

MEMBANGUN KETAHANAN EKONOMI MELALUI SILATURAHIM

Yedi Purwanto
yedi.purwanto@yahoo.com

ABSTRACT

In this article, the writer presents the result of analysis stating that there is a significant correlation between brotherhood and the economic resistance. The better the brotherhood among the components of nation, the higher the economic resistance will be, and vice versa. The responsibility of citizen is to improve the brotherhood among citizens, between citizen and government, and to maintain the harmony.

Key words: brotherhood, resistance, economy

1. Mukaddimah

Menurut Quraish Shihab, Idul Fitri terambil dari kata *Id* yang berarti *kembali* dan *Fitri* yang terambil dari kata *fitriah* artinya *agama yang benar atau kesucian*. Agama yang benar mengajarkan tentang kesucian yang merupakan cikal bakal perbuatan baik, benar dan indah.

Dari pemahaman di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa Idul Fitri dapat merupakan sumber kebenaran, semangat untuk menggali nilai keilmuan yang objektif, juga dengan Idul Fitri dapat menggali nilai-nilai baik, sifat-sifat terpuji seperti budiman, dermawan, dan jujur. Idul Fitri juga dapat melahirkan seniman-seniman yang tangguh, karena *fitriah* itu juga mengandung pengertian indah. Seniman adalah orang-orang yang menggali potensi keindahan dalam diri dan di luar diri.

Salah satu aspek dari sekian banyak aspek yang diambil dari Idul Fitri adalah **Silaturahmi**. *Silah* artinya *hubungan* upaya menghubungkan kembali merajut benang-benang kusut supaya rapi kembali dan menjadi sesuatu yang bergerak dan indah. *Rahim* artinya *perut atau salah satu organ tubuh dalam rongga perut, tempat terjadinya proses reproduksi manusia*. *Rahim* juga berarti *kasih sayang*. **Silaturahmi** berarti menghubungkan tali persaudaraan yang pernah terputus atau terlepas dengan landasan jiwa kasih sayang antara dua belah pihak. Tuhan mempunyai salah satu sifat mulia yang bernama Ar-Rahim: Yang Maha Pengasih.

Beragama pada intinya adalah meneladani sifat-sifat Tuhan. Salah satunya adalah sifat Ar-Rahim merupakan sifat Allah SWT yang Maha Sempurna, Dia mengasihi segenap makhluk ciptaan-Nya, tanpa kecuali manusia terutama merupakan makhluk Allah SWT yang mendapat limpahan kasih sayang-Nya. Bentuk fisik yang

paling sempurna. (*At-tin: 5*) artinya kemudian Kami kembalikan dia ke tempat serendah –rendahnya (neraka). Manusia juga diberikan potensi-potensi utama seperti akal, hati yang berbeda dari makhluk lainnya.

Silaturahmi bukan hanya penting dalam membina komunikasi dengan Allah atau *hablum minallaah* tetapi silaturahmi erat kaitannya dengan masalah komunikasi dengan sesama manusia atau *hablum minannaas*. Mengenai jenis komunikasi yang kedua ini, ternyata bukan hanya merupakan perintah agama Islam saja, tetapi memiliki dampak positif yang sangat besar bagi sukses tidaknya seseorang dalam urusan bisnisnya. Orang yang sukses adalah orang yang mampu berkomunikasi dengan rekanan bisnis atau manusia lainnya. Dia mampu memberikan manfaat bagi diri, keluarga dan lingkungannya. Nabi SAW pernah menasihati para sahabatnya "*khairunnaas anfa'uhum linnaas*" maksudnya bahwa manusia yang terbaik adalah yang paling memberikan manfaat bagi orang banyak. (Al-Hadits)

Tulisan ini akan membahas selintas manfaat silaturahmi dalam kaitannya dengan pembangunan pada sektor ekonomi bangsa guna terciptanya Ketahanan Ekonomi yang kuat dan mapan.

