

BAB II

MAHASISWA DALAM DUNIA KEWIRAUSAHAAN

A. Mahasiswa dan Kewirausahaan

Kegiatan kewirausahaan sekarang telah menjadi pilihan yang banyak diminati para kaum muda, khususnya para mahasiswa. Dimulai dari komunitas-komunitas wirausaha berskala kecil hingga skala besar, yang di mana bidang bisnis atau usaha ini dibentuk untuk menjadi tempat sekaligus wadah dalam menampung seluruh kegiatan mahasiswa sebagai wirausaha muda. Sudah selayaknya para mahasiswa sebagai generasi muda yang ingin menjadi wirausahawan yang memiliki semangat, ide-ide, gagasan-gagasan serta kreativitas yang tinggi untuk membangun perekonomian di Indonesia ini agar lebih berkembang dan maju dalam berbagai hal, karena dengan berwirausaha bisa menjadi sebuah batu loncatan atau cara yang cukup strategis untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada di negeri ini dalam hal penyerapan tenaga kerja.¹

Kata kewirausahaan sendiri berasal dari kata wira dan usaha, dan diberi imbuhan ke- -an. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) bahwa wira artinya pejuang, berani, budi luhur dan berwatak agung. Sedangkan usaha adalah

¹ Ujang Setiawan dan Yusuf Iskandar, *Faktor-faktor Motivasi Mahasiswa Dalam Berwirausaha*, Vol. 1, No. 1 (2022), h. 128.

bekerja, berbuat amal serta berbuat sesuatu.² Kewirausahaan sendiri berasal dari arti atau terjemahan “*entrepreneurship*” yang diartikan secara harfiah yakni sebagai syaraf pusat perekonomian, karena itulah kewirausahaan diartikan sebagai “*the back bone of economy*” dan bahkan juga ada yang mengartikan kewirausahaan sebagai “*toil bone of economy*” atau alat pengendalian perekonomian suatu di suatu negara. Kewirausahaan merupakan sebuah usaha yang mengandalkan kreativitas yang dibangun oleh dasar inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru yang memiliki nilai tambah atau nilai guna, memberikan manfaat, memberikan hasil yang berguna bagi orang lain dan juga menciptakan lapangan pekerjaan.³

Sesuai dengan Instruksi dari Presiden No. 4 tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan (GNMMK) bahwa disebutkan kewirausahaan merupakan sebuah sikap, perilaku, kemampuan serta semangat seseorang dalam menangani suatu usaha atau suatu kegiatan yang mengarah pada upaya kerja, produk baru dan teknologi dengan meningkatkan efisiensi untuk memberikan sebuah pelayanan yang lebih baik serta keuntungan yang lebih besar.⁴ Kewirausahaan memiliki dua

² ‘Kewirausahaan’, KBBI Daring, 2021, Diakses 11 Nov 2022.

³ Abdul Manap, *Manajemen Kewirausahaan (Era Digital)*, (Jakarta: Mitra Acana Media, 2020), h. 5-6.

⁴ Kusnadi dan Novita Yulia, *Kewirausahaan*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2020), h. 2.

fungsi yakni fungsi mikro dan fungsi makro. Fungsi mikro ialah, kewirausahaan adalah penanggung resiko dalam ketidakpastian, pengkombinasian sumber serta penciptaan suatu nilai tambah. Sedangkan fungsi makronya adalah kewirausahaan sebagai pemacu, penggerak dan pengendali perekonomian suatu negara.⁵

Kewirausahaan pada dasarnya adalah suatu sikap mental dan jiwa aktif, inovatif, kreatif, semangat, perilaku dan juga suatu kemampuan untuk mencari hal-hal maupun gagasan-gagasan yang baru, berbeda, memiliki nilai lebih yang bisa berguna baik bagi diri sendiri ataupun orang lain dan juga sebuah kemampuan yang ada pada diri seseorang dalam menangani usaha dan kegiatan yang mengarah pada sebuah upaya pencarian, penciptaan, penerapan cara kerja, produk baru serta teknologi, dengan meningkatkan efisiensi dalam hal memberikan suatu pelayanan baik lebih baik hingga memperoleh keuntungan yang maksimal. Sedangkan orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan tersebut adalah seorang wirausaha atau wirausahawan.⁶

Wirausaha sendiri adalah orang yang memiliki sebuah kemampuan dan jiwa tertentu dalam berinovasi dan berkreasi.

⁵ Ali Ismun, *Upaya Menumbuhkembangkan Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa*, Vol. 7. No. 1 (2021), h. 4.

⁶ Wahyu Wibowo, *Kewirausahaan Pancasila: Suatu Tinjauan Kebijakan Ekonomi Pemerintah Kerakyatan yang Mandiri, dan Orientasi Pendidikan Kewirausahaan Pancasila*, *Jurnal Pendidikan dan Manajemen*, Vol, 1, No. 2 (2015), h. 4.

Wirausaha merupakan seseorang yang memiliki kemampuan dalam hal menciptakan hal-hal baru dan juga berbeda (*ability to create the new and different*) atau sebuah kemampuan yang inovatif dan kreatif. Kemampuan inilah yang secara *rill* tercermin dalam kemauan dan juga kemauan untuk memulai sebuah usaha (*star-up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung sebuah resiko (*risk bearing*), kemauan dan kemampuan untuk mencari sebuah peluang (*opportunity*) dan juga kemampuan untuk mengembangkan ide serta mengelola sumber daya yang dimiliki. Kemauan dan kemampuan tersebut sangatlah dibutuhkan dan diperlukan, terutama untuk.⁷

1. Menghasilkan produk atau jasa baru (*the new product or new service*)
2. Menghasilkan nilai tambah baru (*the new value added*)
3. Melakukan proses atau teknik baru (*the new technic*)
4. Merintis usaha baru (*new business*)
5. Mengembangkan organisasi baru (*the new organisation*)

Secara sederhana wirausahawan adalah orang yang memiliki jiwa yang berani mengambil resiko untuk membuka sebuah usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani

⁷ Erlina Rufaidah dan Kodri, *Strategi Inovasi Dan Kreativitas Berwirausaha Era Revolusi 4.0*,... h. 1–2.

dalam hal mengambil resiko artinya memiliki mental yang mandiri dan berani dalam memulai sebuah usaha, tanpa diliputi dengan rasa takut dan cemas, sekalipun dalam kondisi yang mungkin tidak pasti.⁸ Bila ditinjau dari aspek-aspek kreativitas dan aspek-aspek inovatif, seorang wirausaha sering diidentifikasi sebagai seseorang yang secara sistematis menerapkan kreativitas atau gagasan baru. Ada juga yang berpendapat bahwa sifat kreatifitas itu merupakan sifat “bawaan”, sehingga tidak dapat diajarkan kepada orang lain yang tidak memiliki sifat bawaan tersebut. Namun, kebanyakan para ahli mengemukakan pendapatnya, bahwa pada dasarnya setiap orang adalah kreatif, dan artinya bahwa setiap orang itu dilahirkan sudah membawa potensi sifat-sifat kreatif, tetapi orang bisa menjadi tidak kreatif karena banyak hal, yakni faktor lingkungan dan juga faktor kesalahan-kesalahan dalam berfikir.⁹

B. Ciri-ciri dan Etika Wirausaha bagi Mahasiswa

Seorang wirausaha tidak akan berhasil, apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Akan tetapi, jika hanya ada kemauan namun tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan, maka juga tidak akan membuat seseorang tersebut menjadi seorang wirausaha yang sukses.

⁸ Kasmir, *Kewirausahaan (Edisi Revisi)*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), h. 19.

⁹ Erlina Rufaidah dan Kodri, *Strategi Inovasi Dan Kreativitas Berwirausaha Era Revolusi 4.0...*, h. 4.

Begitupun sebaliknya, apabila seorang wirausaha memiliki pengetahuan dan kemauan, namun tidak disertai kemauan, maka juga tidak akan membuat wirausaha tersebut mencapai sebuah titik kesuksesan.¹⁰

Seorang wirausaha tentunya memiliki ciri-ciri dan juga etika dalam menjalankan bisnisnya, berikut adalah pemaparan mengenai ciri dan etika wirausaha.¹¹

1. Ciri-Ciri dalam berwirausaha bagi mahasiswa

a. Percaya Diri

Percaya diri sendiri berada pada posisi pertama sebagai ciri-ciri yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Karena kepercayaan diri merupakan sikap yakin akan kemampuan diri sendiri terhadap suatu pencapaian, keinginan, dan harapan. Dasar menjadi seorang wirausaha yakni harus memiliki sifat percaya diri karena sifat ini menunjukkan bahwa seorang wirausaha itu harus memiliki keberanian dalam menjalankan usahanya.

Sifat berani bisa dilihat dari berbagai indikator diantaranya yaitu: ¹²

- 1) Optimisme
- 2) Individualisme

¹⁰ Kusnadi dan Novita Yulia, *Kewirausahaan...*, h. 19-22.

¹¹ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 50-52.

¹² Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 50.

- 3) Memiliki keyakinan
 - 4) Tidak bergantung dengan pihak lain (mandiri)
- b. Harus Memiliki Rencana Masa Depan

Memiliki rencana kedepan bagi seorang wirausaha sangat penting karena ini menunjukkan bahwa seorang wirausaha harus memiliki sikap optimisme dalam memimpin usahanya. Sikap ini ditunjukkan dari berbagai indikasi yang antara lain sebagai berikut:¹³

- 1) Mempunyai visi dan misi untuk kedepan.
- 2) Mampu menginterpretasikan hasil analisis guna dijadikan sebagai *planning*.

