

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah Saw**

Aktivitas bisnis merupakan aktivitas yang sudah pernah diajarkan oleh Rasulullah Saw., kepada umatnya sebelum beliau diangkat menjadi Rasul, bisnis yang pernah dilakukan pada masa itu pedagang. Kesuksesan Nabi Muhammad Saw., dalam berbisnis merupakan satu kesatuan yang utuh dari sifat kemandirian beliau dan semangat beliau dalam berwirausaha. Kejujuran, kecerdasan, keterampilan, komunikatif serta pelayanan yang baik, bisa membangun jaringan dan kemitraan dalam berbisnis.

Nabi Muhammad Saw., mulai belajar berdagang sejak berusia 12 tahun bersama pamannya Abu Thalib dan memulai usaha atau berdagang sendiri ketika berusia 17 tahun. Profesi sebagai pedagang terus beliau lakukan hingga menjelang menerima wahyu dari Allah SWT., (berkisar berusia 37 tahun). Hal tersebut menegaskan bahwa Nabi Muhammad Saw., dalam menekuni dunia bisnis kurang lebih selama 25 tahun lebih lama dari pada masa ke rasulannya yang berlangsung sekitar 23 tahun.<sup>71</sup>

Pada saat berusia 25 tahun Nabi Muhammad Saw., menikah dengan Siti Khadijah, setelah menikah dengan Siti Khadijah Nabi Muhammad Saw., tetap mengelola perdagangannya sebagai mitra bisnis dari Khadijah. Dengan demikian, beliau bisa dikatakan sebagai bussines owner.

---

<sup>71</sup> Muhammad Syafi Antonio, Muhammad SAW: *The Super Leader Super Manager* (Jakarta: proLM Center dan Tazkia Publishing, 2010), hal 10-12.

Afzalurrahman mencatat bahwa setelah menikah dengan Khadijah, Nabi Muhammad Saw., tetap menjalankan profesi perdagangannya. Pada masa itu, beliau bertindak sebagai mitra dari usaha istrinya. Nabi Muhammad Saw., melakukan perdagangannya ke berbagai pusat perdagangan di seluruh penjuru negerinya serta sampai ke negeri negeri tetangganya.

Setelah menikahnya Nabi Muhammad Saw., dengan Siti Khadijah tidak banyak catatan sejarah yang merekam usaha perdagangan dan perjalanan bisnisnya. Tetapi, sebagaimana dinyatakan lebih lanjut oleh Afzalurrahman, terdapat catatan tentang hubungan dagang beliau dengan berbagai macam orang. Hal itu membuktikan bahwa Nabi Muhammad Saw., tetap menggeluti bidang perdagangan setelah menikah.<sup>72</sup>

Menginjak usia 30 tahun<sup>73</sup>, Nabi Muhammad Saw., menjadi seorang investor dan mulai memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi masyarakat. Pada saat itu, Nabi Muhammad Saw., sudah mencapai apa yang disebut sebagai kebebasan uang (*financial freedom*) dan waktu. Sejak saat itu beliau mulai sering menyendiri (*tahannuts*) ke Gua Hira. Itu beliau lakukan hingga mendapat wahyu pertama pada saat usia 40 tahun. Periode baru dalam hidup Nabi Muhammad Saw., sebagai seorang Nabi dan Rasul dimulai ketika menginjak usia 40 tahun.

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan awal karir Nabi Muhammad Saw., belajar berbisnis sejak berusia 12 tahun yang diajarkan

---

<sup>72</sup> Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, (Jakarta: Yayasan swarna bhumi, 1997), hal. 27.

<sup>73</sup> Muhammad Syafi,,i Antonio, *Muhammad SAW: The Super Leader Super...*, hal. 21

oleh pamannya Abu Thalib. Ketika menginjak usia 17 tahun Nabi Muhammad Saw., sudah menjalankan usahanya secara mandiri, diusia 25 tahun Nabi Muhammad Saw., menikah dengan Siti Khadijah. Pasca menikah Nabi Muhammad tetap menjalankan aktivitas bisnisnya sampai berusia 40 tahun (menjelang menerima wahyu dari Allah SWT., dan diangkat menjadi Rasul). Dari situlah kiprah Nabi Muhammad Saw dalam berbisnis selama 28 tahun.

