



Ta'amul: Journal of Islamic Economics

Vol. 2, No. 1, May 2023, E-ISSN: [2964-0644](https://doi.org/10.58223/taamul.v2i1.64)

Doi: <https://doi.org/10.58223/taamul.v2i1.64>

Entrepreneurship in Islam: Analysis of Principles, Strategies and Concepts of Prophet Muhammad's Success in Trading

Hosen

Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Ulum Banyuayar Pamekasan, Indonesia

Abstract

Keywords:

Entrepreneurship,
principles, strategy,
concept, trading

Entrepreneurship in Islam is the act of buying and selling or exchanging goods or services when there is no money, both on the basis of mutual agreement and not coercion. The disciplined and methodical application of creativity and innovation to the needs and opportunities of trading markets results in entrepreneurship. This includes placing a strategic focus on new concepts and insights, creating and or solving problems, and so on. Being an entrepreneur in the field of trade is an example for humanity as a whole throughout the life of the Prophet Muhammad SAW. The fact that he used the name al-amin is proof that the Prophet Muhammad was considered an extraordinary figure in Arab society because of his credibility. This research was conducted by compiling the library (library reasearch). What is meant by "library research" is the process of compiling through the collection, writing, editing, and categorizing of relevant data and information. The data and information come from various written sources related to marketing, both print and online, including drafting reports, scientific essays, theses and accompanying regulations, encyclopedias and other scientific books.

Abstrak

Kata Kunci:

Enterpreneursihp,
Enterpreneursihp,

Enterpreneursihp Dalam Islam adalah perbuatan jual beli atau tukar menukar barang atau jasa pada waktu belum ada uang, baik atas dasar

prinsip, strategi,
konsep,
berdagang

persetujuan bersama bukan karena paksaan. Penerapan kreativitas dan inovasi yang disiplin dan metodis terhadap kebutuhan dan peluang pasar perdagangan menghasilkan kewirausahaan. Ini termasuk menempatkan fokus strategis pada konsep dan wawasan baru, membuat dan atau menyelesaikan masalah, dan sebagainya. Menjadi pengusaha di bidang perdagangan menjadi teladan bagi kemanusiaan secara keseluruhan sepanjang hidup Nabi Muhammad SAW. Fakta bahwa ia menggunakan nama al-amin adalah bukti bahwa Nabi Muhammad dianggap sebagai sosok yang luar biasa di masyarakat Arab karena kredibilitasnya. Penelitian ini dilakukan dengan penyusunan pustaka (library reasearch), Yang dimaksud dengan "penelitian perpustakaan" adalah proses penyusunan melalui pengumpulan, penulisan, penyuntingan, dan pengkategorian data dan informasi yang relevan. Data dan informasi tersebut berasal dari berbagai sumber tertulis terkait pemasaran baik cetak maupun online, antara lain laporan penyusunan, esai ilmiah, tesis dan peraturan yang menyertainya, ensiklopedia, dan buku-buku ilmiah lainnya.

Received: 24-04-2023, Revised: 28-05-2023, Accepted: 31-05-2023

© Hosien

Pendahuluan

Kemampuan berpikir kreatif pada dasarnya merupakan bawaan manusia, namun tidak selalu memungkinkan untuk digunakan. Pelatihan dalam keluarga sebagian besar diurus oleh orang tua, yang menentukan kemajuan imajinasi anak-anak. Anak akan lebih kreatif jika memiliki hubungan yang baik dan komunitas yang mendukung. Keluarga memiliki dampak yang signifikan terhadap perkembangan kreativitas.(Mulyadi, 2011)

Tujuan mempraktekkan pendidikan kewirausahaan adalah untuk menjadikan lulusan dan mahasiswa berkarakter yang dapat mewujudkan potensi kewirausahaannya. Siswa yang menerima pendidikan kewirausahaan mengembangkan karakter seperti kemandirian, keberanian, kreativitas, pengambilan risiko yang membantu mereka mengembangkan pola pikir kewirausahaan dan mempersiapkan mereka untuk keterampilan hidup dan interaksi dengan lingkungan sosial berdasarkan pertumbuhan dan lingkungan di masa depan.(Machali, 2012)

Menjadi pengusaha dibidang perdagangan, menjadi teladan bagi kemanusiaan secara keseluruhan sepanjang hidup Nabi Muhammad SAW. Fakta bahwa ia menggunakan nama *al-amin* adalah bukti bahwa Nabi Muhammad dianggap sebagai sosok yang luar biasa di masyarakat Arab karena kredibilitasnya. Memang, Muhammad SAW adalah individu multifaset yang juga seorang nabi dan rasul di samping gelar yang diperolehnya sebagai orang yang jujur. Gelar Nabi Muhammad sebagai *al-amin*, menjadi modal dasar kiprahnya dalam melakukan kegiatan pertukaran. Karena beliau merupakan seseorang yang dapat menjadi model bagi masyarakat saat ini dan berangkat dari kepribadiannya yang hebat.(Machali, 2012)

