itu merupakan hal-hal yang prinsip. Sebuah negara akan memperoleh lebih banyak keuntungan dari

bidang perdagangan daripada dari kekuatan perang. Pedagang yang tidak jujur pelan-pelan pasti akan mengalami kegagalan dalam menggeluti profesinya, sebaliknya pedagang yang jujur akan berhasil. Kecuali jika menjalankan rahasia-rahasia ini, banyak perusahaan, baik individual maupun kolektif, akan gulung tikar dan banyak usaha dagang yang bangkrut. Niat baik merupakan aset yang berharga bagi para pedagang. Ini tidak dapat dipertahankan tanpa adanya hubungan yang jujur dan baik dengan para pelanggan.

Menurut Nabi, peraturan-peraturan berikut ini harus diperhatikan dalam berdagang di samping sikap adil dan jujur dalam melakukan transaksi:⁴¹ pertama, penjual tidak boleh mempraktikkan kebohongan dan penipuan mengenai barang-barang yang dijual pada pembeli. Nabi memerintahkan, apabila dilakukan penjualan, katakanlah: tidak ada penipuan.⁴²

Kedua, para pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan, hendaknya diberi tempo untuk melunasinya. Selanjutnya, perempuan hendaknya diberikan jika ia benar-benar tidak sanggup membayar. Seseorang akan dimasukkan ke surga karena pernah berdagang di dunia, dan menunjukkan kebaikan pada orang-orang, memberikan tempo untuk melunasi hutangnya, serta membebaskan pembayaran bagi yang sangat membutuhkan.⁴³

Ketiga, penjual harus menjauhi sumpah yang berlebih-lebihan dalam menjual suatu barang. Nabi berkata: “Hati-hatilah terhadap sumpah yang

⁴¹ Afzalurrahman, *Muhammad.*, hal. 27.

⁴² Qs. Al-Kahfi 18: 10.

⁴³ Qs. Al-Kahfi 18: 2.

berlebihan dalam suatu penjualan. Meskipun ia meningkatkan pemasaran, tetapi ia juga akan mengurangi berkahnya”⁴⁴

Keempat, hanya dengan kesepakatan bersama, atau dengan suatu usulan dan penerimaan, penjualan suatu barang akan semakin sempurna. Nabi berkata: “Keduanya tidak boleh berpisah kecuali dengan kesepakatan bersama”.⁴⁵

Kelima, penjual harus tegas terhadap timbangan dan takaran. Mengenai ini Nabi juga berkata: “Tidak ada suatu kelompok yang mengurangi timbangan dan takaran, tanpa diganggu oleh kerugian”. Nabi juga diriwayatkan berkata pada para pemilik takaran dan timbangan: “Sesungguhnya kamu telah diberi kepercayaan dalam urusan yang membuat bangsa-bangsa terdahulu sebelum kamu dimusnahkan”.⁴⁶

Keenam, orang yang membayar di muka untuk pembelian suatu barang tidak boleh menjualnya sebelum barang tersebut benar-benar menjadi miliknya. Nabi berkata, “Barangsiapa membayar di muka untuk suatu barang, jangan biarkan ia menyerahkan barang tersebut pada orang lain sebelum barang itu menjadi miliknya”⁴⁷

⁴⁴ Qs. Al-Kahfi 18: 3.

⁴⁵ Qs. Al-Kahfi 18: 9.

⁴⁶ Qs. Al-Kahfi 18: 64.

⁴⁷ Qs. Al-Kahfi 18: 66.

Ketujuh, Nabi telah melarang bentuk monopoli dalam perdagangan dengan mengatakan, “Barang siapa yang melakukan monopoli, maka ia adalah seorang pendosa”.⁴⁸

Kedelapan, tidak ada harga komoditi yang boleh dibatasi. Anas meriwayatkan bahwa pada suatu ketika di masa Rasulullah harga-harga melonjak tinggi. Mereka meminta: “Wahai Rasulullah, batasilah harga untuk kami.” Nabi menjawab, “Sesungguhnya Allah lah yang menaikkan harga, membatasi, melimpahkan, dan membagikan bantuan makanan”.⁴⁹ Ini merupakan suatu keputusan dalam menangani masalah perdagangan besar. Jika harga dibatasi, lalu tidak akan ada perusahaan dagang dan niaga, maka perdagangan dunia akan terhenti.”

