BAB II

KONSEP MANAJEMEN BISNIS ISLAMI

A. Teori Manajemen Bisnis Islami

1. Definisi Bisnis dan Manajemen Bisnis Islami

Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi dan memuaskan kebutuhan masyarakat.[1]

Untuk menjalankan kegiatan bisnisnya seorang *entrepreneur* harus mampu mengelola dan mengkombinasikan berbagai macam sumber daya yang dimiliki, sehingga mampu berproduksi secara optimal. Mengelola dan mengkombinasikan berbagai macam sumber daya itu disebut manajemen.

Jika didefiniskan manajemen adalah suatu rangkaian aktifitas (termasuk perencanaan, pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian) yang diarahkan pada sumber daya organisasi (manusia, financial, fisik, dan informasi) dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.[2]

---

[1] Sutarno, *Serba-serbi Manajemen Bisnis …,* 1.
[2] Griffin, *Manajemen* …, 7.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kalimat terakhir dari definisi kita sangat penting karena ia menggarisbawahi tujuan dasar dari manajemen untuk memastikan bahwa tujuan organisasi telah dicapai dengan cara yang efisien dan efektif.

Efisien berarti menggunakan berbagai sumber daya secara bijaksana dan dengan cara yang hemat biaya. Sebagai contoh, perusahaan seperti Toyota Motor Corp yang memproduksi produk dengan kualitas tinggi dengan biaya yang relative rendah adalah efisien. *Efektif* berarti membuat keputusan yang tepat dan mengimplementasikan dengan sukses. Toyota juga membuat mobil dengan model dan kualitas yang merangsang minat dan rasa percaya diri konsumen. Suatu perusahaan dapat memproduksi televise hitam-putih dengan efisien tapi tidak akan berhasil karena televise hitam putih tidak lagi popular. Perusahaan yang menghasilkan produk yang tidak diinginkan orang adalah perusahaan yang tidak efektif. Secara umum, organisasi yang berhasil adalah yang efisien dan efektif.

Jika ditelusuri sejarah, perjuangan Nabi Muhammad SAW sungguh merupakan suatu fenomena yang spektakuler. Dirinya mampu membentuk suatu peradaban terbesar hanya dalam kurun waktu 23 tahun. Waktu yang sangat singkat untuk membentuk peradaban yang begitu kokoh dan tersebar luas hingga kini. Dapat kita renungkan bahwa kesuksesan tersebut tentu tidak mungkin terjadi tanpa adanya manajemen yang baik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pembahasan pertama dalam manajemen Islami adalah perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Jika setiap perilaku orang yang terlibat dalam sebuah kegiatan dilandasi dengan nilai tauhid, maka diharapkan perilakunya akan terkendali karena menyadari adanya pengawasan dari Allah SWT.

Manajemen menurut pandangan Islam merupakan manajemen yang adil. Batasan adil adalah pimpinan tidak mengurangi atau tidak memaksa bawahan untuk bekerja melebihi ketentuan dan bawahan tidak merugikan pimpinan maupun perusahaan yang ditempati. Seharusnya kesepakatan kerja dibuat untuk kepentingan bersama antara pimpinan dan bawahan. Jika seorang manajer mengharuskan bawahan atau karyawannya bekerja melampaui waktu kerja yang ditentukan, maka sebenrnya manajer itu telah mendzalimi karyawannya. Dan ini sangat bertentangan dengan ajaran Islam.

Manajemen Islami harus didasari dengan nilai-nilai dan etika Islam. Islam yang ditawarkan berlaku universal tanpa mengenal ras dan agama. Boleh saja berbisnis dengan label Islam, namun bila nilai dan akhlak Islam dalam melakukan bisnis tersebut ditinggalkan, maka tidaklah lagi pantas dianggap sebagai Islam.

Dalam rangkaian definisi bisnis dan manajemen di atas, secara ringkas manajemen bisnis adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan jalannya bisnis atau perusahaan. Manajemen membantu bisnis fokus pada

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menetapkan dan mencapai tujuan secara efisien dan efektif sehingga dapat diperoleh keuntungan. Kata manajemen juga merujuk pada orang-orang yang bertugas menjalankan bisnis. Manajer perlu pemahaman yang menyeluruh tentang oprasi bisnis, yang melibatkan semua kegiatan perusahaan. Mereka mengembangkan tujuan untuk sebuah perusahaan atau departemen dan kemudian mencari cara untuk mencapai tujuan tersebut melalui orang, proses kerja, dan peralatan.[3]

Definisi di atas akan makin relevan jika disempurnakan dengan tujuan-tujuan bisnis yang terkait dengan upaya untuk memupuk eksistensi, keberlangsungan, pertumbuhan, citra baik di masyarakat dalam rangka ikut serta mendukung kesejahteraan umat manusia pada umumnya dan ikut serta dalam memecahkan sebagian persoalan masyarakat. Secara spesifik rumusan bisnis Islami dapat dinyatakan sebagai institusi atau orang yang mdnirikan usaha yang dilakukan sesuai dengan ketentuan Syariah Islam.

Ciri utama dari bisnis Islam adalah manusia sebagai pelaku usaha berkedudukan sebagai pemegang amanah yang diberikan oleh Allah untuk mengelola sumber daya. Tugas pengembanan amanah ini termasuk tugas ibadah kepada Allah SWT dalam bentuk pelaksanaan kegiatan bisnis.

Dalam kaidah umum bahwa semua kegiatan melaksanakan amanah mengelola sumber daya ini, pasti akan dipertanggungjawabkan kepada Allah

[3] Sutarno, *Serba-serbi Manajamen Bisnis …*, 2.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagai pemilik mutlak sumber daya. Oleh karena itu, manusia diserahi amanah untuk mengelolanya sesuai dengan tuntunan Syariah Islam.

Definisi bisnis secara Islami dapat diartikan aktivitas bisnis yang bertujuan dan bermaksud kurang lebih sama seperti maksud tujuan bisnis pada umumnya. Namun semua itu harus berdasarkan landasan tauhid. Dengan kata lain, tujuan bisnis memiliki dimensi horizontal, sekaligus berdimensi vertical yakni diorientasikan kepada keesaan Allah yang di dalamya diniatkan hanya mendambakan memperoleh keridhaan Allah.

