

---

**NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAN DALAM BUKU ENSIKLOPEDIA  
BERJUDUL NABI MUHAMMAD SAW SEBAGAI WIRAUSAHAWAN  
KARYA ZAIDAH KUSUMAWATI**

**Luthfi Mubarak & Imam Wahyu Hidayat**

Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan,  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Indonesia

[lutfimubarak1111@gmail.com](mailto:lutfimubarak1111@gmail.com), [imamwahyu@uin-malang.ac.id](mailto:imamwahyu@uin-malang.ac.id)

**ABSTRACT**

The Value of entrepreneurship is a norm or rule that is considered important by each individual when carrying out activities related to business. Prophet Muhammad SAW is a messenger of Allah who has been sent to perfect the teachings of the previous prophet and be the closing of the prophets, as well as being a role model for all mankind. During his lifetime he has carried out many business activities in which he applies noble values. However, the entrepreneurial values that had once been applied by the Prophet Muhammad SAW are now starting to fade slowly. The encyclopedia book entitled Prophet Muhammad SAW an entrepreneur by Zaidah Kusumawati is included in one of the books that explains the complete biography of the Prophet Muhammad, especially in volume 8 explaining about the business trips he has done. The first point of study in this study is to bring up the entrepreneurial values in the encyclopedia book. The method used is a literature study with a qualitative type of research. The collection of data on the entrepreneurial values of prophet Muhammad SAW was carried out by looking for it in the main book entitled encyclopedia of the prophet Muhammad SAW as an entrepreneur volume 8, added with books about the history of other Prophet Muhammad SAW. The results of this study show that there are 22 entrepreneurial values in the encyclopedia book including honesty, trust, discipline, responsibility, self-confidence, patience, hard work, time efficiency, resource optimization, leadership spirit, opportunity analysis, dare to take risks, adapt to conditions and the environment, keep promises, analyze market conditions, maximize opportunities, think creatively, act quickly, innovate during times. front, provide customer satisfaction, build relationships or network, love the work done. But of these only 14 values are relevant at this time

**Keywords:** The Value of Entrepreneurship; Prophet Muhammad; Encyclopedia Book

**ABSTRAK**

Nilai kewirausahaan merupakan sebuah norma atau aturan yang dianggap penting oleh setiap individu ketika melakukan kegiatan yang berhubungan dengan bisnis. Nabi Muhammad SAW adalah utusan Allah yang telah diutus untuk menyempurnakan ajaran nabi terdahulu dan menjadi penutup dari para nabi, serta menjadi panutan bagi seluruh umat manusia. Semasa hidupnya dia telah melakukan banyak kegiatan bisnis yang didalamnya menerapkan nilai-nilai luhur. Akan tetapi nilai-nilai kewirausahaan yang dulu telah diterapkan oleh Nabi Muhammad SAW kini mulai luntur secara perlahan. Buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad SAW sebagai wirausahawan karya Zaidah Kusumawati termasuk kedalam salah satu buku yang menjelaskan biografi Nabi Muhammad secara lengkap, khususnya pada jilid 8 menjelaskan tentang perjalanan bisnis

yang telah dilakukannya. Fokus kajian pada penelitian ini adalah memunculkan nilai-nilai kewirausahaan yang ada dalam buku ensiklopedia tersebut. Metode yang digunakan adalah studi kepustakaan dengan jenis penelitian kualitatif. Pengumpulan data tentang nilai-nilai kewirausahaan Nabi Muhammad SAW dilakukan dengan mencarinya pada buku utama yang berjudul ensiklopedia nabi Muhammad SAW sebagai wirausahawan jilid 8, ditambahkan dengan buku tentang sejarah Nabi Muhammad SAW yang lain. Hasil dari penelitian ini menunjukkan terdapat 22 nilai kewirausahaan dalam buku ensiklopedia tersebut diantaranya adalah kejujuran, kepercayaan, kedisiplinan, Bertanggung jawab, percaya diri, kesabaran, bekerja keras, efisiensi waktu, optimalisasi sumberdaya, berjiwa kepemimpinan, analisis peluang, berani mengambil resiko, adaptasi dengan kondisi dan lingkungan, menepati janji, analisis kondisi pasar, memaksimalkan kesempatan, berfikir kreatif, bertindak cepat, berinovasi pada masa depan, memberikan kepuasan pelanggan, membangun relasi atau berjejaring, mencintai pekerjaan yang dilakukan. Namun dari jumlah tersebut hanya 14 nilai-nilai yang relevan pada masa ini.

**Kata-Kata Kunci:** Nilai Kewirausahaan; Nabi Muhammad SAW; Buku Ensiklopedia

## PENDAHULUAN

Aktivitas kehidupan manusia sebagai makhluk sosial tidak dapat terlepas dari peran orang lain dalam mencukupi kebutuhannya, sebagian dari mereka ada yang memilih berwirausaha untuk mendapatkan keuntungan dari usaha yang dilakukan. Konsep kewirausahaan pada umumnya adalah sebuah proses yang dilakukan untuk menghasilkan suatu hal baru, secara kreatif dan inovatif, yang mempunyai nilai lebih dan bisa bermanfaat. Seorang wirausahawan harus mampu memanfaatkan dengan maksimal sumber daya yang ada untuk menghasilkan produk yang berguna untuk diri sendiri dan orang lain (Anang & Anita, 2019).

