

BAB III

SEJARAH PEREKONOMIAN MUHAMMAD

A. Biografi dan Sejarah Bisnis Muhammad

ومبلغ العلم فيه انه بشر # وانه خير خلق الله كلهم

“Batas pengetahuan tentang beliau (Muhammad saw), hanya bahwa beliau adalah seorang manusia, dan bahwa beliau adalah sebaik-baik makhluk Allah seluruhnya”.

Syair yang dilantunkan oleh penyair al Bushiri tersebut memberi kesimpulan bahwa seseorang tidak mungkin menjangkau dan menguraikan tentang riwayat Muhammad¹ secara sempurna. Hal ini senada dengan pendapat Mohammed Arkoun yang menyatakan bahwa mendekati kepribadian Muhammad adalah sesulit dan se kontroversi mendekati al Qur’an itu sendiri.² Meskipun demikian, dalam menjelaskan biografi dan sejarah bisnis Muhammad penulis tetap berusaha semaksimal mungkin.

Muhammad adalah sosok manusia pada umumnya, sebagai manusia dia sama secara fisiologis dengan lazimnya manusia. Namun ia mendapat wahyu sebagai tanda kenabiannya, jauh sebelum Muhammad diangkat menjadi Nabi, Muhammad menunjukkan performa dengan kualitas manusia yang lebih pada umumnya.³

¹ Dapat ditelusuri dalam karya Ibn Atsir, *Ushudul Ghabah fi makrifah al-shahabah*, <http://www.almeshkat.com>.

² Mohammed Arkoun, *Islam Kontemporer, Menuju Dialog Antar Agama*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001, h. 60

³ Munir Che Anam, *Muhammad saw dan Karl Marx, Tentang Masyarakat Tanpa Kelas*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, h. 75

Mengenai masa kelahiran Muhammad para sejarawan berselisih pendapat, Husein Haikal dalam *Sejarah Hidup Muhammad saw*, menerangkan tentang perselisihan pendapat tersebut. Sebagian besar mengatakan Muhammad dilahirkan pada tahun gajah, yaitu peristiwa agresi Abraham untuk menghancurkan ka'bah. Pendapat lain mengatakan Muhammad dilahirkan beberapa hari atau beberapa bulan atau bahkan beberapa tahun sesudah tahun gajah. Ada juga yang menaksir sampai tujuh puluh tahun.⁴

Para ahli juga berlainan mengenai bulan kelahirannya, sebagian besar mengatakan Bahwa Muhammad dilahirkan pada bulan Rabiul Awal, ada juga yang mengatakan bulan Muharram, Safar, Rajab dan juga bulan Ramadhan. Mengenai tanggalnya juga berbeda-beda, salah satu pendapat mengatakan malam kedua Rabiul Awal, pendapat lain mengatakan malam kedelapan, kesembilan atau kedua belas. Namun dari sekian pendapat yang lazim diketahui masyarakat dalam khazanah keislaman adalah 12 Rabiul Awal tahun Gajah.⁵

Muhammad dilahirkan dari pasangan Abdullah dan Aminah, ayahnya sudah meninggal sejak Muhammad masih dalam kandungan dan ibunya berpulang ketika ia masih kanak-kanak tepatnya pada usia enam tahun.⁶ Karena itu, kemudian sejak kecil Muhammad diasuh oleh kakeknya, Abdul

⁴ Husein Haikal, *Sejarah Hidup Muhammad saw*, ini merupakan buku digital, diakses 24 Juni 2011

⁵ *Ibid.*,

⁶ Fazlur Rahman, *Islam*, Bandung: Pustaka, 2000, h. 1

Mutholib,⁷ dan setelah kakeknya meninggal, Muhammad diserahkan ke pamannya, Abu Thalib.⁸

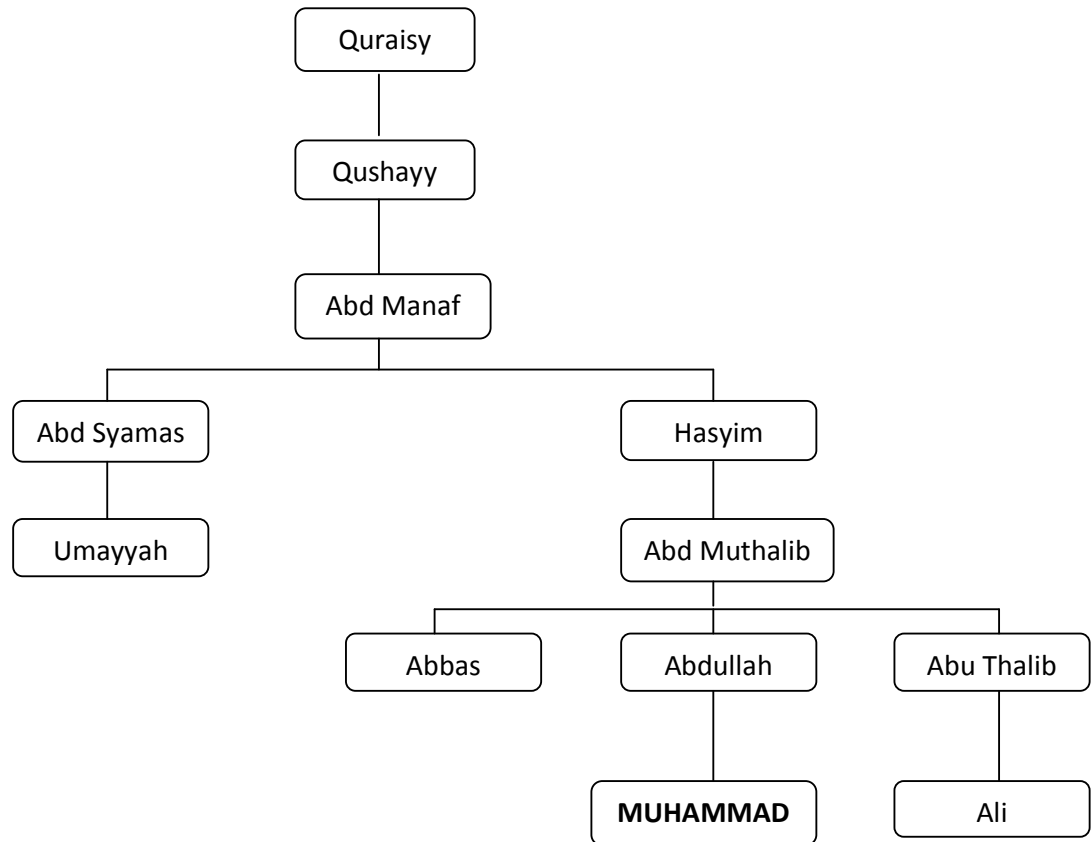


Diagram silsilah Muhammad

Secara garis keturunan Muhammad adalah orang yang mempunyai garis keturunan dari orang yang dihormati dan disegani di masyarakat

⁷ Abdul muhtolib orang yang disegani kaum Quraisy atas kedermawanan, kemampuan dan kebijaksanaannya. Ia juga berwajah tampan dengan penampilan yang berwibawa, kekayaan menjadi salah satu pendukung semua keberuntungan tersebut. Martin Lings, *Muhammad*, Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 1991, h. 26

⁸ Abu Thalib merupakan paman Muhammad yang tak pernah mau menerima Islam, namun beliau tetap setia membela keponakannya dalam melawan perlawanan keras orang-orang Makkah terhadap ajaran yang dibawa Muhammad. Philip K. Hitti, *History of The Arabs*, Jakarta: Serambi, 2010, h. 139. Untuk mendalami lebih lanjut tentang keimanan Abu Thalib simak dalam karya intelektual Ahmad Zaini Dahalan, *Asna Al-Mathalib fi najah Abi Thalib*.