Dengan demikian tujuan berbisnis yang sesungguhnya adalah dipersembahkan dalam rangka beribadah kepada Allah dan termotivasi untuk memperoleh ridha, pahala, dan barokah dari Allah. Oleh karena itu pula, paradigma demikian tentu harus merupakan derivasi ibadah yang berdimensi vertical ke dalam ibadah yang berdimensi horizontal yang harus dijalankan dengan cara yang sesuai Syariat-Nya dan sunnatullah.[4]

2. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk menidentifikasikan apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan. Untuk dapat mengidentifikasi apa yang

[4] Muslich, *Bisnis Syariah Perspektif Mu'amalah dan Manajemen* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), 1.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dibutuhkan konsumen, maka pebisnis perlu melakukan riset pemasaran, diantaranya berupa survey tentang keinginan konsumen, sehingga pebisnis bisa mendapatkan informasi mengenai apa sesungguhnya dibutuhkan oleh konsumen.[5]

Manajemen pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang, dan untuk mendapatkan laba. Proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, dan tidak berakhir dengan penjualan. Kegiatan pemasaran perusahaan harus juga memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang lebih baik terhadap perusahaan. [6]

Sebagaimana dinyatakan oleh Fazlur Rachman ketika mengisahkan sejarah Nabi Muhammad khususnya dalam kisah cara berdagang Rasulullah dinyatakan mempunyai tiga konsep prinsip pemasaran menurut Islam, yaitu:

a) *Trust,* konsep pemasaran menurut prinsip islam adalah membangun dan menciptakan kepercayaan yang harus dimiliki oleh perusahaan atas barang atau jasa yang dipasarkan.[7]

---

[5] Ibid, 14.

[6] Handoko, *Hani Manejemen Personalia dan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: BPFE, 2001), 97.

[7] Muslich, *Bisnis Syariah Perspektif …*, 162.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b) *Quality Service,* pelayanan yang diberikan kepada konsumen sesuai dengan yang diharapkan konsumen. Total kualitas pelayanan bagi keseluruhn manajemen pemasaran mulai dari selurut atribut produk atau jasa sampai dengan purna jual telah mendapat perhatian prima dari perusahaan.[8]

c) *Responsibility* atau amanah, segala yang terkait dengan kegiatan pemasaran berujung dan berawaldari niat awal filosofis bahwa dilaksanakan kegiatan bisnis karena amanah atau tanggung jawab kepada keseluruhan *stake holders.* Salah satu *stake holders* terpenting dalam halo no adalah konsumen. Muara dari keseluruhan kegiatan perusahaan berujung pada kepuasan dan kesejahteraan konsumen. Kata kunci sukses perusahaan terletak pada fanatisme, loyalitas, dan terjalinnya hubungan atau komunikasi yang baik dengan konsumen.[9]

3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi bisnis yang kita jalankan dan bagaimana sumber daya manusia yang

[8] Ibid ,… 162.
[9] Ibid ,… 162.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

terbaik tersebut dapat dipelihara dan tetap bekerja sama dengan kualitas pekerjaan yang senantiasa konstan ataupun bertambah.[10]

Manajemen sumber daya manusia didasari pada suatu konsep bahwa setiap karyawan adalah manusia, bukan mesin, dan bukan semata menjadi sumber daya bisnis.

Definisi lain tentang manajemen sumber daya manusia, yaitu proses menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh, manajer dan tenaga kerja lainnya untuk dapat menunjang aktivitas perusahaan demi mencapai tujuan yang ditentukan.[11]

Dalam konteks hubungan kerja antara pihak perusahaan (pimpinan perusahaan) dengan manusia sebagai tenaga kerja maka Islam memandang bahwa fungsi manusia baik sebagai pimpinan maupun sebagai tenaga kerja harus memiliki etos kerja oleh kedua pihak ini bahwa tugas yang diemban dalam hubungan kerja sama ini untuk beribadah kepada Allah. Demikian juga manusia sebagai pemilik perusahaan maupun oleh manusia yang diserahi amanah oleh pemilik dan pemimpin perusahaan atau para karyawan juga dalam rangka kerja sama untuk kemaslahatan bersama dalam rangka beribadah kepada Allah.[12]

---

[10] Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar …*, 14.
[11] Sutarno, *Serba-serbi Manajamen Bisnis …*, 67.
[12] Muslich, *Bisnis Syariah Perspektif …*, 165.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Muhammad Hidayat, seorang konsultan bisnis Islam, menekankan pentingnya unsur kejujuran dan kepercayaan dalam manajamen Islami. Nabi Muhammad SAW adalah seorang yang sangat terpercaya dalam menjalankan manajemen bisnisnya. Manajemen yang dicontohkan Nabi Muhammad SAW adalah menempatkan manusia bukan sebagai faktor produksi yang semata diperas tenaganya untuk mengejar target produksi.

Nabi Muhammad SAW mengelola dan mempertahankan kerjasama dengan karyawannya dalam waktu yang sangat lama dan bukan hanya hubungan sesaat. Salah satu kebiasaan Nabi Muhammad adalah memberikan reward atas kreativitas dan prestasi yang ditunjukkan karyawannya.

4. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis, yaitu diukur berdasarkan profit. Tugas manajemen keuangan, diantaranya merencanakan dari mana pembiayaan bisnis diperoleh, dan dengan cara bagaimana modal yang telah diperoleh dialokasikan secara tepat dalam kegiatan bisnis yang dijalankan. Termasuk ke dalam kegiatan manajemen keuangan adalah bagaimana agar dapat dipastikan hasil alokasi modal yang dipergunakan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk penjualan produk dapat selalu melebihi dari segala biaya yang telah dikeluarkan, sebagai sebuah indicator pencapaian profit perusahaan.[13]

Prinsip Islam dalam menjalankan fungsi penentuan sumber dana dan penggunaan dana ini harus mencerminkan suatu kebijakan di mana dana yang digunakan ini harus dapat dipertanggung jawabkan secara benar dalam arti kontribusinya harus dapat disepakati dan diperhitungkan dengan kesepakatan yang dinilai cukup adil bagi kedua pihak, yaitu bagi pengguna dana dan pemilik dana. Hal ini karena kita dipercaya untuk menggunakan dana ini dan kita harus mampu mempertanggungjawabkan kepercayaan ini dengan baik.