7. Etika di Pasar

Tidak menyaringkan suara dengan berbagai pertengkaran dan perdebatan. Di antara sifat kepribadian Nabi saw. adalah bahwa beliau bukanlah seorang yang keras kepala atau keras hati dan bukan pula orang yang suka teriak-teriak di pasar dan juga bukan orang yang membalas keburukan dengan keburukan, akan tetapi ia memaafkan dan mengampuni.⁵⁰

Menjaga kebersihan pasar. Pasar tidak boleh dicemari dengan kotoran dan sampah, karena hal tersebut dapat melumpuhkan arus jalanan dan menjadi sumber bau busuk yang mengganggu. Menjaga agar selalu memenuhi akad

⁴⁸ Qs. Al-Kahfi 18: 67.

⁴⁹ Qs. Al-Kahfi 18: 69.

⁵⁰ Al-Qismu Al-Ilmi-Dar Al-Wathan, *Etika Kehidupan Muslim Sehari-hari*, edisi ebook, hal. 52.

dan janji serta kesepakatan-kesepakatan di antara dua belah pihak (pembeli dan penjual). Allah swt. berfirman yang artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”. (Al-Maidah 5: 1).

Mengukuhkan jual beli dengan persaksian atau catatan (Al-Baqarah 2: 282). Bersikap ramah dan memberikan kemudahan di dalam proses jual beli. Seperti sifat Rasulullah saw. Allah akan belas kasih kepada seorang hamba yang ramah apabila menjual, ramah apabila membeli dan ramah apabila memberikan keputusan.⁵¹

Jujur, terbuka dan tidak menyembunyikan cacat barang jualan. Karena Rasulullah saw. telah jelas menerangkan bahwa seorang muslim itu adalah saudara muslim lainnya, maka tidak halal bagi seorang muslim membeli dari saudaranya suatu pembelian yang ada cacatnya kecuali telah dijelaskannya terlebih dahulu.

Jangan mudah mengobral sumpah di dalam berjual beli. Rasulullah saw. telah mencontohkan hindarilah bersumpah di dalam berjual-beli, karena sumpah itu dapat menghabiskan barang kemudian membatalkan barakahnya.⁵²

Menghindari penipuan, kecurangan dan pengkaburan serta berlebih-lebihan di dalam menarik keuntungan. Menghindari perbuatan curang di dalam menakar atau menimbang barang dan tidak menguranginya. Allah berfirman:

⁵¹ Ibid., hal. 53.

⁵² Ibid.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿٨٣﴾ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٨٤﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ
وَزَنُوهُمْ تَحْسِرُونَ ﴿٨٥﴾

Artinya: “Celakalah 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”. (Al-Muthaffifin 83: 1-3).

Menghindari riba, penimbunan barang dan segala perbuatan yang dapat merugikan orang banyak. Rasulullah saw. bersabda: “Allah mengutuk (melaknat) pemakan riba, pemberinya, saksi dan penulisnya”. (HR. Ahmad, dan dishahihkan oleh Al- Albani). Dan Nabi bersabda: “Tidak akan menimbun barang kecuali orang yang salah “. (HR. Muslim).

Membersihkan pasar dari segala barang yang haram diperjualbelikan. Menghindari promosi-promosi palsu yang bertujuan menarik perhatian pembeli dan mendorongnya untuk membeli, karena Rasulullah Shallallaahu alaihi wa Sallam telah melarang najasy (Muttafaq’alaih). Najasy adalah semacam promosi palsu.

Hindarilah penjualan barang rampasan (hasil ghashab) dan curian. Allah swt. berfirman yang artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama kamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu”. (Al-Nisa 4: 29).

Selalu menjaga syiar-syiar agama (shalat berjamaah, dll.), tidak melalaikan shalat berjama`ah karena berjual-beli. Maka sebaik-baik manusia adalah orang

yang keduniaannya tidak membuatnya lalai terhadap masalah-masalah akhiratnya atau sebaliknya. Allah berfirman yang artinya: “Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingat Allah, dan (dari) mendirikan shalat, dan (dari) menunaikan zakat”. (An-Nur 24: 37).