Nabi muhammad SAW Ia selalu menunjukkan etika bisnis dengan jujur saat menjelaskan produk. Nabi Muhammad telah diakui sebagai orang yang paling tulus di dunia karena kejujurannya. Dia selalu mengatakan yang sebenarnya tentang produk atau barang yang dia perdagangkan; jika mereka rusak atau buruk, dia akan mengatakannya. Jarang ada pedagang yang jujur tentang kualitas produknya. Nabi Muhammad SAW sangat mengandalkan kejujuran, dan Nabi Muhammad menunjukkan kejujuran ini dengan secara akurat menggambarkan keadaan barang dagangannya. Dalam satu contoh, pembeli bertanya tentang pembelian temannya. Kemudian Nabi Muhammad menjawab, kain yang kamu butuhkan sudah habis, ini ada yang berbeda tapi tidak sama dengan yang kamu maksudkan, dan harganya tentu berbeda dengan apa yang dibeli oleh sahabatmu sebelumnya.

Pada dasarnya, Jika kita melihat perilaku Nabi Muhammad, secara teori kita tidak bisa berbuat jahat. Namun, prinsip ini mendorong kita untuk aktif dan maksimal berbuat baik atau bermanfaat. Prinsip ini disamakan dengan hukum riba yang buruk dan merugikan orang lain. Nabi tidak pernah menimbun barang dalam berbisnis, bahkan beliau melarang para pedagang untuk menimbun barang, terbukti dari banyaknya hadits yang beliau tegaskan tentang larangan dan ancaman terhadap orang yang menimbun. Secara umum, penimbunan dapat dipahami sebagai tindakan menyimpan barang-barang

yang dibutuhkan oleh masyarakat dengan maksud untuk menjualnya pada saat harga melambung tinggi dan barang tersebut baru dipasarkan. Saat bekerja dengan Khadijah, nabi biasanya menjual produknya sampai habis, tetapi karena cara transportasi yang terbatas, Nabi membawa produk yang cukup, menyimpan barang dagangan menjadi kebiasaan orang-orang yang kurang informasi, ini mereka gunakan sebagai cara untuk mendapatkan keuntungan besar.(Machali, 2012)

Sejalan dengan gagasan untuk tidak menimbun barang. Kami tidak jujur kepada pelanggan saat kami menimbun barang, dan penimbunan juga menyebabkan kekacauan harga dalam ekonomi pasar. Monopoli perdagangan telah menjadi praktek umum dalam masyarakat Arab karena dominasi persaingan suku-ke-suku, yang menyebabkan persaingan perdagangan dengan memonopoli satu sama lain menjadi hal biasa di Arab. Muhammad tidak pernah melakukan atau bertindak seperti itu. Nabi Muhammad tidak memonopoli perilaku dangangnya; memonopoli adalah cara sia-sia untuk mendapatkan kekayaan.(Machali, 2012)

Hal ini disebabkan praktek monopoli pada umumnya merugikan orang lain karena dianggap tidak adil dan menutup kesempatan orang lain untuk menjalankan usaha yang sama. sehingga kegiatan monopoli dapat digambarkan sebagai "suatu perbuatan jahat". Akibatnya, Nabi Muhammad tidak pernah mempraktikkannya. Dalam etika bisnis modern, prinsip ini tampak sama dengan prinsip non-maleficence (tak merugikan) dan beneficence (berbuat baik). Amanah adalah kewajiban etis yang dipaksakan pada setiap orang, baik dalam melakukan kewajiban filantropi antara lain, dalam menjalankan bisnisnya Nabi Muhammad SAW melibatkan gagasan ketergantungan sebagai aturan, ketika dia masih menjadi pekerja Khadijah dia memperoleh kepercayaan penuh dalam menyampaikan produk Khadijah, barang-barangnya sesuai dengan apa yang diinginkan Khadijah.(Machali, 2012)

Entrepreneurship bagian dari Penerapan kreativitas dan inovasi yang disiplin dan metodis terhadap kebutuhan dan peluang pasar perdagangan

menghasilkan kewirausahaan. Ini termasuk menempatkan fokus strategis pada konsep dan wawasan baru, membuat barang atau jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan atau menyelesaikan masalah, dan sebagainya. (Hasanah, 2015) Dalam hal perdagangan, Nabi Muhammad benar-benar menjunjung tinggi kepercayaan tidak hanya pemilik barang tetapi juga pelanggan dan mereka yang terkait dengan bisnis tersebut. Muhammad bersimpati kepada pra-konsumen, dan akibatnya, mereka secara sukarela melakukan transaksi perdagangan. Tulisan ini akan berbicara tentang para visioner bisnis dalam Islam yang secara eksplisit akan melihat ide dan standar Nabi Muhammad dalam perdagangan.

