

PERJALANAN BISNIS RASULULLAH SEBAGAI DASAR ETIKA BISNIS ISLAM

Ulil Albab, Rahmatil Maula, Achmad Rofi Amufid, Moh Slamet S.
rahmatil.aja@gmail.com

UNIVERSITAS HASYIM ASYARI TEBUIRENG

| | | |
|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Received: 02/09/2018 | Revised: 29/09/2018 | Aproved: 21/11/2018 |
|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|

Abstrak

Perilaku yang diterapkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis, mulai dari beliau menjadi seorang pengembala kambing hingga menjadi seorang pengusaha beliau selalu memberikan petunjuk atau cara dalam melakukan perdagangan dengan benar dan profesional. Dalam hal ini beliau juga pernah mengalami kemunduran kemudian bangkit lagi dari keterpurukan bisnis. Beberapa prinsip yang diterapkan oleh Nabi Muhammad ialah amanah, jujur, menghindari gharar (ketidak pastian), timbangan tepat, tidak menimbun barang, tidak melakukan al-ghalb dan tadlis diantara penjual dan pembeli. Etika bisnis yang dilakukan oleh Nabi Muhammad menjadi menarik untuk dikaji, beliau yang hidup dalam masyarakat Arab bercorak ke-jahiliyyah-an berhasil menerapkan nilai-nilai etika, sebuah kesuksesan luar biasa jika melihat keberhasilan nabi dalam berbisnis, sehingga kita dapat meneliti: 1. Bagaimana perjalanan kehidupan Rasulullah 2. Bagaimana prinsip bisnis Rasulullah sebagai dasar etika bisnis Islam. Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan metode pendekatan sejarah. Penulis mencoba mengungkap fakta sejarah dibalik kesuksesan Nabi Muhammad dalam berbisnis.

Kata Kunci: Bisnis, Rasulullah, Etika

A. Pendahuluan

Nabi Muhammad adalah seorang manusia yang memiliki kepribadian yang menarik dengan sejuta kebajikan yang tertanam dalam diri beliau sejak kecil sebelum beliau diangkat menjadi Rasul. Beliau tidak hanya unggul dalam mencapai kesuksesan, beliau juga mampu menjadi petunjuk bagi seluruh umatnya

dan mampu membawa segala perubahan didunia nyata melalui latihan, perjuangan dan juga praktek berbisnis beliau yang berbasis entrepreneur. Dalam hal ini, perilaku Nabi Muhammad sebagai seorang pelaku bisnis sangat menarik untuk dibahas, yang mana beliau memberikan contoh yang baik dalam segala hal termasuk dalam hal aktivitas ekonomi yang menjadi pelaku bisnis.

Dalam melakukan transaksi bisnis Nabi Muhammad menggunakan kejujuran sebagai etika dasar. Gelar al-Amīn (dapat dipercaya) yang diberikan masyarakat Makkah berdasarkan perilaku Muhammad pada setiap harinya sebelum ia menjadi pelaku bisnis. Beliau berbuat jujur dalam segala hal, termasuk menjual barang dagangannya. Arti jujur ini sangat luas, seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menimbang barang dengan timbangan yang tepat, dan sebagainya. Kejujuran Nabi Muhammad dalam bertransaksi dilakukan dengan cara menyampaikan kondisi nyata barang dagangannya. Beliau tidak pernah menyembunyikan kecacatan barang atau mengunggulkan barang dagangannya, kecuali sesuai dengan kondisi barang yang dijualnya. Dalam praktek ini dilakukan dengan wajar dan menggunakan bahasa yang santun. Beliau tidak melakukan sumpah untuk menyakinkan apa yang dikatakannya, termasuk menggunakan nama Tuhan. Ketika Nabi Muhammad menjual barang dagangannya di Kota Syam, ia pernah bersitegang dengan salah satu pembelinya terkait kondisi barang yang dipilih oleh pembeli tersebut. Calon pembeli berkata kepada Muhammad, “Bersumpahlah demi Lata dan Uzza!” Muhammad menjawab, “Aku tidak pernah bersumpah atas nama Lata dan Uzza sebelumnya.” Penolakan Muhammad dimaklumi oleh pembeli tersebut, dan sang pembeli berkata kepada Maisarah, “Demi Allah, ia adalah seorang Nabi yang tanda-tandanya telah diketahui oleh para pendeta kami dari kitab-kitab kami”.¹

Lingkungan bani Qurais Makkah dan bangsa Arab dulu dalam kegiatan bisnis melihat apa yang dilakukan Nabi Muhammad muda ketika berbisnis merasa heran karena berbeda dengan apa yang biasanya dilakukan oleh orang-orang

¹Mahdi Rizqullah Ahmad, *al-Sirah al-Nabawiyah fi Dhauq'i al-Maṣādir al-Aṣliyyah: Dirasah Tahlīliyyah*, terj. Yessi HM., (Jakarta: Qisthi Press, 2006), 157.

dalam berbisnis. Tetapi itulah yang membuat Nabi Muhammad menjadi seorang yang istimewa dilingkungan bangsa Arab. Setelah Nabi Muhammad diangkat menjadi Rasul, prinsip bisnis yang telah beliau lakukan ketika masih muda menjadi sebuah panutan bagi umat muslim dalam melakukan kegiatan bisnis.