Quraisy. Dan garis keturunan tersebut dapat dibanggakan. Muhammad anak Abdullah, anak Abdul Mutholib, anak Hasyim-pendiri kabilah Bani Hasyim, anak Abdul Manaf, anak Qushay-pendiri suku Quraisy yang berkuasa di Makkah. Melihat garis keturunan tersebut Barnaby Rogerson menerangkan, Muhammad tidak akan pernah kekurangan sepupu, tidak akan pernah sendiri dan kelaparan atau kekurangan perlindungan, karena ia dari Bani Hasyim dari suku Quraisy. Lahir sebagai orang Quraisy Makkah merupakan awal yang baik dalam kehidupan di Arabia Tengah, karena selama empat generasi, keuntungan dari menjaga Makkah dan mengatur kafilah dagang berada di tangan orang-orang Quraisy.⁹

Namun kelahiran Muhammad dari kalangan terhormat tidak sama dengan keadaan perekonomian, karena pada saat Muhammad lahir keadaan keluarga dalam kondisi yang relatif miskin.¹⁰ Dia tinggal bersama keluarga selama enam tahun dan mengalami kehidupan nomaden yang amat sulit. Ketika dibawa ke Makkah, dalam perjalanan itulah ibunya meninggal dunia. Kesedihan mendalam inilah yang menjadikan Muhammad kemudian tumbuh sebagai pribadi yang mandiri dan peduli dengan yatim piatu.

Setelah ibunya meninggal, Muhammad dirawat kakek dari garis ayah, yaitu Abdul Mutholib. Kakeknya adalah orang yang masih diperhitungkan,¹¹

⁹ Barnaby Rogerson, *Biografi Muhammad*, Yogyakarta: Diglossia, 2006, h. 23

¹⁰ Fazlur Rahman, *loc.cit.*, h. 1

¹¹ Abdul mutholib merupakan salah seorang pembesar Quraisy, dialah yang menerenovai sumur zamzam, pekerjaan yang mendapat persaingan keras dari kalangan quraisy, namun dia mampu mengunggulinya, sampai-sampai dia bernazar jika Allah memberinya anak sepuluh hingga mereka akal baligh, maka dia kan menyembelih salah satu di antara mereka untuk Allah. Lebih lengkap lihat dalam Ahmad al Usairy, *Sejarah Islam; Sejak Zaman Nabi Adam hingga abad XX*, Jakarta: Medi Grafika, 2003, h. 80

dia tetap diakui sebagai ketua kabilah Bani Hasyim dari suku Quraisy, meski pada saat itu dia sudah tidak dapat berpergian bersama kafilah-kafilah. Bersama kakeknya Muhammad hidup dengan penuh limpahan kasih sayang, orang tua bijaksana inilah yang memimpin pemburuan ketika Muhammad kecil tersesat di labirin lorong-lorong Makkah, dan ditemukan ketika Muhammad sedang menyusuri jalan di kota atas.

Suasa keakraban dengan penuh kasih sayang cucu dan kakeknya digambarkan ketika Muhammad digendong di punggung kakeknya seraya berseru kepada Tuhan untuk melindungi dan mengawasi cucunya yang telah menjadi anak yatim piatu itu, Abdul Mutholib melakukan ini di hadapan ka'bah.¹² Tampaknya Muhammad sudah mendapat tempat sendiri di hati kakeknya tersebut, hanya dialah yang diizinkan duduk bersama di atas tempat tidur siang yang ditempatkan di luar pintu di balik bayangan ka'bah.¹³

Pada masa mudanya kakeknya adalah pedagang yang sangat sukses. Dan kakek yang sangat sangat ketika memutuskan untuk merawat Muhammad. Namun ketika dia meninggal, Muhammad yang saat itu berusia delapan tahun tidak mendapat warisan apa-apa, sanak saudara yang lebih kuat mengendalikan usaha peninggalan kakeknya.¹⁴

Sepeninggal kakeknya, Muhammad dipercayakan kepada pamannya, Abu Thalib. Diyakini bahwa ia sudah mendapat perintah dari Abdul Mutholib menjelang wafatnya beliau. Bersama pamannya inilah Muhammad mulai

¹² Barnaby Rogerson, *op.cit.*, h. 50

¹³ Di tempat itu lah sambil duduk santai keduanya berbincang-bincang dan menghindari panas siang hari, kadang-kadang Muhammad memijit-mijit di bagian yang sakit di pundak kakeknya yang bijak tersebut. *Ibid.*,

¹⁴ Karen Armstrong, *Muhammad Nabi Zaman Kita*, Yogyakarta: Beranda, 2007, h. 14

belajar untuk mencari nafkah dan bekerja keras jika ingin mengumpulkan banyak kekayaan untuk memiliki unta-unta sendiri, dan kelak untuk membayar mahar kepada seorang istri.¹⁵

Pamannya memang merupakan orang yang tidak memiliki harta yang banyak, tapi banyak anaknya. Maka, melihat situasi itulah Muhammad memutuskan untuk memulai bekerja dengan menggembala kambing untuk pamannya.

Sejak saat itulah dalam usia yang masih kecil, delapan tahun, Muhammad belajar menjadi bisnisan, beliau belajar hidup mandiri untuk meringankan beban pamannya dan juga untuk kebutuhannya dengan menggembala kambing penduduk Arab di padang pasir. Muhammad mempunyai tanggung jawab ratusan ekor kambing yang dipercayakan kepadanya. Menggembala kambing tidak semudah yang dibayangkan banyak orang, jangan memandang remeh pekerjaan ini, kambing memiliki bau apek, kotor dan tidak gampang mengikuti perintah meskipun dipukul dengan keras.¹⁶

Rogerson menerangkan, pada masa ini Muhammad sudah masuk pada tahap awal dunia dewasa pedagang Makkah, pertama-tama dan terutama harus belajar tentang perawatan dan penangkaran unta. Sebagian dari upaya ini bersifat instingtif, sesuatu yang sudah dia dengar dan dia lihat sepanjang hidupnya. Hal-hal teknis menjadi pelajaran penting, bagaimana mengikat tali binatang buas pengembara itu pada malam hari, bagaimana perlahan-lahan

¹⁵ Barnaby Rogerson, *op.cit.*, h. 51

¹⁶ Amirulloh Syarbini dan J. Haryadi, *Muhammad Bisnisan Ulung*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011, h. 79

menyapih unta muda dari induknya, bagaimana mengikat tali pelana, dan bagaimana cara terbaik menaikkan beban ke badan unta agar tidak merasa kesakitan.¹⁷

Sekilas itu adalah hal yang mudah dan tidak penting, namun Muhammad menjadikan itu sebagai langkah awal menapaki karirnya, yang kelak akan menjadi pedagang maupun pebisnis besar. Muhammad melakukan hal tersebut dengan penuh tanggung jawab dengan kejujuran, amanah dan profesional. Hal-hal inilah yang menjadikan Muhammad tumbuh dan berkembang menjadi pribadi yang dipercayai banyak pihak.