2. Manusia Sebagai Leader

Kelebihan utama yang Allah SWT berikan pada manusia ialah kedudukannya sebagai khalifah = sebagai pemimpin di muka bumi ini. Aku akan jadikan di muka bumi ini khalifah. (*Q.S: 2:30*) yang artinya **Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada**

para Malaikat : “Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi ini “Mereka berkata:” Mengapa bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, padahal kami senantiasa bertasbih dengan memuji engkau dan mensucikan engkau ?” Tuhan berfirman : “ Sesungguhnya Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.”

Khalifah artinya pemimpin, dan ia dituntut mempunyai kemampuan *leadership* yang kokoh dan andal. Dengan apa manusia bisa memimpin? Manusia sanggup memimpin dunia ini dengan kepemimpinan yang Allah SWT berikan, yaitu potensi akal dan hati yang ada pada dirinya. Akal adalah harta yang paling berharga yang Allah SWT berikan kepada manusia. Hati pun demikian, hati merupakan kelengkapan yang Allah SWT berikan kepada manusia untuk bisa menangkap cahaya Ilahiyah, yang paling hakiki, agama yang Fitri. (*Rum: 30*) yang artinya **Maka hadapkanlah wajahmu dengan lurus kepada Agama (Allah); (tetaplah atas) fitrah Allah yang telah menciptakan manusia menurut fitrah itu. Tidak ada perubahan pada fitrah Allah, (itulah) agama yang lurus ; tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui.**

Sebagai pemimpin manusia dituntut untuk selalu memperbaiki hubungan dengan orang lain, pemimpin lainnya, dan orang-orang yang dipimpin. Pemimpin yang baik adalah pemimpin yang mampu berkomunikasi baik secara vertikal maupun horizontal. Secara vertikal maksudnya mampu menjalin komunikasi yang baik dengan atasannya. Adapun secara horizontal, ia mampu

membiasakan komunikasi dengan rekan sejawat dan bawahannya.

Salah satu kriteria pemimpin yang baik ialah ia yang hormat kepada atasannya dan sayang kepada bawahannya. Maksudnya arahan dan bimbingan dari atasan selalu di dengar, diikuti dan dilaksanakan dengan ketulusan dan tanggung jawab yang tinggi, sementara terhadap bawahannya ia mampu memberikan tauladan, arahan, dan bimbingan dengan penuh kasih sayang dan kesabaran!

3. Belajar dari Sifat Tuhan

Setiap ritual ibadah dalam Islam, termasuk puasa ramadhan yang baru saja berlalu dari kehidupan kita mengajarkan agar kita mampu meneladani sifat-sifat Tuhan yang Maha Sempurna. Dalam menjalankan ibadah puasa, seorang muslim diajari supaya lebih sering membaca Al-Qur'an, menghayati kandungan Al-Qur'an, dan mengaplikasikan ajarannya! Kegiatan tadarus Al-Qur'an, hendaklah menjadi dasar agar insan yang berpuasa mau menggali ilmu pengetahuan dan teknologi secara simultan dan bertanggung jawab.

Puasa juga mengajarkan sifat-sifat terpuji lainnya seperti sabar menahan hawa nafsu makan minum, syahwat, dan amarah. Puasa juga mengajarkan agar kita berani jujur kepada diri dan orang lain. Allah SWT mempunyai sifat Maha Jujur, Maha Besar, dan lain sebagainya. Insan yang berpuasa dilatih meneladani sifat ini agar ia juga dapat dipercaya atau amanah ketika diberi tanggung jawab seperti jabatan, gelar kehormatan. Sifat jujur harus dilatih dan dimulai dari diri sendiri, tidak cukup dipelajari apalagi

secara instan atau jalan pintas. Allah juga Maha Mengetahui. Orang yang berpuasa harus meneladani sifat ini, ia harus mencari pengetahuan, mencari kebenaran yang hakiki. Kebenaran obyektif ilmu ibarat cahaya memberikan penerangan kepada penggunanya dan orang lain yang ada di sekitarnya. Ilmu bukan hanya untuk dimiliki sendiri, dinikmati sendiri, tapi harus bermanfaat bagi orang banyak, karena sebaik-baiknya manusia ada hal yang paling banyak memberikan manfaat bagi orang lain .

