

KESUKSESAN BISNIS DALAM PERSPEKTIF SYARIAH UNTUK MENGHADAPI PASAR GLOBAL (TAULADAN RASULULLAH SAW)

Omar Hendro

(Dosen Pascasarjana Universitas Indo Global Mandiri Palembang)

Email: omarhendro@ymail.com

ABSTRAK

Indonesia harus bangkit agar perekonomiannya maju untuk mensejahterakan rakyatnya secara merata dan adil. Keuntungan jangan dijadikan yang utama dari tujuan suatu bisnis. Kejujuran dan efisiensi dalam menjalankan roda aktivitas bisnis harus menjadi modal utama.

Tauladan Rasulullah Nabi Muhammad SAW haruslah jadi panutan. Nabi Muhammad SAW pembisnis dan Enterprenur Sejati. Hingga beliau mendapat reputasi yang sangat baik bagi penduduk negeri tersebut. Permasalahan dalam dunia bisnis saat ini, yaitu : a. Dominasi investasi di miliki pemodal besar (kapitalis).b. Rendahnya tingkat kejujuran dan niat baik pelaku bisnis c. Belum terciptanya keadilan dan keseimbangan sosial diantara pemilik modal dan yang menjalankan usaha bisnis serta kemitraan lain.d. Mengubah dan mewujudkan menjadi pembisnis yang semakin besar.(ownership/entrepreneurship). e. Keseimbangan antara hard skill dan soft skill pelaksana bisnis.

Prinsip bisnis modern, seperti tujuan dan kepuasan pelanggan (consumer satisfaction), pelayanan yang unggul (service excellence), kompetensi, efisiensi, transparansi, persaingan yang sehat dan kompetitif, semuanya telah menjadi gambaran pribadi dan etika bisnis Muhammad ketika ia masih muda sampai akhir hayat. Sangatlah tepat dan tidak berlebihan jika Muhammad disebut sebagai peletak dasar atau embrio atas prinsip bisnis modern. Muhammad juga memperkenalkan asas "Facta Sur Servanda" yaitu asas utama dalam hukum perdata dan perjanjian; bahwa di tangan para pihaklah terdapat kekuasaan tertinggi untuk melakukan transaksi yang dibangun atas dasar saling setuju.

Kata Kunci; *Kejujuran (akhlak), efisiensi, kepuasan skill dan etika bisnis, untuk mampu bersaing.*

A. DASAR PEMIKIRAN

1. Latar Belakang Penulisan

Dinamika roda ekonomi yang didominasi oleh kapitalisme dan liberalisme sudah menjadi bagian integral dari perkembangan ekonomi Indonesia dan dunia. Meskipun begitu, ada fenomena anti klimaks yang menarik dimana praktek-praktek ekonomi yang

berlandaskan aspek spiritual berkembang pesat di belahan dunia bagian Timur. Praktek bisnis model ini tak dapat dipungkiri mulai dilirik secara masif oleh dunia Barat. Hal ini ditandai dengan semakin berkembangnya praktek-praktek bisnis syariah baik di Timur maupun Barat yang menganut aspek spiritual dalam melakukan praktek bisnisnya.

Tulisan ini bertujuan untuk mengembalikan Akhlak Berbisnis di Indonesia yang sedang Sakit di Zaman ini. Kurang sehatnya bisnis ini diantaranya ialah Kaum Kapitalisme Barat yang lupa akan Tuhan. Keuntungan seakan hal yang utama dari tujuan suatu bisnis. Selain itu juga rendahnya tingkat kejujuran, inefisiensi dalam menjalankan roda aktivitas bisnis.