Pada tahap selanjutnya, Muhammad masuk pada tahap magang masa mudanya. Manajemen unta menjadi lahan untuk masa magang tersebut. Di sini Muhammad harus belajar tentang peta dan menandai rute-rute perdagangan di wilayah padang pasir Arabia. Dia harus mempelajari jalan dimana mengalami penyempitan dan di jalan mana pula yang hanya bisa dilewati satu barisan. Muhammad juga harus belajar bahwa ukuran kafilah juga ikut menentukan rute mana yang harus dipilih, semakin besar kafilah semakin aman jalannya melewati padang pasir.¹⁸

Pengalaman alamiah di atas harus secepat mungkin Muhammad pelajari untuk bisa bertahan dari pedagang lain dalam menjalankan kafilah-kafilah Arabian kuno. Muhammad belajar dengan cepat dan menunjukkan kepiwaiannya dalam menghadapi berbagai masalah, sehingga pada usia 12 tahun Muhammad melakukan perjalanan dagang pertamanya bersama Abu

¹⁷ Barnaby Rogerson, *op.cit.*, h. 52

¹⁸ *Ibid.*, h. 53-54

Taholib pamannya. Ada sumber lain yang mengatakan usia Muhammad sembilan tahun dalam menyertai perjalanan Abu Thalib dari Makkah ke Syria.¹⁹

Perjalanan dagang bersama Abu Thalib menjadi pelajaran sangat berharga bagi Muhammad, di sini ia harus mempelajari setiap seluk-beluk perdagangan. Dia juga harus belajar tentang hierarki kekayaan. Muhammad belajar ini semua dari pamannya dengan diskusi dalam perjalanan dagangnya.

Tahap selanjutnya bagi pedagang muda Quraisy Makkah adalah mengenal barang-barang yang akan diperdagangkan, komoditas pertama perdagangan pedagang Arabia adalah pertukaran sederhana produk masyarakat nomaden dengan produk pertanian masyarakat yang mapan. Komoditas keduanya adalah kulit, kulit dapat diambil dengan murah dari Baduwi sepanjang tahun dan kemudian dipak untuk perjalanan panjang ke kota-kota kecil Syria dan Irak.²⁰ Dupa menjadi unsur ketiga dalam komoditas perdagangan, dupa adalah barang dagangan kafilah yang paling menguntungkan. Untuk menjadi pedagang yang efektif dan sukses Muhammad harus menguasai seluk beluk pasar barang di atas.

Rupanya, perjalanan Muhammad dengan pamannya ke Syria, Jordan dan Lebanon²¹ ditangkap dengan cukup cerdas olehnya bahwa bisnis yang berkembang pesat di sana adalah perdagangan. Sebab secara geologis tanah di Makkah memang tidak cocok untuk bercocok tanam. Maka, peluang menjadi

¹⁹ *Ibid.*, 55

²⁰ *Ibid.*, 56

²¹ Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*, Yogyakarta: Jogja Great Publisher, 2010, h. 21

pengusaha menjadi lebih besar dari pada menjadi petani. Kejelian inilah yang membuat Muhammad menekuni bidang perdagangan.

Secara garis keturunan sebenarnya tidak mengherankan kalau dalam diri Muhammad terdapat jiwa bisnis, sebab latar belakang keluarga beliau sendiri adalah pebisnis, atau istilah pada masa itu yang sering digunakan adalah pedagang. Bukan sekedar pebisnis biasa namun juga pebisnis kuat dan sukses. Sejarah mencatat, empat orang putra Abdul Manaf (kakek-kakek Muhammad) adalah pemegang izin kunjungan dan jaminan keamanan dari para penguasa dan negara-negara tetangga seperti Syria, Irak, Yaman dan Ethiopia.²²

Muhammad tumbuh dewasa dan muda²³ bersama pamannya, pengalaman-pengalaman perdagangan sudah beliau dapatkan ketika melakukan perjalanan dagangnya. Melihat bekal yang sudah banyak yang Muhammad dapatkan, akhirnya dia memutuskan untuk berdagang/berbisnis secara mandiri. Selain itu Muhammad juga menyadari bahwa Abu Thalib bukanlah orang kaya raya, pamannya juga punya tanggung jawab keluarga besar yang harus dinafkahi.

Dalam perjalanan bisnis awalnya Muhammad memulai dengan perdagangan sederhana, seperti membeli barang dari pasar dan menjualnya

²² *Ibid.*, 22

²³ Masa muda Muhammad sekitar umur dua puluh tahun tidak semuanya dicurahkan untuk keadilan, beliau juga jatuh cinta, beliau sudah lama mencintai Fakhita, sepupunya yang cantik yang bersamanya dia tumbuh dewasa. Fakhita adalah putra dari Abu Thalib, pamannya. Mereka berdua mengenal satu sama lain sebagaimana sepupu muda, Muhammad mulai makin jatuh cinta kepada Fakhita. Namun hubungan itu tidak berlangsung lama, ketika Muhammad memberanikan diri meminta kepada pamannya untuk membina perkawinan dengan Fakhita, gadis itu ternyata sudah bertunangan dengan Hubayrah. Pemuda yang terkenal dari kalangan Bani Makhzum. Lihat lebih lengkap kisahnya dalam Barnaby Rogerson, Biografi Muhammad, *loc.cit.*, h. 74-75

secara eceran kepada masyarakat Makkah. Pada usia 17-20 tahun Muhammad mengalami masa-masa tersulit untuk menjalankan usaha bisnisnya, dia harus bersaing dengan pemain-pemain bisnis senior di tingkat regional, di sinilah ketangguhan dan keseriusan beliau diuji.²⁴

Meskipun dalam masa sulit dan tidak punya modal, Muhammad banyak menerima modal untuk berbisnis dari para janda kaya dan anak-anak yatim yang tidak sanggup menjalankan sendiri dana mereka. Dan mereka menyambut baik kejujuran Muhammad yang memang sudah sejak kecil dikenal rajin dan percaya diri sehingga membawa reputasi baik ketika ia menjadi dewasa.²⁵

Muhammad dikenal karena kejujuran dan integritasnya, penduduk Makkah sendiri memanggilnya dengan sebutan *Siddiq* (jujur) dan *Amin* (terpercaya).²⁶ Dengan demikian terbuka kesempatan luas bagi Muhammad untuk memasuki dunia bisnis dengan cara menjalankan modal orang lain, baik dengan cara kerjasama antara pemodal dan Muhammad menjadi pengelola modal atau bagi hasil sebagai mitra kerja, maupun dengan upah atas jasa yang telah dia berikan.

Salah satu dari janda kaya yang menjalankan bisnisnya melalui agen-agen berdasarkan berbagai kontrak tersebut adalah khadijah, seorang wanita konglomerat terkenal di Makkah. Melihat pengakuan dari mitra-mitra kerja

²⁴ *Ibid.*, 23

²⁵ Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 2000, h. 6-7

²⁶ Tepat nya pada usia dua puluh datu tahun dia mendapatkan gelar al amin tersebut, orang yang dapat dipercaya atas ketrampilannya dan kejujurannya dalam mengelola kafilah-kafilah unta. Barnaby Rogerson, *loc.cit.*, h. 70

Muhammad bahwa ia adalah orang yang jujur dan profesional, dan matang dan lurus dalam perhitungan-hitungannya. Kemudian menumbuhkan kepercayaan Khadijah untuk bermitra dengan Muhammad.²⁷ Abu Thalib yang sudah melihat bakat berbisnis dalam diri Muhammad langsung mempromosikan keponakannya kepada Khadijah sebagai manajer bisnisnya dengan memperoleh gaji dua kali lipat dibanding gaji awal yang ditawarkan Khadijah.