4. Silaturahmi dan Ketahanan Ekonomi

Pemasaran dalam dunia usaha merupakan urat nadi yang memiliki peranan yang sangat penting bagi sukses atau tidaknya bisnis yang dijalani. Negara yang tidak mempunyai sumber daya alam sekalipun dapat menguasai pasar internasional karena ia pandai dalam mengkaji sektor pemasaran. Singapura adalah salah satu contoh kasus tersebut. Negara kecil, jumlah penduduk tidak terlalu banyak, tetapi bisa menguasai pasar di wilayah Asia Tenggara. Sebaliknya, negara dengan sumber daya alam melimpah, sumber daya manusia juga banyak, tetapi hanya menjadi pasar yang besar bagi negara negara produsen. Indonesia, adalah salah satu contoh yang tepat dalam kasus ini. Persoalannya adalah masalah kepiawaian atau keterampilan dalam masalah pemasaran.

Marketing dalam bisnis adalah sebuah konsep yang dimunculkan untuk menghasilkan sebuah penjualan atau lebih jauh diharapkan dapat mendatangkan keuntungan untuk

perusahaan ataupun individu. Dari mulai konsep yang sederhana atau lebih sering disebut marketing tradisional hingga konsep yang *up to date* atau dikenal dengan marketing modern. Marketing modern berkembang sesuai dengan perkembangan zaman. Semakin sulitnya menjual sebuah produk atau jasa disebabkan semakin tingginya persaingan, atau semakin banyaknya pesaing yang berkecimpung dalam bidang usaha yang sama mendorong para praktisi dan akademisi yang berkecimpung dalam dunia marketing, baik secara langsung ataupun tidak langsung melakukan cara-cara yang diharapkan akan dapat mendukung konsep marketing yang mereka gunakan sehingga penjualan yang menjadi tujuan utama mereka dapat tercapai.

Nabi Muhammad merupakan figur sentral yang menjadi anutan umat manusia sejagat. Hal ini dibuktikan melalui salah satu tulisan berjudul *The Hundreded*, Michael Hart menempatkan Nabi Muhammad sebagai orang nomor wahid yang paling berpengaruh di muka bumi. Beliau piawai dalam berkomunikasi dengan manusia, muslim, yahudi, nasrani, dan komunitas umat lainnya. Sejak kecil beliau dikenal sebagai sosok pribadi yang luwes dan menarik para rekan, teman, baik dalam urusan ekonomi maupun urusan lainnya. Dalam urusan ekonomi, Nabi Muhammad merupakan sosok pebisnis yang tangguh, dan sukses. Kesuksesan bisnis Nabi Muhammad didukung oleh sumber daya manusianya yang sangat menakjubkan rekan bisnisnya. Paling tidak ada lima karakteristik yang dimiliki oleh Nabi Muhammad dalam melakukan aktivitas bisnisnya: *jujur*,

ikhlas, *professional*, *sillaturrahim*, dan *murah hati* (Thorik Gunara, 2006: 82).

A. Sifat Jujur (*Shiddiq*)

Janelle Brarlow dan Dianna Maul dalam buku mereka *Emotional Value : Creating Strong Brand with Your Customer* mengatakan bahwa banyak pelanggan pada saat ini yang tidak lagi memerlukan sebuah *service* atau produk dengan kualitas yang tinggi, tetapi sebuah nilai tambah secara emosional yang sangat lebih berharga daripada nilai dari produk atau jasa itu sendiri.