E. Keuntungan pada Masa Sekarang

Tidak bergantung pada siapa pun kecuali kepada Allah swt. kemandirian Nabi teruji sejak masih kecil, namun manusia dalam makhluk sosial termasuk Nabi, bahkan sudah tidak diragukan lagi bahwa Nabi adalah manusia yang paling sosial baik dalam keseharian maupun dalam berbisnis sehingga yang perlu digarisbawahi adalah janganlah menjadi beban pihak lain, cukuplah Allah yang menanggung kita.

Di dalam Al-Qur'an ditegaskan bahwa Allah swt. tidak akan mengubah nasib suatu kaum, sebelum kaum itu mengubah nasibnya sendiri. Disampaikan dalam ayat yang lain bahwa tiada yang manusia dapatkan, kecuali apa yang manusia itu usahakan. Maka dari itu manusia diijinkan dan dimampukan oleh Allah swt bahkan harus untuk memperbaiki keadaan, termasuk menjadi pribadi yang mandiri.⁵³

Nabi menerapkan sistem sintesis dan menerapkan metode duplikasi. Maksud dari sintesis adalah meletakkan dirinya sebagai generalis, memiliki rentang pengalaman yang luas sehingga layak di teladani oleh siapa pun. Nabi

⁵³ Ippho Santoso, *Muhammad Sebagai Pedagang*, Jakarta: PT Elex Media, 2012, hal. 21.

menerapkan metode duplikasi, maksudnya Nabi memilih cara-cara yang alami, sangat manusiawi dapat diteruskan dan dapat ditiru untuk di aplikasikan dalam kehidupan sehari-hari oleh umatnya⁵⁴ contohnya: untuk menjadi pembisnis yang berhasil Nabi menjaga mutu, menjaga amanah dan memegang janji, ini yang seharusnya ditiru oleh para pelaku bisnis.

Itu artinya pelaku bisnis sekarang dapat mencontoh Rasulullah saw. selain karena sesuai dengan syarih, yang diajarkan Rasul pun sangat menguntungkan dan tidak merugikan siapapun namun pelaku bisnis saat ini tidak semua mencontoh Rasul, mereka malah lebih gencar promosi, iklan dimana-mana untuk mendapatkan pasar sedangkan mutu dari prodak mereka masih berbenturan dengan keuntungan yang ingin dicapai sehingga tidak jarang kualitas dan kuantitas dari bahan baku yang dipakai dikurangi.

Semasa Nabi merintis bisnis, Nabi tidak memiliki modal materi yang cukup terlebih tidak ada. Maka yang ditanamkan Nabi adalah kepercayaan sehingga Nabi menjalankan bisnis orang lain dengan sistem upah atau kerjasama melalui kepercayaan yang dibangun, citra yang baik dan itu salah satu sebab orang memberikan modal kepada Nabi.

Zaman sekarang yang paling diburu adalah akses karena dengan akses atau jaringan dapat dengan mudah mendapatkan informasi sehingga Rich Robert Kiyosaki mengatakan “orang-orang terkaya didunia mencari dan membangun

⁵⁴ Ibid., hal. 19.

jaringan, sedangkan orang lain mencari pekerjaan”⁵⁵ namun akses tidak akan didapat tanpa kepercayaan maka benar yang di contohkan Rasul pada 14 abad silam, binalah kepercayaan.

Dalam fenomena sekarang memang semua pebisnis mengakui kepercayaan adalah modal yang sangat penting namun pertanyaan akan muncul “bagaimana cara mempercayai dan dipercayai” sedangkan tidak ada label yang mengikat bahwa seseorang dapat dipercaya kecuali dengan perangnya yang ditunjukkan, sehingga tidak jarang dalam praktik bisnis sekarang apabila melakukan kerjasama harus ada jaminan materi seperti sertifikat tanah dan lain sebagainya. Hal ini riskan disalahartikan karena bisa jadi jaminan merupakan tujuannya.

Maka benarlah apa yang diajarkan Rasulullah saw. Zaman sekarang dengan zaman Rasul berbeda sehingga konteksnya akan berbeda namun apabila melihat maknanya, itu bisa diaplikasikan di zaman sekarang seperti jaminan Rasul bukan tanpa jaminan pada saat melakukan kerjasama namun jaminan Rasul tidak berbentuk materi melainkan tindakan atau tanggung jawab. Nah dengan adanya jaminan tujuannya untuk menumbuhkan rasa tanggung jawab bukan menjadikan jaminan sebagai alat untuk menambah keuntungan.