Tersedianya dana yang cukup merupakan suatu syarat agar perusahaan dapat melaksanakan berbagai kegiatan sehari-hari dengan lancar. Cukup berarti tidak kekurangan dana dan tidak kelebihan dana. Kekurangan dana dapat mengakibatkan pembelian bahan baku atau barang dagangan serta pembayaran lainnya dapat terganggu. Akibat selanjutnya adalah kekecewaan langganan tidak terlayani dengan baik. Sebaliknya, apabila kelebihan dana dapat mengakibatkan investasi perusahaan terlalu besar. Hal itu selanjutnya menimbulkan beban tetap yang besar dari waktu ke waktu. Dana kurang cukup atau berlebihan mengarahkan suatu bisnis pada kerugian jangka panjang.[14]

---

[13] Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar …*, 15.

[14] Murti Sumarni dan John Soeprihanto, *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)* (Yogyakarta: Liberty, 2010), 315.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Keberlangsungan Bisnis

Keberlangsungan (*sustainbility*) didalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia diartikan sebagai suatu bentuk kata kerja yang menerangkan suatu keadaan atau kondisi yang sedang berlangsung terus-menerus dan berlanjut, merupakan suatu proses yang terjadi dan nantinya bermuara pada suatu eksistensi atau ketahanan suatu keadaan. Mendefinisikan keberlangsungan usaha adalah suatu bentuk konsistensi dari suatu usaha, dimana keberlangsungan ini merupakan suatu proses berlangsungnya usaha baik mencakup pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga kelangsungan usaha dan pengembangan usaha dimana semua ini bermuara pada keberlangsungan dan eksistensi (ketahanan) usaha.[15]

Keberlangsungan usaha adalah kegiatan yang dilakukan oleh organisasi untuk memastikan bahwa fungsi bisnis penting akan tersedia untuk pelanggan, pemasok, regulator, dan entitas lain yang harus memiliki akses ke fungsi-fungsi. Definisi-definisi diatas dapat dsimpulkan bahwa keberlangsungan usaha merupakan kondisi suattu usaha yang didalamnya terangkum kegiatan-kegiatan disertai berbagai cara yang dilakukan oleh pengusaha tersebut dalam perkembangan ketahanan serta memenuhi kebutuhan yang ada di dalam suatu usaha industri.

---

[15] Niken Handayani, "Modal Sosial dan Keberlangsngan Usaha" (Skripsi--Universitas Sebelas Maret, 2013)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hartman dan Desjardis meneyebutkan:

> Bahwa sebuah keberlangsungan bisnis memiliki tiga pilar sebagai tujuan yang disebut *three pillar of sustainability* yaitu mencakup keberlangsungan etis, keberlangsungan lingkungan, dan keberlangsungan ekonomi. Ketiga pilar tersebut juga sesuai dengan tiga elemen utama dalam penerapan keberlangsungan bisnis yang inisiasi oleh Brundtland Report tahun 1989 bahwasanya menyebutkan tiga elemen yaitu *people,* profit, dan planet.[16]

Keberlangsungan etis sama makna dengan elemen *people* dipandang sebagai manajemen perusahaan dalam mengelola sumber daya manusia yang mengarah pada operasional perusahaan. Orientasi perusahaan tidak semata-mata pada karyawan, namun juga untuk menjaga keberlangsungan konsumen, calon konsumen hingga para pesaing. Keberlangsungan lingkungan focus pada proses produksi yang dilakukan perusahaan diharapkan turut menjaga lingkungan sekitar sehingga pada jangka panjang dapat terjaga keberlangsungannya. Sedang yang terakhir yaitu keberlangsungan ekonomi yang dipahami sebagai bentuk *profit* yang diperoleh perusahaan melalui dilaksanakannya kegiatan operasional yang bertyumpu pada kegiatan operasional yang memegang dimensi keberlangsungan etis dan lingkungan sehingga secara berkesinambungan menghasilkan pertumbuhan bagi perusahaan lewat produk yang diterima oleh konsumen.

Kajian keberlangsungan usaha ada beberapa jenis yaitu keberlangsungan pemodalan, keberlangsungan sumber daya manusia,

[16] Hartman dan Desjardins, *Etika Bisnis: Pengambilan Keputusan untuk Integritas Pribadi dan Tanggung Jawab Sosial* (Jakarta: Erlangga, 2011), 406.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keberlangsungan produksi dan keberlangsungan pemasaran, yang menitik beratkan dan bersumber pada tiga kata kunci yang tersirat dalam definisi keberlangsungan usaha yaitu memenuhi kebutuhan, mengembangkan sumber daya dan melindungi sumber daya.

C. Keberlangsungan Bisnis Perspektif Islam

Dalam sebuah bisnis dipahami bahwa setiap pelaku bisnis akan melakukan aktivitas bisnisnya dalam bentuk, pertama, memproduksi dan atau mendistribusikan barang atau jasa kedua, mencari profit (keuntungan; dan ketiga, mencoba memuaskan keinginan konsumen.[17] Islam mengajarkan pelaksanaan bisnis tersebut harus tetap beerpegang pada syariat Islam yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah

Dengan adanya firman Allah SWT yang mengajarkan pada kita akan aturan-aturan atau batasan dalam melangkah saat berbisnis dengan adanya batasan halal dan haram, hal tersebut menunjukkan satu dari sekian macam aturan Allah SWT mengatur manusia dengan syariatnya. Pemanfaatan kendali syariat bsinis tersebut, keberlangsungan usaha dalam ajaran Islam menjadi salah satu tujuan yang akan dicapai oleh pelaku usaha.

Rivai dkk mengatakan, "Belum sempurna orientasi manajemen suatu perusahaan bila hanya berhenti pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan.

[17] Riva et al, *Islamic Bisiness and Economic Ethics* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 12.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Karena itu perlu diupayakan terus agar pertumbuhan target hasil yang diraih dapat dijaga keberlangsungannya. Setiap aktivitas untuk menjaga keberlangsungan pertumbuhan dalam koridor syariah".[18]

Dari devinisi yang telah dijelaskan diatas, bahwa sebuah keberlangsungan usaha perusahaan mencakup segala aspek yang dilaksanakan oleh perusahaan dalam menjaga keberlangsungannya. Dilakukan organisir, diarahkan dan diawasi agar dapat berjalan lancar dan mampu tumbuh berkembang serta bertahan secara jangka panjang menjadi salah satu hal pokok tercapainya suatu keberlangsungan usaha disamping tetap berada dalam landasan nilai-nilai Islam.