Dalam Q.S Al-Hasyr: 18, Allah SWT. Berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ

لِعَدْوٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah

¹³ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 51.

kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sebagai wirausaha pemula, haruslah memiliki perencanaan untuk kedepannya. Karena perencanaan merupakan bagian yang sangat penting dari sebuah kesuksesan.

c. Berorientasi Kepada Tugas dan Hasil

Seorang wirausaha harus mempunyai sikap tanggung jawab pada tugas-tugas yang dibebankan kepadanya, dan ia juga harus bertanggung jawab pada tugas dan hasil yang dibebankan. Sifat bertanggung jawab dalam memimpin usaha adalah sikap dari berorientasi kepada tugas dan hasil bagi seorang wirausaha, yang ditunjukkan dari indikator-indikator sebagai berikut:¹⁴

- 1) Energik
- 2) Mempunyai motivasi tinggi
- 3) Tekad kerja yang keras
- 4) Tekun dan ulet
- 5) Kebutuhan akan prestasi
- 6) Berorientasi kepada tujuan perusahaan

d. Berani Mengambil Resiko

¹⁴ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 50.

Sikap berani mengambil atau menantang resiko bagi seorang wirausaha adalah cara menunjukkan bahwa seorang wirausaha siap menanggung segala akibat atau kemungkinan yang terburuk yang akan terjadi dari suatu keputusan yang ia ambil. Sikap seperti ini mutlak dibutuhkan oleh seorang wirausaha untuk memulai atau mengembangkan bisnis yang sedang dijalankan. Sikap ini ditunjukkan dari beberapa indikator, yakni:¹⁵

- 1) Menyukai sesuatu yang menantang
 - 2) Kreatif dan Spekulatif
 - 3) Suka berekspektasi atau memprediksi keadaan yang ada dipasar serta perekonomian
- e. Memiliki Jiwa Kepemimpinan

Orang yang memiliki jiwa kepemimpinan akan mampu mengkondisikan dirinya dan lingkungannya dengan baik. Orang yang memiliki jiwa kepemimpinan merupakan orang yang bisa menguasai dirinya dengan baik. Sikap ini tidak timbul begitu saja, melainkan sikap ini bisa timbul dari kebiasaan-kebiasaan yang dilakukan. Sikap ini adalah sikap yang memang harus dibutuhkan bagi

¹⁵ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 50.

seorang wirausaha. Sikap ini dapat dilihat dari indikator-indikator sebagai berikut:¹⁶

- 1) Memiliki tingkah laku sebagai seorang pemimpin
 - 2) Mampu bergaul dan berkomunikasi dengan orang banyak
 - 3) Mampu menanggapi saran dan kritikan dari orang lain
- f. Mempunyai Sikap Orisinil

Seorang wirausaha yang memiliki sikap orisinil disini berarti ia mempunyai gagasan atau ide, pemikiran dan keputusan yang diperoleh dari luasnya wawasan serta kemampuan berfikir kreatif atau mampu melihat setiap peluang yang ada. Tentunya hal tersebut tidak lepas dari kemampuan seorang wirausaha untuk selalu menuangkan imajinasinya dalam pekerjaan dan juga usaha yang sedang dijalankannya, suatu keinginan untuk selalu tampil beda atau memanfaatkan perbedaan dan memiliki mental positif serta pola pikir kreatif.¹⁷

Karya yang orisinil juga hanya dapat dihasilkan oleh seorang wirausaha yang memiliki

¹⁶ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 51.

¹⁷ Siti Fadjryana dan Dewi Mayangsari, "Kreativitas Entrepreneurial Leadership Dalam Pembelajaran Kewirausahaan Pada Anak Usia Dini", *Jurnal Pendidikan Anak*, Vol. 6, No. 2, (2017), h. 178.

keahlian dibidangnya serta rajin untuk mencoba hal-hal baru yang inovatif. Sikap orisinil ini ditunjukkan dari berbagai indikator yang antara lain sebagai berikut:¹⁸

- 1) Mampu berinovasi
- 2) Ahli atau terampil
- 3) Kreatif
- 4) Fleksibel
- 5) Akses informasi
- 6) Berwawasan luas
- g. Bersikap Profesional

Seorang wirausaha yang memiliki sikap yang professional berarti orang yang memiliki sikap yang mandiri, yang yakin terhadap kemampuan pribadinya serta terbuka untuk menghargai pendapat dari berbagai pihak. Selain itu juga bersikap professional berarti harus memiliki kecermatan dalam menentukan mana yang terbaik yang harus dilakukan. Seorang wirausaha harus memiliki sikap professional karena jika dia professional berarti dia mencintai profesi yang ia jalani. Seorang wirausaha

¹⁸ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 51.

bisa dikatakan professional bila ia memiliki indikator-indikator sebagai berikut:¹⁹

- 1) Berpendidikan serta berwawasan luas
- 2) Memiliki disiplin yang tinggi
- 3) Memiliki pengalaman yang memadai
- 4) Mampu bekerja secara penuh
- 5) Mampu berkomunikasi dengan pihak lain

h. Jujur dan Tekun

Jujur dan tekun merupakan kunci dari sebuah kesuksesan. Dan memang pada kenyataannya jika kita ingin menjadi seorang wirausaha maka kita harus memiliki sifat yang jujur dan tekun. Tujuan memiliki sifat yang jujur yakni agar dapat membangun kepercayaan orang ataupun pelanggan. Tekun dalam hal mencari ide yang kreatif untuk mengembangkan bisnis yang sedang dijalankan.²⁰

Sikap jujur adalah bagian dari akhlak karimah. Kejujuran akan mengantarkan seseorang meraih surge yang penuh kenikmatan, dan senantiasa berada dalam keridhaan Allah SWT. Dari Ibnu Mas'ud dari Nabi SAW. bahwa beliau telah bersabda: “Sesungguhnya jujur menunjukkan kepada

¹⁹ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 52.

²⁰ Dwi Rorin Mauludin dan Eko Cahyo Mayndarto, “Pembangunan Karakter Wirausaha Mahasiswa Melalui Peningkatan Kualitas Pendidikan Kewirausahaan”, *Jurnal Ekonomi*, Vol. 19, No. 3, (2017), h. 3.

kebajikan dan kebajikan menunjukkan jalan ke surga. Sesungguhnya seseorang yang jujur akan selalu melakukan kejujuran sehingga dicatat di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Dan sesungguhnya dusta menunjukkan kepada kedurhakaan dan kedurhakaan menunjukkan jalan ke neraka. Sesungguhnya seseorang yang berdusta akan selalu melakukan kedustaan sehingga dicatat di sisi Allah sebagai dusta.” (HR. Bukhari dan Muslim)²¹

Jika dalam berwirausaha tidak jujur dan tekun, maka bisa dipastikan bahwa bisnis atau usaha yang sedang dijalankan tidak akan berhasil dan tidak akan sukses.²²

2. Etika Wirausaha bagi Mahasiswa

Dalam melakukan kegiatan wirausaha haruslah dilakukan dengan etika-etika yang berlaku dalam menjalankan kegiatan wirausaha tersebut. Etika ini digunakan agar para wirausaha tidak melakukan kesalahan atau melanggar aturan-aturan yang sudah ditetapkan serta usaha yang sedang dijalankan bisa memperoleh simpati dan empati dari berbagai pihak. Hal ini akan membentuk kepribadian seorang wirausaha yang

²¹ Achmad Sunarto, *Himpunan 50 Khutbah Jum'at Uswatun Hasanah*, (Surabaya: Amanah, 2004), h. 468-469.

²² Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 58.

bersih dan dapat mengembangkan usaha yang sedang dijalankan dalam waktu yang relatif lama. Jika menerapkan etika yang baik dan benar, maka akan terjadilah keseimbangan dalam hubungan antara para pengusaha dengan konsumen, masyarakat, pemerintah serta pihak-pihak lain yang bersangkutan.²³

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) bahwa arti dari kata etika adalah ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral atau akhlak.²⁴ Pengertian etika secara luas yakni tata cara berhubungan dengan manusia lain. Tata cara sangat diperlukan dalam berbagai kegiatan atau aktivitas manusia agar terbinanya hubungan yang harmonis dan saling menghargai satu sama lain. Oleh karenanya, didalam etika wirausaha atau berwirausaha sangat diperlukan sebuah ketentuan yang mengaturnya. Etika mencakup seluruh aturan norma atau pedoman yang mengatur seluruh perilaku manusia, baik itu yang harus dilakukan maupun ditinggalkan.²⁵ Pengertian etika secara etimologi, yakni etika berasal dari bahasa Yunani (*ethikos*), dengan arti sebagai sebuah analisis konsep terhadap aturan-aturan yang benar atau salah. Aplikasi

²³ Kasmir, *Kewirausahaan (Edisi Revisi)* ..., h. 23.

²⁴ 'Etika'. KBBI Daring, 2020. Diakses 18 Nov 2022.

²⁵ Sri Luayyi, "Teori Keagenan dan Manajemen Laba dari Sudut Pandang Etika Manajer", *Jurnal Akuntansi*, Vol. 1, No. 2, (2012), h. 202.

kedalam watak moralitas atau tindakan-tindakan moral, dengan penuh tanggung jawab.²⁶

Adapun ketentuan yang diatur secara umum dalam etika wirausaha yakni sebagai berikut:²⁷

- a. Sikap dan perilaku seorang wirausaha haruslah mengikuti norma-norma yang berlaku didalam suatu Negara ataupun masyarakat.
- b. Penampilan yang ditunjukkan seorang wirausaha haruslah selalu apik, sopan, terutama dalam menghadapi situasi atau acara tertentu.
- c. Cara berpakaian wirausaha juga harus sopan dan sesuai dengan waktu dan tempat yang berlaku.
- d. Cara berbicara seorang wirausaha juga bisa mencerminkan bagaimana usaha yang ia jalani, bersikap sopan, penuh dengan tata krama, tidak menyinggung ataupun mencela orang lain.