Awal kerjasama dagang Muhammad dengan Khadijah dimulai dengan perjalanan dia dengan modal dari Khadijah ke berbagai perjalanan dagang ke pasar utara dan selatan. Sebagai seorang mitra yang dapat dipercaya dan menguntungkan bagi Khadijah, Muhammad diberi upah atas jasa tersebut. Dan terkadang pula berdasarkan bagi hasil atas hasil dagangnya sebagai mitra dagang.

Afzalurrahman menerangkan, selanjutnya Muhammad banyak melakukan perjalanan dagang dengan modal dari Khadijah. Salah satu perjalanan ini menjadi sangat terkenal sebab pada akhirnya Khadijah melayangkan usulan untuk menikah dengan Muhammad melalui pembantunya, Maesaroh.²⁸ Tepatnya adalah pada perjalanan ke Busra di Syria. Keterangan mendetail mengenai ini terdapat dalam kitab-kitab hadits, tarikh, dan sirah.²⁹

²⁷ Malahayati, *loc.cit.*, h. 23

²⁸ Maysarah inilah yang menjadi saksi kejujuran Muhammad dalam berdagang, dalam ekspedisi ini Muhammad dan tim berhasil meraup untung besar.

²⁹ Afzalurrahman, *loc.cit.*, h. 7

Lebih lanjut Afzalurrahman menjelaskan tahap awal Muhammad memulai karir sebagai pedagang, sebagaimana diterangkan di atas, pada usia 17 tahun atau mungkin 18 tahun Muhammad sudah mulai usaha dagangnya sendiri. Hal ini dikarenakan Muhammad sama sekali tidak suka berlama-lama menjadi tanggungan pamannya. Inilah yang membawanya ke berbagai negara tetangga, terutama di dekat perbatasan Arab, kota-kota dagang di Yaman, Bahrain bahkan mungkin ke Abyssinia. Bagi orang yang jujur seperti Muhammad, ini merupakan hal yang wajar. Dalam mencari nafkah yang halal, ia mesti bekerja keras menggeluti profesi dagang, tidak hanya untuk biaya hidup tapi juga untuk membangun reputasi agar orang-orang kaya lebih maju dan mempercayakan dana mereka padanya.³⁰

Beberapa keterangan sudah penulis ungkapkan di atas, dan semuanya menjadikan kita yakin akan sebuah kebenaran bahwa Muhammad sudah sejak kecil dibesarkan dalam lingkungan yang mendukungnya untuk menjadi seorang pedagang besar. Dengan pengalaman sebagai penggembala tentunya Muhammad sudah memacu semangatnya untuk kelak menjadi pedagang yang lebih sukses.

Kembali Afzalurrahman, dia mencoba meyakinkan bahwa Muhammad telah melakukan cukup banyak perjalanan dagang ke berbagai tempat di Syria dan Yaman atas Khadijah –sebelum perkawinannya. Meskipun dengan demikian sebetulnya Muhammad telah melakukan perjalanan-perjalan serupa

³⁰ *Ibid.*, h. 9

untuk memenuhi biaya hidupnya, tentunya ini terjadi sebelum kerja sama dengan Khadijah.³¹

Berdasarkan hasil kinerja Muhammad yang memuaskan dengan membawa untung besar, yang konon tidak pernah diperoleh oleh pedagang-pedagang sebelumnya. Khadijah memiliki ketertarikan-ketertarikan pada Muhammad di luar kemahirannya berdagang. Dia mulai tertarik kepadanya secara pribadi. Khadijah pun menggali informasi dari pembantunya yang menyertai perjalanan dagang Muhammad, Khadijah mempertanyakan apakah begitu Muhammad dapat dipercaya, baik dan tulus.

Setelah keputusannya bulat Khadijah meminta bantuan Nufasyah untuk bertanya kepada Muhammad apakah dia ingin menikah. Pertanyaan seperti itu dari orang semacam itu tidak boleh ditolak dengan bodoh. Muhammad terbuka dengan ide itu, meskipun harus menunggu sampai memperoleh mahar yang diperlukan. Nufasyah menjawab, “Bagaimana jika anda diberi sarana itu? Dan bagaimana jika ada seorang wanita yang menggabungkan kecantikan dan kekayaan, berdarah bangsawan dengan harta melimpah?” “siapa dia?” tanya Muhammad. “Khadijah!” jawabnya. “Saya mau,” jawab Muhammad.³²

³¹ *Ibid.*, h. 11

³² Barnaby Rogerson, *loc.cit.*, h. 76. Dalam pertemuan sederhana yang dia atur di rumahnya, dia menjelaskan kepada Muhammad. “Saya mencintaimu karena banyak alasan: kau adil, tidak partisan terhadap orang ini atau itu; kau dapat dipercaya dan punya keindahan watak, dan saya menyukai kebenaran tutur katamu.” Kemudian pertunangan dipercayakan kepada para kerabat laki-laki terdekat keduanya. Mahar dari Muhammad berupa dua puluh ekor unta untuk Khadijah diterima secara resmi. Muhammad merayakan perkawinannya dengan membebaskan Barakah – gadis budak yang dia warisi dari ayahnya. Khadijah sendiri memberi hadiah perkawinan kepada Muhammad berupa seorang budak laki-laki, Zaid yang saat itu berusia lima belas tahun.

Pasca pernikahannya dengan Khadijah, apakah aktifitas dagang Muhammad masih berjalan atau sudah selesai karena ada tanda-tanda tugas kenabian yang di kemudian hari beliau emban. Namun, melihat karakter Muhammad yang berkarakter pekerja keras dan ulet tidak mungkin jika sesudah menikah beliau hanya berdiam diri dan hanya menikmati kekayaan istrinya.

Muhammad pasca menikah tetap melakukan aktifitas dagang seperti biasanya, namun lebih bertindak sebagai manager sekaligus mitra usaha istrinya. Dengan terus menerus mengelola perdagangan kemudian status Muhammad naik menjadi *business owner*. Ketika beranjak usia 30 tahun beliau menjadi investor dan mulai memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi masyarakat.³³ Afzalurrahman menyebutkan perjalanan Muhammad pasca menikah yang tercatat dalam sejarah: pertama, perjalanan dagang ke Yaman, kedua, ke Najd dan ketiga ke Najran.³⁴ Diceritakan juga selain itu juga Muhammad juga terlibat dalam urusan dagang yang besar selama musim haji, festival dagang Ukaz dan Dzul Majaz. Sedangkan musim lain sibuk mengurus perdagangan grosir-grosir di Makkah.

Harus diakui bahwa mencari bukti perjalanan Muhammad memang sangat sulit ditemukan, bagai kita mendapat mukjizat jika kita bisa mencatat sejarah Muhammad ribuan tahun silam. Namun kita sedikit menggambarkan berdasar beberapa keterangan tentang karakter dan kepribadian beliau yang sudah ditulis oleh beberapa sejarawan.

³³ Muhammad Syafii Antonio, *Muhammad SAW The Super Leader Super Manager*, Jakarta: ProLM Centre, 2007, h. 87

³⁴ Afzalurrahman, *loc.cit.*, h. 12

Tabel periode entrepreneurship Muhammad

Usia	Periode	Durasi
0-12 tahun	Masa kanak-kanak	12 tahun
12 – 17 tahun	Masa magang usaha dan dagang	5 tahun
17 – 25 tahun	Usaha mandiri sebagai manager/ agen perdagangan regional	8 tahun
25 – 40 tahun, dst.	Menjadi <i>business owner</i> & aliansi dengan investor	-

Sumber: Muhammad Syafii Antonio dengan modifikasi.