Allah SWT telah menyerahkan bumi dan seisinya untuk dikelola sebagai investasi manusia, sehingga manusia sebagai *khalifah* di bumi sudah sepatutnya mampu menjaga dan mengelola bumi agar tetap terjaga keberlangsungannya. Makna ini selaras dengan tujuan yang akan dicapai oleh pelaku usaha Islam yang dalam proses pengelolaan suatu usaha harus dapat menumbuhkembangkan hingga tercapai suatu keberlangsungan usaha sesuai dengan syariat Islam.

Keberlangsungan usaha ini tidak sempurna bila berhenti pada orisntasi manajemen suatu perusahaan yang mampu mencapai target hasil dan pertumbuhan. Sehingga perlu adanya upaya agar pertumbuhan target haisl yang diraih dapat dijaga keberlangsungannya melalui setiap aktivitas-aktivitas

[18] Ibid, 188.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

manajemen yang mampu menjaga keberlangsungan pertumbuhan usaha dalam bingkai syariah Islam.

Islam mengajarkan semua proses yang dijalankan dalam mencapai keberlangsungan usaha tersebut harus seuai syar'I (Al-Quran dan As-Sunnah). Dengan menjunjung nilai-nilai spiritual didalam berbagai sisi hingga pencapaian keberlangsungan usaha dalam bisnis Islam memegang satu dimensi yaitu *rahmatan lil alamin* (member rahmat bagi seluruh alam), memberikan sesuatu untuk kemajuan peradaban dunia, serta bermuara pada pencari ridha Allah SWT. Nilai-nilai didalam prinsip syariah menjadi semacam spirit (ruh) dalam setiap tindakan dan transaksi bisnis yang terjadi sepanjang proses pencapaian keberlangsungan usaha tersebut. Faktor berkah dan mencari ridha Allah SWT menjadi hal yang penting dalam pencapaian keberlangsungan usaha dalam bisnis yang berlandaskan prinsip syariah. Karena prinsip-prinsip tersebut dapat digunakan landasan orientasi bisnis agar senantiasa berada didalam koridor syariat Islam.[19]

Kajian keberlangsungan usaha ada beberapa jenis yaitu keberlangsungan permodalan, keberlangsungan sumber daya manusia, dan keberlangsungan pemasaran, yang menitik beratkan dan bersumber pada tiga kata kunci yang tersirat dalam definisi keberlangsungan usaha yaitu memenuhi kebutuhan,

[19] Naimah Zahro, "Pengembangan Ekonomi Syariah Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Meningkatkan Daya Saing di Pasar Global (Penelitian Setrategis Nasional—LPPM UNAIR Surabaya, 2009)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengembangkan sumber daya dan melindungi sumber daya. Terdapat beberapa aspek yang diperhatikan untuk perkembangan aktivitas usaha dalam kerangka Islam demi tercapainya keberlangsungan usaha, yaitu:[20]

1. Pemasaran

Memahami kondisi dan segala karakteristik pasar adalah langkah awal yang cukup penting, karena yang dilakukan dalam kegiatan ini akan merekomendasikan apa yang harus dibuat dan dilakukan sesuai dengan harapan, keinginan, dan kebutuhan pasarnya yang dituju dan dijadikan target. Jika langkah ini yang dilakukan maka apa dan bagaimana yang dibuat sesuai dengan harapan dan keinginan pasar. dengan demikian diharapkan reaksi pasar akan diprediksi memiliki loyalitas dan apresiasi pada perusahaan.

Jadi suksesnya perusahaan ditentukan oleh loyatitas dan apresiasi pasar atau konsumen yang dijadikan target oleh perusahaan ini. Jika konsumen loyal terhadap perusahaan, maka kondisi itu akan menjamin perusahaan terus akan hidup dan berkembang dalam jangka waktu yang panjang karena memperoleh dukungan dari konsumen.[21]

[20] Rivai et al, *Islamic Bisiness …*, 209.
[21] Muslich, *Bisnis Syariah Perspektif Muamalah dan Manejemen ,…* 149.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Permodalan atau Keuangan

Masalah pengelolaan keuangan sangat penting bagi keberlangsungan hidup suatu bisnis. Keuangan berkaitan dengan pengelolaan dana dan pengelolaan sumber dana. Pengelolaan penggunaan dan tercermin dalam bentuk berbagai aktiva dalam neraca, baik aktiva lancar maupun aktiva tetap. Semakin tepat pengalokasian dana ke berbagai aktiva, maka semakin besar kesempatan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Dengan kata lain, semakin efisien penggunaan dana, tentunya semakin baik bagi perusahaan. Pengelolaan sumber-sumber dana tercermin dalam bentuk berbagai jenis modal asing (hutang jangka pendek dan jangka panjang) dan modal sendiri. Semakin tepat oenentuan sumber dana, semakin efisien pengelolaan dana dan berarti semakin baik bagi suatu bisnis.[22]

3. Sumber Daya Manusia

Didalam sebuah usaha penting adanya memperhatikan masalah sumber daya manusia karena hal ini sangat berpengaruh besar pada keberhasilan usaha khususnya pada keberlangsungan usaha. Dengan didukung dengan sumber daya manusia yang tepat maka akan berdampak positif bagi perusahaan tersebut.

---

[22] Murti Sumarni dan John Soeprihanto, *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)* (Yogyakarta: Liberty, 2010), 315.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Zahro, menyebutkan setidaknya ada empat syarat penting harus dimiliki oleh sumber daya manusia dalam sebuah usaha berbasis syariah yaitu:[23]

a) Memiliki pengetahuan tentang syariah

Hal ini sangat penting mengingat usaha kita jalankan merupakan usaha yang berbasis prinsip-prinsip syariah ini harus diimplementasikan pada sikap dan perilaku sehari-hari dan perilaku dalam bekerja. Perilaku ini akan tercermin pada bagaimana ia memahami adab dalam melayani pelanggan dan bersikap dengan sesama.

b) Cakap (ahli) dalam bidang pekerjaannya

Dimanapun, tidak hanya pada usaha yang anda geluti, suatu pekerjaan pastilah membutuhkan kecakapan untuk mengerjakannya. Misalnya, kalau hendak mencari karyawan untuk bagian keuangan kecakapan ini bisa dilihat misalnya dari latar belakang pendidikannya adalah akutansi, atau dia telah berpengalaman bekerja pada bagian tersebut dengan riwayat yang baik. Hal tersebut sesuai dengan Hadist Nabi yang diriwayatkan Imam Bukhari *"Apabila urusan manajemen*