Untuk meraih sebuah keberkahan pelaku bisnis/usaha harus memperhatikan juga beberapa prinsip etika yang telah ditetapkan dan digariskan dalam Islam, yakni antara lain:²⁸

- a. Jujur dalam takaran

²⁶ Wiwin Koni, "Etika Bisnis Dalam Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 13, No. 2, (2017), h. 2.

²⁷ Kasmir, *Kewirausahaan (Edisi Revisi)* ... h. 24.

²⁸ M. Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN-Malang Press, 2007), h. 23-32.

Hal ini sangat penting untuk diperhatikan, karena Allah SWT. berfirman dalam QS. Al-Mutaffifin, 83: 1-3:

لِّلْمُطَفِّفِينَ ۗ إِنَّ وَيْلًا

يَسَّ تَؤَتَوْا فُؤُودَ النَّاسِ عَلَىٰ كِبَآئِهِم ۗ إِذَا الَّذِي ۗ

يُحْسِرُونَ ۗ نَظَّوْا رُءُوسَهُمْ ۗ أَوْ كَالَّذِينَ ۗ وَإِذَا

Artinya:

1. Celakalah bagi orang yang curang (dalam menakar dan menimbang).
2. (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan
3. Dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi.

Sudah kita ketahui bahwa memang kejujuran itu bukan hanya merupakan kunci sukses seorang wirausahawan menurut Islam. Tetapi juga etika bisnis modern sangatlah menekankan dalam berwirausaha itu dengan prinsip kejujuran. Hal ini diperkuat oleh pernyataan dari William C. Byham:²⁹

²⁹ David Stewart, *Business Ethics*, (New York: The Mc Grow Hill Companies Inc, 1996), h. 47.

“Business ethics build trust, and trust is the basic of modern business. If we accept the view, arquet for earline, that there are not two motalities-one for individuals and one for business-but a common moral framework for judging both individual and corporate activities, then we can gain some guidance for business behavior by looking at what philosophers have seen as the morally good life”

Makna dari pernyataan yang dinyatakan oleh William C. Byham diatas menjelaskan bahwa etika bisnis itu soal membangun kepercayaan dan kepercayaan adalah kunci dasar dari bisnis atau usaha modern.

b. Menjual barang yang baik mutunya

Salah satu kesalahan yang etis dalam berwirausaha yakni tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti itu adalah mengabaikan tanggungjawab moral dalam dunia wirausaha. Padahal, tanggungjawab yang diharapkan adalah tanggungjawab yang berkeimbangan (*balance*) antara memperoleh keuntungan dan memenuhi norma dasar masyarakat, baik berupa hukum, maupun etika atau bahkan adat.³⁰

³⁰ M. Amin Abdullah dan Iwan Triyuwono, *Etika Muamalah*, (Malang: Program Pascasarjana UMM, 1997), h. 80.

c. Dilarang menggunakan kata sumpah

Seringkali kita jumpai seorang penjual yang melebih-lebihkan atau membagus-baguskan barang jualannya, bahkan bersumpah untuk menarik menarik para pembeli/konsumen untuk membeli barang yang dijualnya. Namun, berwirausaha dalam Islam hal yang seperti itu sangat dilarang, karena dapat mengurangi keberkahan dan larangan untuk membiasakan hal tersebut karena mengingat keuntungan duniawi yang akan didapat akan lebih sedikit daripada bersumpah atas nama Allah meskipun hal itu benar adanya.³¹

d. Longgar dan Bermurah hati

Mengenai longgar dan bermurah hati dalam wirausaha berarti, dalam hal melayani konsumen dengan cara bersikap ramah, senyum juga menolak tawaran harga dari konsumen dengan baik dan sopan.³²

e. Membangun hubungan yang baik
(*interrelationships*)

f. Tertib administrasi

³¹ Meichio Lesmana, dkk, *Analisis Penerapan Etika Jual Beli Islami Dalam Meminimalisir Distorsi Pasar Pada Pasar Tradisional (Studi Kasus Pada Pasar Induk Giwangsan Yogyakarta)*, *Islamic Economics Journal*, Vol. 6, No. 2, (2020), h. 187.

³² Gadis Arniyati Athar, “*Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang di Pasar Tradisional di Kota Binjai Sumatera Utara*”, *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, Vol. 9, No.1, (2020), h. 130.

Dalam praktik wirausaha bukan hal aneh lagi bila membahas mengenai spinjam meminjam. Karena dalam hal ini, Al-Qur'an juga sudah mengajarkan betapa perlunya administrasi hutang piutang ini agar manusia terhindar dari kesalahan-kesalahan yang mungkin akan terjadi.³³

g. Menetapkan harga dengan transparan

Harga yang tidak transparan bisa memicu hal yang berbau penipuan. Dalam menetapkan harga haruslah terbuka dan transparan, karena hal ini sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus ke dalam *riba*. Walaupun dalam dunia wirausaha ingin mendapatkan prestasi atau keuntungan namun sebagai pemilik usaha tersebut haruslah tetap menghormati hak-hak konsumen.³⁴

C. Ide Bisnis Bagi Mahasiswa

Salah satu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan yakni dapat mengambil suatu keputusan dalam memajukan bisnis yang sedang dijalankannya. Seorang wirausaha bisa dikatakan sukses apabila mampu menemukan ide-ide dengan memanfaatkan berbagai teknik yang ada. Penemuan sebuah ide bisnis bisa

³³ M. Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam...*, h. 30.

³⁴ Ahmad Hulaimi, dkk, "Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 1, (2017), h. 23

diperoleh dari memulai cara berfikir terhadap suatu hal. Ide tersebut akan datang dengan sendirinya jika seseorang tersebut memandang sesuatu sebagai hal yang positif. Dari memandang hal positif tersebut, maka akan terciptanya sebuah tujuan yang diinginkan. Memiliki harapan yang kuat terhadap suatu hal juga dapat mempengaruhi otak manusia untuk dapat melihat apa yang orang harapkan untuk melahirkan ide-ide baru.

Ide usaha atau bisnis merupakan respon seseorang, banyak orang bahkan sekelompok orang (organisasi) untuk memecahkan masalah yang sudah teridentifikasi atau bahkan untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan baik itu pasar maupun masyarakat. Dalam mencari sebuah ide bisnis yang bagus merupakan sebuah langkah awal untuk mengubah kreativitas dan juga keinginan wirausahawan agar bisa menjadi peluang usaha/bisnis. Ada 2 hal penting yang harus dicatat dalam suatu ide-ide bagus tersebut, yakni:³⁵

1. Ide tersebut hanyalah suatu alat
2. Suatu ide dapat diubah menjadi peluang bisnis yang menguntungkan, dengan kata lain tanpa perlu mengurangi arti pentingnya sebuah ide bahwa ide hanyalah sebuah alat yang harus dikembangkan dan diubah menjadi peluang usaha/bisnis yang menguntungkan.

³⁵ Anang Firmansyah dan Anita Roosmawarni, *Kewirausahaan (Dasar Dan Konsep)*, (Surabaya: Qiara Media, 2019), h. 11.

Penciptaan sebuah ide bisnis adalah salah satu faktor pendorong yang paling penting ketika ingin memulai suatu bisnis atau usaha. Dengan banyaknya bisnis atau usaha yang bermunculan saat ini, maka para wirausaha baru harus mampu bersaing dengan dengan wirausaha lain. Namun hal ini tentu tidak mudah bagi para lulusan universitas sebagai calon wirausaha muda, karena harus mengembangkan kreativitas dan kemampuan yang dimilikinya. Ide pada konteks kewirausahaan disini merupakan sebuah gagasan dalam proses penciptaan atau menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.³⁶ Jadi, bisa disimpulkan adanya penciptaan ide bisnis ini adalah sebuah proses penciptaan gagasan untuk menciptakan suatu bisnis yang baru dan juga berbeda. Strategi juga sangat diperlukan untuk mendapatkan suatu peluang dalam berwirausaha. Sangat beruntung bagi orang-orang yang memiliki kreativitas yang tinggi karena mereka akan selalu mencari peluang dengan strategi-strategi tertentu. Kreativitas sendiri merupakan sebuah potensi yang dimiliki setiap manusia, karena kemampuan ini sangat berarti dalam proses kehidupan manusia. Istilah kreativitas sendiri menunjukkan

³⁶ YB Andre Marvianta, Diana Frederica, dan Wahyu Prasetyo, *Arti Penting Kreativitas Terhadap Penciptaan Ide Bisnis Studi Kasus Pada Mahasiswa FE-Ukrida Jakarta*, *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis*, Vol. 13, No. 1 (2013), h. 2.

bahwa kemampuan seseorang dalam menciptakan hasil karya baru yang merupakan produk-produk kreasi.³⁷

Penciptaan peluang untuk memenuhi kebutuhan yang ada di pasar, maka dibutuhkan ide-ide yang berasal dari wirausaha-wirausaha yang kreatif. Ide-ide inilah yang mampu menciptakan nilai-nilai yang sekaligus menjadi peluang bisnis atau usaha. Dalam penciptaan ide-ide bisnis (peluang usaha), maka para wirausaha juga harus mempertimbangkan, mengidentifikasi serta mengevaluasi semua resiko yang mungkin akan terjadi. Adapun resiko-resiko yang mungkin akan terjadi tersebut yakni, resiko pasar persaingan, resiko financial (kegagalan yang muncul akibat kurangnya pendanaan), dan resiko teknik (kegagalan dalam proses pengembangan produk yang diproduksi). Kreativitas sering kali muncul dalam bentuk ide-ide yang bisa menghasilkan produk barang ataupun jasa. Agar ide-ide ini bisa menjadi sebuah peluang bisnis yang nyata, maka para wirausaha harus melakukan pengamatan dan juga melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus menerus. Proses penyaringan ide-ide ini merupakan suatu cara untuk menuangkan dan mengembangkan ide tersebut menjadi produk dan juga jasa.