Tulisan ini akan mengupas Kisah Rasulullah Nabi Muhammad SAW yang selama masa hidupnya pernah mengalami masa kejayaan dan beliau adalah Seorang pebisnis Sukses. Beliau menjalani hidup sebagai pebisnis sukses selama 28 Tahun, mulai dari usia 12 tahun hingga 40 tahun. Dan selebihnya adalah masa keRasulan sebagai suri tauladan kita semua sebagai umat Muslim

Apa saja nilai warisan yang bisa kita tiru dari Rasulullah, yang bisa kita ikuti sebagai pengikutnya, Khususnya untuk seorang hambanya yang menjadi pengusaha sebagai orang yang mencari Nafkah. Semasa Mudanya Rasulullah ini sudah berkenalan dengan bisnis dari usia dini, Dimulai dari menggembala kambing atau domba. Lalu bisnisnya ke level yang lebih tinggi, Pada waktu itu Beliau masih berusia 12 Tahun dan Beliau di ajak oleh pamannya Abu Thalib untuk berdagang di Negeri Syam. Disinilah awalnya Nabi Muhammad SAW mengenal bisnis secara serius, dan menjadi *Enterprenur Sejati*. Hingga beliau mendapat reputasi yang sangat baik bagi penduduk negeri tersebut. Reputasi-reputasinya adalah sebagai Orang yang Terpercaya (*Al-Amin*) di dalam perdagangannya maupun di kehidupan sehariannya.

Pada usia 17 Tahun Nabi Muhammad SAW sudah di beri mandat penuh oleh pamannya untuk berdagang dari dagangannya. Hingga usia 20 tahun beliau sudah hampir menguasai Pusat Bisnis Global di zamannya. Kalo sekarang (Irak, Yordania, Bahrain, Suriah, dan Yaman).

Rahasia-rahasia bisnis Nabi Muhammad SAW yang hebat Itu. Hingga sekarang masih di gunakan dengan prinsip-prinsip bisnis modern di dunia saat ini. Dan juga mengajarkan kita sebagai umat Muslim untuk menjadi seorang *Enterprenur sejati* dan berakhlak sebagai makhluk Allah SWT. dan menjauhkan bisnis kita hanya dari keuntungan semata (*kapitalis*).

2. Permasalahan Dunia Bisnis

Latar belakang penulisan di atas menggambarkan ada beberapa permasalahan dalam dunia bisnis saat ini, yaitu :

- a. Dominasi investasi di miliki pemodal besar (*kapitalis*).
- b. Rendahnya tingkat kejujuran dan niat baik pelaku bisnis

- c. Belum terciptanya keadilan dan keseimbangan sosial diantara pemilik modal dan yang menjalankan usaha bisnis serta kemitraan lain.
- d. Mengubah dan mewujudkan menjadi pembisnis yang semakin besar. (*ownership/enterpreneurship*).
- e. Keseimbangan antara *hard skill* dan *soft skill* pelaksana bisnis.

B. PEMAHAMAN

1. Berpikir dan Beretika di dalam dunia bisnis

- a. Jujur di dalam Bisnis.

Kejuran adalah syarat fundamental dalam berbisnis yang di lakukan oleh RasullAllah Muhammad SAW. Beliau pernah melarang para pedagang untuk meletakkan barang Busuk/jelek di dalam dagangannya. dan beliau selalu memberikan barang sesuai dengan seadanya dan terbaik bagi konsumennya.

- b. Berprinsip pada nilai Illahi.

Bisnis yang di lakukan tidak terlepas dari pengawasan Tuhan dan menyadarkan manusia sebagai makhluk Illahiyah (berTuhan).

- c. Prinsip kebebasan Individu yang bertanggung-jawab, Bukan bisnis hasil dari paksaan atau riba, yang menjerat kebebasan individu.
- d. Bertanggung Jawab, bertanggung jawab moral kepada Tuhan atas perilaku bisnisnya maupun orang lain/partner bisnisnya maupun konsumennya.
- e. Keadilan dan Keseimbangan, keadilan dan keseimbangan sosial, bukan hanya keuntungan semata tetapi kemitraan/bantu membantu di dalam bisnisnya (*win-win-solution*).
- f. Tidak hanya mengejar keuntungan, dan berorientasi untuk menolong orang lain.
- g. Berniat baik di bisnisnya, berniat baik adalah aset paling berharga oleh pelaku bisnis selain untuk menjadi terbaik tapi bermanfaat bagi orang lain.
- h. Berani mewujudkan Mimpi, Rasulullah dari seorang penggembala domba, berniat untuk mengubah hidupnya menjadi lebih baik lagi, menjadi pedagang, lalu Manager hingga beliau mewujudkan cita-citanya menjadi Owner (pemilik perusahaan) dengan menikahi Siti Khadijah. Beliau adalah Enterprenur Cerdas.
- i. *Branding*/Menjaga nama baik, Rasulullah selalu menggunakan cara ini sebagai modal utama, *Track Record* sebagai orang terpercaya (*Al-Amin*), justru paling di cari dan siapapun ingin bekerja sama dengannya. Sifat inilah yang sekarang langka di zaman ini.