Pemaparan di atas dapat kita pahami bahwa Muhammad menjadi pebisnis yang sukses dan terkenal, tidak hanya faktor kepribadian beliau. Namun juga karena faktor bentukan dari lingkungan dan kondisi sosial kemasyarakatan bangsa Arab. Tentunya, Muhammad sebagai teladan membawa contoh atau perilaku yang mulia bagi umat manusia. Kejujuran yang menjadi salah satu dasar etika bisnis yang membawa kesuksesan Muhammad. Sehingga kita bisa melihat prinsip-prinsip yang dilakukan Muhammad dalam aktifitas dagangnya. Pengalaman beliau ketika muda menjadi dasar Muhammad dalam dalam mengajarkan bagaimana bisnis yang benar dan sesuai dengan yang dikehendaki.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan metode pendekatan sejarah. Penulis mencoba menguak fakta sejarah dibalik kesuksesan Nabi Muhammad dalam berbisnis. Melalui pendekatan sejarah diharapkan dapat memberi gambaran tentang etika bisnis bahwa Nabi Muhammad adalah pedagang sukses, proses panjang yang telah beliau jalani menjadi tuntunan bagi umat manusia untuk meneladani etika bisnis beliau dalam kehidupan sehari-harinya. Pengalamannya sebagai seorang pedagang Nabi Muhammad dapatkan jauh sebelum beliau diutus oleh Allah swt menjadi Nabi dan Rasul. Dan kemudian dari beberapa pengalaman Nabi Muhammad dilegislasikan dalam bentuk sabda setelah beliau diutus. Kedua, Dalam praktek-prakteknya beliau selalu menjunjung tinggi kemanusiaan dan tidak hanya duniawi oriented. Beliau selalu menjaga sifat jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi dan murah hati dalam semua aktifitasnya terutama dalam bisnisnya.

Penelitian ini menggunakan jenis data sekunder. Jenis data sekunder merupakan suatu data normative yang mempunyai nilai teoritis dan

dikategorikan sebagai data yang tidak langsung. Data sekunder bersumber dari bahan bacaan, baik berupa buku literature, karya ilmiah, majalah, peraturan perundang-undangan untuk digunakan sebagai penemuan terdahulu.

B. Pembahasan

1. Perjalanan Bisnis Rasulullah

Sejarah panjang dalam hidup Muhammad sebagai seorang pebisnis dalam sektor perdagangan memberikan suri teladan bagi umat manusia secara umum. Julukan al-amin yang disandang beliau merupakan bukti bahwa Muhammad orang yang sudah diakui kredibilitasnya di masyarakat Arab sebagai sosok yang luar biasa. Muhammad memang pribadi yang kompleks, selain predikatnya sebagai orang jujur beliau peroleh, ia juga sebagai seorang nabi dan rasul.

Predikat Muhammad sebagai al-amin, menjadi modal utama dan rahasia sukses beliau menjalankan aktifitas dagangannya. Tercatat dalam berbagai literatur bahwa sejak kecil Muhammad sudah terkondisikan oleh alam dan keadaan keluarga maupun masyarakat sebagai seorang pejuang. Berangkat dari kepribadian beliau maka lahirlah tuntunan atau teladan yang bisa dijadikan masyarakat di zaman sekarang untuk sebagai pelajaran.

Jujur dalam menjelaskan produk merupakan etika bisnis yang selalu dilakukannya. Kejujuran Muhammad sudah diakui, beliau adalah manusia yang paling jujur di dunia. Beliau selalu mengatakan dengan jujur produk/barang yang didagangkannya, jika barang itu rusak atau jelek, beliau akan mengatakan kerusakan atau kejelekan barang tersebut. Sangat jarang pedagang yang berani berkata jujur perihal kualitas barang dagangannya.