[23] Naimah Zahro, "Pengembangan Ekonomi Syariah Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Meningkatkan Daya Saing di Pasar Global (Penelitian Setrategis Nasional—LPPM UNAIR Surabaya, 2009)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diserahkan kepada yang bukan ahlinya, maka tunggulah kehancurannya."(HR Bukhari).

c) Jujur dapat dipercaya

Menurut Afzalurrahman, "Kejujuran merupakan kualitas manusia yang membuat dirinya sadar sepenuhnya akan tugas dan tanggung jawabnya. Dan kesadaran atau (realisasi aktif) terhadap tugas-tugas seseorang ini merupakan faktor yang penting dalam peningkatan efisiensi seorang pekerja."[24]

d) Kesungguhan dalam bekerja

Manusia diciptakan untuk mencapai puncak kesenangan namun itu harus dicapai dengan keuletan dan kerja keras. Menurut Afzalurrahman, kehidupan yang mudah dan menyenangkan dijanjikan kepada manusia yang bekerja dan tidak membuang-buang waktu untuk bermalas-malasan. Karena sesungguhnya Allah SWT senantiasa memberikan petunjuk bagi umatnya bekerja keras dan semata untuk beribadah kepadaNya.[25]

Melalui beberapa dimensi diatas yang dijalankan dalam tercapainya suatu keberlangsungan usaha denagn menitik beratkan dan bersumber pada tiga kata kunci yang tersirat dalam definisi

---

[24] Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Pedagang (Muhammad as a Trader)* (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumy, 1997), 241.

[25] Ibid, 237.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keberlangsungan usaha yaitu memenuhi kebutuhan, mengembangkan sumber daya dan melindungi sumber daya dan keseluruhannya senantiasa dalam bingkai syariah Islam. Dalam Islam keberlangsungan juga bermakna memberikan *muslahah* bagi orang lain dengan menjunjung dimensi *rahmatan lil alamin* yaitu rahmat bagi semesta alam.

Rivai dkk berpendapat sebagai berikut:

> Pelaku bisnis juga dituntut selain mampu memajukan usahanya sekaligus mampu meningkatkan kesejahteraan karyawan serta lingkungan sekitarnya atau sering disebut sebagai pihak-pihak terkait. Semua aspek diatas melekat sejalan dengan aktivitas bisnis yang memegang nilai spiritual Islam hingga pencapaian-pencapaian tersebut diharapkan dapat tercapai selaras dengan tujuan utamanya yaitu tercipta keberlangsungan usaha.[26]

D. Manajemen Bisnis Khadijah RA

1. Kepribadian Khadijah RA

Nama lengkapnya adalah Khadijah binti Khuwallid bin Asd bin Abdul Uzza bin Qushai bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Lu'ai bin Ghalib bin Fihr. Ia lahir di Mekah tahun 68 sebelum hijrah, 15 tahun sebelum tahun gajah, atau 15 tahun sebelum kelahiran Muhammad.[27]

Khadijah RA memiliki nasab yang suci, luhur, dan mulia laksana untaian mutiara yang berkilauan. Ayahnya, khuwallid bin Asad, adalah tokoh

[26] Rivai et al, *Islamic Bisiness …*, 200.

[27] Muhammad Sa'id Mursi, *Tokoh-tokoh Besar I,s wirslam Sepanjang Sejarah* (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2007), 417.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembesar Quraisy yang terkenal hartawan dan dermawan. Khuwallid sangat mencintai anggota keluarga dan kaumnya, menghormati tamu, dan suka memberdayakan serta membantu kaum miskin, dan kaum papa. Beliau termasuk sahabat Abdul Muthalib, kakek Nabi Muhammad SAW, dan salah seorang delegasi Quraisy yang diutus ke Yaman untuk emmberi ucapan selamat kepada rajanya yang berkebangsaan arab, Saif bin Dziyazin, atas keberhasilannya mengusir pasukan Abessinia dari negerinya. Peristiwa ini terjadi dua tahun sesudah peristiwa penyerangan Mekah pada tahun gajah.[28]

Ibunya bernama Fatimah binti Zaidah. Silsilah *nasab*-nya berujung pada Amir bin Lu'ai. Neneknya adalah Halah binti Abd Manaf yang tersambung sampai Lu'ai bin Ghalib. Masing-masing silsilah ayah dan ibunya berasal dari keturunan Quraisy yang terhormat dan mulia.

Keistimewaan dan keutamaan perempuan suci nan agung ini sungguh tak terbilang. Perjalanan hidupnya bertabur kemuliaan yang tak terbatas. Kepribadian dan perilakunya yang lurus benar-benar sesuai dengan sifat-sifat orang mukmin.

2. Rahasia Sukses Bisnis Khadijah RA

Rahasia di balik kesuksesan bisnis Khadijah RA tidak terlepas dari dua faktor: Internal dan Eksternal. Faktor internal seperti keimanan yang

[28] Sumayyah Abdul Halim, *Ummahatul Mukminin: Meneladani Ketabahan Hati Istri-Istri Rasulullah* (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2003), 3.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kokoh dan spiritualitas yang tinggi, mentalitalitas wirausaha, memiliki modal dan pandai mengelolanya, kemampuan merekrut karyawan dan menjalin mitra kerja, suka berderma, berani mengambil keputusan, dan pandai membaca peluang. Faktor eksternal seperti stabilitas keamanan kota Mekah dan letaknya yang strategis dan cocok untuk iklim usaha.

a) Keimanan yang Kokoh dan Spiritualitas yang Tinggi

Iman akan membuahkan kekuatan batin dan jiwa, membuahkan sikap tidak pernah gentar menjalani hidup, membuahkan rasa harapan, dan membuahkan rasa penuh percaya diri, membuahkan sikap toleran bersahabat dan damai. Semua sikap dari buah hasil keimanan ini sangat diperlukan seorang pebisnis dalam menjalankan bisnisnya. Seorang pebisnis membutuhkan rasa percaya diri, rasa aman, rasa harapan, dan kekuatan batin dalam mengelola dan menjalankan bisnisnya.