³⁷ Alfi Laila dan Sutrisno Sahari, “Peningkatan Kreatifitas Mahasiswa Dalam Pemanfaatan Barang-barang Bekas Pada Mata Kuliah Media Pembelajaran”, *Jurnal Pendidikan Dasar Nusantara*, Vol. 1, No. 2 (2016), h. 3.

Adapun langkah-langkah dalam penyaringan ide-ide ini bisa dilakukan sebagai berikut:³⁸

1. Mengamati pintu peluang

Pintu peluang bisa disebut juga dengan peluang diri kita dalam melakukan suatu produksi, baik barang ataupun jasa dengan memanfaatkan salah-salah peluang yang ada tanpa perlu mengeluarkan banyak modal.

2. Menciptakan produk-produk baru, unik dan berbeda serta berkualitas bagus

Untuk memberikan nilai maksimal bagi para konsumen, memenangkan persaingan pasar dengan memilih produk yang inovatif serta produk yang memiliki kualitas bagus dalam hal desain, warna, ukuran, kemasan, merek, dan ciri-ciri lainnya.

3. Memperkirakan dan mempertimbangkan biaya awal

Hal ini sangat penting dilakukan untuk mengetahui kebutuhan apa saja yang dibutuhkan dalam memenuhi keperluan-keperluan barang serta bahan baku untuk pengembangan sebuah usaha yang sedang dijalankan.

4. Menganalisis produk-produk dan proses produksinya secara mendalam

³⁸ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 103-104.

Analisis produk ini sangat penting, dalam hal menjamin apakah jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan memadai atau tidak.

5. Memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi

Dalam perusahaan yang tentunya terdapat aktivitas bisnis atau usaha, sebuah resiko harus diperhitungkan dan dikelola dengan sebaik mungkin, karena resiko bisa muncul kapan saja dan beragam. Dibutuhkan suatu metode ataupun cara untuk mengantisipasinya.

Mencari peluang usaha atau ide-ide usaha merupakan hal yang pertama kali dan sangat penting dilakukan dalam membangun sebuah bisnis. Ada banyak cara yang bisa dilakukan untuk memperoleh ide-ide peluang dalam berwirausaha baik itu internal maupun eksternal, beberapa diantaranya adalah sebagai berikut:³⁹

1. Peluang usaha bisa muncul dari diri sendiri

Peluang usaha berasal dari inspirasi dan ide yang bersumber dari berbagai macam hal. Sumber peluang usaha yang berasal dari diri sendiri yakni, berasal dari hobi, keahlian, pengetahuan dan juga latar belakang pendidikan.

2. Inovasi

³⁹ Andi Suarda, *Kewirausahaan Dalam Islam Jilid 1 (Edisi Revisi)*, (Makassar: Yayasan Barcode, 2021), h. 104.

Inovasi merupakan kegiatan menemukan suatu hal yang baru atau melakukan berbagai pembaruan yang terbentuk dalam sebuah ide, desain, produk dan lain sebagainya.

3. Melihat tren di masyarakat

Dalam menjalankan sebuah usaha, memang sangat penting untuk mengetahui tren apa saja yang berkembang di masyarakat, karena hal ini bisa membuat penjualan jadi tepat sasaran. Tren adalah sesuatu yang banyak diminati oleh sekelompok orang pada satu waktu. Karena itu, sebuah ide bisnis yang mengikuti tren akan berpeluang besar untuk diminati dan digemari masyarakat dalam waktu yang cepat.

4. Pengetahuan luas

Wirausahawan yang baik haruslah mempunyai pengetahuan yang luas dan mempunyai visi misi jangka panjang, agar bisa mempersiapkan usahanya hingga tahun-tahun yang akan datang. Dengan pengetahuan yang luas inilah para pelaku usaha mampu menyusun strategi-strategi dalam menghadapi tantangan kedepannya yang kapan saja bisa muncul.

5. Ide yang mendadak muncul

Ide sering kali muncul saat otak ada di posisi yang santai. Bisa saja ide itu muncul saat berjalan kaki, saat melamun, saat membaca, saat kita di kamar mandi, dan

bisa saja saat di kerumunan orang banyak. Nah disaat itulah kita harus simpan dan terus ingat ide tersebut sampai saat dimana kita bisa merealisasikan semuanya.

Menurut para wirausahawan di dunia yang mengatakan bahwa terdapat banyak sumber ide bisnis yang berpotensi. Berikut adalah beberapa sumber ide bisnis yang berpotensi dan berguna, yakni, hobi, keterampilan dan pengalaman pribadi, waralaba, media massa, pameran, survey dan juga brainstorming. Brainstorming sendiri merupakan suatu teknik dalam pemecahan suatu masalah yang kreatif selain untuk menghasilkan sebuah ide. Ini bertujuan untuk mendapatkan banyak ide. Biasanya dimulai dengan pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan masalah. Misalnya, kita bisa bertanya “Produk dan jasa apa yang sekarang lagi dibutuhkan di rumah tetapi belum tersedia?”. Setiap ide itu dapat menghasilkan suatu tambahan ide atau bahkan banyak ide.⁴⁰

⁴⁰ Anang Firmansyah dan Anita Roosmawarni, *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)...*, h. 12-14.

BAB II

RASULULLAH SAW SEBAGAI *ROLE MODEL* DALAM WIRAUSAHA

A. Perjalanan Wirausaha Rasulullah SAW

Mengenai perjalanan wirausaha Rasulullah *Salallahu alaihi wassalam* memang merupakan hal yang sangat menarik untuk dibahas dan dipelajari. Bagi siapapun yang mempelajari sejarahnya, maka akan memperoleh gambaran sejarah wirausaha yang amat menakjubkan. Perjalanan wirausaha Rasulullah SAW. yang secara umum dilakukan melalui bekerja dan mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan dan bagi keberlangsungan hidup. Dimana perjalanan wirausaha yang ia lakukan bukanlah hal yang mudah untuk dilewati, karena ia memang sudah dibekali ilmu wirausaha sejak dini.⁴¹

Rasulullah SAW. dilahirkan dan dibesarkan dalam keluarga berbangsa Arab dan bersuku Quraisy yang mempunyai kebiasaan berwirausaha. Sehingga sebelum Rasulullah SAW menjadi seorang pemimpin besar, ia sudah ditempa dan tidak lepas dari bimbingan wahyu Ilahi sejak dini sampai profesi ini menjadi pilihan beliau dengan menjunjung tinggi prinsip-prinsip kehidupan termasuk dalam perniagaan

⁴¹ Heriyansyah, “Perjalanan Bisnis Nabi Muhammad S.A.W.”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 2, (2018), h. 191.

yakni jujur, amanah, tablig dan fatonah serta mental pekerja kerasnya telah terarah semenjak belia.⁴²

Rasulullah SAW. sedari kecil memang sudah di ajarkan dengan baik untuk menjadi seorang pebisnis yang handal. Dalam sejarah dikatakan bahwa sedari Rasulullah SAW. berumur 4 tahun, ia sudah menggembalakan ternak para peternak kambing. Ratusan kambing digembalakan di padang yang luas dengan ancaman dari binatang buas yang senantiasa mengancam. Tetapi, Rasulullah SAW. selalu mampu menggembala kambing-kambing tersebut hingga pulang dengan selamat. Pengalaman ini yang kemudian dijadikan sebagai pekerjaan penggembala kambing-kambing milik penduduk Makkah. Beranjak usia 10 tahun, Rasulullah SAW. membantu pamannya untuk mencari nafkah dengan bekerja sebagai pencari kayu bakar, pasir, buruh batu, serta sebagai penggembala ternak milik penduduk Makkah secara serabutan dengan mendapat beberapa *qirat* atau upah (gaji). Usaha membantu pamannya dalam mencari nafkah dengan cara bekerja serabutan tersebut menunjukkan bahwa meski masih anak-anak, pada diri Rasulullah SAW. sudah tumbuh kesadaran hidup mandiri. Ia tidak ingin keberadaannya

⁴² Siti Ngatiroh dan Isti'anah, "Pengaruh Ekspor Impor Bagi Pertumbuhan Ekonomi Dalam Perspektif Islam", *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Vol. 3, No. 2, (2020), h. 100.

menjadi beban bagi keluarga pamannya.⁴³ Hal ini juga yang secara tidak langsung merupakan media pembelajaran bisnis awal Rasulullah SAW, yakni belajar bagaimana cara mengorganisasi, memanager, serta mengolah seluruh sesuatu yang dipercayakan kepadanya. Sehingga ia tumbuh menjadi pribadi yang bertanggungjawab, cermat, empati, terbuka, mandiri, berani, serta mudah menyesuaikan diri.⁴⁴

Perjalanan Rasulullah SAW. merupakan hasil dari terpaan pergulatannya dengan kehidupan masyarakat Jahiliyyah. Di usia 12 tahun, Rasulullah SAW. memiliki kecenderungan berbisnis. Ia pernah melakukan sebuah perjalanan bisnis ke Syam bersama dengan pamannya yakni Abu Thalib dan mereka mengunjungi pasar-pasar serta festival perdagangan, seperti di pasar Ukaz, pasar Majinna, pasar Dzul Majaz hingga tempat-tempat lainnya, dalam rangka membangun jaringan bisnisnya sehingga menjadi pelaku bisnis yang professional.⁴⁵ Rasulullah SAW juga sering turut dalam lawatan-lawatan bisnis ke negara-negara orang seperti ke negara Irak, Yordania, Suriah. Bahrain, serta ke Yaman. Pada saat itu, ia sudah mempelajari bagaimana cara

⁴³ Aqil Barqi Yahya, “*Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad SAW Sebagai Pdoman Berwirasuaha*”, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, No. 1, (2019), h. 92-93.