2. Cara Merintis Bisnis

- a. Fokus dan Konsentrasi.

Rasulullah selalu fokus terhadap bisnis yang beliau tekuni, Tidak mengerjakan bisnis yang satu ke satunya lagi sebelum beliau menyelesaikannya

- b. Mempunyai Goal dan rencana yang jelas.

- c. Merintis Bisnis dari NOL, kesuksesan beliau tidak datang dalam satu malam walaupun seorang Rasulullah, tetapi harus dimulai dari langkah-langkah kecil. Dari seorang Karyawan/Salles hingga jadi Owner dan semua tanpa ada praktek KKN.
- d. Tidak Mudah Putus Asa, beliau Berkata : Janganlah kamu berdua putus asa dari rizky selama kepalamu masih bergerak. Karena manusia dilahirkan ibunya dalam keadaan merah tidak mempunyai baju, Kemudian Allah SWT memberikan rizki kepadanya (HR.Ahmad, Ibnu Majah dan Ibnu Hibban).
- e. Berusaha Menjadi *Trend Center*.
- f. Inovatif, Semua barang yang di Jual Rasul selalu berbeda dari kompetitornya, dengan harga murah tetapi *Hight Quality*.
- g. Memahami kondisi dan analisa Pasar.
- h. Kemampuan merespon strategi pesaingnya.
- i. Belajar menguasai pasar, Dikisahkan Ketika beliau di Mekkah para pedagang dari kaum Quraisy yang ingin menjatuhkan Bisnisnya, dengan menjatuhkan harga dengan tidak wajar. Tetapi beliau menerapkan hukum *Suply & Demand*, beliau menyiasati dan bersabar. Hingga semua dagangan para kompetitornya habis semua. Rasul baru Menjual dagangannya karena Rasul Percaya kalau jumlah permintaan (*demand*) jauh lebih tinggi dari jumlah penawaran (*supply*) di kota itu. Tak lama kemudian rakyat kota tersebut membeli barang dagangan Rasul dengan harga normal, ketika rombongan pedagang itu pulang Kota Mekkah gempar. Semua pedagang rugi akibat banting harga kecuali Nabi Muhammad SAW yang untung besar. Itulah kejelian melihat, menganalisis, dan memahami pasar. Hingga menguasai Pasar yang ada.
- j. Mampu Memanagement Organisasi secara Efektif.
- k. Bisa menghilangkan *mental blocking*, atau juga yang di sebut dengan ketakutan yang berlebihan dalam menghadapi kegagalan usaha. Rasul selalu bisa mengalahkan diri sendiri dari hal-hal negatif (*mujahadah*).
- l. Mampu menarik dan meyakinkan pemilik Modal untuk ikut serta dalam bisnis yang dilaksanakannya.

3. Cara Menjalankan Bisnis

- a. Bekerja Sama (bersinergi), Beliau bersabda “Keberkahan sesungguhnya berada dalam Jamaah. Dan, tangan Allah sesungguhnya bersama Jamaah”
- b. Kerja Pintar, Kreatif dan Visioner
- c. Menerapkan kesepakatan *win-win-solution* (Saling menguntungkan, dan tidak ada yang dirugikan)
- d. Bekerja dengan Prioritas
- e. Tidak melakukan Monopoli
- f. Selalu berusaha dan Tawakal
- g. Tepat Waktu
- h. Berani ambil Resiko

- i. Tidak menimbun barang dagangan (ihtikar), Rasul melarang Keras pelaku Bisnis dan menyimpan barang pada massa tertentu, hanya untuk keuntungan semata. Rasul bersabda bahwa pedagang yang mau menjual barang dagangannya dengan spontan akan di beri kemudahan. Tapi penjual yang sering menimbun dagangannya akan mendapat kesusahan (HR. Ibnu Majah dan Thusiy).
- j. Profesional di Bisnis yang Di kelolahnya
- k. Selalu Bersyukur di segala kondisi
- l. Berusaha dengan Mandiri, Tekun dan Tawakal
- m. Menjaga nilai-nilai harga diri, kehormatan, dan kemuliaan dalam proses interaksi bisnis
- n. Melakukan bisnis berdasarkan Cinta (*Passion*).
- o. Tidak MenZhalimi (Merugikan Orang lain)
- p. Rajin Bersedekah

