

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian di lokasi penelitian dan melakukan pembahasan terhadap data yang diperoleh dan analisis data yang telah diperoleh, maka penulis bisa menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terbentuknya jiwa pembisnis bagi Nabi Muhammad Saw., ketika beliau menjadi seorang yatim piyatu dan diasuh oleh pamannya. Disitulah pamannya mengajarkan cara berdagang kepada Nabi Muhammad Saw., dan disitulah mulai terbentuk jiwa kemandirian dan jiwa pengusaha bagi baginda Nabi Muhammad Saw.

Adapun stretegi bisnis yang di lakukan Rasulullah sebagai berikut:

- a. kejujuran dan rasa tanggung jawab serta intergritas yang tinggi yang di tunjukan Rasulullah Saw kepada orang disekitarnya.
- b. Praktik manajemen yang diterapkan Rasulullah dalam berbisnis tidak lepas dari nilai nilai agama, dengan luasnya pemahaman nilai nilai agama maka, perilaku terhadap manajemen bisnis akan baik dan sesuai dengan syariat Allah SWT.
- c. Selain itu Rasulullah juga memiliki sifat yang masyhur yaitu shidiq, amanah, tabligh, dan fatonah. Dari sifat sifat ini yang digunakan oleh Rasulullah Saw., dalam semua aspek perilakunya, termasuk dalam menjalankan bisnis

- d. menata niat dengan baik, mempunyai tekad yang kuat, selalu semangat, dan tidak mudah putus asa.
2. Penerapan strategi bisnis sesuai dengan ajaran Rasulullah Saw., diUsaha Zidna Las Dan Aluminium bisa diterapkan dengan baik. Hal ini dilatarbelakangi dengan keyakinan dari seorang mas Zidni selaku pemilik Usaha Zidna Las Dan Aluminum bahwa, ketika kita mengikuti sunah sunah Rasulullah Saw., dari segala aspek kehidupan termasuk berbisnis akan membawa kita di jalan yang di ridhoi Allah SWT., dan berujung pada kesuksesan dunia sampai akhirat. Berikut beberapa cara bisnis Rasulullah yang diterapkan pada Usaha Zidna 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.
  - b. Dalam bekerja niat untuk beribadah kepada Allah.
  - 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.
  - d. Mengamalkan sifat sifat wajib yang dimiliki Rasulullah Saw. Yakni: shidiq, amanah, tabligh, dan fatonah.
  - e. Selalu muhasabah atau intropeksi diri, bagi seorang pembisnis perlu melakukan muhasabah atau bisa disebut dengan evaluasi kerja.

- f. Huznuzhan atau berprasangka baik kepada Allah. berprasangka baik kepada Allah merupakan cara untuk mengelola hati dan pikiran supaya tidak terlalu kecewa ketika mengalami kegagalan dalam berbisnis.
- g. Selalu bersyukur, dengan kita bersyukur kita bisa menikmati apa yang sudah kita miliki.
- h. Mengimbangi dengan sedekah, sedekah merupakan cara untuk mensyukuri nikmat Allah yang telah diberikan kepada kita. Dengan kita bersedekah bisa mendatangkan keberkahan terhadap bisnis dan insaallah bisa melapangkan rizki

## **B. Saran**

### **1. Bagi Akademik**

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai bahan referensi dan bisa menjadi tambahan kontribusi perbendaharaan di perpustakaan UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

### **2. Bagi pemilik Usaha Zidna Las Dan Aluminium**

Bagi pemilik Usaha Zidna Las Dan Aluminium diharapkan mampu tetap mempertahankan penerapan strategi bisnis yang telah diajarkan oleh Rasulullah dan bisa mencetak generasi generasi pengusaha yang bisa menerapkan prinsip Rasulullah dalam berbisnis melalui SDM yang dimiliki.

### **3. Bagi peneliti selanjutnya**

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Akan tetapi hasil dari penelitian ini di harapkan dapat

digunakan sebagai bahan refrenasi untuk peneliti selanjutnya dengan bahasan tema yang sama yaitu strategi bisnis melalui manajemen Rasulullah