Metode

Penelitian ini kepustakaan dengan memanfaatkan literatur berupa buku, jurnal yang relevan, dan laporan penelitian sebelumnya. Untuk penelitian kepustakaan, sumber pustaka digunakan untuk mengumpulkan data. (Arikunto, 2011) Secara khusus, penelitian perpustakaan tidak memerlukan penelitian lapangan karena hanya berfokus pada bahan koleksi perpustakaan

Pembahasan dan Diskusi

Pengertian Entrepreneurship

Istilah "*kewirausahaan*" yang memiliki awalan "*ke*" dan akhiran "*an*" adalah akar dari kata "*wirausaha*". Kewirausahaan menurut Sudrajat adalah proses menciptakan *new creation* dan berbeda dengan yang sudah ada (inovasi). (Sudrajat, 2011)

Peter F. Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pemahaman ini berpendapat bahwa wirausahawan adalah seseorang yang mampu menemukan sesuatu yang baru dan berbeda dari bisnis lain. Atau, sebaliknya, ciptakan sesuatu yang sama sekali baru. di sisi lain Zimmerer, mendefinisikan

kewirausahaan sebagai proses pemecahan masalah dan menemukan peluang untuk meningkatkan kehidupan melalui kreativitas dan inovasi.(Kasmir, 2012)

Karakteristik Entrepreneurship

Visioner bisnis memiliki karakter yang lebih baik ketika dianalisis daripada orang secara keseluruhan. Seperti yang dapat dilihat dari definisi di atas, menjadi wirausahawan membutuhkan kualitas pribadi yang unggul, serta kemauan untuk mengambil risiko dan kemampuan memprediksi masa depan. Menurut Geoffrey G. Merdeit, visioner atau karakter bisnis didorong oleh sejumlah sifat dan kepribadian. Sebagaimana berikut

Memiliki kepercayaan diri yang kuat, ketidak tergantungan terhadap orang lain, individualitas dan optimism. Untuk berprestasi, manfaat, ketekunan dan tulang punggung, jaminan untuk bekerja keras memiliki bidang kekuatan utama untuk, kuat dan drive. Kemampuan untuk mengambil resiko Kepemimpinan yaitu, Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan oranglain, dan terbuka terhadap saran dan kritik dan memilik visi dan perspektif ke masa depan.(Idri, 2015)

Prinsip dan Strtegi Dagang Nabi Muhammad SAW dalam Islam

Pasar merupakan salah satu tempat yang hampir tidak pernah lepas dari kehidupan manusia. Dalam ilmu ekonomi, pasar adalah tempat bertemunya pembeli dan penjual. Setiap seorang Nabi pada setiap titik diutus oleh Allah SWT. untuk menjadi pedoman bagi orang-orang di seluruh dunia, termasuk Nabi Muhammad SAW. Orang yang sering masuk dan keluar pasar.(Rokan, 2013)

Pemimpin bisnis adalah ide yang berhasil ditampilkan. Muhammad jelas telah melakukan ide showcase yang luar biasa sehingga ia begitu dikenal dan dipercaya masyarakat setempat. Seperti yang bisa kita lihat, ini adalah bagian dari rencana Muhammad untuk menjalankan aktivitasnya. Keaslian adalah dampak yang luar biasa dalam kegiatan promosi Muhammad, ini adalah merek yang dapat membuat kontak pelanggan. *Afzalurrahman* mengatakan, dalam hal strategi pemasaran, sifat fathanah Muhammad adalah

upaya membangun citra dari keteladanan Muhammad. Ini menggabungkan penampilan, administrasi, pengaruh dan pemenuhan.

Serangkaian pengalaman Muhammad sebagai dealer yang efektif adalah merek yang fenomenal. Muhammad dikenal oleh para pedagang dan pemilik modal di Arab ketika dia masih muda dan beranjak dewasa. Muhammad dihormati di Mekah karena perjalanannya yang ekstensif selama masa mudanya, termasuk perjalanan dagang ke banyak negara tetangga. Pada akhirnya, Khadijah, seorang janda kaya, mempercayakannya untuk membawakan barang-barangnya. Muhammad jelas telah membangun personal branding yang kuat sebagai pengusaha yang jujur dan profesional.