⁴⁴ Neni Hardiati dan Yunus Rusyana, “*Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Perspektif Maqasid Syariah*”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 7, No. 1, (2021), h. 514-515.

⁴⁵ Abdul Karim, *History of the Muslim Thought and Civilization*, (Yogyakarta: Pustaka Book Publisher, 2007) h. 45.

agar menjadi seorang eksportir yang handal sekaligus juga sebagai penyandang posisi eksekutif muda di masa itu.⁴⁶ Rasulullah SAW juga memutuskan karirnya dalam berwirausaha karena ia menyadari bahwa pamannya Abu Thalib bukanlah seseorang yang kaya raya dan memiliki beban ekonomi keluarga yang cukup besar dikala itu. Oleh sebab itulah, Rasulullah SAW memutuskan dan berfikir untuk turut ikut serta membantu meringankan beban yang sudah ditanggung oleh pamannya dengan berwirausaha. Namun disamping itu juga alasan Rasulullah SAW menjadi seorang wirausaha adalah karena mayoritas keturunannya berprofesi sebagai wirausaha dan ia pun menjadi harapan bagi keluarganya untuk bisa meneruskan dan melanjutkan profesi turun temurun tersebut.⁴⁷ Kebiasaan suku Quraisy dalam berprofesi sebagai seorang wirausaha juga tertulis dalam Q.S Quraisy ayat 1-4 sebagai berikut:

لَا يَلْفُ الْقُرَيْشُ إِلَّا لَفَهُمْ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ ۖ فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا

الْبَيْتِ ۚ الَّذِي أَطَعَهُمْ مِّنْ جُوعٍ ۖ وَأَمَّنَّهُمْ مِّنْ خَوْفٍ ۚ

Artinya: “Karena kebiasaan orang-orang Quraisy, (yaitu) kebiasaan mereka bepergian pada musim dingin dan musim

⁴⁶ Neni Hardiati dan Yunus Rusyana, “Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Perspektif Maqasid Syariah” ... h. 515.

⁴⁷ Risma Ayu Kinanti dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung, CV. Media Sains Indonesia, 2022), h. 56.

panas. Maka hendaklah mereka menyembah Tuhan Pemilik rumah ini (Ka'bah). Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan.”

Adapun sejarah yang terdapat dalam QS Quraisy diatas adalah Hasyim bin Abdul Manaf yakni kakek besar Rasulullah SAW yang menjadi tokoh penting di Makkah dan ia berhasil membuka jalur-jalur dagang setahun dua kali bagi orang Quraisy, yakni dari Yaman dan Syiria. Ekspedisi jalur dagang yang dilakukan dari Selatan (Kota Yaman) dilakukan pada musim panas dan ekspedisi dagang yang dilakukan dari Utara (Kota Syam atau Syiria) di lakukan pada musim panas.⁴⁸

Rasulullah SAW. memang memiliki kepribadian yang kompleks, ia mendapatkan predikat sebagai orang yang jujur dan juga sebagai Nabi dan Rasul Allah. Kehidupan Rasulullah SAW sebelum menjadi utusan Allah SWT. adalah seorang entrepreneur ekspor-impor yang sangat sukses.⁴⁹ Keberhasilan Rasulullah SAW. dalam menjalankan dan membangun usaha sangat terlihat dari kepribadiannya yang berani dalam segala hal. Rasulullah SAW merintis karir menjadi wirausaha ketika berusia 12 tahun dan beliau sudah menjadi CEO di perusahaannya sendiri pada usia 17 tahun.

⁴⁸ Risma Ayu Kinanti dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung, CV. Media Sains Indonesia, 2022), h. 57.

⁴⁹ Rima Oktavia, “*Entrepreneursip Syariah: Menggali Nilai-Nilai Dasar Etos Kerja Islami Dalam Bisnis Rasulullah*”, *Jurnal of Islamic Banking and Shariah Economy*, Vol. 1, No. 1, (2021), h. 257.

Kegiatan wirausaha tersebut terus menerus dijalankannya sampai pada akhirnya ia menerima wahyu (di usia 37 tahun).⁵⁰ Dalam menjalankan wirausahanya, Rasulullah SAW senantiasa selalu menerapkan etika bisnis dan juga etos kerja yang sangat baik, sehingga mayoritas masyarakat *respect* pada produk-produk yang ditawarkan oleh Rasulullah SAW. Pilihannya untuk menjadi wirausaha adalah karena tumbuhnya kesadaran dari Rasulullah SAW tentang upaya kebangkitan atas keterpurukan yang bisa dicapai dengan jalur perekonomian.⁵¹ Pasar memegang peran penting dalam perekonomian masyarakat Muslim pada masa Rasulullah SAW.⁵² Sebagaimana Firman Allah SWT. dalam Q.S Al Baqarah: 275

يَتَخَبَّطُهُ الَّذِي يُقَوْمُ كَمَا إِلَّا يُعْزَمُونَ لَا الرَّبُّوَا يَا كُؤُونَ الَّذِيْنَ

اللَّهُ وَأَحَلَّ الرَّبُّوَا مِثْلُ الْبَيْعِ إِمَّا قَالُوَا بِأَنَّهُمْ ذَلِكَ الْمَسَّ مِنْ الشَّيْطَانِ

مَا فَلَهُ فَانْتَهَى رَبُّهُ مِنْ مَوْعِظَةٍ جَاءَهُ فَمَنْ الرَّبُّوَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ

⁵⁰ M. Syafi’I Antoni, *Muhammad SAW. The Super Leader-Leader Manager*, (Jakarta: Tazkia Multimedia dan ProLM Center, 2007), h. 47.

⁵¹ Rima Oktavia, “*Entrepreneursip Syariah: Menggali Nilai-Nilai Dasar Etos Kerja Islami Dalam Bisnis Rasulullah*” ..., h. 258.

⁵² Siti Ngatiroh dan Isti’anah, “*Pengaruh Ekspor Impor Bagi Pertumbuhan Ekonomi Dalam Perspektif Islam*” ..., h. 101.

فِيهَا هُمْ فِي النَّارِ أَصْحَابٌ فَأُولَئِكَ عَادَ وَمَنْ فِي اللَّهِ إِلَىٰ وَأَمْرُهُ سَلَفٌ

خَلِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan Riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demekian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Menginjak usia 25 tahun Rasulullah SAW menikah dengan Khadijah, dan ia tetap mengelola wirausahanya sebagai mitra bisnis istrinya. Dengan begitu, ia termasuk sebagai *business owner*. Setelah menikah pun, Rasulullah SAW tetap melanjutkan perjalanan bisnis ke berbagai pusat perdagangan di seluruh penjuru negeri.⁵³ Lalu, di saat ia menginjak usia 30-an, Rasulullah SAW menjadi seorang investor dan mulai memiliki banyak waktu untuk lebih fokus memikirkan mengenai kondisi masyarakat. Pada saat itu, ia sudah mencapai apa yang disebut sebagai kebebasan uang

⁵³ Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, alih bahasa: Dewi Nur, *Insan dkk*, (Jakarta: Yayasanab Swarna Bhummy, 1997), h.27.

(*financial freedom*) dan juga waktu. Sejak saat itulah Rasulullah SAW mulai sering menyendiri (*tahannuts*) ke Gua Hira'. Hal tersebut ia lakukan hingga mendapat wahyu pertama pada usia 40 tahun. Periode baru dalam hidup Rasulullah SAW sebagai Nabi dan Rasul pun dimulai.⁵⁴

B. Faktor-faktor Pendorong Rasulullah SAW Menjadi Wirausaha

1. Faktor Geografis

Secara bahasa, Arab berarti sebuah padang pasir, tanah yang gundul, serta gersang yang tiada air dan juga tanaman. Sebutan dengan istilah inipun sudah sejak dahulu diberikan kepada Kota Jazirah Arab. Secara geografis, Jazirah Arab sendiri dibatasi oleh Laut Merah dan Gurun Sinai di sebelah Barat. Dibatasi Teluk Arab dan sebagian besar wilayah Irak bagian Selatan di sebelah Timur, dibatasi laut Arab yang bersambungan lautan India dan Negeri Syam di sebelah Utara. Jazirah Arab merupakan kawasan lahirnya berbagai ajaran agama dan juga kepercayaan, baik itu ajaran agama Yahudi, agama Kristen, dan juga agama Islam.⁵⁵

Dilihat dari kondisi internalnya, Jazirah Arab hanya dikelilingi dengan gurun pasir di segala sudutnya.

⁵⁴ M. Syafi'I Antoni, *Muhammad SAW. The Super Leader-Leader Manager...*, h. 21.

⁵⁵ Asrin Dimas Trifathullah, *Peranan Arab Saudi Sebagai Aktor Utama di Timur Tengah*, (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2017), h. 16.

Karna kondisi seperti inilah membuat Jazirah Arab seperti benteng pertahanan yang kokoh, yang tidak memperbolehkan bangsa asing untuk menjajah dan menguasai bangsa Arab. Oleh sebab itu, semenjak zaman dahulu penduduk Jazirah Arab hidup dengan merdeka serta bebas dari segala urusan.⁵⁶ Namun, karena faktor geografis, perekonomian di Jazirah Arab amat terbatas kegiatan ekonomi disana yakni menggembala dan juga berternak.⁵⁷ Ada 3 bidang aktivitas wirausaha di Jazirah Arab, yakni:

a. Berdagang

Aktivitas ini dilakukan oleh orang yang tinggal di perkotaan. Aktivitas ini utamanya dilakukan di Makkah, karena Makkah merupakan pusat kota yang dimana orang sering berkumpul di Ka'bah, berziarah dan di daerah ini juga sering ada pasar musiman sebagai tempat berdagang. Letak Makkah yang strategis inilah yang menghubungkan lalu lintas perekonomian, yakni Kota Syam (Libya, Yordania, Palestina), Yaman serta Habasyah (Ethiopia).⁵⁸

⁵⁶ Heriyansyah, "Perjalanan Bisnis Nabi Muhammad S.A.W" *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 2, (2018), h. 192.