Nabi Muhammad telah memikirkan hal tersebut jauh sebelum produk benar-benar canggih dan berkualitas tinggi. Karena Nabi Muhammad menyadari sepenuhnya bahwa marketing yang sesungguhnya bukanlah sebatas produk atau *service* tetapi lebih pada muatan emosi yang terkandung. Sikap jujur adalah inti dari nilai tambah dan pengalaman lebih yang akan ditawarkan. Sebaik apapun *value* yang coba ditawarkan pada konsumen apabila kita tidak bersikap jujur akan menjadi sia-sia. *Emosional value* yang *memorable*, seperti kata Hermawan Kartajaya dalam *Hermawan on Marketing* telah dianjurkan oleh seorang Nabi Muhammad lengkap dengan sembilan elemen inti pemasaran.

Sebelum memulai karir sebagai pengusaha, Nabi Muhammad telah lama dikenal sebagai seorang yang dapat dipercaya oleh semua orang. Setelah Muhammad melakukan perniagaan sikap tersebut tidak berkurang sedikit pun. Sikap jujur yang menjadi dasar kegiatan dan ucapan Nabi Muhammad secara otomatis membuahkan

kepercayaan jangka panjang dari semua orang yang berinteraksi dengannya (*long term relationship based on trust*) baik dalam hal bisnis maupun kehidupan sehari-hari. Seorang pegawai yang jujur akan mendapat nilai lebih di mata para atasannya. Seorang pengusaha yang jujur akan dengan tenang menjalankan usahanya. Sebuah perusahaan yang jujur akan mendapatkan kepercayaan dari para pelanggannya.

Sikap jujur adalah kunci utama dari kepercayaan pelanggan. Kepercayaan bukanlah sesuatu yang diciptakan. Akan tetapi, kepercayaan adalah sesuatu yang dilahirkan.

B. Sifat Ikhlas (*Mukhlis*)

Walaupun Nabi Muhammad telah mendapatkan kepercayaan dari pihak konsumen, ia tidak memanfaatkan kepercayaan tersebut untuk mendapatkan laba yang lebih banyak.

Nabi Muhammad bersabda : *“Aku bagaimana pun hanya seorang manusia. Jika kalian membawa satu perkara ke hadapanku dan salah satu dari kalian lebih fasih berbicara dari yang lain setelah mendengar pendapat, sangatlah mungkin aku akan memutuskan perkara tersebut menurut kepentingannya.”*

Sikap ikhlas akan membuat hidup kita lebih bersahaja. Ikhlas berarti mampu membaca kemampuan diri sendiri jauh lebih baik daripada mengukur kemampuan orang lain, baik relasi maupun kompetitor. Sikap ini akan menjaga seorang individu atau sebuah perusahaan dari sikap *over promise under deliver* karena ia akan mengukur kemampuan diri sebelum melakukan sesuatu.

Seorang pengusaha yang melandasi jiwanya dalam setiap usahanya dengan niatan ikhlas, maka ia akan mempunyai dua peluang keuntungan ; keuntungan duniawi berupa laba yang banyak dan keuntungan ukhrawi berupa pahala. Kemudian ia juga tidak akan terjerumus pada praktik bisnis yang menimbulkan kerugian pada rekan bisnisnya, seperti penipuan dan gambling.

C. Sifat Profesional (*Alim*)

Nabi Muhammad bersabda : *“Yang terbaik dari kalian (manusia) adalah yang tidak mengabaikan dunia demi mengejar Hari Akhir, atau yang mengejar Hari akhir demi dunia ini dan tidak menjadi beban bagi orang lain.”*

Hanya karena adanya penekanan pada sikap ikhlas tidak berarti setiap orang menjadi malas. Profesionalisme dan ikhlas adalah dua hal yang saling berkaitan dan saling menyeimbangkan. Ikhlas menjaga seseorang dari sikap terlalu memaksakan diri dan menerima apapun hasilnya setelah usaha yang optimal. Profesionalisme menjaga dari sikap malas dan hanya menerima apa adanya tanpa ada usaha yang optimal. Keduanya adalah sebuah sistem yang bersinambungan. Dengan memiliki dua sikap tersebut, seorang pengusaha tidak akan menjadi sosok yang terlalu memaksakan ataupun terlalu mudah menyerah. Hanya orang yang menguasai ilmu dalam berbisnis yang akan memimpin persaingan ekonomi kini dan masa depan. Kualitas sumber daya manusia sangat mempengaruhi maju mundurnya suatu bisnis yang dijalankan. Nabi Muhammad pernah mengajarkan :