Kesuksesan seseorang dalam berwirausaha tentunya tidak bisa terlepas dari nilai-nilai dan prinsip yang harus dipegang erat oleh setiap individu tersebut, diantaranya adalah seorang wirausaha harus jujur, mandiri dalam mengelola usahanya, berfikir kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan peluang yang ada, berani mengambil resiko, berorientasi pada tindakan nyata, memiliki jiwa kepemimpinan untuk mengelola sumber daya yang ada, kerja keras, disiplin, memiliki sifat tanggung jawab, bertindak secara realistis sesuai dengan kondisi yang terjadi di lapangan, selalu memiliki rasa ingin tahu dan mencari informasi terbaru tentang kondisi pasar, pesaing, serta para konsumen, dan seorang pengusaha harus mampu berkomunikasi dengan baik kepada orang-orang yang terlibat dalam usahanya (Brilliyanes & Mohammad, 2018).

Dalam catatan sejarah, perjalanan bisnis manusia sudah ada sejak zaman dahulu, tercatat pada buku ensiklopedia Nabi Muhammad jilid 8 peran bisnis telah dimulai sejak zaman sebelum masehi, bisnis pada zaman tersebut sudah dimulai oleh kaum magan, mereka mempunyai mata pencaharian sebagai penambang dirohit, tercatat dalam sejarah bahwa dirohit merupakan batu yang sangat keras dan sulit untuk dipahat, biasanya digunakan sebagai lantai, tembok benteng dan senjata yang mempunyai daya tahan tinggi. Pada masa sebelum kenabian Muhammad bangsa Arab juga telah melakukan kegiatan kewirausahaan diberbagai sektor meliputi sektor pertanian yang menghasilkan gandum, anggur, kurma dan lain sebagainya, dalam sektor peternakan memanfaatkan hewan kambing dan unta untuk ditenak, industri perhiasan yang menghasilkan emas, perak, pedang, panah dan tombak.

Berasal dari bisnis yang telah dilakukan tersebut bangsa arab mampu mendapatkan banyak keuntungan (Zaidah et al, 2011).

Perjalanan wirausaha yang dialami oleh Nabi Muhammad SAW sudah dimulai sejak kecil, sejarah mencatat bahwa kakek-kakek Nabi Muhammad termasuk para pengusaha yang kuat dan sukses, selain itu beliau juga hidup dalam lingkungan para pengusaha yang mana pada waktu nabi dilahirkan kaum kafir Quraisy mencapai zaman kejayaan dalam berdagang. Nabi Muhammad memulai bisnisnya dengan menjadi seorang pengembala kambing, beliau mengembala kambing milik orang-orang Kota Makkah dan mendapatkan upah atas pekerjaannya tersebut. Jiwa bisnis nabi Muhammad semakin kuat Ketika beliau berusia 12 tahun, pada saat itu nabi berdagang menuju Syam bersama pamannya yang bernama Abu Thalib. Ketika mulai memasuki masa dewasa Nabi Muhammad menjalankan bisnisnya secara mandiri, pada waktu itu Nabi Muhammad membeli beberapa barang dari suatu pasar dan menjualnya Kembali kepada orang lain untuk mendapatkan keuntungan (Zaidah et al, 2011).

Kesuksesan karir nabi Muhammad dalam menjalankan bisnis tidak bisa terlepas dari kepribadian yang jujur, kepribadian tersebut sudah ditetapkan oleh Allah sejak nabi Muhammad masih kecil sehingga mendorong kepada masyarakat arab untuk memberinya gelar *ash-shiddiq* yang berarti orang yang selalu berkata benar dan tidak pernah berbohong (Zaidah et al, 2011). Pembentukan citra diri dan kepribadian nabi Muhammad semakin kuat pada saat beliau berusia 17 sampai 20 tahun, pada saat itu Nabi Muhammad harus menjaga kualitas dan keunggulannya dalam berbisnis. Pada usia tersebut juga nabi Muhammad bekerjasama dalam hal bisnis dengan seorang konglomerat yang bernama Khadijah, beliau berdua menjalankan bisnisnya dengan akad *syirkah* yaitu bentuk kerjasama antara mereka berdua yang mana nabi mendapatkan upah dari khadijah atas usahanya dan akad *mudhorabah* yaitu bagi hasil antara Nabi Muhammad dan Khadijah. Setelah bermitra dengan Khadijah Nabi Muhammad sering melakukan perjalanan dagang ke berbagai negeri seperti Suriah, Bahrain, Yaman, yordania, dari perjalanan dagang tersebut beliau banyak mendapatkan keuntungan.

Penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui nilai-nilai kewirausahaan yang telah diterapkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam menjalankan kewirausahaan, dengan menggunakan metode kepustakaan, berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Mikyal Oktarina, hasil pada penelitian tersebut menunjukkan bahwa pentingnya menerapkan nilai kewirausahaan dalam diri anak didik pada usia dini (Mikyal, 2020). Pada penelitian ini lebih memfokuskan untuk memunculkan nilai-nilai kewirausahaan yang telah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan nilai-nilai kewirausahaan dalam buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad SAW Sebagai Wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati. Tujuan dimunculkannya nilai-nilai tersebut supaya dapat diterapkan oleh setiap individu ketika berwirausaha yang mana nantinya akan sesuai dengan nilai-nilai kewirausahaan yang telah dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW.

## KAJIAN LITERATUR

### Nilai Kewirausahaan

Nilai merupakan sebuah keyakinan yang dimiliki seseorang yang mana dia akan melakukan suatu hal sesuai dengan yang diyakininya (Rahmad, 2011). Adanya sebuah nilai sangat mempengaruhi perilaku kehidupan seseorang, baik dan buruknya perilaku setiap individu dipengaruhi oleh nilai-nilai yang telah diyakininya. Sedangkan kewirausahaan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk menciptakan hal baru yang memiliki nilai

tambah serta bersifat dinamis (Arif & Eka, 2017). Sehingga dapat dipahami bahwa nilai kewirausahaan merupakan sesuatu yang dianggap penting Ketika menjalankan kegiatan bisnis.

Keberhasilan seorang wirausaha dalam menjaankan proses kewirausahaan tentunya tidak dapat terlepas dari nilai-nilai kewirausahaan yang telah melekat dan diterapkan pada saat menjalankan bisnis, berikut ini adalah beberapa nilai hakiki kewirausahaan: 1) Memiliki rasa percaya diri, 2) memiliki orientasi pada tugas dan hasil, 3) Berani mengambil resiko, 4) Berjiwa kepemimpinan, 5) Memiliki orientasi pada masa depan, 6) Memiliki inovasi dan kreatifitas (Brillyanes & Mohammad, 2018).

### **Buku Ensiklopedia**

Ensiklopedia adalah sekumpulan dari tulisan yang menjelaskan tentang berbagai macam informasi secara menyeluruh, lengkap serta mudah dipahami mengenai ilmu pengetahuan secara umum atau khusus pada satu cabang ilmu tertentu yang disusun berdasarkan abjad atau kategori dan dicetak dalam bentuk buku (Dede & Umi, 2017)

### **Nabi Muhammad SAW**

Nabi Muhammad SAW adalah seorang utusan Allah SWT berasal dari suku Quraisy yang diberikan tugas untuk menyampaikan dan menyebarluaskan ajaran Agama Islam kepada semua umat manusia. Beliau dilahirkan dari sepasang suami dan istri yang bernama Sayyid Abdullah bin Abdul Muthalib bin Hasyim bin Abdi Manaf bin Qushay bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Luay bin Ghalib dan Sayyidah Aminah binti Wahab bin Abdi Manaf bin Zuhrah bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Luay bin Ghalib (Hasamuddin, 2004). Nasab kedua orang tuanya bertemu pada datuk Nabi yang bernama Kilab, dari jalur nasab ini sampai pada datuk Nabi yang bernama Adnan beliau merupakan keturunan Nabi Ismail bin Ibrahim dan jika urutkan keatas lagi bersambung sampai Nabi Adam AS. Dalam menentukan tanggal kelahiran Nabi Muhammad terdapat perbedaan pendapat namun pada umumnya sejarawan sepakat bahwa Nabi Muhammad lahir di Kota Makkah pada Hari Senin tanggal 12 Rabi'ul Awal tahun 570 M dan meninggal pada tanggal 8 Juni 632 M di Kota Madinah (Ja'far, 2000).

### **METODE**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi pustaka (*library Reasearch*) (Zed, 2008), sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, hal ini disebabkan karena data yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa kata-kata bukan angka (Salim & Syahrums, 2012). Dalam penelitian ini data yang akan diperoleh berupa cerita sejarah Nabi Muhammad SAW Ketika melakukan perjalanan bisnis yang kemudian dideskripsikan melalui kata-kata. Metode penelitian ini dipilih oleh peneliti karena untuk mengetahui cerita sejarah perjalanan bisnis nabi Muhammad SAW itu bisa dilakukan dengan cara membaca dan mengumpulkan berbagai literasi yang ada dipergustakaan, melalui buku, kitab sejarah dan jurnal penelitian.

Pada penelitian kali ini sumber data primer didapatkan dari buku Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW jilid 8 karya Zaidah Kusumawati dan sumber data sekunder didapatkan dari buku yang lain. Terdapat beberapa tahapan yang dilakukan oleh peneliti dalam mengumpulkan data diantaranya adalah: 1) Menyiapkan alat yang dibutuhkan, dalam penelitian ini alat untuk mengumpulkan data berupa smartphone dan laptop yang berfungsi untuk mengumpulkan data yang bersifat digital, selain itu terdapat kartu tanda mahasiswa yang digunakan untuk mencari data-data di Perpustakaan UIN Malang. 2) Mencari data tentang sejarah perjalanan hidup Nabi Muhammad SAW yang dapat ditemukan didalam