Dalam Q.S. AL-Furqan dijelaskan bahwa orang-orang yang tidak henti-hentinya dapat memahami kehadiran Nabi Muhammad sebagai Utusan Allah dalam kemampuannya sebagai orang standar berkomentar. Selanjutnya, mereka mengatakan: Untuk alasan apa Saksi makan dan jalan-jalan di pasar? Untuk alasan apa itu tidak diturunkan kepada utusan suci sehingga utusan suci memperingatkannya, Allah Swt Berfirman:

Artinya: Dan kami tidak mengutus rasul-rasul sebelum kamu, namun mereka makan makanan dan berjalan-jalan di pusat perdagangan. Terlebih lagi, Kami telah menjadikan sebagian dari kalian sebagai pendahulu bagi orang lain. Apakah kamu bersedia menunggu? Dan adalah Tuhanmu itu Maha Melihat. (QS-Furqan 25:20).

Prinsip dagang Nabi Muhammad Saw

Memakerting Nabi Muhammad, atau mempromosikan yang dilakukan oleh Muhammad pada abad ketujuh adalah inti dari buku ini. Akan sangat menarik untuk menganalisis gagasan pertukaran yang dilakukan oleh manusia utama yang kepercayaannya diakui. Ini tidak mungkin baginya sebagai utusan Tuhan, namun sebagai pengelola uang. Kajian antara ide-ide periklanan saat ini dan latihan-latihan promosi yang telah dilakukan oleh Nabi Muhammad menjadi dasar keterbukaan dalam buku ini. Kemudian setelah itu pencipta mencoba mencari tahu pertukaran pikiran yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW. (Salafah, 2010)

Berangkat dari perkataan dan perbuatan Muhammad SAW, menempatkan sifat-sifat asli sebagai ide utama dari rencana lima pertukaran ide-ide. Keaslian yang dipadukan dengan gagasan kejujuran gagasan selanjutnya akan membentuk karakter pengiklan atau organisasi yang tidak lagi menganggap materi sebagai tujuan mendasar. Menerima segala keuntungan, baik materi maupun non materi, juga terbuka meski dengan kekecewaan. Kedua gagasan tersebut digariskan oleh gagasan ketiga, sebagai keterampilan yang luar biasa. Keterampilan luar biasa dengan keaslian dan kejujuran adalah sisi berbeda yang saling menyeimbangkan. Muhammad SAW mencontohkan bahwa seorang ahli memiliki watak yang umumnya melakukan usaha yang jujur untuk menindaklanjuti sesuatu atau dalam menangani masalah. Tidak menyerah secara efektif dan bukan orang yang mudah menyerah yang menghindari pertaruhan.(Gunara & Hardiyanto, 2012)

Ide keempat berubah menjadi perancah yang menghubungkan pengiklan dengan individu, iklim, dan pembuatnya. Silaturahmi merupakan pondasi dari gerakan Nabi Muhammad untuk membangun hubungan baik dengan pelanggan, infestor, calon pelanggan (pasar masa depan), bahkan rival. *Last but not least*, ide murah hati menambah empat lainnya dalam jual beli merupakan ide dalam menuntaskan kegiatan jual beli sehari-hari.(Gunara & Hardiyanto, 2012)

Nabi Melakukan Segmentasi, Di semenanjung Arab timur beberapa kali sebelum memulai usaha bisnisnya di bidang perdagangan. Tujuan perjalanan ini adalah untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang budaya, adat istiadat, dan kebiasaan makan dan minum Bahrain, menunjukkan perjalanan bisnis yang sering dilakukan Muhammad di sana.

Menjalin Hubungan Baik, beliau adalah sosok yang memikirkan kasus tersebut. Ia bertukar berbagai cara, misalnya menjalin hubungan baik dengan pelanggannya dan melebarkan sayap ke berbagai daerah namun tidak merugikan penjual lain.

Melakukan Pelayanan Yang Baik , Salah satu julukan Nabi Muhammad SAW adalah AL-Amin yang artinya sah dan dipercaya secara umum, tanda Muhammad sendiri tidak hanya diberikan oleh Allah saja, namun sudah cukup lama selesai. Nabi Muhammad mendapatkan kepercayaan banyak orang dengan sikap ini, yang memungkinkan dia berdagang dengan modal investasi

Jujur, ikhlas, dan professional, Nabi Muhammad menekankan profesionalisme, ketulusan, dan kejujuran dalam berdagang. Dia tidak pernah berbohong kepada pelanggan tentang kondisi barang yang dia jual, dan dia menunjukkan sisi profesionalnya dengan menemukan cara baru untuk menjualnya.