B. Kondisi Perekonomian dan Sosial Kemasyarakatan Bangsa Arab

Gambaran bangsa Arab secara umum tentang kondisi perekonomian dan sosial suatu daerah dapat dilihat dari kondisi geografisnya. Karena kondisi alam akan menentukan suatu mata pencaharian yang akan menjadi sumber perekonomian masyarakat tersebut.

Kita sering mendengar istilah jazirah Arab atau semenanjung Arab, ini adalah satu makna. Jazirah adalah bahasa Arab dari semenanjung. Jarizah Arab yang berasal dari “*shibul jazirah*” yang berarti semenanjung. Jazirah Arab berbentuk persegi panjang yang sisi-sisinya tidak sejajar. Terletak di sebelah barat daya benua Asia dengan luas kurang lebih 1.200.000 mil persegi atau sekitar 3.000.000 kilometer persegi. Di sebelah selatan berbatasan dengan lautan Hindia, sebelah timur dengan teluk Persia, sebelah utara dengan Gurun Irak dan Gurun Syiria, dan sebelah barat berbatasan dengan Laut Merah.³⁵

³⁵ Makalah Anas Khoiruddin dkk. *Sejarah Bangsa Arab Pra Islam*, diunduh dari www.docstoc.com pada 26 Juli 2011

Secara geografis, Arab bukan merupakan tempat yang ideal untuk sebuah kehidupan. Banyak para peneliti yang menjelaskan bagaimana tandusnya kondisi tanah Arab. Merujuk Philip K. Hitti yang menuliskan, Semenanjung Arab merupakan semenanjung barat daya Asia, sebuah semenanjung terbesar dalam peta dunia. Lalu, para ahli geologi mengatakan bahwa wilayah itu pada awalnya merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari dataran Sahara (kini dipisahkan oleh lembah Nil dan Laut Merah) dan kawasan berpasir yang menyambungkan Asia melalui Persia bagian tengah ke Gurun Gobi.³⁶

Menurut Karen Armstrong, jazirah Arab terdiri dari tanah-tanah yang tinggi yang membujur, luas, bergunung-gunung batu, dan kebanyakan tanahnya terdiri dari gurun pasir. Juga, curah hujan amat jarang turun di semenanjung jazirah Arab ini. Keadaan demikian menyebabkan bagian terbesar dari jazirah Arab itu menjadi panas, kering, gersang, dan tandus. Meskipun sebenarnya diapit oleh lautan di sebelah barat dan timur, akan tetapi laut itu terlalu kecil untuk mempengaruhi kondisi cuaca Afro-Asia yang jarang turun hujan.³⁷

Ahmad al Usairy membagi Jazirah Arab menjadi dua bagian - sebagaimana ia mengutip dalam buku *at Tarikh al Islami* karya Ahmad Syalabi- yaitu:³⁸

³⁶ Philip K. Hitti, *History of The Arabs*, Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2010, h. 16

³⁷ *Ibid.*, h. 20

³⁸ Ahmad al Usairy, *Sejarah Islam, Sejak Zaman Nabi Adam Hingga Abad XX*, Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2007, h. 58

1. Jantung Arab, ini adalah wilayah yang berada di pedalaman, tempat paling utama adalah Najd.
2. Sekitar Jazirah, penduduknya adalah orang-orang kota.

Jazirah Arab terbagi atas lima daerah, yaitu: *pertama*, Hijaz, kotanya adalah Mekkah, Madinah, dan Thaif. *Kedua*, Yaman, terletak di bagian selatan, diantara kotanya adalah San'a yang merupakan ibukota Yaman pada zaman dahulu. *Ketiga*, Najed, terletak di bagian tengah Jazirah Arab. *Keempat*, Tihammah, terletak antara Hijaz dan Yaman. Dan *kelima*, Yamamah, terletak antara Yaman dan Nejed.

Kondisi internal geografis Arab dikelilingi gurun dan padang pasir di segala sudut. Hal tersebut ternyata menjadi benteng yang kokoh untuk mencegah masuknya orang asing melakukan penjajahan, penyerbuan dan penyebaran agama. Selain itu jaraknya yang berjauh-jauhan, panjang dan luas semenanjungnya yang melebihi seribu kilometer merupakan perlindungan tersendiri bagi jazirah Arab untuk dikuasai. Arab merupakan daerah tandus, tidak ada aliran sungai yang mengalir di daerah seluas ini, hanya Yaman yang terletak di sebelah selatan yang subur tanahnya dan cukup banyak turun hujan.³⁹

Kondisi eksternal Arab menunjukkan bahwa daerah ini terletak di antara benua-benua yang cukup terkenal dalam peradaban lama, dan mempertemukan benua-benua tersebut baik daratan maupun lautan. Karena sebelah barat merupakan pintu masuk benua Afrika, sebelah timur laut

³⁹ Muhammad Solahuddin, *World Economic Revolution With Mohammad*, Sidoarjo: Masmedia, 2009, h. 21

merupakan kunci masuk benua Eropa dan sebelah timur merupakan pintu masuk bangsa-bangsa non Arab. Jadi wajar jika jazirah Arab menjadi daerah ramai yang merupakan pertemuan antar benua dan bandar yang diminati.⁴⁰

Melihat pemaparan di atas, mata pencaharian yang menjadi sumber ekonomi masyarakat Arab ada banyak alternatif atau pilihan yang terjadi pada masa itu. Antara lain; pertanian, perkebunan, peternakan dan perdagangan. Namun melihat kejamnya wilayah Arab yang berkembang dan menjadi aspek penting adalah perdagangan.⁴¹

Dari berbagai macam sumber perekonomian mereka tentunya menyesuaikan dengan wilayahnya. Yaman yang memiliki curah hujan cukup tinggi, sehingga tanahnya subur dan cocok untuk pertanian dan perkebunan. Selain Yaman ada juga Thaif dan Hijaz yang bisa dikembangkan dalam sektor pertanian dan perkebunan. Makkah lebih mengandalkan perdagangan dan perniagaannya.

Pertanian menjadi salah satu aspek perekonomian Arab, dua ratus tahun sebelum kenabian Muhammad (610 M) masyarakat Arab sudah mengenal peralatan pertanian semi modern seperti alat bajak, cangkul, garu dan tongkat kayu untuk menanam. Penggunaan hewan ternak seperti; unta, keledai dan sapi jantan sebagai penarik bajak dan garu serta pembawa tempat

⁴⁰ Pada masa abad ke-7, secara teritorial menjelang dan saat lahirnya Islam berada diantara dua imperium besar adikuasa dan paling kompetitif pada zamannya. Dari sudut pandang adikuasa, Arab terkondisikan secara tidak strategis, namun keberadaannya merupakan posisi penting sebagai kawasan penyangga dalam perebutan kekuasaan politik di Timur Tengah yang pada masa itu didominasi oleh dua imperium besar tersebut. Yaitu; Romawi (Bizantium) dan Persia. *Ibid.*, h. 22

⁴¹ Perdagangan merupakan indeks keberhasilan utama yang dicapai oleh orang-orang Arab Selatan. Philip K. Hitti, *loc.cit.*, h. 63

air sudah mereka kenal.⁴² Hingga pada puncaknya mereka sudah mampu membuat bendungan raksasa yang dinamakan *al-Ma'arib*.⁴³ Selain itu, masyarakat Arab juga sudah mempraktekkan sistem irigasi. Untuk menyuburkan tanah, masyarakat Arab telah menggunakan apa yang sekarang disebut pupuk alami, seperti pupuk kandang, kotoran manusia dan binatang tanah tertentu.