4. Cara Memasarkan Produk

- a. Memasarkan Produk yang Halal dan Suci
- b. Tidak melakukan Sumpah Palsu,
- c. Tidak merpura-pura menawar dengan harga tinggi, Agar orang lain tertarik
- d. Melakukan timbangan dengan benar
- e. Tidak menjelekkkan bisnis Orang lain, Beliau bersabda ” *Janganlah seseorang di antara kalian menjual dengan maksud untuk menjelekkkan apa yang dijual oleh orang lain*” (HR. Muttafaq ‘alaih)
- f. Pintar beriklan/Promosi, Rasul hafal betul dimana ada Bazaar di suatu tempat tertentu. Sehingga makin banyak orang mengenal beliau dan barang dagangannya.
- g. Transparansi (keterbukaan), Beliau bersabda “Tidak dibenarkan seorang Muslimin menjual satu-satu jualannya yang mempunyai aib, sebelum dia menjelaskan aibnya” (HR. Al-Quzuwaini)
- h. Mengutamakan pelanggan (*Customer Satisfaction*)
- i. *Networking* (jejaring) di wilayah lain
- j. Cakap dalam berkomunikasi dan bernegosiasi (*Tabligh*)
- k. Tidak mengambil untung yang berlebihan
- l. Mengutamakan penawar pertama
- m. Menawar dengan harga yang di inginkan
- n. Melakukan perniagaan sepagi mungkin, Rasul Allah mendoakan orang-orang yang pagi-pagi dalam bekerja. “*Ya Allah, berkahilah umatku dalam berpagi-paginya mereka*” (HR.Shahr Al Ghamidi)
- o. Menjaga kepercayaan pelanggan
- p. Mewujudkan *win-win solution*.
- q. Barang niaga harus bermutu, murah, bermanfaat, mutakhir dan berkualitas
- r. Kemudahan dalam hal transaksi dan pelayanan
- s. Menentukan harga dengan jelas ketika akad (*deal*)

5. Cara berhubungan dengan Karyawan

- a. Berbagi perhatian kepada karyawan, Tidak memilih-milih karyawan Istimewa semua sama.
- b. Bermitra Bisnis, Karyawan dan Majikan seperti hubungan kekeluargaan yang kental. Bukan seperti Tuan dan Budak.
- c. Memberi gaji yang cukup kepada Karyawannya
- d. Memberi gaji tepat waktu kepada karyawannya, sebelum keringat karyawan kering
- e. Tidak membebani karyawan dengan tugas diluar kemampuannya
- f. Karyawan diwajibkan kerja sungguh-sungguh dengan seluruh kekuatannya
- g. Sering memberikan bonus-bonus tambahan di luar gaji pokok

6. *Soft skill & hard skill*

Persaingan untuk mendapatkan pekerjaan sekarang ini sangatlah ketat diakibatkan banyaknya orang yang melamar pekerjaan ataupun sedikitnya daya tampung pekerja. Pada suatu perguruan tinggi yang ada yang meluluskan mahasiswa lebih kurang empat ribu orang setiap tahunnya. Sudah tentu lulusan tersebut akan bekerja dan akan bersaing dengan lulusan itu sendiri ataupun lulusan perguruan tinggi lainnya. Dengan demikian mahasiswa harus mempersiapkan dirinya untuk bersaing sebelum dan setelah dinyatakan lulus dalam mendapatkan pekerjaan yang lebih baik.

Mengembangkan *hard skill* adalah jawaban utama didalam keberhasilan untuk mendapatkan pekerjaan tersebut. Namun demikian tidaklah cukup hanya kemampuan *hard skill* saja, tetapi harus diimbangi dengan kemampuan *soft skill* dalam menghadapi berbagai tantangan saat melakukan pekerjaan tersebut.