Strategi dagang Nabi Muhammad Saw

Nabi Muhammad tidak pernah melebih-lebihkan sifat barangnya untuk menarik klien. Muhammad dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa pedagang harus pergi tanpa berjanji berlebihan untuk menjual apapun. Bahkan jika seseorang bersumpah, Muhammad menasihati mereka untuk tidak membesar-besarkan sumpah dan tidak pernah berjanji untuk menjual produknya.(Gunara & Hardiyanto, 2012) Namun dalam kesuksesannya beliau dalam berdagang tidak terlebis dari strategi-strategi yang beliau terapkan diantaranya:

Strategi Bisnis, Kerangka bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW mengkonsolidasikan strategi tindakan, menunjukkan filosofi, metodologi aset manusia, dan kerangka kerja terkait uang. Al Quran memberikan nasehat bagaimana menjalankan bisnis: gunakan jihad fi sabilillah dengan harta dan jiwa atau bahasa papan, yang menyangkut cara-cara agar harta berjalan di jalan Allah. Dari Ibnu Umar RA, ia berkata, "Rasulullah SAW pernah ditanya mengenai usaha apakah yang paling baik? " Beliau menjawab, "*Usaha seseorang dengan tangannya sendiri,dan pandangan yang jujur.*"

Strategi Operasi, Untuk mengubah bahan mentah, bahan pendukung, mesin, dan manusia menjadi keluaran yang berharga, strategi operasi harus dikoordinasikan dengan strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia,

dan strategi keuangan. Fasilitas perencanaan, peralatan, dan sumber daya semuanya terkait dengan strategi ini

Perilaku Yang Baik, Tingkah laku dalam bisnis yang dikuasai Nabi hendaknya diusahakan secara positif sesuai syariah, dari Hunaid As-Sa'idi RA bahwa Rasulullah SAW bersabda *“Besarlah dalam mencari dunia, karena segala sesuatu akan musnah baginya sesuai dengan apa yang telah disusun darinya”*

Mengutamakan Produktivitas, Rasulullah SAW berfokus pada efisiensi bukan sekadar kepemilikan. Dijelaskan dari wadiah Jabir Abdullah r.a., yang pernah disabdakan oleh Nabi SAW *“Barang siapa yang menuntut tanah, maka tanamlah atau biarkan saudaranya yang menanam dan jangan disewakan.”* (Bukhari dan Muslim). Dari Aisyah r.a., bahkan dalam mengutamakan produktivitas ini, bahwa Rasulullah pernah bersabda: *Jika seseorang mengolah tanah yang bukan miliknya, maka orang itu lebih berhak untuk memilikinya. Menurut Urwah, Umar membuat keputusan yang sama selama kekhalifahannya* (Bukhari, Abu Daud, dan Turmudzi). Intinya, dari Ibnu Umar berkata: *“Yang pasti, Utusan Allah SAW menggunakan Khaibaran untuk menjalankan perkebunan mereka dengan setengah harga buah yang mereka tanam.*

Konsep bisnis Nabi Muhammad SAW

Perdagangan bersih menyiratkan bagian dari latihan bisnis ahli. Selain itu, para ulama menyepakati manfaat jual beli yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi. Rasulullah SAW bersabda, *pedagang yang jujur lagi terpercaya adalah bersama-sama para Nabi, orang shadiqiin, dan para syuhada.* (HR. Tirmidzi dan Hakim). Tentu saja, bertukar atau melanjutkan pekerjaan harus didasarkan pada keaslian. Jika orang terus bekerja dengan tidak hati-hati, tunggu kehancurannya. Menurut ajaran agama, jika dia ikhlas, dia akan mendapat manfaat dari segala arah yang tidak dia duga datangnya. (Alma, 2008)

Sesungguhnya islam sendiri sangat menganjurkan umatnya untuk berwirausaha, seperti jual beli. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Baqarah ayat 275

Artinya: *Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS. Al-Baqarah: 275).*

Dalam ayat ini, Allah menyediakan sarana yang dengannya manusia dapat memenuhi kebutuhannya sendiri. Orang yang berakal harus dapat mengetahui bagaimana memenuhi kebutuhan mereka yang terus berkembang dan tindakan serta prosedur apa yang perlu mereka lakukan. Jika pelatihan usaha bisnis diajarkan kepada anak-anak sejak awal dan diikuti dengan penyesuaian dalam kehidupan sehari-hari, nilai atau sifat kerja keras akan terpatri dalam diri anak. Ini sangat penting karena umat Islam diharapkan melakukan banyak upaya karena berbagai alasan. Mereka juga harus bisa memenuhi kebutuhannya sendiri, memiliki kekuatan, dan tidak mengemis. Perintah bekerja keras dijelaskan dalam QS.At-Taubah ayat 105