Barang siapa ingin sukses dalam kehidupan dunianya maka kuasai ilmunya, dan barang siapa ingin bahagia di akhirlatnya maka harus kuasai ilmunya. Barang siapa yang ingin sukses di dua kehidupan yakni dunia dan akhirat, maka kuncinya kuasai ilmu. Jadi kualitas SDM mutlak sangat dibutuhkan dalam kesuksesan bisnis.

D. Sifat Akomodatif (*Low Profile/Silaturahmi*)

Sifat akomodatif atau mudah bergaul dan bersosialisasi dengan orang dikenal dengan sifat yang baik. Dalam bahasa agama dinamai silaturahmi. Sifat ini pada dasarnya adalah formula untuk menjaga hubungan baik dengan sesama manusia, lingkungan, makhluk hidup yang lain, dan tentu saja dengan Tuhan. Dengan silaturahmi, kita melakukan suatu hubungan atas dasar kasih sayang. Silaturahmi adalah kunci dalam melakukan usaha sebagai sarana untuk menuju sumber daya yang tidak terbatas (*unlimited resources*). Karena dengan silaturahmi, kita akan mampu membentuk komunikasi dua arah dan pada akhirnya akan mampu mengetahui dan memahami apa-apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Jadi, pada saat itu tepatnya pada abad ke-7, Nabi Muhammad sudah menekankan pada pentingnya silaturahmi dalam rangka mengetahui *customer insight* dengan menggunakan silaturahmi sebagai salah satu seni dalam berdagang yang tentu saja secara tidak langsung akan menaikkan omzet perdagangan.

Dengan silaturahmi kita dapat membangun jaringan kerja (*networking*) yang tidak terbatas. Silaturahmi

memiliki arti dan pengertian yang jauh lebih dalam daripada hanya sebatas hubungan bisnis. Silaturahmi, sebuah sikap dalam menjalin hubungan dengan siapa pun atas dasar sifat jujur, niat yang ikhlas, dan kualitas SDM yang andal atau professional.

E. Sifat Dermawan (*Al-Juud*)

Sifat dermawan atau murah hati adalah *the center of soul marketing*, sebuah konsep marketing yang dilakukan oleh Nabi Muhammad. Menurut al-Ghazali (w 1111 M) seorang sufi muslim abad pertengahan : Sifat dermawan merupakan sifat yang positif (*al-Munjiyyat* yang menyelamatkan) yang berada antara dua kutub yaitu sifat kikir dan sifat boros. Orang bisa dikatakan dermawan manakala ia mau berbagi dengan orang lain, tapi tidak berlebihan atau boros dalam membelanjakan hartanya.

Kejujuran menghasilkan kepercayaan, keikhlasan menghasilkan ketenangan dalam bekerja, profesionalisme menghasilkan kesungguhan dan dedikasi tinggi serta silaturahmi membentuk jaringan kerja dan keuntungan moril dan materil yang tidak terbatas. Dengan didasari sifat dermawan atau murah hati dan cara kerja dari keempat elemen tersebut yang berkesinambungan akan membentuk sebuah pola pikir yang ideal, sebuah paradigma baru yang berpusat pada sikap dermawan / *al-Jud/kindness* murah hati.

Nabi Muhammad bersabda, “Allah memberikan rahmat-Nya pada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli dan membuat suatu pernyataan.”

Nabi Muhammad bukanlah seorang pengusaha yang *profit oriented*, tetapi ia lebih mementingkan pada pengikatan hubungan jangka panjang dengan para pelanggannya. Dengan hubungan jangka panjang yang didasari saling menghormati dan mempercayai, Muhammad justru menghasilkan *profit* lebih baik dibandingkan para pengusaha lain pada waktu itu.