Adapun strategi bisnis Nabi Muhammad Saw., dalam berbisnis menurut Mas Zidni selaku pemilik Usaha Zidna Las Dan Aluminium sebagai berikut:

1. Menata niat dengan baik. Niat merupakan awal dari segala aktivitas yang akan kita lakukan, ketika kita menginginkan hasil yang baik dari aktivitas atau pekerjaan yang kita lakukan. Maka, perbaiki niat terlebih dahulu sebelum kita melakukan pekerjaan tersebut. Niat juga termasuk dorongan bagi seseorang untuk mencapai apa yang diinginkan
2. Mempunyaai tekad yang kuat. Tekad yang kuat akan memberikan dorongan semangat bagi seseorang untuk mencapai target apa yang diharapkan. Tekad yang kuat juga termasuk cara untuk mempertahankan niat dari awal supaya apa yang diharapkan bisa tercapai
3. Selalu semangat. Rasulullah Saw sudah mencontohkan kepada umatnya bagaimana beliau selalu memiliki jiwa semangat kerja yang tinggi dan tidak mudah putus asa, Rasulullah memiliki kepribadian yang sangat disiplin beliau sangat menghargai waktu dan tidak pernah menunda

nunda pekerjaan, selagi pekerjaan bisa diselesaikan hari ini, maka hari itu juga pekerjaan harus selesai. Selain itu Rasulullah juga tidak pernah menya nyiakan jenis pekerjaan, pekerjaan apapun yang bisa mendatangkan rizki dengan cara yang halal maka, pekerjaan tersebut merupakan pemberian dari Allah SWT dan ketika kita menya nyiakan pekerjaan tersebut sama halnya kita tidak mau menerima pemberian dari Allah SWT.

4. Tidak mudah putus asa. Putus asa adalah hilangnya rasa semangat dalam beraktivitas maupun bekerja ketika apa yang diharapkan tidak bisa terwujud. Rasa putus asa memang banyak di alami bagi seseorang ketika mengalami kegagalan atas harapan yang di impikan termasuk kegagalan dalam berbisnis. Akan tetapi bila seseorang yang mengalami kegagalan tersebut tau pada hakikatnya bahwa apa yang terjadi itu merupakan atas kehendak Allah SWT. Maka dari itu ketika mengalami kegagalan dalam berbisnis maka, berbaik sangkalah kepada Allah SWT, karena berbaik sangka bisa membuka harapan baru dan bisa menghilangkan rasa putus asa.

## **B. Penerapan Strategi Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah Saw DiUsaha Zidna Las Dan Aluminium.**

Penerapan merupakan sebuah tindakan menerapkan atau meniru perbuatan dari seorang tokoh atau sebuah organisasi yang dilakukan secara

individu maupun kelompok dengan maksud bisa untuk merubah dan memberikan kontribusi yang baik kepada diri kita maupun usaha kita.<sup>74</sup>

Adapun menurut Ali penerapan adalah mempraktekkan, memasang, atau pelaksanaan.<sup>75</sup> Sedangkan menurut Riant Nugroho penerapan adalah cara yang dilakukan agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>76</sup>

Berdasarkan pendapat para ahli diatas maka, dapat di tarik kesimpulan bahwa penerapan adalah cara yang dilakukan oleh seorang individu atau kelompok untuk meniru perilaku maupun tindakan para tokoh dan sekelompok organisasi agar bisa mencapai tujuan yang telah dirumuskan.

Strategi dapat diartikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai suatu penyusunan secara tertulis, serta cara atau upaya agar tujuan tersebut dapat tercapai (stephanie K. Marrus).<sup>77</sup> Strategi merupakan sebuah tindakan yang dilakukan oleh individu maupun sekelompok organisasi dalam menentukan tempat bisnis dan cara bisnis untuk bersaing. Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu individu maupun sekelompok organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya yang telah di tentukan. Sedangkan Menurut Kenneth R. Andrews, Strategi

---

<sup>74</sup> Badudu dan Sutan Mohammad Zain, *Efektifitas Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2010), hal. 1487

<sup>75</sup> Lukman Ali, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Apollo, 2007), hal. 104

<sup>76</sup> Riant Nugroho, *Prinsip Penerapan Pembelajaran*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2003), hal.