Dari sistem bisnis yang baik yang dibangun oleh Rasulullah saw sehingga bisnisnya terus berkembang dan mengantarkan Rasul dalam kesuksesan. Akan tetapi walaupun sukses, Rasul tetap bersahaja, tidak bermewah-mewah bahkan memanfaatkan hartanya untuk kemaslahatan umat jadi konsep yang dibangun

⁵⁵ Ibid., hal. 38.

Rasul dalam memandang keuntungan, tidak berhenti pada dirinya saja namun lebih berkembang manfaatnya pada lingkungan sekitar.

Hal ini sudah teraplikasi di zaman sekarang dengan sebutan CSR atau dana kebajikan namun kembali lagi apabila tidak sesuai dengan makna yang Rasul ajarkan, itu sama saja manfaatnya tidak berkembang karena ada pelaku bisnis sekarang yang memanfaatkan dana kebajikan sebagai sarana promosi dan untuk mencari pandangan baik dari masyarakat. Seharusnya itu hanya efek bukan tujuan seperti apabila menanam padi tentu akan mendapat padi dan tanpa harus ditanam akan tumbuh rumput namun hati-hati rumput bisa merusak padi.

Bahkan tidak jarang dana kebajikan ini dijadikan arena bersaing untuk mengalahkan pesaingnya padahal Rasul sudah wanti-wanti agar dalam berbisnis tidak merugikan orang lain, tidak mematikan bisnis orang lain, malah sebaliknya Rasul mengajarkan berbuat baik lah ke sesama, santunlah, dan perhatikan hak-hak orang lain, karena itu adalah keuntungan bagi pebisnis. Dengan adanya pesaing itu artinya akan terpacu untuk melakukan yang lebih baik.

Contohnya Coca-Cola dan Pepsi Cola, dengan adanya persaingan di antara keduanya sehingga berdampak semakin sadarnya konsumen akan keberadaan minuman kola, di tengah kepopuleran jenis minuman lain. Seandainya tidak ada saingan maka minuman kola kesulitan untuk mengedukasi konsumen untuk menyukai kola.⁵⁶

⁵⁶ Ibid., 54.

Terlebih Hermawan Kartajaya pernah mengumpamakan pedagang martabak akan kesusahan bila berdagang sendirian, akan sangat terbantu jika pedagang martabak lain ikut berjualan di sebelahnya. Begitu para pedagang martabak berkumpul secara otomatis pembeli akan mempunyai pandangan bahwa tempat itu adalah pusat pedagang martabak.⁵⁷

Mengenai harga Rasulullah saw telah mencontohkan tidak memasang harga terlalu tinggi dan tidak memasang harga terlalu rendah melainkan hanya di pertengahan karena tujuan utama Rasul dalam berbisnis bukan keuntungan materi melainkan keberkahan namun mengenai keuntungan Rasul memiliki pandangannya sendiri yang seharusnya diikuti oleh umatnya, suatu bisnis dikatakan untung apabila semakin tumbuh, berkembang dan semakin tumbuh juga potensi bisnisnya.

Namun pada kenyataannya betapa sering pelaku bisnis sekarang memainkan kolusi “surat sakti” dari penguasa, hanya semata-mata untuk memenangkan suatu transaksi, inilah penyalahgunaan *Political Power*. Barangkali terhitung berhasil dalam jangka pendek, namun dalam jangka panjang akan berdampak negatif seperti kebangkrutan dan lainnya.⁵⁸

⁵⁷ Ibid., 55.

⁵⁸ Ibid., 45.

Maka konsep Rasulullah saw dalam mencari keuntungan yang harus menjadi cerminan pelaku bisnis Islam, sebagai berikut:



Sumber: Dikembangkan untuk penelitian.

Gambar 1. Konsep Keuntungan

1. Tujuan. Sekurang-kurangnya ada tiga tujuan yang harus ada dalam mencari keuntungan, diantaranya: ibadah, khalifah (bermanfaat bagi sesama) dan dakwah yang tentu semuanya hanya mengharap ridho Allah swt.