Artinya: *Dan katakanlah: " Bekerjalah kamu, maka Allah, Rasul-Nya, dan orang-orang beriman akan melihat pekerjaanmu. Kemudian kamu akan dikembalikan kepada Allah, Yang mengetahui apa yang nyata dan apa yang tidak, dan Dia akan memberi Anda apa yang telah Anda capai. (QS. At-Taubah: 105).*

Allah memberi akal bagi manusia untuk berusaha melihat rezeki yang sah dan tidak lesu serta tidak menyerah dengan keadaan di lapangan. Oleh karena itu, umat Islam harus didorong untuk berusaha keras agar tidak bergantung pada siapapun.

Apa Yang Menjadi Faktor Keberhasilan Perdagangan Nabi Muhammad SAW

Nabi Muhammad SAW adalah nabi terakhir di agama Islam. Dia adalah sosok dengan banyak contoh, termasuk berdagang. Nabi Muhammad diasuh oleh Abu Thalib, pamannya, sejak usia delapan tahun. Saat diasuh oleh pamannya, Nabi Muhammad membantu dalam bidang tukar menukar. Keadaan ini berlangsung sampai dia berusia 25 tahun. Bahkan Nabi Muhammad menikah dengan Khadijah, seorang pedagang. Nabi Muhammad memberikan wakaf berupa 20 unta muda yang didapat dari tukar menukar. Wah, kita yakin sekali bahwa Nabi Muhammad juga dianggap sukses.

Salah satu kunci keberhasilan Muhammad sebagai pengusaha profesional yang diakui masyarakat Arab saat itu adalah kejujurannya. Tapi modal jujur adalah semua yang dibutuhkan Muhammad untuk menjadi seorang pengusaha sukses. M. Saifullah menjelaskan dalam penelitiannya bahwa jika kejujuran seorang pengusaha tidak didukung oleh latar belakang yang kuat yang membentuk karakternya, maka hal tersebut tidak dapat menjadi modal utama dalam mengelola usahanya. (Keraf, 1998)

Muhammad berubah menjadi ahli keuangan, adapun yang mempengaruhi atau faktor pendukung sebagai berikut:

Faktor geografis Arab, Karena Arab adalah tanah tandus yang ideal untuk kehidupan, perdagangan menjadi sumber pendapatan utama orang Arab. (Keraf, 1998)

Perekonomian orang Badui sebelum Islam sangat lugas dan terbatas. Menggembala dan beternak hewan menyumbang sebagian besar pendapatan penduduk Arab. Orang-orang yang bekerja di bidang hortikultura atau perdagangan tidak dapat dipisahkan dari peternakan hewan. Hal ini dikarenakan para peternak membutuhkan hewan untuk membantu kegiatan mereka di bidang hortikultura. Demikian pula, pedagang membutuhkan hewan untuk mengangkut barang-barang mereka. Tentu saja, isu terkait peternakan menjadi bahan perbincangan di kalangan warga. K. Hitti seperti yang dikutip oleh Abdul Karim bahwa perseteruan antara penduduk Badui berkisar pada perbedaan pendapat tentang hewan peliharaan, ladang dan mata air. (Karim, 2007)

Faktor Ekonomi, Muhammad Saw, berasal dari keluarga yang berkecukupan, namun ketika Muhammad masih dalam kandungan dan masih muda kondisi keluarga Muhammad tidak dalam kondisi yang memadai sehingga Muhammad menemukan cara imajinatif mencari uang untuk mengatasi masalah-masalahnya dengan menukarkan. (Syarbini, 2022)

Orang tua Muhammad, Abdullah ibn Abdul Muthalib, meninggal ketika Muhammad baru berusia tiga bulan ketika menikah dengan Aminah.

Dia meninggalkan lima ekor unta, beberapa kambing, dan seorang budak wanita bernama Ummu Aiman sebagai warisan kecil.(Cholil, 2006) Sepasang unta dan kambing digunakan untuk membiayai kelahiran dan perawatan Muhammad. Sejak lahir, Muhammad disusui oleh ibunya selama tiga hari. Kemudian dia diasuh oleh Suwaibah (budak Abu Lahab) cukup lama. Halimah binti Abi Zuwayb dari bani Sa'id bin Bakr, seorang ibu dari suku Badui yang bekerja sebagai pengasuh dan mengasuhnya, memberinya makanan pertama. Aminah, sebaliknya, tidak mampu membayar gaji Halimah karena dia berasal dari keluarga miskin. Untuk menggambarkan bagaimana variabel moneter mendorong Muhammad sebagai spesialis keuangan yang luar biasa