⁵⁷ Abdul Karim, *History of the Muslim Thought and Civillizatio*, (Yogyakarta: Pustaka Book Publisher, 2007), h. 52.

⁵⁸ Asmuni Sholihan, *Fiqih Ekonomi Umar bin al Khathab*, (Jakarta: Cafila, 2006), h. 32.

b. Pertanian

Aktivitas ini dilakukan di daerah yang subur. Madinah adalah salah satu kota yang memiliki kesuburan tanah dan juga sistem irigasi yang bagus. Hal ini membuat Madinah menjadi daerah penghasil buah-buahan, kurma dan juga gandum.⁵⁹

c. Industri

Untuk kegiatan industri hanya dilakukan di sebagian kecil orang Arab saja, karena kegiatan ini dilakukan oleh orang-orang Yahudi serta para budak. Adapun profesi yang cukup banyak dilakukan yakni pandai besi, depot kayu, pembuat senjata juga penenun.⁶⁰

2. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi selalu beriringan dengan faktor sosial yang bisa dilihat dari perjalanan hidup kaum Arab. Pada saat itu, perdagangan adalah saran yang paling menonjol dan yang paling dominan dalam memenuhi kebutuhan hidup. Kota Makkah yang merupakan Kota kelahiran Rasulullah SAW yang termasuk tempat paling istimewa di Jazirah Arab. Adapun keistimewaan dari Kota ini adalah keberadaan kiblat umat Muslim yakni

⁵⁹ M. Saifullah, "Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad", *Journal of Chemical Information and Modeling*, Vol. 1, No. 1, (2010), h. 135.

⁶⁰ M. Saifullah, "Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad", *Journal of Chemical Information and Modeling*, Vol. 1, No. 1, (2010), h. 136.

Ka'bah dan sekaligus sebagai tempat ziarah orang Arab dari berbagai daerah. Kota Makkah juga merupakan tempat kegiatan perdagangan. Dimana Hasyim bin Abdul Manaf yakni kakek dari Rasulullah SAW. menjadi tokoh penting Makkah, karena ia berhasil dalam membuka jalur-jalur perdagangan setahun 2 kali bagi orang Quraisy; ke Yaman dan Syiria.⁶¹ Adapun negeri Syam yang merupakan salah satu negeri terpenting bagi Jazirah Arab, karena negeri Syam ini terkenal subur serta kaya raya. Hal inilah yang membuat negeri Syam terkenal hingga menjadi salah satu tujuan bisnis/usaha. Dan bahkan sebagian pendatang datang untuk menetap dan mengembangkan wirausahanya di Syam. Hubungan Syam dan Jazirah Arab sudah terjalin sejak lama yang secara umum terfokus dalam bisnis ekspor impor bahan makanan serta hasil industri.⁶²

3. Faktor Keluarga

Dalam Keluarga besar Rasulullah SAW, hampir seluruh karib kerabatnya merupakan seorang wirausahawan. Darah seorang wirausaha dalam diri Rasulullah SAW ternyata sudah mengalir dari mulai kakek besar Hasym bin Abdul Manaf, lalu turun ke Abdul

⁶¹ Heriyansyah, "Perjalanan Bisnis Nabi Muhammad S.A.W", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 2, (2018), h. 193.

⁶² M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, (Yogyakarta: Andi Ofset, 2008), h. 92

Muttalib (kakek Rasulullah SAW), mengalir lagi ke Abdullah (ayah Rasulullah SAW) dan juga paman-pamannya yakni Sayyidina Abbas dan Abu Thalib. Dan begitu juga dengan kerabat Rasulullah SAW yang setingkat dengan pamanya yaitu Abu Sufyan.⁶³ Abu Thalib adalah salah satu keluarga yang selalu mendorong Rasulullah SAW untuk menjadi seorang wirausaha.⁶⁴ Ketika Abu Thalib sudah tua, ia memanggil Rasulullah SAW 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.”*⁶⁵ Lalu Rasulullah SAW mengikuti apa yang telah diamanatkan paman kepadanya dan juga profesi menjadi seorang wirausaha ini yang kemudian giat ia tekuni hingga ia menjadi seorang Nabi.

4. Faktor Beristri Khadijah

Di usia Rasulullah SAW yang ke 25 tahun, ia menikah dengan istrinya Khadijah yang saat itu berusia

⁶³ Risma Ayu Kinanti dkk, *Manajemen Bisnis Syariah...*, h. 57.

⁶⁴ Nihayatur Rohmah, *“Perdagangan Ala Nabi Muhammad SAW Gambaran Tauladan yang Hilang di Perdagangan Global”*, *Jurnal Studi Islam dan Muamalah*, Vol. 4, No. 2, (2016), h. 17

⁶⁵ K.H. Moenawar Chalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad SAW (Jilid 1)*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 83.

40 tahun. Khadijah yang bernama lengkap Khadijah binti Khuwailid ibn Asad ibn Abdul Uza ibn Qushay ibn Kilab, dan ia mempunyai julukan *umm al-Mu'minin al-Kubra*. Khadijah adalah anak Khuwaid serta cicit Qusay yang berasal dari kalangan bangsawa serta keluarga yang kaya.⁶⁶ Awal perkenalan antara Rasulullah SAW dengan istrinya Khadijah, berawal dari sang paman yakni Abu Thalib yang ingin memperkerjakan Rasulullah SAW kepada Khadijah. Ia diajak oleh pamannya untuk menemui Khadijah untuk melamar sebagai karyawan. Abu Thalib melamarkan Rasulullah SAW dengan gaji yang tinggi sebagai karyawan Khadijah dan Khadijah pun setuju serta menerimanya meskipun gaji yang dimintakan kepadanya 4 kali lipat dari gaji yang Khadijah berikan untuk karyawan-karyawan yang lain.⁶⁷ Selama menjadi karyawan, Khadijah banyak mendengar tentang cerita suksesnya Rasulullah SAW dalam berwirausaha. Para karyawan Khadijah pun menceritakan pengalaman mereka selama mereka mendampingi Rasulullah SAW dalam berwirausaha. Mendengar hal tersebut, Khadijah

⁶⁶ M. Saifullah, "Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad", *Journal of Chemical Information and Modeling*, Vol. 1, No. 1, (2010), h. 144.

⁶⁷ Nihayatur Rohmah, "Perdagangan Ala Nabi Muhammad SAW Gambaran Tauladan yang Hilang di Perdagangan Global" ..., h. 19.

langsung terpikat dan muncul keinginan untuk mempersuami Rasulullah SAW.⁶⁸

Rasulullah SAW dan istrinya Khadijah merupakan pasangan suami istri yang sangat cocok, karena Rasulullah SAW sangat terkenal sebagai orang yang pekerja keras, jujur dan adil dalam berwirausaha. Begitupun Khadijah yang merupakan janda kaya raya. Hal tersebut membuat Rasulullah SAW berjuang untuk menjalankan dan mengatur kekayaan yang dimiliki oleh istrinya. Dalam mengelola harta kekayaan Khadijah, Rasulullah SAW memajemen pengelolaan harta tersebut dengan profesional. Ini ia dapatkan dari istrinya Khadijah, dari lingkungan sekitarnya dan juga hal inilah yang menjadi faktor pendorong yang sangat kuat baginya untuk menjadi seorang wirausaha, karena sangat tidak mungkin bila seorang Rasulullah SAW tidak mampu mengolah harta kekayaan istrinya Khadijah.⁶⁹

C. Legislasi dan Pesan Rasulullah SAW Dalam Berwirausaha

Rasulullah SAW adalah suri teladan bagi umat Muslim, baik dalam kepemimpinannya sebagai pemimpin negara, sebagai pemimpin rumah tangga, serta segala bentuk

⁶⁸ M. Saifullah, "Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad", *Journal of Chemical Information and Modeling*, Vol. 1, No. 1, (2010), h. 144.

⁶⁹ Nihayatur Rohmah, "Perdagangan Ala Nabi Muhammad SAW Gambaran Tauladan yang Hilang di Perdagangan Global" ..., h. 19.

perilaku dan kepribadiannya itu semua bisa dijadikan suri teladan bagi umat Muslim. Hal ini juga dipertegas oleh Siti Aisyah r.a ketika ia ditanya tentang bagaimana akhlak dari Rasulullah SAW, dan Siti Aisyah pun menjawab pertanyaan tersebut, “Akhlak Rasulullah SAW adalah Al-Qur’an.” Artinya bahwa perbuatan-perbuatan Rasulullah SAW dituntut dari nilai Al-Qur’an. Ada salah satu hal yang juga menarik untuk di bahas dari teladan dari Rasulullah SAW ini, yakni ia sebagai wirausaha yang sukses. Kesuksesan Rasulullah SAW dalam wirausaha tentunya tidak lepas dari pendidikan kewirausahaan serta metode pembelajaran kewirausahaan yang baik. Hal inilah yang membentuk Rasulullah sehingga beliau menjadi wirausahawan yang handal.⁷⁰

Jika ingin menjadi wirausaha yang sukses, maka sebagai wirausahawan Muslim harus meneladani sikap dan etika Rasulullah SAW dalam berwirausaha. Bukan hanya keberhasilan dan kesuksesan saja yang didapat, namun juga keberkahan didalamnya karena itu semua juga merupakan tuntunan dari Allah SWT. yang disampaikan melalui Rasulullah SAW. Dalam memulai sebuah wirausaha, maka wirausaha yang dirintis tersebut harus memperoleh kebaikan untuk hidup serta harus berjalan dengan harmonis. Salah satu teladan yang menjadi acuan yang merujuk pada tokoh paling