<sup>77</sup> Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, (Refika Aditama, Bandung, 2014), hal. 16

adalah suatu proses evaluasi kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi pasar produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan yang ada.<sup>78</sup>

Nabi Muhammad Saw., disamping kiprahnya sebagai uswatun hasanah bagi semua manusia dan pemimpin umat Islam beliau juga memiliki reputasi yang besar di bidang wirausaha,. Banyak seorang ilmuwan dan ahli sejarah yang telah membahas kesuksesan Rasulullah Saw., dalam berbisnis. Berikut beberapa penerapan strategi bisnis Rasulullah Saw., pada Usaha Zidna Las Dan Aluminium:

### **1. Penerapan Strategi Bisnis Rasulullah Saw Dalam Merintis Usaha DiZidna Las Dan Aluminium**

- a. Menata niat dengan baik, niat merupakan awal dari segala hal. Niat yang baik akan membuahkan hasil yang baik, dan niat yang buruk akan membuahkan hasil yang buruk pula. Rasulullah Saw., bersabda dalam hadistnya yang artinya: “Sesungguhnya amal amal perbuatan itu tergantung niat. Setiap orang akan mendapatkan balasan sesuai dengan apa yang diniatkannya.” (HR. Bukhari dan Muslim). Maka dari itu ketika saya memulai merintis usaha ini yang pertama kali saya lakukan adalah menata niat dengan baik. Dengan harapan saya merintis usaha ini untuk menjadikan wasilah menjemput rizki dari Allah SWT.

---

<sup>78</sup> Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Rineka Cipta, Jakarta, 2004), hal. 338-389

- b. Dalam bekerja niat untuk beribadah kepada Allah. Niat merupakan awal dari segala aktivitas. Maka dari itu disetiap saat saya memulai aktivitas bekerja, didalam hati saya niatkan untuk beribadah kepada Alloh, yang mana uang dari hasil kerja saya gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari hari dan untuk kebutuhan beribadah kepada Alloh SWT. Rasulullah Saw., mengatakan aktivitas bekerja sebagai jihad di jalan Allah SWT. Diriwayatkan bahwa beberapa orang sahabat melihat seorang pemuda kuat yang rajin bekerja, merekapun mengomentari pemuda tersebut. “andai saja ini dilakukan untuk jihad di jalan Allah”. Rasulullah Saw., bersabda “jangan kau berkata seperti itu, jika ia bekerja untuk menafkai anak anaknya yang masih kecil maka ia berada di jalan Allah. Jika ia bekerja untuk menafkai kedua orang tunya yang sudah tua maka ia berada di jalan Allah. Dan jika ia bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya maka ia berada di jalan Allah. Namun jika ia bekerja dalam rangka riya atau bangga diri maka ia berada di jalan setan”. (HR. Thabrani).
- c. Memperbanyak silaturahmi. Dengan kami memperbanyak silaturahmi bisa memperbanyak teman dan memperluas relasi, dari luasnya relasi tersebut bisa menjadi peluang yang lebar terhadap terbukanya pintu Rizki bisnis kami. Apalagi usaha yang saya jalankan ini juga bergerak di bidang layanan jasa, dari banyaknya teman melalui silaturahmi tadi akhirnya banyak teman saya yang

merekomendasikan bisnis saya kepada konsumen. Pemasaran dengan metode seperti inilah yang bisa menarik konsumen dengan mudah dibandingkan dengan memasang iklan melalui media dan brosur. Dalam hadist Rasulullah Saw., bersabda “siapa yang suka dilapangkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya hendaklah dia menyambung silaturahmi” (HR. Bukhari dan Muslim)

## **2. Penerapan Strategi Bisnis Rasulullah Saw Dalam Menjalanan Usaha DiZidna Las Dan Aluminium**

Berbisnis merupakan aktivitas yang pernah di ajarkan Rasulullah Saw. Dan kita sebagai umatnya ketika ingin mendapatkan keberkahan dalam menjalankan bisnis bisa mencontoh perilaku perilaku terpuji Rasulullah Saw., perilaku Rasulullah Saw., dalam berbisnis yang ditiru pemilik Usaha Zidna Las Dan Aluminium melalui sifat sifat yang masyhur yang dimiliki Rasulullah Saw. Yakni: shidiq, amanah, tabligh, dan fatonah.

- a. Shidiq atau Jujur dalam arti kita harus jujur kepada diri sendiri dan jujur kepada orang lain, contoh jujur kepada diri sendiri
  - 1) Berpenampilan sesuai dengan keadaan.