Faktor Keluarga, Jika kita mengikuti dari kakeknya, Muhammad berasal dari keluarga kaya. Dia memiliki tempat yang tinggi sebagai kepala suku Quraisy. Saat petugas Abraha menjarah hewan peliharaan, Abdul Mutholib menemui Abraha di kamp. Abraha mengundurkan diri dan berjabat tangan dan mempersilakan dia untuk duduk di dekatnya. Abraha memahami pentingnya Abdul Mutholib sehingga dia menghormatinya, tetapi Muhammad tidak senang dengan keluarganya, dia mendapat contoh pertukaran ketika dia mengumpulkan kambing dan kemudian bergabung dengan pamannya dalam perjalanan pertukaran ke Suriah.(Cholil, 2006)

Muhammad tidak bangga dengan kekayaannya, meskipun nenek moyangnya keturunan orang kaya. Karena reputasi kakeknya sebagai orang Quraisy yang berpengaruh, Muhammad hanya merasa aman bersamanya. Ia diasuh oleh Abu Thalib, pamannya, setelah kakeknya meninggal dunia. Wasiat Abu Thalib adalah fondasi di mana dia dibesarkan. Abdul Mutholib sampai pada kesimpulan bahwa meskipun kondisi ekonomi Muhammad buruk dibandingkan dengan saudara-saudaranya, seperti Harith, Abu Thalib mampu merawatnya. Kaum Quraisy mengagumi dan menghargai kepribadian Abdul Mutholib, yang memengaruhi keputusannya. Pemeliharaan Abu Thalib sejak Muhammad berusia delapan tahun. Muhammad memiliki banyak pengalaman

selama berada di bawah asuhan Abu Thalib, terutama yang menginspirasinya untuk menjadi seorang pedagang (pengusaha).

Faktor beristri Khadijah, Persatuan Muhammad dengan Khadijah adalah pasangan yang sangat wajar, Muhammad yang dikenal rajin dan dapat dipercaya dan Khadijah sebagai seorang janda yang berkecukupan, dengan pernikahan ini Muhammad harus berjuang untuk menjalankan kekayaan yang dimiliki pasangannya, dan Muhammad mengambil peran tersebut. dari seorang kepala ahli.

Muhammad dan Khadijah adalah pasangan yang cocok satu sama lain. Ketika Muhammad masih menjadi wakil Khadijah, beliau dikenal sebagai pegawai yang rajin, ulet dan ikhlas. Sedangkan Khadijah adalah seorang janda berkecukupan. Akibatnya, Muhammad harus bekerja keras untuk mengatur kekayaan istrinya. Para eksekutif dewan properti dia lakukan dengan ahli. Dia belajar dari pasangannya dan keadaannya saat ini. Ini adalah area kekuatan utama bagi seorang pria yang mendorong Muhammad untuk menjadi manajer keuangan karena berada di luar kemungkinan untuk mengabaikan kekayaan pasangannya. Muhammad harus pandai mengawasi saham dengan tepat selain itu ia harus fokus pada bantuan pemerintah dari perwakilan yang dimilikinya

Faktor Etika Bisnis, Pada dasarnya, moral adalah susunan aturan moral yang mempengaruhi bagaimana individu memutuskan dan menjalankan kehidupannya. Etika, juga dikenal sebagai filsafat moral, berkaitan dengan apa yang terbaik bagi masyarakat dan individu. Istilah ini berasal dari kata etos (Yunani) yang dapat berarti kecenderungan, watak atau sikap, Etika mencakup beberapa poin sebagai berikut: Bagaimana menjalani kehidupan yang baik. Hak dan tanggung jawab kita. Benar dan salah. Keputusan moral, apa yang baik dan yang buruk

Moral bisnis Nabi Muhammad SAW menarik untuk dikaji. Ia yang hidup dalam masyarakat Baduy dengan corak jahiliyah, unggul dalam hal melaksanakan akhlak. Jelas ini adalah pencapaian yang fenomenal. Melihat landasan kiprah Nabi Muhammad SAW dalam menjalankan pekerjaan, maka

kita sebagai umat Islam yang hebat harus mewaspadaai/meneliti terlebih dahulu akhlak bisnis yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW.(Efendy, 2023)