Bila iman telah tertanam kokoh dalam diri seorang pebisnis, dalam menjalankan bisnisnya ia akan menjauhi praktik pencurian, curang, eksploitasi manusia, monopoli, penipuan, menjual barang-barang haram, dan praktik-praktik lain yang dilarang oleh agamanya. Selain itu, ia juga akan menyakini bahwa di dalam harta yang dimilikinya, terdapat hak fakir miskin, hak sosial, dan hak Allah. Karenanya, dia tidak akan kikir, tidak lupa berderma dan beerbagi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan sesame, dan ia tidak akan lupa mengeluarkan zakat hartanya bila telah mencapai *nisab.*

Kembali membahas iman Khadijah RA. Pada masa jahiliyah, ia sudah dijuluki sebagai *ath-thahirah,* "perempuan suci", karena ia memiliki kehormatan, kedudukan tinggi, keimanan sejati, jiwa besar, dan perilaku yang suci. Ia adalah perempuan yang dekat dengan sumber-sember keimanan.

Demikian tingkat kualitas keimanan Khadijah RA. Dengan keimanan yang kokoh itu, Khadijah RA memiliki sikap batin yang kuat, sikap tidak mudah putus asa, sikap memiliki rasa harapan, sikap percaya diri, yang semuanya berperan dalam mengantarkan kesuksesan bisnisnya.

Selain keimanan dan kesuksesan bisnis Khadijah RA memiliki korelasi yang kuat, Khadijah RA juga memiliki tingkat spiritualitas yang tinggi. Dalam bukunya Meneladani Perkawinan Rasulullah SAW dengan Khadijah Al-Kubra, Sayyid Muhammad Alawi Al-Maliki mengatakan bahwa dalam diri perempuan suci ini terpadu antara kemuliaan dunia dan keagungan akhirat. Ia mendapatkan kemuliaan dunia dari kekayaannya dan keagungan akhirat dari keindahan perilakunya. Ia hidup asketis di dunia. Ia hidup sederhana, tidak bermewah-mewah dan tidak terlalu erat mengenggam dunia. Baginya,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dunia laksana seekor ular, sentuhannya halus, tapi bisanya mematikan. Ia menghindar dari pesonanya karena takut terjerat dengan kemewahannya.[29] Nilai spiritual lainnya yang tertanam dalam diri perempuan mulia ini adalah sikap teguh memegang janji dan teguh memegang pendirian bila ia yakin bahwa pendiriannya itu baik dan benar.

b) Mentalitas Wirausaha

Salah satu kunci rahasia sukses di balik kesuksesan bisnis Khadijah RA adalah karena ia seorang pengusaha yang memiliki mentalitas wirausaha atau *entrepreneur.*[30] Sebagaimana dikemukakan oleh Michaell Garner dalam bukunya, *Entrepreneur Myth.* Dalam buku ini, Garner, sebagaimana dikutip oleh Bambang Suharno, menelaah tiga tipe pelaku usaha atau pebisnis, yakni tipe teknisi, tipe manajer, dan tipe *entrepreneur* atau wirausaha.

Pebisnis tipe teknisi adalah pebisnis yang umumnya memulai bisnis dengan mengandalkan keahlian atau hobi. Pebisnis ini sangat pintar menjalankan hal teknis terkait bisnisnya. Misalnya, seorang ahli masak mendirikan restoran, Tipe kedua adalah tipe manajer. Pebisnis tipe ini akan membuat perencanaan matang sebelum bertindak dan

---

[29] Khoirul Amru Harahap, *Rahasia Sukses Bisnis Khadijah* (Jakarta: Qultum Media, 2008), 84.

[30] Ibid, 89.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan evaluasi secara rutin. Struktur organisasi dan pembagian tugas karyawan disusun dengan rapi. Pebisnis tipe ini hakikatnya adalah pemilik merangkap manajer, Tipe ketiga adalah *entrepreneur.* Pebisnis ini adalah *business owner* yang sebenar-benarnya. Ia bisa menjabat sebagai pemilik sekaligus direktur dan pekerjaan utamanya adalah memotivasi karyawan untuk bekerja sebaik-baiknya, menjalin hubungan dengan potensial pasar dan modal, serta melakukan lobi dan negosiasi dalam rangka pengembangan bisnisnya. Pebisnis tipe ini tidak suka dengan perencanaan yang berbelit-belit sebagaimana dilakukan oleh akademisi atau pebisnis tipe manajer. Bila ia melihat sesuatu yang potensial menjadi bisnis baru, yang ia lakukan adalah segera mencari orang yang bisa merealisasikan idenya. Mereka yang merasa kepemimpinannya kurang, akan terus mempelajari kepemimpinan. Oleh karenanya, para *entrepreneur* sukses adalah mereka yang menjadi manusia pembelajar. Berdasarkan uraian tentang tipe pebisnis tersebut, Khadijah masuk sebagai pebisnis tipe *entrepreneur.* Sebab Khadijah RA lebih suka mempekerjakan orang lain yang punya sikap jujur dan amanah dalam menjalankan usaha bisnisnya. ini artinya ia menciptakan lapangan kerja bagi orang lain dan pandai mendelegasikan pekerjaan kepada orang lain. Di samping itu, ia juga pandai dalam bidang lobi dan menjalin *network.* Terbukti, ia berhasil melobi agar Muhammad SAW

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mau menjadi mitra bisnisnya, dengan catatan modal dari dirinya dan memakai system bagi hasil. Semua bukti diatas menandakan bahwa Khadijah RA adalah seorang oengusaha yang memiliki mentalitas wirausaha. Ia mampu menciptakan lapangan kerja bagi orang lain, pandai mendelegasikan pekerjaan kepada orang lain, suka menginvestasikan modalnya dalam bidang usaha yang produktif, serta pandai melobi dan menjalin mitra bisnis. Hal-hal tersebut adalah cirri-ciri dari seorang pebisnis tipe *entrepreneur.*[31]

c) Punya Modal dan Pandai Mengelola

Sebagaimana yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa Khadijah RA adalah putri seorang pedagang sukses yang kaya raya. Ayahnya adalah seorang pedagang yang namanya diperhitungkan dikalangan elit Quraisy. Ia sering melakukan perjalanan dagang ke negeri Syam dan Yaman, sebagaimana kebiasaan para pedagang Quraisy lainnya.