⁷⁰ M. Lisman dan Rika Septianingsih, “*Islamic Entrepreneurship Education From The Rasulullah SAW: An Overview*”, *Jurnal Pendidikan dan Konseling*, Vol. 4, No. 4, (2022), h. 3815-3816.

agung serta suri teladan bagi umat Muslim di muka bumi, yakni Rasulullah SAW.⁷¹

Dalam menjalankan wirausaha Rasulullah SAW memiliki etika seperti yang dijelaskan sebagai berikut:⁷²

1. Kejujuran
2. Tolong menolong ataupun memberikan kebermanfaatan kepada orang lain
3. Dilarang gharar baik dalam hal takaran, ukuran, maupun penimbangan harus sesuai
4. Dilarang mengejek usaha orang lain, supaya membeli terhadapnya
5. Dilarang menumpuk harta
6. Dilarang monopoli
7. Komoditas yang diperdagangkan harus halal dan suci, bukan barang-barang yang terlarang. Rasulullah SAW. bersabda: “Sesungguhnya Allah melarang bentuk usaha miras, bangkai, babi, maupun patung.” (HR. Jabir)
8. Kegiatan usaha yang dilakukan harus terhindar dari riba
9. Dalam suatu usaha harus dilakukan atas dasar saling ridho tanpa adanya unsur paksaan

⁷¹ M. Lisman dan Rika Septianingsih, *“Islamic Entrepreneurship Education From The Rasulullah SAW: An Overview”* ..., h. 3817.

⁷² Neni Hardiati dan Yunus Rusyana, *Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Perspektif Maqasid Syariah...*, h. 515-516.

10. Membayar gaji sebelum kering keringat karyawan

Jujur dalam menjelaskan produk merupakan etika bisnis yang selalu dilakukan oleh Rasulullah SAW. Kejujurannya sudah diakui, karena Rasulullah SAW adalah manusia yang paling jujur di dunia. Ia selalu mengatakan dengan jujur tentang barang atau produk yang di jual, jika produk tersebut rusak atau cacat, maka beliau akan mengatakan kerusakan barang tersebut. Kejujuran menjadi sebuah kunci utama Rasulullah SAW dalam menjalankan wirausaha, kejujuran yang dipraktikkannya adalah dengan menyampaikan kondisi *rill* barang yang diperdagangkan.⁷³

Diceritakan dalam suatu riwayat, bahwa suatu hari ada seorang pembeli yang menanyakan kain yang pernah dibeli oleh temannya. Lantas Rasulullah SAW menjawab, “kain yang tuan inginkan sudah habis, ini ada yang lain tetapi berbeda dengan yang tuan maksud, dan harganya tentu berbeda dengan yang teman tuan beli tadi.” Pembeli merasa kalau Rasulullah SAW hendak menaikkan harga tersebut karena sedang digandrungi oleh konsumen. Dan menurut pandangan pembeli kain tersebut sama dengan yang dibeli temannya tadi. Lalu kemudian pembeli bertanya, “Apakah engkau akan menaikkan harga kain ini?” Rasulullah SAW

⁷³ Uliil Albab dkk, “Perjalanan Bisnis Rasulullah Sebagai Dasar Etika Bisnis Islam”, *Jurnal Studi Hukum Islam dan Pendidikan*, Vol. 7, No. 2, (2018), h. 250.

menjawab “Tidak, justru harga kain ini lebih murah dari yang teman anda beli, walaupun kain ini memang sama persis dengan yang teman anda beli tadi, tapi kualitasnya berbeda.”⁷⁴ Hal inilah yang dilakukan oleh Rasulullah SAW karena ia tidak akan melakukan transaksi jual beli kecuali kedua belah pihak suka sama suka. Sehingga sebagai penjual Rasulullah SAW merasa senang dan orang lain sebagai pembeli lebih merasa senang, karena pembeli mendapatkan barang yang sesuai dengan yang diinginkannya. Praktek wirausaha yang dilakukan Rasulullah SAW dengan prinsip ini, jika dilihat secara esensial sudah sesuai dengan prinsip keadilan dalam etika bisnis modern. Dimana prinsip keadilan ini berfungsi untuk memberikan sebuah hak seseorang di mana prestasi dibalas dengan kontra prestasi yang dianggap sama nilainya, ini berarti tidak dikehendaki adanya perlakuan yang diskriminatif.⁷⁵

Rasulullah SAW. sudah dikenal dengan keadilannya di masyarakat Arab, sehingga dalam menjalankan wirausaha beliau tidak menipu takaran, ukuran maupun timbangan. Ia sangat tidak ingin dan sangat menghindari praktek penipuan, karena Rasulullah SAW selalu menerapkan praktek kejujuran dalam menimbang. Di setiap kebijakan ekonomi Rasulullah

⁷⁴ Laode Kamaludin dan Aboza M. Richmuslim, *Cerdas Bisnis Cara Rasulullah*, (Jakarta: Richmuslim Adikarya Bangsa, 2010), h. 164.

⁷⁵ Ketut Rindjin, *Etika Bisnis dan Implementasinya*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 5.

SAW selalu mengutamakan keadilan, yang bukan hanya berlaku bagi kaum Muslim saja melainkan juga berlaku bagi kaum lainnya di sekitar Madinah. Hal ini terbukti ketika Rasulullah SAW diminta untuk menetapkan harga pasar, lalu beliau marah dan langsung menolak permintaan tersebut. Rasulullah SAW menyerahkan penetapan harga di pasaran itu pada kekuatan pasar itu sendiri secara alami. Keadilan yakni sebuah perlakuan yang seimbang, karena dalam wirausaha Rasulullah SAW. selalu menerapkan keseimbangan ini. Misalnya terjadi penukaran barang, yakni barang kering bisa ditukar dengan barang yang kering tetapi barang yang kerimng tidak boleh ditukarkan dengan barang yang basah. Sama halnya dengan menimbang, seseorang tidak boleh mengurangi timbangan, karena dalam transaksi Rasulullah sangat menjauhi apa yang disebut dengan *muzabana* dan *muhaqala*.⁷⁶ *Muzabana* adalah menjual kurma basah dengan kurma kering dalam bentuk takaran atau menjual kismis dengan anggur segar (basah) dalam bentuk takaran, atau menjual kurma yang masih berada di pohon dengan kurma yang telah dipetik. *Muzabana* pada dasarnya ialah menjual sesuatu yang jumlahnya, berat serta ukurannya tidak diketahui dengan sesuatu yang jumlahnya, berat serta

⁷⁶ M. Saifullah, “Etika Bisnis Dalam Praktek Mal Bisnis Muhammad”, *Journal of Chemical Information and Modeling*, Vol. 1, No. 1, (2010), h. 148.

ukurannya diketahui dengan jelas.⁷⁷ Berikut adalah beberapa hadis yang membahas mengenai *Muzabana*, diantaranya:⁷⁸

894. Diriwayatkan dari Zaid bin Tsabit radhiyallahu' anhu, dia telah berkata: "Sesungguhnya Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam memberi keringanan kepada pemilik kurma basah untuk menjualnya dengan taksiran kurma kering."

895. Diriwayatkan dari Sahl bin Abi Hatsmah radhiyallahu' anhu, dia telah berkata: "Sesungguhnya Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melarang penjualan kurma dibayar dengan kurma, Dia bersabda: "Itu adalah riba, yaitu *Muzabana*, jual beli yang tidak jelas." Dia hanya memberikan keringanan dalam penjualan secara *Ariyyah* yaitu satu atau dua pokok kurma diambil oleh satu keluarga dengan kurma kering yang ditaksir dan mereka makan buah yang separuh masak."

896. Diriwayatkan dari Abi Hurairah radhiyallahu' anhu, dia telah berkata: "Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam memberi keringanan dalam jual beli *Araaya* dengan cara ditaksir jika kurang dari lima wasaq atau dalam lima wasaq."

897. Diriwayatkan dari Ibnu Umar radhiyallahu' anhu, dia telah berkata: "Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melarang *muzabana*. *Muzabana* yaitu menjual kurma basah

⁷⁷ Imam Mawardi dkk, (*Seri Studi Islam*) *Pranata Sosial Di Dalam Islam*, (Magelang: P3SI UMM, 2012) h. 31.

⁷⁸ Ahmad Mudjab Mahalli dan Ahmad Rodli Hasbullah, *Hadis-Hadis Muttafaq'alah Bagian Munakahat dan Mu'amalar*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 99-100.

dibayar dengan kurma kering secara timbangan dan menjual anggur segar dibayar dengan anggur kering secara timbangan.”

Sedangkan *muhaqala* merupakan jual beli atau penukaran antara gandum yang belum dipanen dengan gandum yang sudah digiling atau menyewakan tanah untuk ditukarkan dengan gandum.⁷⁹ Praktek yang dilakukan Rasulullah SAW di pasar-pasar inilah yang bisa menjadi suri tauladan bagi wirausaha muda, ia selalu menimbang berat barang yang dijual sesuai dengan ukurannya. Rasulullah SAW tidak mengurangi sedikitpun timbangan tersebut sehingga kejujuran dan ketepatan dalam menimbang sudah tersebar kemana-mana. Dan hal ini membuat para pelanggan yang membeli barang dari Rasulullah SAW merasa tidak perlu ragu lagi atas timbangannya.⁸⁰ Dalam menjalankan wirausaha, Rasulullah SAW menggunakan kejujuran sebagai etika. Kejujurannya dalam berwirausaha atau dalam bertransaksi dilakukan dengan cara selalu menyampaikan kondisi nyata barang yang diperjual belikan. Dalam hal ini ia lakukan dengan cara penyampaian bahasa yang santun. Rasulullah SAW tidak melakukan sumpah-sumpah palsu

⁷⁹ Adzil Arsyi Sabana dkk, “Analisis Implementasi Prinsip Bisnis Ala Rasulullah Oleh Groceries Stall di Pasar Sentral Kota Kendari”, *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 4, No. 2, (2019), h. 133.