Menurut Admin dunia kerja percaya bahwa sumber daya manusia yang unggul adalah mereka yang tidak hanya memiliki kemahiran *hard skill* saja, tetapi juga piawai dalam aspek *soft skill*nya. Ditambahkan juga, bahwa dunia pendidikanpun mengungkapkan dengan berdasarkan penelitian di Harvard University Amerika Serikat ternyata kesuksesan seseorang tidak ditentukan semata-mata oleh pengetahuan dan kemampuan teknis (*hard skill*) saja, tetapi lebih oleh kemampuan mengelola diri dan orang lain (*soft skill*).

Proses pembelajaran di perguruan tinggi lebih menitik beratkan pada aspek kognitif. Hal ini dapat dilihat pada prestasi mahasiswa yang ditunjukkan oleh indeks prestasi (IP). Indeks prestasi dibuat berdasarkan hasil penilaian dari evaluasi dosen terhadap mahasiswa dalam proses pembelajaran. Kemampuan mahasiswa yang ditunjukkan berdasarkan indeks prestasi seperti inilah yang sering disebut sebagai kemampuan *hard skill*.

Pengertian *soft skill* didefinisikan sebagai keterampilan lunak (*soft*) yang digunakan dalam berhubungan dan bekerjasama dengan orang lain, atau dikatakan sebagai interpersonal skills. Menurut Bahrumisyah *soft skill* merupakan keterampilan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain (*interpersonal skills*) dan keterampilan mengatur dirinya sendiri (*intrapersonal skills*) yang mampu mengembangkan untuk kerja secara

maksimal. Dari kedua pendapat tersebut diatas, ada kesamaan pendapat tentang pengertian *soft skill* yaitu interpersonal *skill* hanya saja pada pendapat Bahrumisyah ditambahkan *intrapersonal skill* yaitu keterampilan mengatur dirinya sendiri.

Hard skill sangatlah penting untuk dikembangkan, karena kemampuan seseorang untuk melakukan sebuah pekerjaan dengan baik dan benar adalah tergantung bagaimana *hard skill* yang dia miliki. Tidak mungkin seseorang bisa membuat sebuah alat yang berguna jika dia tidak mengetahui cara pembuatan, tujuan, dan kegunaannya alat tersebut. ataupun tidak mungkin seseorang mampu memperbaiki sesuatu jika dia tidak tahu apa yang dia perbaiki.

Sebelum melamar sebuah pekerjaanpun seharusnya lulusan perguruan tinggi (mahasiswa) harus memperhatikan pekerjaan yang akan diterimanya dengan kemampuannya. Membandingkan kemampuan dengan pekerjaan yang akan dikerjakan adalah hal yang baik. Untuk itu mahasiswa perlu mempersiapkan dirinya dengan mengembangkan *hard skill* sebagai dasar untuk melamar pekerjaan dan diimbangi dengan *soft skill* sebagai landasan untuk melakukan pekerjaan.

Karena hampir semua perusahaan dewasa ini mensyaratkan adanya kombinasi yang sesuai antara *hard skill* dan *soft skill*, apapun posisi karyawannya. Bagi perekrutan karyawan bagi perusahaan pendekatan *hard skill* saja kini sudah ditinggalkan. Percuma jika *hard skill* baik, tetapi *soft skill*nya buruk. Hal ini bisa dilihat pada iklan-iklan lowongan kerja berbagai perusahaan yang juga mensyaratkan kemampuan *soft skill*, seperti *team work*, kemampuan komunikasi, dan *interpersonal relationship*, dalam *job requirement*-nya. Perusahaan cenderung memilih calon yang memiliki kepribadian lebih baik meskipun *hard skill*nya lebih rendah. Alasannya adalah memberikan pelatihan ketrampilan jauh lebih mudah daripada pembentukan karakter. Hal tersebut menunjukkan bahwa *hard skill* merupakan faktor penting dalam bekerja, namun keberhasilan seseorang dalam bekerja biasanya lebih ditentukan oleh *soft skill*-nya yang baik.