Karena Khadijah RA berasal dari keturunan seoranng pedangang yang sukses dan kaya raya, ia tidak kesulitan untuk mendapatkan modal usaha bisnisnya. Di samping itu, ia juga mendapatkan modal berupa

[31] Bambang Suharno, *Langkah Jitu Memulai Bisnis dari Nol* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2007), 13.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

harta melimpah yang diwariskan oleh median suami-suaminya. Itulah dua sumber modal usaha bisnis Khadijah RA.

Modal besar yang didapat Khadijah RA ini tidak ia biarkan tertimbun begitu saja atau ia habiskan untuk sesuatu yang tidak bisa kembali alias konsumtif. Modal tersebut ia investasikan dalam bentuk usaha perdagangan. Ia tercatat pernah menginvestasikan modal atau uangnya dalam usaha dagang yang dikelola oleh ayahnya, dengan system bagi hasil.

Sedikitnya ada dua system yang digunakan Khadijah RA dalam mengembangkan modalnya. *Pertama,* dengan system upah. Artinya, ia membelanjakan modalnya untuk membeli barang-barang dagangan, lalu ia merekrut beberapa karyawan untuk menjual dan memasarkannya ke luar kota Mekah. Sistem *kedua* adalah system bagi hasil. Artinya, Khadijah RA merekrut seseorang untuk menjadi mitra kerjanya dengan modal dari dirinya atau ia menginvestasikan modalnya dalam usaha dagang orang lain. Sistem ini pernah ia terapkan ketika Khadijah RA menginvestasikan modalnya dalam usaha dagang ayahnya dan ketika ia merekrut Muhammad SAW untuk mengurusi dan menangani ekspedisi dagangnya ke luar kota Mekah.

Disamping modal dalam bentuk materi ini, Khadijah RA juga punya modal dalam bentuk nonmateri. Menurut hemat penulis, modal

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

nonmateri ini lebih dahsyat dan lebih luar biasa pengaruhnya dalam menentukan kesuksesan bisnis. Modal nonmateri tersebut seumpama, Khadijah RA memiliki modal mental wirausaha, sehingga dengan itu ia bisa menciptakan lapangan kerja bagi orang lain, mampu mengelola dan mengembangkan modal materi yang dimilikinya, mampu mendelegasikan pekerjaannya ke orang lain. Modal nonmateri lainnya adalah kemampuan menjalin mitra bisnis atau jaringan. Disamping itu, ia juga memiliki modal kejujuran, dapat dipercaya, keberanian, keimanan, spiritual, kecerdasan, amanah, dan pandai membaca peluang.

Kita tau bahwa dalam dunia bisnis, modal tidak harus dalam bentuk uang tunai. Modal bisa digali dari pihak mana saja. Bahkan, otak yang kreatif pun adalah modal. Jaringan persahabatan adalah modal. Bodoh adalah modal untuk bisa pandai. Kecil adalah modal untuk menjadi besar, kalah adalah modal untuk menang, dan gagal adalah modal untuk sukses.[32]

d) Mempunyai Kemampuan Merekrut Karyawan dan Menjalin Mitra Bisnis

Tidak ada catatan lengkap mengenai siapa saja para karyawan Khadijah RA, berapa jumlah mereka, dan siapa saja mitra bisnisnya. catatan yang ada hanya menjelaskan tentang beberapa orang di antara

[32] Bambang Suharno, *Langkah Jitu Memulai Bisnis dari Nol* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2007), 13.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karyawan dan mitra bisnisnya. Ada juga catatan yang menunjukkan bahwa ia sangat selektif dalam memilih karyawan dan mitra bisnis. Artinya, saat itu ia sudah punya criteria penilaian pada karyawan dan para mitra bisnisnya. Selain itu, ia juga sudah menetapkan standart upah bagi para karyawannya dan membuat kontrak kerja.

Kriteria penilaian yang ditetapkan oleh Khadijah RA dalam merekrut karyawan dan mitra bisnis kala itu adalah kejujuran, tanggung jawab, dan sikap dapat dipercaya. Kriteria penilaian ini ia tetapkan dengan maksud untuk menjalin keamanan dan keselamatan barang dagangannya. Dalam merekrut karyawan, Khadijah RA juga melakukan proses rekrutmen dengan metode wawancara. Ini terbukti saat ia memanggil Muhammad SAW untuk menangani urusan perdagangannya ke Syam. Dari wawancara singkat, sederhana, dan informal ini, Khadijah RA sudah dapat menangkap pesan bahwa calon karyawannya, Muhammad SAW, merupakan seorang pemuda yang cerdas, santun, pandai menjaga diri, dan berpenampilan sempurna.[33]

Di samping pandai merekrut karyawan, Khadijah RA juga pandai mendelegasikan pekerjaan kepada mereka. Ia dapat memposisikan dirinya sebagai pemimpin usaha yang memberikan kepercayaan besar kepada mereka. Ia dapat memposisikan dirinya

[33] Khoirul Amru Harahap, *Rahasia Sukses Bisnis Khadijah* …, 120.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagai pemimpin usaha yang memberikan kepercayaan besar kepada mereka. Ia pun mampu memotivasi mereka untuk bekerja dengan baik. Ia tidak pernah menunda-nunda pembayaran upah yang telah disepakati di awal kontrak. Ia juga tidak pelit memberikan pujian kepada mereka yang bekerja dengan baik dan berprestasi.

e) Suka Berderma

Terdapat banyak catatan para sejarahwan yang menerangkan bahwa Khadijah RA adalah sosok perempuan yang terkenal hartawan dan dermawan. Ia senang mengasuh para janda dan anak yatim, menjamu tamu, melimpahi rumah sanak keluarga dengan kebajikan serta santunan, dan mengasuh anak, selain anak kandungnya, dengan penuh kasih sayang.

Bagi Khadijah RA, kekayaan adalah rahmat Tuhan yang harus disiramkan pula kepada sesama, sebagai tali asih dan pertolongan. Kekayaan bukanlah segala-galanya. Karena, ia lebih suka hidup sederhana, kendati ia dilahirkan dan dibesarkan dalam kesenangan dan kemewahan. Ia tidak suka hidup berlebih-lebihan, tidak angkuh dan tidak pula menyombongkan kebangsawanannya.