Kemaslahatan umum tidak lain adalah kemaslahatan individu-individu. Karena itu, individu merupakan sel utama dalam setiap medan aktivitas perekonomian yang berhak untuk maju dalam aktivitas bisnisnya. Namun prinsip ambisi individu tersebut memberikan peranan besar bagi kebangkitannya karena Allah swt. telah menjanjikan tidak akan mengubah suatu kaum kecuali mereka mengubahnya. Karena ingin memenuhi kebutuhannya dan ingin mendapatkan keuntungan sebesar mungkin itulah

yang menjadikan para kapitalis melihat bahwa keuntungan merupakan tujuan dasar bagi aktivitas bisnis.⁵⁹

Kemudian ada yang mengatakan bahwa keuntungan tidak dinilai sebagai tujuan satu-satunya bagi pelaku bisnis meskipun masih menjadi tujuan terpentingnya, namun biasanya pebisnis memperbanyak jumlah dagangannya untuk diperjualkan sehingga menjadi turun harga, dan pemberian dana kebajikan. Sesungguhnya pemberian pada masa-masa tertentu perihal keuntungan tersebut tidak lain adalah sebagai tujuan tahapan, yang pada akhirnya menjadi sarana untuk merealisasikan tujuan yang mendasar yaitu keuntungan sebesar mungkin.

Hal tersebut tidak dicontohkan oleh Rasulullah saw. karena setiap individu muslim merupakan anggota dalam satu tubuh umat, yang ikut merasakan suka dan duka. Jika seseorang lebih cenderung mencintai dan mementingkan dirinya sendiri maka Rasul mengajarkan kita bersosial dan bertujuan untuk merealisasikan kemaslahatan bagi umat.

Namun Rasulullah saw. tidak melarang umatnya untuk kaya karena sesungguhnya Rasul pun orang kaya dan ada beberapa sahabat yang kaya raya dengan cara yang halal, maka ada aturan syariah yang harus ditaati. Seperti anjuran Umar bin Khatab untuk memaksimalkan keuntungan “barang siapa

⁵⁹ Jaribah bin Ahmad al-Haritsi, *Fiqih.*, hal. 51.

yang memperdagangkan sesuatu sebanyak tiga kali, namun tidak mendapat sesuatu pun didalamnya, maka hendaknya beralih ke yang lainnya”.⁶⁰

Maka tujuan yang hakiki adalah mencari ridho Allah swt. dengan cara: merealisasikan keuntungan yang halal seoptimal mungkin, merealisasikan kecukupan individu dan keluarga, tidak mengandalkan orang lain, melindungi harta dan mengembangkannya, mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi dan mempersiapkannya untuk dimanfaatkan, pembebasan belunggu dari taklid ekonomi, dan *taqarrub* kepada Allah swt. inilah yang diajarkan Rasul.

2. Tindakan, setidaknya ada tiga yang dilakukan Rasul secara seimbang. Yakni antara keberanian, kemahiran dan kepekaan nurani.

Keberanian, pebisnis bukanlah profesi yang gampang karena tidak pasti akan untung atau rugi. Seperti apa yang telah dihadapi kemarin tidak sama dengan apa yang dihadapi sekarang sehingga mengharuskan memiliki keberanian. Dan Rasul mengajarkan ini, takutlah hanya kepada Alla swt. sehingga sempurnakanlah ikhtiar sebagaimana keberanian Rasul di umur 12 tahun ikut berdagang dengan pamannya sedangkan dalam suatu perjalanan itu haruslah memiliki fisik yang kuat karena melewati panasnya padang pasir, dinginnya pegunungan, bermalam, dan harus cukup bekal, maka poinnya adalah mencoba.

Kemahiran. Selain mencoba tentu harus diiringi dengan kemahiran karena apabila hanya mencoba, seolah-olah orang yang sedang berjalan di tempat

⁶⁰ Ibid., hal. 53.

untuk itu memperkaya pengetahuan menjadi suatu keniscayaan sebab pengetahuan merupakan kekuatan, bukan semata-mata pengetahuan terhadap produk, tetapi juga pengetahuan mendalam mengenai pelanggan, pesaing, dan lingkungan.⁶¹

Keberhasilan Rasulullah saw dalam berbisnis dipengaruhi oleh kepribadian diri Rasul yang dibangunnya atas dasar dialogis realitas sosial masyarakat Jahiliyyah dengan dirinya. Kemampuan mengelola bisnis tampak pada keberaniannya membawa dagangan Khadijah dan ditemani hanya seorang karyawan (Maisarah). Jika Rasul tidak memiliki pengalaman dan kemampuan berdagang maka bisa jadi Rasul hanya akan menjadi pendamping Maisarah. Beliau bertanggungjawab penuh atas semua dagangan milik Khadijah. Demikian juga barang-barang dagangannya yang dibawa dari pasar ke pasar atau tempat-tempat festival perdagangan.⁶² Kemudian pengetahuan luas Rasul mengenai penduduk beberapa kota dan urusan mereka, bahkan Rasul lebih banyak tahu nama-nama kota dibandingkan dengan penduduk itu (al-Ashajj).⁶³