Dunia kerja saat ini membutuhkan sumber daya yang terampil, sebagai seorang mahasiswa dituntut untuk mempunyai keahlian *hard skill* yang tinggi. *Hard skill* merupakan keahlian bagaimana nilai akhir kuliah mahasiswa/nilai akademis (IPK) mahasiswa ini sebagai persyaratan untuk memenuhi administrasi dalam melamar pada suatu perusahaan, selain harus memiliki IPK yang tinggi di era persaingan yang ketat ini juga kita dituntut memiliki *soft skill* yaitu ketrampilan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain (*interpersonal skill*) ketrampilan dalam mengatur dirinya sendiri (*intrapersonal skill*), Baik *hard skill* maupun *soft skill* merupakan prasyarat kesuksesan seorang sarjana dalam menempuh kehidupan setelah selesai pendidikannya. Seperti yang dijelaskan di atas bahwa *hard skill* ditekankan pada aspek kognitif dan keahlian khusus menurut disiplin keilmuan tertentu, sedangkan *softs kill* merupakan perilaku personal dan *interpersonal skill* yang diperlukan untuk mengembangkan dan mengoptimalkan kinerja seorang manusia.

Di dalam persaingan seperti sekarang, kebutuhan akan tenaga kerja yang memiliki profesionalisme dan *manajerial skill* yang berbasis kemampuan sudah merupakan tuntutan. Terlebih di dunia kerja sekarang banyak dipengaruhi perubahan pasar, ekonomi dan teknologi. Tenaga kerja yang memiliki kecerdasan emosional (*Emotional Quatient*) sangat mendukung pemenuhan kebutuhan tersebut disamping kecerdasan intelektual.

Berdasar hasil survey *National Assosiation of Colleges and Employers USA* (2002) terhadap 457 pimpinan perusahaan menyatakan bahwa Indeks Kumulatif Prestasi (IPK) bukanlah hal yang dianggap penting dalam dunia kerja. Yang jauh lebih penting adalah *sof skill* antara lain kemampuan komunikasi, kejujuran, kerjasama, motivasi, kemampuan beradaptasi dan kemampuan interpersonal dengan orientasi nilai pada kinerja yang efektif.

Keterampilan (*hard skill*) sangat mempengaruhi tingkat kesuksesan seseorang. Keterampilan yang ada seseorang harus diimbangi dengan etika dan kesantunan (*soft skill*) dapat menciptakan kehidupan yang lebih baik untuk dirinya maupun lingkungan sekitarnya. Ini jugalah yang dilakukan Rasulullah dalam menjalankan bisnisnya hingga mencapai kesuksesan.

C. PENUTUP

Muhammad (Rasulullah SAW) kecil dan muda telah mendobrak mental *block* tentang pemikiran banyak orang bahwa kekayaan, kejayaan dan kesuksesan hanyalah milik orang kaya ataupun milik orang terpandang dan dari keluarga raja-raja saja. Muhammad adalah *prototype* anak muda yang tidak mau terpenjara mentalnya (pandangan umum orang terhadap suatu keadaan) :

1. Bahwa orang yang lahir dalam kondisi miskin dan yatim piatu seperti dirinya juga berhak dan bisa sukses-kaya-terpandang.
2. Bahwa orang yang lahir dengan tidak memiliki modal managerial seperti dirinya juga bisa menjadi orang terkaya asal mau berusaha dengan tekun dan cerdas.
- 3 Bahwa ketidakmampuan dalam baca-tulis bukanlah halangan untuk sukses.
4. Bahwa untuk sukses modalnya cukup satu : kepercayaan (*trusty*).

Muhammad tidaklah *kongkouw-kongkouw* alias duduk-duduk santai saja dan berpangku tangan. Untuk sukses dan berjaya, Muhammad harus berleleran keringat, airmata dan darah kalau perlu. Bisnis menggembala kambing adalah hal pertama yang dilakukan. Menggembala kambing bukanlah pekerjaan remeh, tetapi tersirat hal yang sarat dengan masalah kepemimpinan (*leadership* : jika tidak bisa mengatur kambing yang tidak berakal, bagaimana bisa memimpin manusia yang berakal dan penuh tipu daya) sebagai syarat utama manajemen bisnis modern.