berbagai buku sejarah, 3) Membaca semua data data sejarah perjalanan hidup dan memfokuskan pada kewirausahaan Nabi Muhammad SAW, 4) Mencatat secara sistematis sejarah kewirausahaan Nabi Muhammad SAW, 5) Memunculkan nilai-nilai kewirausahaan yang telah didapatkan dari data sejarah kewirausahaan Nabi Muhammad SAW. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman yaitu dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Secara keseluruhan masa kehidupan Nabi Muhammad terbagi menjadi empat periode (Muhammad, 2010). Periode pertama adalah masa kanak-kanak yang terjadi ketika beliau berusia 01-12 tahun, periode kedua adalah masa ketika beliau menekuni dunia bisnis, hal itu terjadi pada usia 12-37 tahun, periode ketiga adalah masa kontemplasi, ketika beliau sering menyendiri untuk memikirkan keadaan umat, hal itu terjadi pada usia 37-40 tahun, dan periode keempat adalah masa mengemban misi kenabian dan menyiarkan agama islam kepada seluruh umat manusia, hal itu terjadi ketika beliau berusia 40-63 tahun.

### **Nilai Kewirausahaan Yang Terdapat Dalam Kisah Nabi Muhammad Menjadi Penggembala Kambing**

Pada masa kecil Nabi Muhammad SAW pernah menjadi seorang penggembala kambing milik penduduk Kota Makkah, pada saat itu beliau dalam asuhan Abu Thalib, hal itu dilakukan supaya mendapatkan upah dari hasil pekerjaan tersebut guna meringankan beban biaya hidup yang ditanggung oleh pamanya (Al-Atsari, 2010). Kegiatan menggembala kambing ini dilakukan pada saat beliau berusia 8 tahun ketika mulai mampu untuk melakukan pekerjaan dengan sendiri pada masa kanak-kanak.

Proses menggembala kambing yang telah dilakukan beliau termasuk dalam rangkaian pekerjaan yang cukup besar, ada beberapa tahapan yang harus dilalui oleh seorang penggembala untuk menyelesaikan pekerjaannya. Pertama beliau harus mencari lahan gembalaan yang subur serta terdapat tumbuhan yang dapat dimakan oleh kambing, kedua beliau harus menggiring hewan ternak kelokasi yang telah didapatkan, ketiga beliau harus selalu mengawasi kambing tersebut supaya tidak terpisahkan dari kelompok kambing yang lain, keempat beliau harus melindungi kambing-kambing dari sekelompok hewan buas yang akan memangsanya dan pencuri yang selalu mengintai disekelilingnya. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: 1) Kesabaran, 2) Kerja keras, 3) Optimalisasi waktu, 4) Efisiensi sumberdaya, 5) Berjiwa kepemimpinan.

### **Nilai Kewirausahaan Yang Terkandung Dalam Kisah Nabi Muhammad Berdagang Bersama Pamanya Ke Syam (Syiria)**

Rasa ketertarikan Nabi Muhammad SAW pada bisnis kian meningkat, pada usia 12 tahun beliau semakin menjiwai dalam dunia bisnis, terbukti bahwa pada usia tersebut beliau telah ikut bergabung bersama pamanya yang bernama Abu Thalib untuk melakukan perjalanan dagang menuju Syam (Syria)(Subhani, 2000). Secara umum bangsa Quraisy memiliki dua jalur perdagangan yang bergantung pada cuaca, orang-orang Quraisy memilih untuk berdagang ke Yaman pada musim dingin, hal ini disebabkan karena cuaca yang ada pada daerah itu lebih hangat dari pada daerah Syiria yang sedang turun salju. Pada saat musim panas tiba mereka memilih untuk pergi berdagang ke Syiria hal tersebut disebabkan karena cuaca pada daerah itu lebih sejuk. Beberapa daerah yang dilalui oleh orang-rang Quraisy saat melakukan perjalanan dagang pada musim panas adalah Syiria, Lebanon,

Yordania dan Palestina, bahkan mereka juga sering membawa barang dagangannya sampai ke Turki dan beberapa daerah yang ada diperbatasan Eropa Barat.

Perjalanan dagang yang dilakukan oleh Abu Thalib dan bangsa Quraisy lainnya dengan cara membentuk kelompok (kafilah), Mereka menggunakan unta sebagai alat transportasi utamanya, tidak sedikit jumlah unta yang mereka bawa setiap kali melakukan perjalanan, tercatat bahwa jumlah unta-unta yang mereka bawa sekitar seribu ekor bahkan bisa lebih dari itu. Setiap ekor unta mampu mengangkut beban sampai dengan tiga ratus kilogram. Hal itu menunjukkan bahwa perdagangan yang dilakukan oleh orang-orang Quraisy termasuk kedalam jumlah yang besar dan juga membutuhkan waktu yang lama untuk menyelesaikannya.

Ketika melakukan perjalanan dagang tersebut Abu Thalib beserta kafilah bertemu dengan Rahib Buhaira, dia berpesan kepada Abu Thalib untuk tidak melanjutkan perjalanan dagangnya terlalu jauh ke Syiria dan memerintahkan untuk membawa Muhammad kembali pulang ke Kota Makkah, dikhawatirkan karena jika ada orang yahudi yang mengetahui tanda kenabian tersebut akan melakukan kejahatan pada Muhammad.