Kejujuran menjadi kunci utama dalam praktek bisnis Muhammad, kejujuran yang Muhammadpraktekkan adalah dengan menyampaikan kondisi riil barang dagangannya. Diceritakan dalam suatu riwayat suatu hari ada pembeli yang menanyakan kain yang pernah dibeli temannya. Lantas Muhammad menjawab, “kain yang tuan inginkan sudah habis, ini ada yang lain tetapi beda dengan yang tuan maksud, dan harganya tentu berbeda dengan yang teman tuan

beli tadi.” Lantas pembeli merasa kalau Muhammad hendak menaikkan harga tersebut karena sedang digandrungi oleh konsumen. Dan menurut pandangan pembeli kain tersebut sama dengan yang dibeli temannya tadi. Kemudian pembeli bertanya, “Apakah engkau akan menaikkan harga kain ini?,” Muhammad menjawab “tidak, justru harga kain ini lebih murah dari yang teman anda beli, walaupun kain ini memang sama persis dengan yang teman anda beli, tapi kualitasnya berbeda.”²

Dari sebuah cerita tersebut kita bisa melihat bagaimana Muhammad sangat menjunjung tinggi kejujuran. Padahal kalau beliau mau bisa menaikkan harga barang tersebut sedang menjadi tujuan konsumen yang pasti akan membelinya. Sepintas memang itu hal yang tidak lazim dalam praktek-praktek bisnis sekarang, meskipun pebisnis sebenarnya menyadari bahwa kejujuran menjadi kunci sukses dalam berbisnis, termasuk untuk mampu bertahan dalam jangka panjang di dalam persaingan.

Kalau melihat sejarah Muhammad, memang beliau pada masa itu dihadapkan pada realitas kondisi masyarakat Arab jahiliyah pada masa itu yang menanggalkan sifat jujur dalam aktifitas dagangnya. Muhammad dengan komitmennya bisa bertahan dan akhirnya menjadi kepercayaan para anak yatim dan janda kaya raya yang tidak bisa mengelola hartanya. Kejujuran pulalah yang menjadikan Khadijah seorang kaya raya di Makkah tertarik pada Muhammad dan akhirnya menikah dengan Muhammad. Selanjutnya yang menjadi etika bisnis Muhammad yaitu suka sama suka. Permintaan dan penawaran dalam sistem jual beli akan terasa nikmat dan indah jika dilakukan secara fair dengan konsep ikhlas, di mana kedua belah pihak yang bertransaksi melakukannya atas dasar suka sama suka.

Hal inilah yang dilakukan Muhammad, beliau tidak akan melakukan transaksi jual beli kecuali kedua belah pihak suka sama suka, sehingga beliau sebagai penjual senang dan orang lain sebagai pembeli lebih senang karena ia mendapat barang yang diinginkannya dengan ikhlas dan mudah. Praktek yang

² Laode Kamaludin dan Aboza M. Richmuslim, *Cerdas Bisnis Cara Rasulullah*, (Jakarta: Richmuslim Adikarya Bangsa, 2010), hlm. 164

dilakukan Muhammad dengan prinsip ini, kalau dilihat secara esensial memang sesuai dengan prinsip keadilan dalam etika bisnis modern. Dimana prinsip keadilan menuntut agar kita memberikan apa yang menjadi hak seseorang di mana prestasi dibalas dengan kontra prestasi yang dianggap sama nilainya, ini berarti tidak dikehendaki adanya perlakuan yang diskriminatif.³

Keadilan Muhammad sudah tidak diragukan lagi di masyarakat Arab, sehingga beliau dalam etika bisnis yang dilakukannya tidak menipu takaran, ukuran dan timbangan. Muhammad sangat menghindari praktek penipuan, tentunya Muhammad selalu jujur dalam menimbang. Muhammad sudah pasti tidak diragukan lagi keadilannya, namun praktek keadilan Muhammad banyak tercatat ketika sudah berupa kebijakan. Dan ini terjadi ketika Muhammad sudah di Madinah. Tapi tidak berarti bahwa Muhammad tidak adil dalam berdagang ketika masa mudanya. Dalam setiap kebijakan ekonomi Nabi mementingkan keadilan bukan saja berlaku untuk kaum muslim tetapi juga berlaku untuk kaum lainnya di sekitar Madinah. Hal ini terbukti ketika beliau diminta untuk menetapkan harga, beliau marah dan menolaknya. Ini membuktikan bahwa beliau menyerahkan penetapan harga itu pada kekuatan pasar yang alami.⁴

Keadilan merupakan perlakuan yang seimbang, dalam bisnisnya Muhammad selalu menerapkan keseimbangan. Barang yang kering bisa ditukar dengan barang yang basah. 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 muzabanadan muzaqala.⁵

Muzabana adalah menjual kurma atau anggur segar (basah) dengan anggur atau kurma kering dengan cara menimbang. Muzabanapada dasarnya adalah

³ Ketut Rindjin, *Etika Bisnis dan Implementasinya*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm. 5