Kepekaan Nurani. Rasul mengajarkan sampaikanlah kabar gembira dan jangan menakut-nakuti. Permudahlah dan jangan mempersulit karena penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih untuk menegaskan atau membatalkan selama belum berpisah. Dengan adanya nurani tentu tindakan-

⁶¹ Ippho Santoso, *Muhammad.*, hal. 44.

⁶² Muhammad Saifullah, "Etika.", hal. 145

⁶³ Afzalurrahman, *Muhammad.*, hal. 8.

tindakan curang akan hilang dalam setiap transaksi karena belum tentu orang yang tahu dengan aturan namun karena tidak memiliki nurani akan seenaknya mengambil keuntungan.

3. Membangun Nama Baik. Gelar al-Amin (dapat dipercaya) yang diberikan masyarakat Makkah berdasarkan perilaku Muhammad pada setiap harinya sebelum menjadi pelaku bisnis. Rasul berbuat jujur dalam segala hal, termasuk menjual barang dagangannya. Itu merupakan modal utama yang dibangun Rasul sebelum memantaskan diri untuk bekerja sama dengan orang lain. Sebagaimana Abdurrahman bin Auf ketika berangkat hijrah dari Makkah ke Madinah, tidak membawa bekal sama sekali kemudian ditawari sebidang kebun kurma namun beliau hanya meminta ditunjukkan jalan menuju ke pasar. Abdurrahman menunjukkan bagaimana membangun nama baik, beliau membangun kepercayaan sehingga berhasil menjadi seorang pebisnis yang kaya raya karena kepercayaan akan menumbuhkan rasa aman bagi setiap orang yang sedang melakukan kerjasama.

Maka kepercayaan dulu yang harus dibangun baru kerjasama. Konsumen tidak akan segan membeli ulang dengan perusahaan yang terpercaya. Seandainya seseorang sudah percaya sepatu bermerek Nike, maka ia akan mengenakan produk Nike yang lain seperti baju, topi, dan lainnya. Oleh karena itu, Nike meluncurkan beragam produk.⁶⁴

⁶⁴ Ippho Santoso, *Muhammad.*, hal. 37.

4. Keuntungan, semua orang ingin untung namun sebagian besar orang memandang keuntungan adalah soal materi, apabila hanya materi mungkin materi bisa didapat tetapi banyak hal lain yang tidak didapat, maka kalau hanya sekedar materi apa bedanya dengan para koruptor dan maling karena mereka hanya mengejar materi dan perhiasan dunia. Sehingga untuk mendapatkan keuntungan yang diridhai Allah swt. harus benar dalam tujuan, dan tindakan karena keuntungan tidak akan didapat apabila tidak ada ikhtiar untuk menjemputnya.

Dari pemaparan di atas maka dapat disimpulkan, mengenai keuntungan maka harus memperhatikan tujuan sebab apabila tujuannya sudah benar dengan sendirinya akan mudah mendapatkan keuntungan. Kemudian tidak gegabah dalam tindakan karena Rasul telah mengajarkan cermatlah dalam perhitungan karena dengan sendirinya keuntungan akan didapatkan. Dan yang terakhir membangun nama baik ini sangat penting karena dalam berbisnis dan bekerjasama, kepercayaan merupakan modal utama yang harus ada. Maka sebelum Rasul mempromosikan dirinya untuk menjalin kerjasama dengan Khadijah, Rasul membangun nama baik terlebih dulu dan terdengar oleh Khadijah tentang ketelitian Rasul dalam berbisnis sehingga Khadijah percaya untuk bekerjasama dengan Rasul dan memberi upah lebih besar dari yang lainnya.

Jadi ketiga komponen itu sangat menentukan untuk mendapatkan keuntungan dan semuanya harus seimbang maka bisa dipastikan keuntungan akan hilang apabila salah satu dari ketiga itu tidak dilaksanakan dengan baik.