Etika Bisnis dalam Pandangan Studi Islam

Kata etika Kata moral berasal dari kata Yunani etos yang berarti kebiasaan. Dalam referensi kata Webster, moral adalah pribadi yang khas, perasaan, sifat moral, atau mengarahkan keyakinan dari suatu individu, perkumpulan, atau pendirian.(Saifullah, 2011) Studi sistematis tentang sifat konsep nilai – baik, buruk, seharusnya, benar, salah, memberikan definisi etika yang lebih pasti. Selanjutnya, dari prinsip-prinsip umum yang memungkinkan kita untuk menerapkannya pada apapun; juga dikenal sebagai filsafat moral, etika adalah penyelidikan sistematis tentang sifat konsep nilai, baik, buruk, harus, benar, salah, dan sebagainya. dan prinsip menyeluruh yang memungkinkan kita menerapkannya pada situasi apa pun).(Zubair, 1995)

Istilah "moral" digunakan dalam definisi di atas. Kata latin mos, yang jamak: mores), yang mengacu pada kebiasaan. Yang tersirat dari hadis-hadis tersebut adalah kecenderungan-kecenderungan yang dilakukan oleh manusia dan masyarakat. Akibatnya, istilah "etika" dan "moralitas" memiliki arti yang sama secara terminologi. Al-khuluq mirip dengan istilah di atas dalam studi Islam. Kata ini hanya muncul dalam Al-Qur'an dalam bentuk tunggal (al-khuluq) dalam surat al-Qalam ayat 4 sebagai nilai pertimbangan pengangkatan Muhammad sebagai Rasul. Sesungguhnya, kamu Muhammad adalah orang yang luar biasa). Al-khuluq menyiratkan eksentrisitas intrinsik, sikap normal, karakter, temperamen, sifat.

Oleh karena itu, moralitas adalah hubungan seseorang dengan perilaku baik dan buruk, dan setiap manusia memiliki dua potensi tersebut di atas. Hanya saja, dalam Islam, potensi kebaikan seseorang didahulukan, bukan potensi kejahatannya. Akibatnya, istilah "etika bisnis" dan "harus" dan "benar" dan "salah" dalam tulisan ini mengacu pada kumpulan prinsip-prinsip etika umum yang dapat diterapkan pada setiap aspek dunia bisnis.(Zubair, 1995)

Penutup

Berdasarkan penelitian di makalah ini sebagaimana pada pembahasannya maka dapat di simpulkan sebagai berikut: Bisnis Nabi Muhammad SAW sangat bergantung pada kejujuran, ketulusan, profesionalisme, membangun hubungan yang bersahabat dengan pelanggan saat ini dan calon pelanggan, dan akhirnya menjadi murah hati. Produksi adalah konsep pertama dalam pemasaran modern; produk adalah yang kedua, penjualan adalah yang ketiga, pemasaran adalah yang keempat, dan pemasaran sosial adalah konsep yang kelima. sedangkan faktor keberhasilan dangang Nabi Muhammad SAW meliputi geografi Arab, faktor ekonomi, keluarga, istri Khadijah, dan pertimbangan etika dalam berbisnis.

Daftar Pustaka

- Alma, B. (2008). *Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Arikunto, S. (2011). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta.
- Cholil, M. (2006). *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad*. Gema Insani Press.
- Efendy, O. U. (2023). *Ilmu Komunikasi Teori Dan Praktik*. PT. Remaja Rosda Karya.
- Gunara, T., & Hardiyanto, U. (2012). *Marketing Muhammad*. Karya Kita.
- Hasanah. (2015). *Entrepreneurship,-Membangun Jiwa Entrepreneur Anak Melalui Pendidikan Kejuruan*. CV. Misvel Aini Jaya.
- Idri. (2015). *Hadis Ekonomi*. Renada Media Group.
- Karim, M. A. (2007). *History of the Muslim Thought and Civillization, terj. Tim Pustaka Book Publisher, Sejarah Pemikiran dan Peradaban*. Pustaka Book.
- Kasmir. (2012). *Kewirausahaan*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Keraf, S. (1998). *Etika Bisnis*. Kanisius.
- Machali, I. (2012). *Pendidikan-Entrepreneurship Pengalaman Implementasi Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah dan Universitas*. UIN SUKA Press.
- Mulyadi. (2011). *Kewirausahaan: Bertindak-Kreatif dan Inovatif*. Rafa Press.
- Rokan, M. K. (2013). *Bisnis Ala Nabi*. PT. Bintang Pustaka.
- Saifullah, M. (2011). *Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah*. *Walisongo*, 19(1).
- Salafah, M. (2010). *Etika-Bisnis Dalam Praktik Mal Bisnis Mahammad*. *Economica*, 1(1).
- Sudrajat. (2011). *Kiat Mengentaskan Pengangguran dan Kemiskinan Melalui Wirausaha*. Bumi Aksara.
- Syarbini, A. (2022). *Muhammad Bisnisan Ulung*. Elex Media.
- Zubair, A. C. (1995). *Kuliah Etika*. Rajawali Press.