⁴ Keadilan merupakan pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Misalnya, jika kita mengakui hak hidup maka kita juga berkewajiban untuk mempertahankan hak hidup itu dengan bekerja keras tanpa merugikan orang lain karena orang lain pun memiliki hak hidup yang sama dengan kita. Dengan demikian, keadilan pada dasarnya terletak pada keseimbangan atau keharmonisan antara tuntutan hak dan pelaksanaan kewajiban. Akhmad Mujahidin, loc.cit.,

⁵ Muhammad Saifullah, *Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad*, Jurnal

menjual sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya tidak diketahui dengan sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya diketahui dengan jelas. Sedang muhaqala adalah jual beli atau penukaran antara gandum belum dipanen dengan gandum yang sudah digiling atau menyewakan tanah untuk ditukarkan dengan gandum.

Nah, praktek yang dilakukan Muhammad di pasar-pasar yang dikunjungi beliau, dia selalu menimbang berat tersebut sesuai dengan ukurannya. Dia tidak mengurangi sedikitpun, sehingga kejujuran dan ketepatannya dalam menimbang sudah tersebar di mana-mana. Jika orang membeli barang dari Muhammad mereka tidak ragu atas timbangannya.⁶

Pada dasarnya praktek tidak menipu takaran, ukuran dan timbangan. Sesuai dengan yang digambarkan di atas sekaligus penguat dalam analisis ini, bahwa yang dilakukan oleh Muhammad ini merupakan sebuah praktek bisnis yang mulia. Selain itu sesuai dengan prinsip kejujuran yang terdapat dalam etika bisnis modern. Muhammad dalam etika bisnisnya tidak menjelekkan bisnis orang lain.⁷ Menjelek-jelekan bisnis orang lain yang merupakan pesaingnya adalah tindakan pengecut. Banyak orang terjebak ke dalam tindakan yang tidak terpuji demi mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin, misalnya dengan menjatuhkan reputasi pesaingnya dengan menjelek-jelekannya.

Dalam berbisnis (berdagang), Muhammad tidak pernah menjelek-jelekan dagangan milik orang lain, justru beliau selalu membantu mempromosikan pedagang lain jika barang dagangan yang ada pada dirinya tidak tersedia. Hal yang dicontohkan Muhammad seperti ini akan menghasilkan sebuah iklim persaingan yang sehat. Karena antara penjual yang satu dan yang lain tidak menjelek-jelekan bisnis orang lain.

Tindakan Muhammad yang seperti ini sesuai dengan prinsip tidak berbuat jahat (non-maleficence) dan prinsip berbuat baik (beneficence) pada etika bisnis modern. Dimana Prinsip ini mengarahkan agar kita secara aktif dan maksimal

Economica, vol.1/edisi I/November 2010

⁶ *Ibid.*,

⁷ Amirulloh Syarbini dan J. Haryadi, Muhammad Bisnisan Ulung, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011), hlm. 98

berbuat baik atau menguntungkan orang lain, dan kalau hal itu tidak dapat kita lakukan minimal kita tidak merugikan orang lain. Bersih dari unsur riba, ini hal yang selalu Muhammad dalam berbisnis tidak pernah melakukan riba sedikit pun, apalagi memakan hasil riba. Bahkan dalam suatu hadits beliau mengutuk praktek riba dan menyamakan pelaku riba sebagai pembuat dosa besar.

Pada dasarnya, menengok dalam perilaku Muhammad yang seperti ini sebenarnya bisa dengan prinsip tidak berbuat jahat (*non-maleficence*) dan prinsip berbuat baik (*beneficence*). Dimana Prinsip ini mengarahkan agar kita secara aktif dan maksimal berbuat baik atau menguntungkan orang lain. Praktek ini disamakan karena pada kenyataannya dan hukumnya riba merupakan perilaku yang jahat dan merugikan terhadap orang lain.⁸

Tidak menimbun barang Dalam bahasa Arab disebut dengan “*al-ikhtikar*”. Kata ini mengandung makna *azh-zhulm*(aniaya) dan *isa'ah al-mu'asyirah* (merusak pergaulan). Secara umum dapat diambil pengertian yaitu aktivitas menyimpan barang yang dibutuhkan masyarakat dengan tujuan menjualnya ketika harga telah melonjak, barang itu baru dipasarkan. Muhammad dalam berbisnis tidak pernah melakukan penimbunan barang, bahkan beliau melarang para pedagang melakukan penimbunan. Hal ini tercermin dalam berbagai hadits yang ditegaskan beliau tentang larangan dan ancaman bagi orang yang menimbun. Ketika berbisnis dengan Khadijah Muhammad selalu menjual barang dagangannya sampai habis. Namun karena keterbatasan alat transportasi Muhammad membawa barang dagangan secukupnya. Penimbunan barang menjadi tradisi orang-orang jahiliyah, ini mereka jadikan strategi untuk mendapatkan keuntungan yang besar.⁹