Selain itu juga, dalam menggembala kambing terdapat pelajaran etika-moral (agar tidak mengganggu tanaman orang lain), emosional-spiritual, dan ketahanan fisik Tahap selanjutnya, Muhammad yang telah berumur 12 tahun ikut berdagang dalam

rombongan pamannya Abu Thalib ke negeri Syam yang kemudian berkembang ke Irak, Yordania, Bahrain, Ethiopia, Suriah dan Yaman. Muhammad dalam hal ini telah berubah menjadi eksportir muda dalam usia belasan tahun yang menjual barang keluar negeri/daerah.

Ketika Muhammad meminang konglomerat terkaya saat itu, Khadijah binti Khuwailid, Muhammad mampu membayar mahar (mas kawin) yang sangat besar sekali berupa unta dan lain-lain. Jika dikonversikan dengan nilai sekarang, menurut Prof. Laode setara dengan 6 (enam) miliar rupiah. Fantastis. Serasa belum ada anak muda jaman sekarang yang bisa membayar mahar sebesar itu atas usaha sendiri.

Dalam istilah modern, Muhammad bisa sukses dalam membangun kerajaan bisnisnya, dimulai dari kegigihannya dalam membangun personal reputation dan personal branding yang sangat terpercaya tanpa cacat sedikit pun sejak kecil, sehingga beliau disebut Al-Amin atau Mr. Clean, orang yang sangat bisa dipercayai karena bersih dari segala kejahatan.

Personal reputationnya, menempatkan Muhammad sebagai *money maker* dan *money magnet* yang selalu dicari oleh pemodal untuk menitipkan modal ataupun barang dagangannya untuk diperjual-belikan oleh Muhammad dengan sistem profit sharing alias bagi hasil. Bahkan orang Yahudi lebih mempercayai Muhammad untuk berdagang dan bekerjasama dalam berdagang. Dengan tingkat kepercayaan seperti itu, Muhammad telah menerapkan etika bisnis modern yang biasa disebut *societal marketing*, *good corporate governance*, *corporate social responsibility*, *corporate mystic*, *corporate sufi*, dan lain sebagainya. Istilah yang tak pernah terdengar ketika jaman itu.

Etika bisnis yang diterapkan Muhammad secara ketat, menjadikan Muhammad sebagai spiritual marketer yang bukan hanya berdagang barang (tangible assets) tetapi juga berdagang ide (intangible assets). Muhammad juga menerapkan prinsip negosiasi dengan proses dialog yang cerdas sebagaimana tercermin ketika proses negosiasi antara Muhammad dan Khadijah binti Khuwailid tentang fee untuk Muhammad.

Prinsip bisnis modern, seperti tujuan dan kepuasan pelanggan (consumer satisfaction), pelayanan yang unggul (service excellence), kompetensi, efisiensi, transparansi, persaingan yang sehat dan kompetitif, semuanya telah menjadi gambaran pribadi dan etika bisnis Muhammad ketika ia masih muda sampai akhir hayat. Sangatlah tepat dan tidak berlebihan jika Muhammad disebut sebagai peletak dasar atau embrio atas prinsip bisnis modern. Muhammad juga memperkenalkan asas "Facta Sur Servanda" yaitu asas utama dalam hukum perdata dan perjanjian; bahwa di tangan para pihaklah terdapat kekuasaan tertinggi untuk melakukan transaksi yang dibangun atas dasar saling setuju.

DAFTAR PUSTAKA

Bernard M. Bass and Ronald E. Riggio, 2008., *Transformational Leadership*, 2nd Edition Mahwah, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, Inc. p.1-16.

Daina Mazutis, “Authentic Leadership” dalam W. Glenn Rowe and Laura Guerrero, eds., 2011., *Cases in Leadership* Thousand Oaks, California: SAGE Publications. p286-7.

Laurie J. Mullins, *Management and Organisational Behavior*, 7th Edition, 2005., Essex: Pearson Education Limited., p.282.

Robert N. Lussier and Christopher F. Achua, 2010., *Leadership : Theory, Application, and Skill Development*, 4th Edition, Mason, Ohio : South-Western Cengage Learning. p.6.

Stephen P. Robbins, 2003., *Essentials of Organization Behavior*, 7th Edition New Jersey : Pearson Education, Inc., p.130.

<http://manajemenringga.blogspot.com/2012/06/pengertian-kepemimpinan-dalam.html>