Adanya kecerdasan pada diri Nabi Muhammad SAW mampu menangkap peluang yang ada pada saat itu, keputusan beliau untuk tertarik dan terjun dalam dunia bisnis dapat dikatakan sangat tepat, dikarenakan pada saat itu kondisi tanah di Kota Makkah kering dan sulit jika dibuat bercocok tanam, selain itu perkembangan perdagangan belangsung sangat pesat, sehingga menjadi sarana yang tepat untuk belajar mandiri. Faktor pendukung lain yang membuat Nabi Muhammad untuk memilih perdagangan adalah berasal dari keluarga pedagang besar bangsa Quraisy. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: 1) Analisis peluang, 2) Berani mengambil resiko, 3) Adaptasi dengan kondisi dan lingkungan.

### **Nilai Kewirausahaan Yang Terkandung Dalam Kisah Nabi Muhammad Melakukan Perdagangan di Kota Makkah**

Ketika mulai memasuki usia dewasa, Nabi Muhammad mencoba merintis usaha perdagangan secara mandiri di Kota Makkah, beliau membeli barang dari suatu pasar kemudian menjualnya kembali kepada orang lain. Berbekal dari pengalaman yang telah didapatkan dari proses mengembala kambing dan berdagang bersama pamanya di Syiria Nabi Muhammad memberanikan diri untuk merintis bisnis dari skala kecil. Kepribadian luhur yang telah tertanam pada diri beliau menjadi modal yang utama dalam menjalankan bisnis, supaya mendapat kepercayaan dan keuntungan dari penduduk Kota Makkah.

Dalam menjalankan bisnis Nabi Muhammad selalu mengedepankan nilai-nilai mulia, kedisiplinan, kesabaran, tanggung jawab, kejujuran, kerendahan hati dan beberapa sifat terpuji yang lain (Robiah, 2018). Melihat kepribadian Nabi Muhammad yang luhur tersebut penduduk Kota Makkah memberi gelar Al-Amin yang maksudnya adalah orang yang terpercaya dalam melakukan perdagangan. Selain itu beliau juga mendapat gelar As-Shidiq dari penduduk Makkah yang maksudnya adalah orang yang selalu berkata jujur dan benar dalam melakukan perdagangan. Dengan bermodal keunggulan yang ada pada pribadi Nabi Muhammad SAW beliau sering mendapatkan kepercayaan dari penduduk Makkah untuk mengurus kebutuhannya sehari-hari, bahkan tidak jarang Nabi Muhammad menerima modal dari penduduk Kota Makkah untuk dikembangkan.

Diceritakan dalam buku Ensiklopedia, Nabi Muhammad pernah mendapat kepercayaan untuk mengembangkan modal milik anak-anak yatim dan para janda Kota Makkah yang tidak mampu untuk mengelolanya. Selain itu Nabi Muhammad juga pernah mendapat

kepercayaan untuk mengembangkan modal milik Sa'ib bin Ali, beliau menjalankan kepercayaan tersebut dengan baik dan sangat memuaskan, sehingga Sa'ib bin Ali mengakui dan menyatakan bahwa Nabi Muhammad SAW adalah mitra bisnisnya yang lurus dalam menjalankan dan perhitungkan bisnisnya.

Dalam Riwayat lain disebutkan, bahwa Nabi Muhammad pernah menerima kerjasama bisnis dari Rabi' bin Badr (Lings, 2016), kerjasama tersebut dijalankannya dengan baik seperti pada umumnya beliau menjalankannya dengan mitra bisnis yang lain. Setelah perjanjian kerjasama tersebut selesai beliau berpisah dengan Rabi' bin Badr dalam waktu yang lama. Pada lain waktu Nabi Muhammad bertemu dengan Rabi' bin Badr, dalam pertemuan tersebut Nabi Muhammad bertanya "Apakah engkau masih mengenalku?" tanya Nabi kepada Rabi', diapun menjawab "tentu saja, engkau adalah salah satu mitra bisnisku yang terbaik, engkau tidak pernah menipuku dan juga tidak berselisih denganku"

Kisah tentang kepribadian Nabi Muhammad yang luhur dalam menjalankan bisnis tersebut telah tersebar diberbagai penjuru Kota Makkah dan berhasil menarik perhatian banyak penduduk. Mulai dari saat itu banyak pemilik modal dari golongan suku Quraisy yang membuka peluang kepada Nabi Muhammad untuk bekerja sama dengannya. Salah satu pemodal terbesar dalam perdagangan Nabi Muhammad adalah Khadijah binti Khuwailid, dia merupakan seorang janda yang kaya raya dan memiliki banyak usaha dalam bidang perdagangan. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: 1) Kejujuran, 2) Kepercayaan, 3) Kedisiplinan, 4) Percaya diri, 5) Bertanggung jawab.