Ketika kita menjalankan operasional bisnis masih memiliki motor guna untuk transportasi, sementara kita memakai itu. Dan tidak usah terlalu memaksakan diri memakai mobil pinjaman maupun rentalan guna untuk transportasi agar terlihat mengagumkan dimata konsumen maupun relasi bisnisnya.



Karena hal itu sama halnya mendholimi diri sendiri dan berakibat pada kehancuran pada usaha kita.

- 2) Berani mengungkapkan apa yang sebenarnya terjadi dan tidak membohongi diri.

Ketika kita melakukan kesalahan dalam melakukan proses produksi, kita harus berani mengungkapkan permasalahan tersebut kepada konsumen, agar konseumen tidak mengalami kecewa di kemudian hari.

Dengan kita menerapkan sifat kejujuran sesuai yang di ajarkan Rasulullah Saw,. Akan melahirkan sifat keyakinan, keberanian, dan kepercayaan dalam mengahapi berbagai macam permasalahan.

- b. Amanah atau dapat dipercaya, ketika kami dipercaya untuk mengerjakan suatu proyek maka, kepercayaan dari konsumen tersebut akan kami ambil dan kepercayaan tersebut akan kami pertanggung jawabkan dengan semaksimal mungkin dalam bentuk hasil pekerjaan yang memuaskan dan tepat wakktu.
- c. Tablig atau Komunikatif, menyampaikan. Kami sebagai seorang pengusaha harus mampu menjadi seorang marketing guna untuk menyampaikan produk kami dan layanan jasa kami kepada calon konsumen. Selian itu kami harus mampu memberikan pelayanan terbaik melalui ucapan maupun tutur kata yang baik kepada konsumen.

d. Fathonah atau cerdas. Kami sebagai seorang pengusaha harus bisa membaca peluang pasar dan pada akhirnya memunculkan ide kreativitas, dan wawasan. Lalu layanan jasa maupun produk kami yang dikeluarkan akan menjadi produk unggulan dan bisa diterima oleh konsumen

### **3. Penerapan Strategi Bisnis Rasulullah Saw Dalam Menjaga Dan Memperkuat Usaha DiZidna Las Dan Aluminium**

Dalam mengelola bisnis perlu mengatur strategi untuk menjaga dan memperkuat bisnis supaya tetap terlihat eksis dan terus berkembang. Cara pemilik Usaha Zidna Las Dan Aluminium dalam mengelola bisnis supaya tetap terjaga dan terus berkembang sesuai dengan ajaran Rasulullah Saw., seperti:

a. Selalu muhasabah atau introspeksi diri, bagi seorang pembisnis perlu melakukan muhasabah atau bisa disebut dengan evaluasi kerja. Dua kali bahkan tiga kali dalam setahun kami selalu mengevaluasi hasil kerja kami. Dari hasil evaluasi tersebut apakah ada peningkatan atau keterpurukan dalam bisnis kami. Ketika ada peningkatan kita akan cari sumber dari peningkatan tersebut apa, lalu terus kita kembangkan agar selalu mengalami peningkatan prestasi disetiap bulan bahkan tahunnya. Begitu pula ketika dalam evaluasi menemukan keterpurukan dalam bisnis yang kami jalankan, akan kami cari penyebab terjadinya keterpurukan tersebut apa, lalu kami akan cari solusi supaya tidak terjadi keterpurukan lagi.

- b. Huznuzhan atau berprasangka baik kepada Allah merupakan cara kami untuk mengelola hati dan pikiran supaya tidak terlalu kecewa ketika mengalami kegagalan dalam berbisnis. Dengan demikian bisa menghantarkan pikiran kami untuk selalu optimis dalam berbisnis.
- c. Selalu bersyukur, dengan kita bersyukur kita bisa menikmati apa yang sudah kita miliki. Berapapun hasil yang kita dapatkan dalam berbisnis kami selalu menerima dan selalu kami syukuri, karena hal tersebut merupakan pemberian dari Allah .
- d. Mengimbangi dengan sedekah, sedekah merupakan cara kami untuk mensyukuri nikmat Allah yang telah diberikan kepada kami. Dengan kita bersedekah bisa mendatangkan keberkahan terhadap bisnis kami dan insaallah bisa melapangkan rizeki.