Nabi Muhammad dengan formula sederhananya telah menyentuh jiwa setiap orang yang berinteraksi dengannya sehingga dapat dikatakan bahwa Muhammad telah menyentuh *soul-share* dari *costumer*. Di luar kapasitas Nabi Muhammad yang jauh di atas semua orang, jejak langkahnya yang menekankan pada kejujuran, keikhlasan, profesional, dan senantiasa bermurah hati adalah sebuah konsep sederhana dengan efek yang luar biasa.

Penambahan nilai pada produk atau jasa yang diiringi dengan pengalaman yang menyertai ternyata tidak mencukupi untuk mempertahankan *loyalty customer*. Dengan *Loyalty*, dari sisi *customer* masih ada kecenderungan untuk berpindah ke produk lain dan dari sisi perusahaan masih bisa timbul kecenderungan untuk melakukan pem bodohan yang *ujung-ujungnya duit*.

Soul marketing dapat membentuk suatu hubungan jangka panjang antara *company* dan *customer* yang didasari atas sikap saling menghormati, saling mempercayai, dan saling menguntungkan.

F. Khotimah

Salah satu sifat sempurna Tuhan adalah Al-Afwu = Maha Pemaaf, Maha penghapus. Puasa juga mengajarkan

kepada kita untuk meneladani sifat tuhan tersebut. Manusia diberi kesempatan untuk membukakan lebar-lebar pintu maaf dalam relung hati paling dalam. Tanpa perlu diminta oleh orang lain. Allah menghapus segala dosa dari orang berpuasa, sekalipun tanpa di minta.

“ Barangsiapa yang berpuasa atas landasan iman dan mengharap ridho Allah, maka Allah mengampuni segala dosa yang pernah di lakukannya.”

Sungguh mulia sifat ini untuk diteladani oleh orang yang berpuasa. Dia dihapuskan segala dosanya yang pernah diperbuatnya. Betapa mulianya kalau ia juga mau menghapus dari dalam dadanya, memori tentang kesalahan dari teman-temannya tanpa menyisakan bebas noda dalam hatinya, sehingga hati dia juga menjadi lega tanpa beban sedikitpun, apalagi dendam kesumat yang bisa menjadikan penyakit jantung dan strokenya kumat.

Membuat orang bersalah merasa bersalah atas kesalahannya tidaklah memberikan manfaat yang banyak. Akan tetapi menghapus kesalahannya dalam dada kita dan memberi maaf jauh lebih mulia dan bermanfaat bagi diri dan orang tersebut. Mau memberi maaf pada orang lain adalah sifat yang sangat terpuji. Lebih terpuji lagi jika memberikan sesuatu yang bermanfaat pada orang yang selalu berbuat masalah pada kita (*trouble maker*), memberi pada orang kikir, senyum kepada orang yang selalu bermuka masam. Hal ini memang sangat berat dilakukan. Tapi percayalah di situ akan Anda temukan keajaiban-keajaiban dalam hidup, termasuk dalam bisnis. Bermurah hatilah, maafkanlah, pasti bisnis Anda akan sukses.

Jika ada jarum patah jangan simpan di dalam peti, jika ada kata salah jangan simpan di dalam hati. Selamat berjuang menjadi pengusaha yang jujur, ikhlas, profesional, dermawan, dan pandai berkomunikasi. Selamat menimba kesuksesan dalam bisnis demi membangun bangsa Indonesia ke depan. Wassalam

5. Daftar Pustaka

- Shihab, Quraish. 2009. *Wawasan al-Quran*. Jakarta : Insani.
- Thorik, Muhammad, dkk. 2008. *Marketing*.
- Rich dad poor dan Robert T. Kiyosaki. 2008. *Berpikir dan Berjiwa Besar*. Jakarta : Gramedia.
- David C. Shart. 2008. *The Art of Dealing with People : Les Gibling*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.