### **Nilai Kewirausahaan Yang Terkandung Pada Saat Nabi Muhammad Melakukan Perjalanan Dagang Ke Berbagai Negeri**

Masa tersulit Nabi Muhammad ketika menekuni dunia bisnis terjadi pada usia 17 sampai 20 tahun. Masa itu adalah tahap pembentukan jati diri, beliau harus mempertahankan keluhuran budi pekerti saat bersaing dengan pedagang senior maupun regional (Antonio, 2010). Pada masa itu Nabi Muhammad mulai berdagang keluar dari Kota Makkah, dengan membawa barang dagangan milik penduduk Kota Makkah. Salah satu mitra bisnis beliau yang terbesar adalah Khadijah binti Khuwaylid yang berasal dari suku Asad. Bagi Khadijah mempercayakan barang dagangan kepada Nabi Muhammad adalah sebuah hal yang tepat. Khadijah telah banyak mendengar tentang kepribadian dan tata cara Nabi Muhammad dalam berdagang, sehingga beliau memutuskan untuk bermitra dengannya

Terdapat banyak kisah yang menceritakan ekspedisi bisnis regional telah dilakukan oleh Nabi Muhammad dengan membawa barang dagangan milik Khadijah. Dalam melakukan ekspedisi tersebut beliau ditemani oleh seorang budak laki-laki milik Khadijah yang bernama Maysaroh. Pada kesempatan itu Nabi Muhammad menjalankan akad kerjasama (Syirkah) dan bagi hasil (Mudharabah), terkadang Nabi Muhammad menjadi karyawan dan menerima gaji atas pekerjaannya, pada kesempatan yang lain beliau juga pernah menjadi pengelola, sedangkan Khadijah menjadi investor (pemilik harta).

Pada saat menjalankan bisnis, Nabi Muhammad sangat bertanggung jawab terhadap barang yang telah dipercayakan kepada beliau, sebisa mungkin beliau berusaha untuk tidak mengecewakan para pelanggannya. Pada suatu hari Nabi Muhammad pernah bertransaksi dengan Abdullah bin Abdul Hamzah, ketika transaksi sedang berlangsung dan belum sampai selesai, tiba-tiba Abdullah teringat dengan suatu urusannya yang belum terselesaikan. Secara sepihak Abdullah berpamitan kepada beliau untuk pergi dan berjanji akan kembali lagi untuk menyelesaikan transaksi tersebut. Setelah tiga hari kemudian, Abdullah teringat jika dia belum selesai bertansaksi dengan Nabi Muhammad, maka dia bergegas untuk menemui

nabi ditempat semula. Ketika sampai pada tempat tersebut dia menemukan Nabi yang masih berada disana untuk menunggu(Kusumawati et al., 2011). Atas kejadian tersebut nabi tidak marah kepada Abdullah, hanya saja merasa resah dan gelisah karena telah menunggunya selama tiga hari. Penggalan cerita tersebut menunjukkan bahwa Nabi Muhammad sangat bertanggung jawab atas barang dagangan yang telah dipercayakan kepada beliau dan berusaha semaksimal mungkin menepati janji supaya tidak mengecewakan pelanggan. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: 1) Menepati janji, 2) Bertanggung jawab

Pada suatu hari nabi Muhammad pernah melakukan ekspedisi dagang ke pasar Busra, salah satu pasar yang ada di daerah Syria. Ketika telah sampai di pasar beliau bertemu dengan para pedagang senior Suku Quraisy lain, yang tidak suka dengan cara berdagang nabi. Mereka berbeda pandangan dengan nabi dalam hal perdagangan, bagi mereka kejujuran dan perdagangan adalah hal yang tidak bisa disatukan(Kusumawati et al., 2011). Para pedagang senior berencana ingin membuat nabi rugi dan bangkrut, untuk mensukseskan rencana itu mereka bersepakat menurunkan harga jual suatu barang yang sedang dibutuhkan oleh masyarakat, dengan harapan supaya harga barang tersebut jatuh dan semua pengunjung pasar membeli barang darinya.

Mengetahui kejadian itu Nabi Muhammad tidak mengikuti mereka untuk menurunkan harga jual barang tersebut, melainkan tetap menjual barang dengan harga semula yang telah ditetapkan, beliau merasa harus menjaga kepercayaan yang diberikan oleh Khadijah untuk mendapat keuntungan. Selain itu beliau juga menganalisis kondisi pasar, dimana permintaan terhadap barang tersebut lebih banyak dibandingkan dengan penawaran yang ada. Sehingga beliau memprediksikan bahwa masyarakat akan tetap membeli barang tersebut dari nabi nantinya, ketika barang dagangan milik pedagang senior Suku Quraisy telah habis. Prediksi yang telah dibuat nabi ternyata terbukti kebenarannya, ketika barang yang dijual pedagang senior Suku Quraisy habis masyarakat tetap membeli barang itu dari nabi. Pada akhirnya para pedagang senior pulang kembali dengan membawa kerugian, sedangkan nabi kembali ke Kota Makkah dengan membawa keuntungan yang besar. Atas dasar keuntungan tersebut, Khadijah memberikan imbalan kepada nabi Muhammad lebih besar dari kesepakatan yang telah ditentukan. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: 1) Analisis Kondisi Pasar, 2) Amanah (Menjaga kepercayaan) (Rahim & Rusydi, 2016).