Konsep tidak menimbun barang tersebut sesuai dengan prinsip kejujuran dalam etika bisnis modern. Karena dengan kita menimbun suatu barang berarti

⁸ Ketut Rindjin, *loc.cit.*,, h. 76-77

⁹ Dalam bahasa Arab istilah penimbunan disebut dengan *ikhtikar*, adalah tindakan menyimpan harta, manfaat atau jasa dan enggan menjual dan memberikannya kepada orang lain yang berakibat melonjaknya harga pasar secara drastis disebabkan persediaan terbatas atau stok barang hilang sama sekali dari pasar. Sementara masyarakat amat membutuhkan produk, manfaat atau jasa tersebut. Amirulloh Syarbini dan J. Haryadi, *Muhammad Bisnisan* Ulung, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011, hlm. 102-103

kita tidak jujur terhadap pembeli, selain itu tindakan menimbun juga membuat kekacauan dalam harga dan perekonomian pasar.¹⁰ Muhammad tidak pernah melakukan tindakan ataupun praktek seperti itu. Monopoli perdagangan merupakan kebiasaan masyarakat Arab dalam berdagang, ini terjadi karena persaingan antar suku yang begitu dominan. Sehingga persaingan dagang dengan cara saling memonopoli menjadi hal yang biasa di Arab. Dalam perilaku dagangnya muhammad tidak melakukan monopoli, monopoli merupakan cara batil dalam memperoleh harta.

Sebab praktek monopoli pada umumnya merugikan orang lain karena bersifat tidak fair dan tidak memberikan kesempatan kepada orang lain untuk bisa melakukan usaha yang sama. Sehingga bisa dikatakan kegiatan monopoli adalah sebuah tindakan yang jahat. Maka dari itu Muhammad tidak pernah mempraktekkannya. Prinsip ini ternyata sama dengan prinsip tidak berbuat jahat (non-maleficence) dan prinsip berbuat baik (beneficence) pada etika bisnis modern. Selanjutnya, dalam berbisnis Muhammad berpegang pada sifat amanah. Amanah merupakan tanggung jawab moral yang dibebankan kepada setiap orang, baik dalam melaksanakan tugas penghambaan kepada Tuhannya maupun tugas kemanusiaan antar sesamanya. Dalam menjalankan aktifitas bisnisnya Muhammad menggunakan sifat amanah sebagai prinsip, ketika beliau masih menjadi karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam. Dengan ditemani Maesarah Muhammad menjual barang dagangannya sesuai dengan yang diamanatkan Khadijah.¹¹

Muhammad sangat menjaga kepercayaan dalam berdagang, tidak hanya kepercayaan dari pemilik barang namun juga pelanggan dan orang-orang yang terkait dengan bisnis tersebut. Dengan memegang sifat ini Muhammad mendapat

¹⁰ Ketut Rindjin, *op.cit.*, hlm. 76-77

¹¹ M. Saifullah, *loc.cit.*, Amanah dalam perspektif agama Islam memiliki makna dan kandungan yang luas, di mana seluruh makna dan kandungan tersebut bermuara pada satu pengertian yaitu setiap orang merasakan bahwa Allah swtsenantiasa menyertainya dalam setiap urusan yang dibebani kepadanya, dan setiap orang memahami dengan penuh keyakinan bahwa kelak akan dimintakan pertanggungjawaban atas urusan tersebut. Lebih lengkap mengenai amanah lihat dalam H. Ali Fikri Noor, LC, MA, Amanah, <http://www.alhikmah.ac.id/Artikel/Akhlaq/Amanah.pdf>. diunduh pada 28 November 2011

simpati dari para konsumen sehingga mereka dengan suka rela melakukan transaksi dagang. Praktek ini juga sesuai dengan prinsip kejujuran dalam etika bisnis modern. Di mana prinsip kejujuran dalam etika bisnis modern mewujudkan dalam pemenuhan syarat-syarat perjanjian atau kontrak. Selain itu, juga bisa dipotret dengan prinsip otonomi dalam etika bisnis, karena dalam otonomi juga mengandalkan adanya tanggung jawab. Itulah sebabnya seseorang bisa diminta pertanggungjawaban atas tindakan yang telah dilakukan.¹²