Menjadi seorang yang dermawan bukan berarti Anda harus mendermakan semua harta dan modal usaha Anda, sehingga Anda tidak punya harta dan modal usaha lagi. Sikap dermawan bukan berarti

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemborosan. Sikap dermawan adalah moderasi antara sikap kikir dan boros.[34]

f) Berani Mengambil Keputusan dan Pandai Membaca Peluang

Banyak sekali bukti yang menunjukkan bahwa Khadijah RA adalah sosok pengusaha yang terkenal berani mengambil keputusan dan pandai membaca peluang. Bukti yang paling konkrit adalah ketika ia memilih Muhammad SAW untuk mengawasi dan menangani urusan perdagangannya ke negeri Syam. Padahal, keputusan ini sangat beresiko karena Khadijah RA sendiri belum mendengar kalau Muhammad SAW memiliki pengalaman berdagang, khususnya keluar kota Mekah.

Dalam mengambil keputusan ini, Khadijah RA bukan asal berani tanpa perhitungan yang terukur. Ia mengandalkan intuisinya yang tajam, firasat, nalurinya yang jarang salah, dan ketajaman mata hatinya.

Bukti lain dari keberaniannya mengambil keputusan dan membaca peluang adalah ketika ia meminta supaya dinikahi oleh Rasulullah, yang akhirnya menjadi suami dan sekaligus partner bisnisnya. Ia berani menentang tradisi Arab saat itu bahwa seorang perempuan hanya boleh menunggu lamaran dari laki-laki.

Di tengah masyarakat yang menganut system paternalistic sehingga kaum laki-laki mendominasi hamper semua urusan public dan

[34] Ibid, 149.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

domestik, Khadijah berani mengambil keputusan untuk mempekerjakan kaum laki-laki Quraisy untuk menjalankan usaha perdagangannya.

Khadijah RA selain berani mengambil keputusan juga pandai membaca peluang. Karenanya, ia berhasil membangun dan mengelola sebuah usaha bisnis perdagangan. Ia berhasil menciptakan sebuah peluang usaha dan menciptakan lapangan kerja bagi orang lain. Ia kreatif dan berani tampil beda di tengah-tengah kalangan perempuan Quraisy.

Tatkala ia mendapat warisan berupa harta yang melimpah dari median suaminya, Atiq bin Abid, ia berpikir keras bagaimana agar harta itu berkembang sehingga ia dapat menghidupi anak-anaknya yang sudah yatim. Karena ia kreatif dan pandai membaca peluang yang ada, akhirnya Khadijah RA menginvestasikan modalnya itu dalam usaha perdagangan.

g) Pandai Membaca Pasar dan Target Pasar

Pasar di masa Khadijah RA sangat kondusif dan bersahabat. Mekah tempo dahulu punya letak yang sangat strategis. Karenanya tidak sulit bagi kabilah-kabilah Arab dari segala penjuru untuk mencapai Mekah. Demikian pula dengan penduduk Mekah, yang tidak mengalami kesulitan untuk pergi ke daerah-daerah tetangganya.

Kunjungan mereka ke Rumah Suci ini tentu saja menambah devisa bagi Mekah dan sekaligus membuka peluang bagi pendudukanya untuk berbisnis. Maka, tidak mengherankan bila musim haji tiba, di

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mekah dan di perbatasan kota muncul beberapa pasar musiman yang menjual komoditas tertentu.

Peluang besar ini tidak di sia-siakan oleh Khadijah RA. Berkat insting bisnisnya yang tajam, keberaniannya mengambil sebuah keputusan, dan kepandaiannya membaca peluang, ia pun menginvestasikan modalnya itu dalam perdagangan.

Ia tidak hanya menginvestasikan modalnya dalam perdagangan local Mekah, tapi juga menginvestasikannya dalam perdagangan lintas daerah. Potensi pasar yang besar di Yaman dan Syam pun ia lirik. Hasilnya tidak sia-sia. Hamper setiap kafilah dagang Quraisy yang berangkat ke Syam dan Yaman memuat sebagian besar barang dagangannya. Usaha Khadijah RA tidak hanya berhenti sampai disitu. Barang-barang dagangan dari kedua daerah tersebut pun ia beli dan untuk selanjutnya ia jual di pasar Mekah.

Sudah barang tentu sebelum memulai usaha, ia sudah memikirkan tentang pasar, target pasar, dan strategi pemasaran barang dagangannya. Bila tidak, bisnis perdagangannya tidak mungkin akan berhasil dan sukses.

Khadijah RA sadar, pemasaran adalah nyawa dari usahanya. Karenanya, tenaga pemasaran yang ia rekrut tidak dari sembarang orang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tenaga pemasaran yang ia rekrut hanya yang berkriteria jujur, tanggung jawab, dapat dipercaya dan amanah.

Dalam dunia bisnis saat ini, kemampuan membaca minat pasar dan target pasar sangat menentukan kesuksesan sebuah usaha bisnis. Para pengusaha sukses pasti tahu calon pelanggannya, atau dalam bahasa *marketing* adalah target *market*-nya. Dengan mengenali calon pelanggan, mereka anan lebih mudah melakukan teknik promosi agar calon pelanggan membeli produk yang mereka jual.[35]

Islam menetapkan sejumlah etika yang harus diperhatikan oleh setiap pedagang atau pengusaha muslim dalam melakukan pemasaran, promosi, dan penetapan harga barang dagangan. Seperti etika benar (*shiddiq*), menepati amanah dan jujur.

Etika pertama adalah benar. Bencana terbesar dalam dunia pasar saat ini adalah meluasnya tindakan dusta dan batil, misalnya berbohong dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga.

Etika kedua adalah menepati amanah. Yang dimaksud dengan amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu yang melebihi haknya, dan tidak mengurangi hak orang laon, baik berupa harga atau upah.

[35] Bambang Suharno, *Langkah Jitu Memulai Bisnis dari Nol* …, 37

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain benar dan memegang amanah, seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan. Dengan cara menjelaskan cacat barang dagangan yang ia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli.

Salah satu sifat curang adalah melipatgandakan harga terhadap orang yang tidak mengetahui harga pasaran. Pedagang mengelabui pembeli dengan menetapkan harga diatas pasaran. Sebaliknya, kalau membeli, ia berusaha mendapatkan harga di bawah standart.[36]

[36] Yusuf Al-Qadhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam,* Terj. Zainal Arifin dan Dahlia Husin (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 175.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id