Kesuksesan nabi dalam berdagang tidak bisa lepas dari pengalaman yang telah dimilikinya, semasa remajanya beliau pernah melakukan berbagai ekspedisi dagang ke berbagai daerah, bermodalkan pengalaman itu nabi memahami beberapa daerah yang menjadi pusat perdagangan. Diriwayatkan dari Imam Ahmad, pada suatu hari nabi menerima tamu seorang utusan dari kabilah Bahrain yang bernama Abdul Qais(Kusumawati et al., 2011). Dalam kesempatan itu nabi menanyakan siapakah pemimpin kabilah tersebut, utusan itu menjawab bahwa pemimpinnya adalah Al-Ashajj. Nabi menginginkan untuk bertemu dengan Al-Ashajj, Abdul Qais pun memenuhi keinginan nabi untuk mempertemukan keduanya, diantara beberapa hal yang dibicarakan oleh nabi dalam pertemuan itu adalah daerah-daerah yang menjadi pusat kota perdagangan dinegara tersebut, seperti Musaqqar dan Hajar. Mengetahui hal tersebut Al-Ashajj sangat kaget, dan menyatakan kepada Nabi bahwa beliau lebih mengetahui banyak tentang kota-kota yang ada di Negara Bahrain. Nabi membalas pernyataannya dengan mengungkapkan bahwa beliau pada masa remaja telah banyak melakukan perjalanan dagang ke berbagai kota pusat perdagangan termasuk Negara Bahrain. Dalam melaksanakan perjalanan dagang ke Bahrain nabi memanfaatkan kesempatan tersebut



untuk menganalisa kondisi geografis dan sosial masyarakat. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: Memaksimalkan kesempatan.

Perdagangan yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW mengutamakan pada prinsip kejujuran (At-Tirmidzi, 2010), adanya kejujuran yang diterapkan Nabi Muhammad saat berdagang menjadikan beliau mampu menjual barang dagangan Khadijah dengan keuntungan yang lebih besar. Ketika barang yang dijual terdapat cacat beliau segera menjelaskan hal tersebut kepada pelanggan, hal itu dilakukan untuk menjaga relasi dan hubungan baik dengan para pelanggan. Dibandingkan dengan mitra bisnis yang pernah bekerja sama dengan Khadijah, Nabi Muhammad adalah yang terbaik. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah kejujuran.

Dalam suatu kisah disebutkan bahwa Madinah adalah salah satu Kota yang berada pada jalur lalu lintas perdagangan bangsa Arab, pada suatu hari Madinah pernah diblokade oleh Suku Quraisy dan beberapa suku lain yang berada di jazirah Arab (Antonio, 2010). Mereka melarang kepada para pedagang yang berasal dari luar, untuk menjual barangnya di Kota Madinah. Pada saat itu Madinah berada dibawah kekuasaan Nabi beserta para sahabatnya. Kota yang semula ramai dengan adanya berbagai kegiatan perekonomian kini terasa sepi bagaikan kota mati, semua sektor perekonomian lumpuh. Semua penduduk merasa kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Pada waktu itu terjadi krisis pangan selama berminggu-minggu, bahkan untuk mencari sepotong roti terasa sangat sulit.

Kondisi yang sangat sulit dirasakan oleh Nabi beserta penduduk Madinah. Supaya dapat keluar dari permasalahan tersebut Nabi Muhammad memutuskan untuk membangun pasar alternatif dan membeli sebuah sumur didekat pasar tersebut, yang akan digunakan sebagai sarana umum. Untuk menghidupkan kembali perekonomian yang telah mati, beliau mengumpulkan para petani, pengusaha dan pedagang supaya memproduksi barang yang sedang dibutuhkan oleh penduduk.

Beberapa hari kemudian, rencana yang dibuat oleh nabi berjalan dengan baik, pasar itu ramai dengan kegiatan perekonomian, para pedagang dan konsumen saling berdatangan untuk melakukan transaksi disana. Sementara itu pasar dan fasilitas umum milik kelompok yang memusuhi nabi berangsur-angsur meredup, mereka kalah saing dengan pasar alternatif yang dibuat oleh nabi. Pada akhirnya mereka memutuskan untuk membuka diri kembali dan melakukan transaksi dengan penduduk Kota Madinah. Keadaan sosial dan ekonomi penduduk Kota Madinah pun semakin meningkat. Dalam kurun waktu yang singkat, perekonomian islam yang dibangun oleh nabi beserta penduduk Madinah, menjadi pilihan dan banyak diminati oleh masyarakat umum. Kesuksesan dalam membangun sistem perekonomian di pasar alternatif Madinah tidak bisa lepas dari peran dan kepribadian nabi Muhammad sebagai teladan yang baik bagi semua umat manusia. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: 1) Berinovasi pada masa depan, 2) Bertindak cepat, 3) Berfikir kreatif.