Muhammad dalam berbisnis sangat menjunjung sifat toleran. Sifat toleran merupakan salah satu kunci sukses Muhammad. Sifat ini akan membuka kunci rezeki dan sarana hidup tenang bagi para pebisnis. Manfaat toleran adalah mempermudah pergaulan, mempermudah urusan jual beli dan mempercepat kembalinya modal. Toleran dalam berbisnis berarti sikap memudahkan dan berlapang dada dalam menjalin kerjasama bisnis, baik perdagangan, industri maupun bisnis lainnya. Sikap toleran mendorong kokohnya jalinan kemitraan bisnis, memudahkan setiap urusan, rasa empati terhadap rekan kerja dan sikap positif lainnya. Praktek yang dilakukan Muhammad ini sesuai dengan prinsip hormat pada diri sendiri pada etika bisnis modern. Di mana seseorang bersikap toleran terhadap orang lain berarti dia menghargai orang lain seperti menghargai diri sendiri.¹³

Etika bisnis yang dibawa Muhammad merupakan pengalaman panjang beliau, sebelum nabi diutus menjadi rasul dia sudah menjalankan banyak kegiatan dagang. Kejujuran beliau menjadi salah satu kunci sukses keberhasilannya sebagai seorang pebisnis profesional yang diakui oleh masyarakat Arab pada masa itu. Akan tetapi, apakah hanya dengan modal jujur cukup untuk bisa mengantarkan Muhammad menjadi bisnisulung. Dalam penelitiannya M. Saifullah menjelaskan bahwa kejujuran tidak bisa menjadi modal utama dalam pengelolaan bisnisnya jika tidak didukung oleh latar belakang yang kuat yang membentuk karakter entrepreneur.¹⁴

Lebih lanjut ia menerangkan bahwa kunci sukses bisnis Muhammad

¹² Ketut Rindjin, op.cit., hlm. 76-77

¹³ Ketut Rindjin, Etika Bisnis... hlm. 76-77

adalah karena bentukan dari keluarga dan lingkungannya. Paling tidak ada empat faktor yang mempengaruhi kesuksesan Muhammad menjadi seorang pebisnis yaitu :

Pertama, faktor geografis Arab, sebagaimana sudah penulis tuliskan dalam bab sebelumnya bahwa Arab adalah tanah yang tandus, yang secara ideal tidak cocok untuk sebuah kehidupan, sehingga perdagangan menjadi sumber ekonomi utama bagi masyarakat Arab.

Kedua, faktor ekonomi, Muhammad memang berasal dari keluarga kaya, namun ketika Muhammad lahir dan masa kanak-kanak keadaan keluarga Muhammad tidak dalam keadaan mencukupi, sehingga Muhammad mengambil langkah kreatif mencari nafkah sendiri untuk memenuhi kebutuhannya. Ketiga, faktor keluarga, jika dirunut dari kakeknya, Muhammad berasal dari keluarga yang kaya raya, ia memiliki jabatan tinggi sebagai pembesar kaum Quraisy.

Ketiga, terjadi perampokan binatang ternak oleh tentara Abrahah, Abdul Mutholib menemui Abrahah di perkemahan. Abrahah turun tahtanyadan menjabat tangan serta mempersilakan duduk di sebelahnya. Kebesaran Abdul Mutholib diakui Abrahah sehingga ia menghormatinya.¹⁵ Namun Muhammad tidak bangga dengan kebesaran keluarganya, pelajaran dagang sudah beliau dapatkan ketika ia mulai menggembala kambing dan kemudian turut serta bersama pamannya melakukan perjalanan dagang ke Syam.

Keempat, faktor beristri Khadijah, pernikahan Muhammad dengan Khadijah merupakan pasangan yang sangat cocok. Muhammad yang dikenal sebagai pribadi yang ulet serta kejujurannya dan Khadijah sebagai janda kaya raya. Dengan pernikahan tersebut Muhammad harus bekerja keras untuk menjalankan kekayaan yang dimiliki istrinya, dan Muhammad berperan sebagai seorang manajer yang profesional.¹⁶

¹⁴ Muhammad Saifullah, loc.cit.,

¹⁵ *Ibid*,

2. Legalitas Perjalanan Bisnis Rasulullah Sebagai Dasar Etika Bisnis Islam

Ketika Nabi Muhammad berumur 45 tahun, ketika Nabi Muhammad sedang menyendiri di gua Qiro' disitulah Nabi Muhammad didatangi malaikat Jibril sebagai utusan Allah SAW untuk menyampaikan wahyu kepada Nabi Muhammad yaitu berupa surat Al-Alaq ayat 1-5 sekaligus Nabi Muhammad diangkat menjadi Rasul. Pengalaman berbisnis yang Nabi Muhammad peroleh ketika sebelum menjadi Rasul dalam pergulatan dengan realitas sosial masyarakat Arab, sebagaimana pengalaman itu dituangkan dalam sabdanya, yang disebut sebagai hadits. Dalam hal ini ada beberapa prinsi bisnis Nabi Muhammad yang menjadi menjadi hadits untuk diamalkan oleh umat Islam, antara lain :

Pertama, jual beli harus dilakukan atas dasar kesepakatan ('an tarāḍin) antara penjual dan pembeli.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم إنما البيع عن تراض

*Rasulullah bersabda: "Sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika dilakukan atas dasar suka sama suka ('an tarāḍin)."*¹⁷

Kedua, barang yang menjadi objek transaksi harus suci.