⁸⁰ Ulil Albab dkk, “Perjalanan Bisnis Rasulullah Sebagai Dasar Etika Bisnis Islam” ..., h. 253.

demi meyakinkan apa yang dikatakannya itu benar, termasuk juga dengan tidak menggunakan nama Tuhan.⁸¹

Adapun sifat-sifat Rasulullah SAW. yang harus ada dalam diri seorang wirausaha, yakni:⁸²

1. *Shidiq* (Jujur)

Shidiq berarti jujur atau benar, dalam hal menjalankan wirausaha. Rasulullah SAW selalu menunjukkan kejujuran dan meyakini betul bahwa dengan membohongi para pelanggan sama saja dengan menghianati mereka. Para pelanggan akan kecewa karena mereka merasa ditipu. Hal ini akan berakibat pada usaha yang dimiliki. Para pelanggan tidak akan bertransaksi lagi serta lambat laun usaha yang dimiliki akan hancur. Didalam manajemen pemasaran modernpun, jujur sangatlah menentukan terciptanya layanan informasi secara benar, dan bahkan jujur inilah yang merupakan kunci dasar yang harus menyertai aktivitas wirausaha. Dengan memiliki sifat jujur ini, hak atau kepentingan pelanggan tetap terpenuhi.⁸³

⁸¹ Ulil Albab dkk, "*Perjalanan Bisnis Rasulullah Sebagai Dasar Etika Bisnis Islam*" ..., h. 248.

⁸² M. Sulaiman, *Jejak Bisnis Rasul*, (Jakarta: PT Mizan Publika, 2010), h. 5-6.

⁸³ Aqil Barqi Yahya, "*Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhammad SAW Sebagai Pdoman Berwirausaha*" ..., h. 95.

2. Amanah (Dapat Dipercaya)

Amanah yakni tidak mengurangi atau menambah sesuatu dari yang seharusnya atau dari yang telah disepakati bersama. Itu bisa terjadi antar penjual dan pembeli, penyewa dan yang menyewa serta lain sebagainya. Seorang wirausaha harus dapat dipercaya seperti yang telah dicontohkan Rasulullah SAW. dalam memegang amanah, ketika beliau menjadi seorang wirausaha dan beliau selalu memberikan hak pembeli serta orang-orang yang mempercayakan modalnya kepada beliau.⁸⁴

3. Tabligh (Komunikatif)

Sifat Rasulullah SAW yang senantiasa selalu bersikap Tabligh ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa ayat 9.⁸⁵

فَلْيَتَّبِعُوا اللَّهَ وَلْيُتَّبِعُوا قَوْلًا سَدِيدًا...

Artinya: “...oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah SWT. dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.”

4. Fathonah (Cerdik atau Cerdas)

Fathonah artinya cerdik, cakap atau cerdas.

Wirausahawan yang cerdas adalah seseorang yang

⁸⁴ Astrid Manzani dkk, “Pengaruh Penerapan Sifat Shiddiq, Amanah, Fathonah Dan Tabligh Terhadap Keberhasilan Usaha Online Shop”, *Jurnal Bilal: Bisnis Ekonomi Halal*, Vol. 2, No. 1, (2021), h. 5.

⁸⁵ QS. An-Nisa: 9

mampu memahami peran dan tanggungjawab dengan baik, mampu menunjukkan kreativitas dan juga inovasi untuk mendukung dan mempercepat keberhasilan bisnis yang sedang dijalankannya. Dalam dunia usaha/bisnis yang penuh dengan persaingan seperti yang dirasakan saat ini, maka kecerdasan dalam berwirausaha sangatlah *vital*, karena sukses dan keberlangsungan hidup suatu usaha bisa saja terancam.⁸⁶

5. Istiqomah (Keteguhan hati yang konsisten)

Rasulullah SAW senantiasa istiqomah dalam melakukan dan menjalankan nilai-nilai bisnis islam untuk dapat menjaga kepercayaan bisnis dari orang lain.⁸⁷

Pengalaman wirausaha Rasulullah SAW. yang ia peroleh sebelum ia menjadi Rasul merupakan hasil pergulatan dengan realitas sosial. Setelah menjadi Rasul, sebagian pengalaman beliau tuangkan ke dalam sabdanya, yang sekarang dikenal dengan sebutan hadis. Berikut adalah beberapa pesan Rasulullah SAW dalam wirausaha, yaitu:⁸⁸

1. Jual beli haruslah dilakukan atas dasar kesepakatan bersama (*'an taradin*), antara penjual dan juga pembeli.

⁸⁶ Aqil Barqi Yahya, "*Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad SAW Sebagai Pdoman Berwirasuaha*" ..., h. 696

⁸⁷ Nur Fadillah, "*Menumbuhkan Jiwa Entrepreneurship Muslim yang Sukses*", Vol. 10, No. 1, (2015), h. 84.

⁸⁸ Muhammad Saifullah, "*Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah*", *Jurnal Penelitian Sosial*, Vol. 19, No. 1, (2011), h. 151-152.

Rasulullah bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika dilakukan atas dasar suka sama suka (*‘an taradin*).”⁸⁹

2. Tidak melakukan transaksi *ribawi*

924. Diriwayatkan dari Abi Sa’id Al-Khudri radhiyallahu’anhu, dia telah berkata: Sesungguhnya Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam telah bersabda: “Janganlah kamu menjual emas dengan emas (mata uang) kecuali sama jumlahnya serta janganlah melebihi sebagiannya. Kemudian janganlah kamu menjual perak dengan perak kecuali sama jumlahnya serta jangan melebihi sebagiannya dan janganlah menjualnya dengan cara sebagian secara tunai dan sebagian lagi ditangguhkan.”⁹⁰ Semua agama melarang praktek riba, karena memakan harta orang lain tanpa adanya jerih payah maka kemungkinan akan menimbulkan masalah, baik di dunia atau di akhirat.⁹¹

3. Tidak menimbun barang (*ihthikar*)

Ihtikar atau menimbun barang adalah kegiatan menahan suatu barang atau komoditas. Barang tersebut ditimbun walau tidak dibutuhkan, padahal orang lain sangat membutuhkannya. Saat akan dijual, harga barang tersebut

⁸⁹ Hadist riwayat Ibnu Majah, No. 2186.

⁹⁰ Ahmad Mudjab Mahalli dan Ahmad Rodli Hasbullah, *Hadis-Hadis Muttafaq’alah Bagian Munakahat dan Mu’amalar...*, h. 114.

⁹¹ Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Robbani Press, 2001), h. 310.

naik tinggi hingga menyulitkan banyak orang untuk mendapatkannya. Diantara etika dalam berwirausaha yang diajarkan oleh Rasulullah SAW yakni selalu menjaga keseimbangan pasar dengan melarang perilaku *ihthikar*.⁹² Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT dalam QS asy-Syu'ara ayat 183:

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ۗ

Artinya: “Dan janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi.”

4. Tidak adanya unsur penipuan (*ghahar*)

Ghahar artinya penipuan atau resiko. *Ghahar* sangatlah dilarang dalam Islam, karena melakukan

5. Barang yang menjadi objek transaksi harus suci

Traksaksi jual beli tidak akan sah jika sesuatu yang haram zatnya. Contohnya adalah jual beli babi, miras, ganja, bangkai dan lainnya. Namun, jika sesuatu itu bermanfaat misalnya kotoran hewan yang diolah untuk dijadikan pupuk dan juga bangkai hewan yang dijadikan untuk praktek kedokteran.⁹³

⁹² Ridlo Andini, “Etika Ekonomi Islam: Larangan Menimbun Barang Dagangan Dalam Perspektif Hadits”, *Jurnal Pemikiran Ekonomi Islam*, Vol. 5, No. 2, (2022), h. 129.

⁹³ Siti Mujiantun, “Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam dan Istisna”, *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 13, No. 2, (2013), h. 206.

6. Barang yang diperjualbelikan harus jelas posisi dan ukurannya (berat-jumlah)

7. Barang yang diperjualbelikan merupakan hak milik
Seseorang bisa menjualkan barang yang bukan miliknya, asalkan dengan catatan bahwa ia mendapatkan izin dari pemilik barang tersebut. Rasulullah SAW bersabda:⁹⁴

“Janganlah engkau menjual barang yang bukan milikmu.” (HR. Abu Dawud)

8. Segera membayar upah para karyawan

Sebagai wirausaha Muslim sudah seharusnya selalu berusaha menerapkan serta meneladani sifat, sikap dan karakter Rasulullah SAW dalam kehidupan sehari-hari, bukan hanya dalam hal beribadah namun juga dalam berwirausaha. Adapun ciri khas yang harus dimiliki oleh setiap intreneur Muslim, yang membedakan dengan entrepreneur lainnya, yakni:⁹⁵

1. Selalu menjaga nilai-nilai agama
2. Senang memberi manfaat pada orang lain
3. Selalu bersikap adil dalam berbisnis
4. Selalu inovatif dan kreatif dalam berbisnis
5. Selalu memanfaatkan waktu dengan sebaik-baiknya
6. Menjalinkan kerjasama dengan pihak lain

⁹⁴ Munur Salim, *“Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Islam”* *Jurnal Hukum Pidana dan Ketatanegaraan*, Vol. 6, No. 2, (2017), h. 377.

⁹⁵ M. Nasri dan Sundarini, *Kewirausahaan Santri (Bimbingan Santri Mandiri)*, (Jakarta: PT. Citrayudha, 2009), h. 46-47.