Tanaman-tanaman yang dibudidayakan di Jazirah Arab anggur, -yang bisa dijumpai di Thaif. Produk lainnya adalah delima, apel, aprikot, kacang almond, jeruk, lemon, tebu, semangka dan pisang. Namun yang menjadi primadona pertanian di Semenanjung Arab adalah kurma. Kurma sangat dikenal luas di dunia, banyak diminati dan bernilai tinggi.⁴⁴

Dalam pengelolaan pertanian para pemilik ladang atau sawah masyarakat Arab menggunakan tiga sistem. Pertama, sistem sewa menyewa dengan emas atau logam mulia lain, gandum atau produk pertanian sebagai alat pembayarannya. Kedua, ialah sistem bagi hasil produk, misalnya separuh untuk pemilik dan separuh untuk penggarap, dengan bibit dan ongkos penggarapan dari pemilik. Ketiga, ialah sistem *pendego*, yakni seluruh modal datang dari pemilik, sementara pengairan, pemupukan dan perawatannya dikerjakan oleh penggarap.⁴⁵

⁴² Nur Chamid, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 11

⁴³ Bendungan raksasa Ma'arib merupakan hasil peradaban yang tinggi bangsa Arab, yang dibangun pada masa kerajaan Saba' yang mampu digunakan untuk menyediakan air bagi pertanian dan sumber air bagi seluruh wilayah kerajaan. Lihat, Philip K. Hitti, *History oh The Arabs*, h. 66-67

⁴⁴ Philip K. Hitti, *History oh The Arabs*, h. 23

⁴⁵ *Op,cit.*, h. 11

Selanjutnya, yang menjadi sumber perekonomian Arab adalah perdagangan. Masyarakat Arab telah lama mengenal perdagangan bukan saja dengan sesama Arab, tapi juga dengan non Arab. Kemajuan perdagangan bangsa Arab dimungkinkan karena pertanian yang mereka lakukan telah maju, sehingga memungkinkan adanya kegiatan *ekspor- impor*. 200 tahun sebelum kedatangan Islam pedagang Arab Selatan dan Yaman telah mengadakan transaksi dengan India, negeri Pantai Afrika, sejumlah negeri Teluk Persia, Asia Tengah dan sekitarnya.⁴⁶

Hijaz juga menjadi daerah yang sangat strategis karena menjadi rute perdagangan antara Romawi dan Persia serta daerah-daerah jajahan keduanya. Makkah menjadi pusat perniagaan dan kota penting pada jalur perdagangan internasional. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan W. Montgomery:

“Mecca was more than a mere trading centre, it was a financial centre. Scholars as a whole may not be quite so certain about details appears to be, but it is clear that financial operations of considerable complexity were carried on at Mecca. The leading men at Mecca in Mohammad time were above all financiers, skilful in the manipulation of credit, shrewd in their speculations, and interested in any potentialities of lucrative investment from Aden to Gaza or Damascus. In the financial net that they had woven not merely were all the inhabitants of Mecca caught, but many notables of the surrounding tribes also. The Quran appeared not in the atmosphere of the desert but in that of high finance”⁴⁷

Dengan demikian, menyimak pendapat di atas, Makkah bukanlah suatu kota kecil yang sepi, jauh dari keramaian dan kesibukan dunia. Namun, Makkah merupakan kota yang ramai dan makmur, yang hampir menguasai pusat perdagangan antara kawasan lautan India dan lautan tengah. Hal ini juga

⁴⁶ *Ibid.*, h. 12

⁴⁷ W. Montgomery, *Mohammad at Mecca*, New York: University of New York Press, 1988, h.

didukung oleh beberapa fakta historis, pertama, realita yang menunjukkan bahwa Makkah telah sejak lama dijadikan sebagai tempat peristirahatan para kafilah, baik yang datang dari jurusan Yaman ke Palestina maupun sebaliknya. Kedua, di Makkah terdapat sumber mata air yang tidak pernah kenal kering, yakni sumur yang berasal dari mata air zam-zam. Ketiga, menjadi pusat lintas perdagangan ke Suriah, Yaman, Thaif dan Najd.⁴⁸

Pada pembahasan ini penulis membatasi hanya pada spesifik Makkah, yang merupakan tempat dimana Muhammad dilahirkan dan kota dimana Islam diturunkan. Ada rute perjalanan yang terletak antara Syam dan Yaman, rute ini yang dibangun pada saat Hasyim mengambil alih kepemimpinan suku Quraisy.

Perdagangan pada rute tersebut merupakan hasil usaha Hasyim untuk mendapatkan perjanjian dan izin dari raja-raja Romawi, Persia, Ethiopia dan Yaman. Perdagangan pada rute ini berkembang dan suku Quraisy mendapat keuntungan dan kekayaan banyak. Makkah memang berperan sangat penting karena Ka'bah menjadi tujuan ibadah haji suku-suku Arab, sebelum melakukan ibadah mereka memiliki kesempatan untuk berdagang.

Selanjutnya Makkah tumbuh dan berkembang menjadi pelopor bagi tumbuhnya pengetahuan agama dan politik di kawasan Arab Barat. Hal ini karena di kota tersebut terdapat Ka'bah sebagai pusat ziarah keagamaan yang utama. Konsekuensi dari realitas tersebut maka Makkah memiliki kedudukan

⁴⁸ Munir Che Anam, *loc.cit.*, h. 84

penting bagi seluruh Jazirah Arab sehingga Makkah dianggap sebagai ibu kota yang sudah diakui.⁴⁹

Masyarakat Arab pra Islam terkenal sebagai masyarakat yang berada dalam zaman jahiliyyah, mereka dikenal sebagai masyarakat tanpa aturan, tidak mempunyai nilai-nilai kemanusiaan dalam segala aktifitasnya. Salah satunya Ibnu Khaldun yang berpendapat bahwa pada masa jahiliyah mereka adalah orang-orang tidak beradab, gemar melakukan perampasan dan kerusakan. Mereka memiliki watak sukar tunduk kepada pimpinan. Ia tidak memiliki bakat dalam pekerjaan pertukangan dan ilmu lain. Walaupun pembawaan mereka sebenarnya adalah bersih dan murni, pemberani dan sanggup berkorban untuk hal-hal yang dipandang baik.⁵⁰

Masyarakat Jahiliyah memiliki pola pikir, sikap dan tingkah laku terpuji dan tercela. Husein Ibrahim Hasan sebagaimana dikutip Quraish Shihab menyebutkan beberapa adat kebiasaan mereka yang tercela: a) politeisme dan penyembahan berhala; b) pemujaan kepada ka'bah secara berlebihan; c) perdukunan dan khurafat; d) mabuk-mabukan dan sebagainya. Sementara Ahmad Amin menerangkan sifat positifnya, seperti; a) semangat dan keberanian; b) kedermawanan; c) kebaktian kepada suku.⁵¹

Mencermati situasi dan kondisi Jazirah Arab yang seperti itu, memang ternyata berpengaruh besar dalam pembentukan watak dan tabiat masyarakat Arab. Baik dari sisi yang positif maupun negatif. Adanya tanah gersang dan

⁴⁹ *Ibid.*, 85

⁵⁰ Anas Khoiruddin dkk, *loc.cit*

⁵¹ M. Quraish Shihab, *Membumikan Al Qur'an*, Bandung: Mizan, 1994, h. 245

tandus, cuaca panas dan kering serta udara yang sangat dingin di malam hari telah membuat mereka berjuang untuk hidup lebih keras.