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما انه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول عاما الفتح وهو بمكة ان الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة و الخنزير والأصنام فقليل يا رسول الله ارايت شحوم الميتة فإنها يطلى بها السفن ويدهن بها الجلود ويستصبح بها الناس فقال لا هو حرام ثم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم عند ذلك قاتل الله اليهود إن الله لما حرم شحومها جملوه ثم باعوه فاكلواثمنه

Dari Jabir bin Abdullah ra. bahwa ia mendengar Rasulullah bersabda pada waktu fath al-Makkah: "Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual khamar, bangkai, daging babi, dan berhala." Kemudian dikatakan kepada beliau: "Bagaimana pendapatmu tentang lemak bangkai yang dapat dijadikan penambal perahu, pencat kulit dan yang dijadikan minyak lampu oleh manusia?" Beliau menjawab: tidak boleh,

¹⁶ *Ibid*,

¹⁷ Hadits riwayat Ibnu Majah, no. 2186.

hukumnya tetap haram.” Kemudian Rasulullah bersabda: “Sesungguhnya Allah setelah mengharamkan kepada orang-orang Yahudi lemak bangkai, mereka mengolah lemak tersebut, kemudian menjualnya dan memakan uang (harga)-nya.”¹⁸

Ketiga, tidak ada unsur penipuan (gharar).

عن ابي هريرة قال نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة
وعن بيع الغرور

Dari Abu Hurairah bahwa Nabi SAW melarang jual hasah dan jual beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu, dan tempatnya).¹⁹

Keempat, barang jelas posisi dan ukurannya (berat – jumlah).

عن عبدالله بن مسعود قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لا
تشتروا السمك في الماء فإنه غرر

Dari Abdullah bin Mas’ud berkata, bahwa Rasulullah bersabda: “Janganlah kalian membeli ikan dalam air karena padanya terkandung unsur penipuan.”²⁰

عن ابي سعيد الخدري رضي الله عنه ان رسول الله صلى الله عليه و
سلم قال لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا مثلا بمثل ولا تشفوا بعضها على
بعض ولا تبيعوا الورق بالورق إلا مثلا بمثل ولا تشفوا بعضها على
بعض ولا تبيعوا منها غائبا بناجز

Diriwayatkan dari Abu Sa’id al-Khudry bahwa Rasulullah bersabda: “Janganlah kalian menjual emas dengan emas kecuali bila sama ukurannya. Janganlah kalian melebihkan sebagian terhadap sebagian yang lain. Janganlah kalian menjual uang kertas dengan uang kertas kecuali jumlahnya sama, dan janganlah kamu lebihkan sebagian terhadap sebagian yang lain. Dan janganlah kalian menjual barang yang belum jelas wujudnya dengan barang yang nyata wujudnya.”²¹

Kelima, barang yang dijual merupakan hak milik.

أن حكيم بن حزام اخبره قال قلت يا رسول الله إني اشتري بيوعا فما يحل لي

¹⁸ Hadits riwayat Bukhari, no. 2082.

¹⁹ Hadits riwayat Muslim, no. 2783.

²⁰ Hadits riwayat Ahmad, no. 3496.

منها وما يحرم علي قال فإذا اشتريت ببيعا فلا تبعه حتى تقبضه

Sesungguhnya Hakim bin Hizam telah menceritakannya, berkata: “Wahai Rasulullah, sesungguhnya saya telah membeli suatu barang, apakah yang halal untuk saya lakukan dan apa yang haram?” Beliau menjawab: “Apabila engkau membeli sesuatu janganlah engkau jual sampai engkau sendiri memegangnya.”

Keenam, segera membayarkan upah

عن ابي عبد الله بن عمر قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم
اعطوا الاجير اجره قبل أن يجف عرقه

Diriwayatkan dari Abdillah bin 'Umar berkata, Rasulullah bersabda: “Berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya.”²²

Ketujuh, tidak berkhianat kepada relasi bisnis

عن ابي هريرة رفعه قال إن الله يقول انا ثالث الشريكين ما لم يخن
أحدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بينهما

Dari Abu Hurairah—semoga Allah mengangkat derajatnya— bahwa Allah berfirman dalam hadits qudsi: “Aku adalah pihak yang ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah seorang diantaranya tidak mengkhianati temannya. Bila salah seorang di antara keduanya berkhianat, Aku keluar dari perselisihan keduanya.”²³

Kedelapan, tidak menimbun barang

عن ابي عمر عن النبي صلى الله عليه وسلم من احتكر طعاما اربعين
ليلة فقد برئ من الله تعالى وبرئ الله تعالى منه

Dari Ibn 'Umar (bahwa) Nabi SAW (bersabda): “Barang siapa yang menimbun makanan selama empat puluh hari (dengan tujuan menaikkan harga) ia telah berlepas diri dari Allah, dan Allah juga telah berlepas diri darinya.”²⁴

Kesembilan, tidak melakukan transaksi ribawi.

حدثنا محمد بن الصباح وزهير بن حرب وعثمان بن أبي شيبة قالوا حدثنا

²¹ Hadits riwayat Bukhari, no. 2031.

²² Hadits riwayat Ibnu Majah, no. 2434.

²³ Hadits riwayat Abu Daud, no. 2936.

هشيم أخبرنا ابو الزبير عن جابر قال لعن رسول الله صلى الله عليه و سلم
 آكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه وقال هم سواء

*Diriwayatkan dari Jabir, ia berkata bahwa Rasulullah mengutuk pemakan riba, orang yang memberi pinjaman, orang yang mewakilinya (orang yang utang), orang yang mencatatnya, dan orang yang menjadi saksinya. Dan ia berkata: "Mereka semuanya sama (hukumnya)."*²⁵

C. Kesimpulan

Berdasarkan penelusuran sejarah yang dilakukan penulis, maka dapat ditemukan bahwa etika bisnis yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW adalah bersikap jujur, amanah, tepat dalam menimbang, menjauhi gharar, tidak menimbun barang, tidak melakukan al-ghab dan tadlis, dan saling menguntungkan (mutual benefit principle) antara penjual dan pembeli. Pola bisnis yang dipraktikkan Nabi Muhammad SAW ini tentu perlu diadaptasi oleh para pebisnis di masa kini yang terkadang mudah keluar dari etika-etika seperti yang dipraktikkan oleh Nabi SAW.

Dalam hal ini etika bisnis merupakan pengalaman panjang beliau, sebelum diutus menjadi rasul beliau sudah menjalankan banyak kegiatan dagang. Kejujuran beliau menjadi salah satu kunci sukses keberhasilannya sebagai seorang pebisnis profesional yang diakui oleh masyarakat Arab pada masa itu. Mengenai berbisnis (berdagang), Nabi Muhammad tidak pernah menjelek-jelekan dagangan milik orang lain, justru beliau selalu membantu mempromosikan pedagang lain jika barang dagangan miliknya tidak tersedia. Hal yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad seperti ini akan menghasilkan sebuah iklim persaingan yang sehat. Karena antara penjual yang satu dan yang lain tidak menjelek-jelekan bisnis orang lain.

²⁴ Hadits riwayat Ahmad, no. 4648.

²⁵ Hadits riwayat Muslim, no. 2995.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Mujahidin, Etika Bisnis Dalam Islam (Analisis Terhadap Aspek Moralitas Pelaku Bisnis) dalam Jurnal Hukum Islam. Vol. IV No. 2. Desember 2005.
- Amirulloh Syarbini dan J. Haryadi, Muhammad Bisnisan Ulung, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011.
- Hadits riwayat Abu Daud, no. 2936.
- Hadits riwayat Ahmad, no. 3496.
- Hadits riwayat Bukhari, no. 2082.
- Hadits riwayat Ibnu Majah, no. 2186.
- Hadits riwayat Muslim, no. 2783.
- Ketut Rindjin, Etika Bisnis dan Implementasinya, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Laode Kamaludin dan Aboza M. Richmuslim, Cerdas Bisnis Cara Rasulullah, Jakarta: Richmuslim Adikarya Bangsa, 2010.
- Mahdi Rizqullah Ahmad, *al-Sirah al-Nabawiyah fi Dhauq'i al-Maṣādir al-Aṣliyyah: Dirasah Tahlīliyyah*, terj. Yessi HM., Jakarta: Qisthi Press, 2006.
- Muhammad bin Alwi al-Maliky, *al-Bushra fi Manāqib al-Sayyidah Khadījah al-Kubrā*, Surabaya: Barar al-Tsaqaf, 1994.
- Muhammad bin Yasar ibn Isaac, *Sirah Ibn Isḥaq*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2002.
- Muhammad, Etika Bisnis Islami, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004.
- Muhammad Saifullah, Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad, Jurnal *Economica*, vol.1/edisi I/November 2010.
- Sonny Keraf, Etika Bisnis, Yogyakarta: Kanisius, 1998.