Kondisi masyarakat Jazirah Arab berlandaskan kesukuan. Tidak ada pemerintahan layaknya imperium Romawi atau Persia, pertarungan dan perjuangan hidup dalam kondisi alam Jazirah Arab untuk mempertahankan eksistensi bersaing secara beriringan. Dengan tujuan-tujuan tertentu masyarakat membentuk suku-suku berdasarkan keluarga maupun kepentingan.

Keanggotaan suku dapat diperoleh dengan cara bersekutu untuk tujuan tertentu berdasarkan kontrak (*halif*), meminta perlindungan (*jar*), ataupun menjadi klien dalam suatu urusan (*maula*). Tanpa solidaritas yang kuat antar sesama anggota suku mustahil dapat bertahan dalam kehidupan sosial padang pasir yang kejam.⁵²

Melihat kelakuan masyarakat Arab dan terus berkembangnya perekonomian, masyarakat Arab khususnya suku Quraisy memiliki pandangan bahwa kekayaan dan kapitalisme sebagai tujuan utama dan “juru selamat”, yang dapat menyelamatkan mereka dari kemiskinan, mara bahaya dan memberikan rasa aman. Namun, dalam pandangan Keren Amstrong kapitalisme yang muncul di kawasan Arab tersebut tidak sesuai dengan etika kesukuan yang bersifat komunal. Kapitalisme secara alamiah mendorong tumbuhnya keserakahan dan individualisme atau elitisme. Akibatnya berbagai suku/klan terlibat dalam kompetisi yang tajam.⁵³

⁵² Muhammad Solahuddin, *World Economic Revolution With Mohammad*, *loc.cit.*, h. 24-25

⁵³ Keren Amstrong, *loc.cit.*, h. 73-74

C. Etika Bisnis dan Marketing Muhammad

1. Etika Bisnis Muhammad

Kesuksesan Muhammad dalam berdagang sudah menjadi fakta sejarah yang tidak bisa dipungkiri, kehebatan beliau dalam berbisnis telah diketahui banyak orang sampai suatu saat Khadijah mendengar dan menjadikannya sebagai partner dalam usahanya. Dengan sentuhan Muhammad Khadijah mendapat untung tidak sewajarnya, seperti tercatat dalam sejarah bahwa ketika usahanya dipercayakan Muhammad, dia mendapat untung yang tidak pernah didapat oleh orang sebelumnya.

Tentu, ini tidak terlepas dari perjalanan panjang Muhammad sebagai pelaku bisnis, sejak kecil sudah harus belajar menjadi penggembala, beranjak dewasa ia harus belajar dagang menjelajahi daerah-daerah di Arab bersama pamannya. Sampai akhirnya ia harus melakukannya aktivitas dagang dengan mandiri.

Seperti ditulis dalam berbagai literatur bahwa kesuksesan Muhammad tersebut berdasarkan pada pribadi Muhammad yang selalu mengutamakan kejujuran, *amanah* dan kepuasan konsumen. Dengan cara-cara inilah Muhammad terkenal sebagai pebisnis andal dan sukses.

Para pakar bisnis modern mencoba mengadakan kajian terhadap jejak bisnis Muhammad, kesimpulan mereka adalah rahasia kesuksesan bisnis Muhammad karena beliau menggunakan etika dalam berbisnis. Etika bisnis ini didasarkan pada pengalaman Muhammad ketika menjadi pedagang, kemudian pengalaman beliau tersebut dilegalkan dengan hadits-hadits ketika Muhammad

sudah diutus menjadi Rasul. Berikut beberapa etika bisnis yang dilakukan Muhammad terhadap klien atau konsumennya.⁵⁴

1. Jujur dalam menjelaskan produk

Kejujuran Muhammad sudah diakui, ia 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.

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.”⁵⁵

Selain dari riwayat tersebut Rosulullah juga bersabda:

المسلم اخو المسلم ولا يحل لمسلم باع من اخيه بيعا فيه عيب الا بينه له

⁵⁴ Amirulloh Syarbini dan J. Haryadi, *Muhammad Bisnisman Ulung, loc.cit.*, h. 84

⁵⁵ Laode Kamaludin dan Aboza M. Richmuslim, *Cerdas Bisnis Cara Rasulullah*, Jakarta: Richmuslim Adikarya Bangsa, 2010, h. 164

“Sesama muslim itu bersaudara, tidak halal bagi seorang muslim menjual barangnya kepada muslim lain, padahal barang tersebut terdapat aib/cacat melainkan dia harus menjelaskan (aib/cacat) nya itu.” (HR. Ahmad).

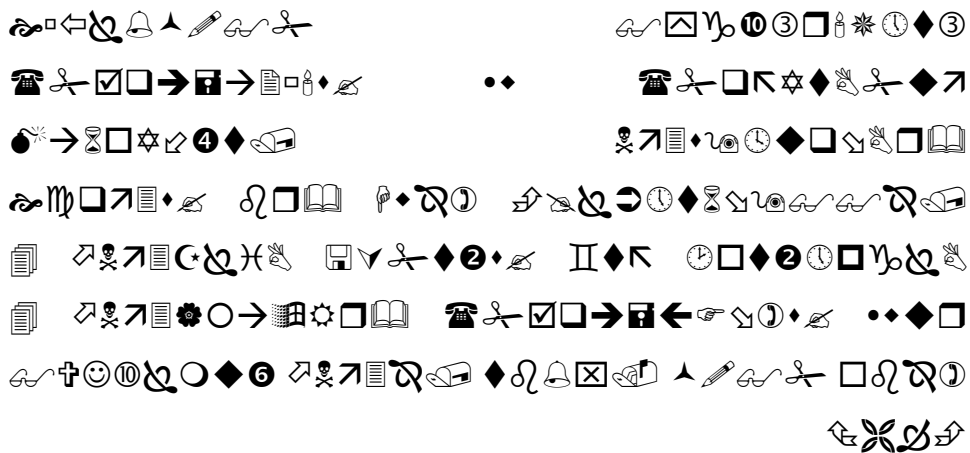
2. Suka sama suka (*an taradhin*)

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.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم انما البيع عن تراض

“Jual beli harus dipastikan harus saling meridhai.” (HR. Baihaqi dan Ibnu Majjah)

Prinsip suka sama suka disebutkan dalam al-Qur’an surat An-nisa ayat 29:



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu .Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

3. Tidak menipu takaran, ukuran dan timbangan

Muhammad sangat menghindari praktek penipuan, tentunya Muhammad selalu jujur dalam menimbang. Praktek bisnis yang banyak mengandung penipuan pada umumnya adalah promosi, Muhammad pernah memberikan teknik *sales promotion* yang jitu kepada seorang pedagang. Suatu ketika beliau mendapati seorang sedang menawarkan barang dagangannya, beliau melihat ada yang janggal pada diri orang tersebut, kemudian beliau lewat dan menasihatinya, orang tersebut sangat menawarkan baju kepada orang yang jangkung tapi baju yang ditawarkannya pendek.

Rasulullah bersabda:

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

الغرر

Artinya: dari Abu Hurairah bahwasanya Nabi saw melarang jual beli hashah dan jual beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu dan tempatnya)

4. Tidak menjelekan bisnis orang lain

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.

5. Bersih dari unsur riba

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.

6. 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.

Nabi bersabda:

عن ابن عمر عن النبي صلى الله عليه وسلم من احتكر طعاما أربعين ليلة

فقد برئ من الله تعالى ويرئ الله تعالى منه

Artinya: Dari Ibnu Umar (bahwasanya) Nabi saw (bersabda): “barang siapa yang menimbun makanan selama empat puluh hari (dengan tujuan menaikkan harga) ia telah berlepas dari diri Allah dan Allah juga berlepas diri darinya”

7. 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. Muhammad menentang praktek-praktek monopoli yang dilakukan pedagang Arab.

Dalam sebuah hadis disebutkan:

سئل النبي ص.م : اي الكسب اطيب؟ فقال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

“Nabi SAW ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik. Beliau menjawab, “Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.” (HR. Bajjar, Hakim menyahihkannya Rifa’ah Ibn Rafi’).

8. Membayar upah pekerja sebelum keringatya kering

Gaji atau upah merupakan harapan terbesar bagi seorang buruh yang bekerja mencari nafkah, oleh karena itu pemberian upah harus sesuai dengan kerja yang dilakukan.

Dalam hadis disebutkan,

عن عبد الله بن عمر قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم اعطوا
الاجير اجره قبل ان يحف عرقه

“Berikanlah upah pekerja sebelum keringat nya kering.” (HR. Ibnu Majah dari Ibnu Umar).

9. Teguh menjaga amanah

Muhammad selalu menjaga etika ini dalam menjalankan aktifitas dagangannya. Ketika Muhammad menjadi karyawan Khadijah ia selalu menjaga barang bawaannya selama perjalanan dan menjual barang-barang tersebut sesuai amanat dari Khadijah.

10. Toleran dalam berbisnis

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.

11. Menepati janji

Pebisnis yang sukses pasti bisa memegang janji yang diucapkannya sendiri, baik terhadap pelanggannya maupun di antara sesama pedagang. Muhammad adalah pebisnis yang selalu menepati janji, terutama kepada pelanggannya. Dalam sebuah hadits diceritakan bahwa Muhammad pernah janji akan bertemu dengan pelanggannya untuk mengadakan transaksi bisnis, tetapi pelanggan tersebut lupa dengan janji itu sehingga tidak datang. Namun Muhammad terus menunggu pelanggannya itu selama tiga hari sampai pelanggannya itu datang.

12. Murah hati

Muhammad menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melakukan bisnis. Murah hati dalam pengertian; ramah tamah, sopan santun, murah senyum, suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.

13. Bersikap adil dalam menjalankan bisnis

Muhammad diutus untuk membangun keadilan, celakalah bagi orang yang berbuat curang yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara kalau menakar atau menimbang untuk orang lain selalu dikurangi

14. Menjual produk yang dijamin kehalalannya

Setiap barang atau produk yang dijual harus merupakan barang yang halal, baik dari segi zatnya maupun cara mendapatkannya. Rasulullah melarang keras berbisnis barang-barang haram, seperti jual beli khamr, obat-obatan terlarang, barang hasil curian dan lainnya.

2. Marketing Muhammad

Marketing atau merupakan inti dari bisnis, banyak fungsi dari bisnis yang menyangkut tentang bagaimana seorang pebisnis bisa menjalankan sistem pemasaran dengan sebaik mungkin. Perjalanan bisnis beliau sejak abad ketujuh memberikan banyak pelajaran kepada umat manusia bagaimana menjalankan bisnisnya, Muhammad adalah marketing yang handal, beliau sangat mengutamakan perilaku; jujur, ikhlas, profesionalisme, silaturahmi dan murah hati.

Berikut adalah praktek-praktek yang dilakukan Muhammad, tentunya yang beliau lakukan sudah pasti berlandaskan pada etika yang baik.⁵⁶

Segmentasi dan *targeting*, dilakukan Muhammad tatkala ia berdagang antar negara ke Syam, Yaman dan Bahrain. Muhammad kenal betul barang apa yang disenangi oleh penduduk dan diserap oleh pasar setempat. Setelah mengenal target marketnya, Muhammad menyiapkan barang –barang dagangan yang dibawa ke daerah tersebut dan barang apa yang harus dibawa ke pasar Makkah. Beliau betul-betul profesional dalam mengenal target dan segmentasi ini, sehingga sangat menyenangkan Khadijah sebagai bos. Barang-barang yang diperdagangkan Muhammad cepat terjual karena memang sesuai dengan target dan segmennya.

Positioning, yang terjadi bukan pada produk karena penggunaan merek belum menjadi sebuah hal yang lazim dilakukan. Pada masa itu, merek yang tercipta hanya berdasarkan lokasi geografis. Akibatnya *positioning* yang ada lebih condong pada pembentukan personal branding pada diri Muhammad. Beliau memperdagangkan barang-barang asli dari daerah terkenal, sehingga barang yang dipesan oleh langganan sesuai dengan barang yang disediakan oleh Muhammad.⁵⁷

Bauran pemasaran (*marketing mix*), ini adalah suatu taktik marketing agar melayani pelanggan dengan cara yang memuaskan, melalui empat elemen, yaitu *product*, *price*, *place* dan *promotion*. Konsep yang pertama adalah *product*, Muhammad selalu menjelaskan dengan baik kepada semua

⁵⁶ Thorik gunawan dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad saw*, Bandung: Madani Prima, 2008

⁵⁷ *Ibid.*, h. 57

pembelinya akan kelebihan dan kekurangan produk yang ia jual. Kejujuran memegang peranan penting dalam perniagaan Muhammad, kejujuran adalah cara yang paling murah walau dirasakan sangat sulit dan telah menjadi barang yang sangat langka. Dengan jujur pada konsumen mengenai baik dan buruknya atau kekurangan dan kelebihan suatu produk akan membuat konsumen percaya pada kita.

Price, tidak diperbolehkannya pembatasan harga komoditi di masa Muhammad merupakan cerminan pemikiran yang mewakili konsep *pricing*, Muhammad bersabda, “janganlah kamu menjual menyaingi penjualan saudaramu”. Konsep persaingan yang sehat sudah ditekankan oleh Muhammad. Perang harga (*the war of price*) tidak diperkenankan karena bisa menjadi bumerang bagi para penjual. Secara tidak langsung Muhammad menyuruh kita untuk tidak bersaing di harga, tetapi bersaing dalam hal lain seperti *quality* (kualitas), *delivery* (layanan) dan *value added* (nilai tambah).⁵⁸

Place, berarti lokasi dan distribusi. Pada masa Muhammad telah ada kecenderungan orang-orang untuk memotong jalur distribusi. Muhammad melarang menyongsong (mencegat) pedagang sebelum tiba di pasar, dan melarang orang kota membeli dagangan orang desa, inti dari pelarangan tersebut adalah untuk menghindari adanya tengkulak (perantara). Bagi Muhammad transaksi yang baik adalah transaksi yang di dalamnya tidak ada pihak yang dirugikan dan saling menguntungkan.⁵⁹

⁵⁸ *Ibid.*, h. 61

⁵⁹ *Ibid.*, h. 62

Promotion, dalam menjual Muhammad tidak pernah melebih-lebihkan produk dengan maksud untuk memikat pembeli. Muhammad dengan tegas menyatakan bahwa seorang penjual harus menjauhkan diri dari sumpah-sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Muhammad tidak pernah melakukan sumpah untuk melariskan dagangannya, walaupun ada yang bersumpah, Muhammad menyarankan orang itu untuk tidak melakukan sumpah tersebut terlalu berlebihan.⁶⁰

⁶⁰ *Ibid.*, h. 57