Cara berdagang yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW, berbeda dengan yang lain. Dalam menentukan harga jual suatu barang beliau tidak mematok berdasarkan harga pesaing lainnya, melainkan menunjukan kepada para pelanggannya harga beli atas barang tersebut, dan pelanggan diberikan kebebasan untuk memberikan keuntungan kepada Nabi Muhammad (Robiah, 2018). Bagi nabi Muhammad keuntungan yang didapatkan adalah bagian dari rezeki yang telah diberikan oleh Allah SWT, beliau menerima keuntungan tersebut dengan suka cita. Nabi tidak tergoda memburu keuntungan yang besar, karena keuntungan yang kecil dalam kuantitas penjualan barang yang banyak akan lebih menguntungkan dari

pada keuntungan yang besar namun dalam kuantitas penjualan barang sedikit. Dengan cara dagang tersebut para pelanggan lebih senang untuk membeli barang dari nabi, karena mereka merasa tidak akan ditipu dalam masalah harga dan juga mereka memiliki kepuasan serta kebebasan dalam memberikan keuntungan. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: Memberikan kepuasan pelanggan.

Kesuksesan Nabi Muhammad dalam merintis karir didunia perdagangan, tidak bisa terlepas dari bersinergi dan berjejaring dengan para pemilik modal (Investor) secara umum, terlebih dengan Khadijah. Kependaian beliau dalam menjalankan perdagangan mendapatkan kepercayaan dari banyak orang sehingga mampu memperoleh keuntungan yang besar (Gunara & Sudibyo, 2007). Dalam pandangan beliau bersinergi dan berjejaring adalah cara yang terbaik untuk tetap bisa bekerja walaupun tidak mempunyai modal, sedangkan bagi Khadijah bersinergi dengan beliau adalah sebuah keuntungan, karena Khadijah tetap bisa menjalankan dagangannya tanpa terjun langsung ke lapangan. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: Membangun Relasi / Berjejaring.

Dalam menjalani kehidupan bermasyarakat, Nabi Muhammad selalu mengedepankan sifat kasih sayang terhadap sesama umat manusia (At-Tirmidzi, 2010). Hal itu dibuktikan bahwa beliau tidak pernah menyakiti orang lain, bahkan dengan orang yang memusuhinya juga tidak pernah membalas sedikitpun, beliau selalu mendoakan musuhnya itu supaya mendapatkan hidayah dan ampunan dari Allah SWT. Hal yang serupa juga diterapkan oleh nabi pada saat menjalankan proses perdagangan, ketika menghadapi pelanggan beliau melayani dengan lemah lembut. Tidak heran jika semakin lama, jumlah pelanggan beliau selalu bertambah. Dalam salah satu hadits yang diriwayatkan oleh Hakim dan Ibnu Umar, Nabi pernah bersabda "Barang siapa yang memandang saudaranya dengan pandangan kasih sayang, maka dosanya akan diampuni" hal tersebut yang mendasari beliau untuk tidak pernah membenci kepada sesama, terlebih kepada para pelanggan. Dalam berdagang nabi sangat mencintai pekerjaan yang sedang dilakukannya, beliau menjalankan semuanya dengan tulus dan ikhlas, menurut beliau bekerja juga bisa dijadikan sebagai sarana ibadah kepada Allah SWT. Dari uraian kisah tersebut nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan adalah: Mencintai pekerjaan yang sedang dilakukan.

## **SIMPULAN**

Masa hidup Nabi Muhammad SAW dapat dikategorikan dalam empat periode. Periode pertama adalah masa kanak-kanak, masa tersebut terjadi ketika berusia 01-12 tahun, periode kedua adalah masa menjalankan bisnis, terjadi ketika beliau berusia 12-37 tahun, periode ketiga adalah masa kontemplasi yang terjadi pada usia 37-40 tahun, dan keempat adalah periode mengemban amanah kenabian yang terjadi pada usia 40-63 tahun. Nilai-nilai kewirausahaan yang ditemukan pada kisah nabi saat menekuni dunia bisnis, dalam buku ensiklopedia Nabi Muhammad SAW sebagai wirausahawan jilid 8, karya Zaidah Kusumawati berjumlah 22, diantara nilai-nilai tersebut adalah kejujuran, kepercayaan, kedisiplinan, Bertanggung jawab, percaya diri, kesabaran, bekerja keras, efisiensi waktu, optimalisasi sumberdaya, berjiwa kepemimpinan, analisis peluang, berani mengambil resiko, adaptasi dengan kondisi dan lingkungan, menepati janji, analisis kondisi pasar, memaksimalkan kesempatan, berfikir kreatif, bertindak cepat, berinovasi pada masa depan, memberikan kepuasan pelanggan, membangun relasi atau berjejaring, mencintai pekerjaan yang dilakukan.

## REFERENSI

- Al-Atsari, A. I. (2010). *Sirah Nabi Muhammad*. Jakarta: Pustaka Imam Asy-Syafi'i.
- Al-Qudsy, H. (2004). *Sejarah Kehidupan Muhammad SAW*. Semarang: Pustaka Nuun.
- Antonio, M. S. (2010). *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW*. Jakarta: Tazkia Publishing.
- At-Tirmidzi, I. (2010). *Sifat dan Figur Rasulullah*. Sleman: Pustaka As-Sunnah.
- Firmansyah, A. (2019). *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)*. Surabaya: Qiara Media.
- Gunara, T., & Sudiby, U. H. (2007). *Marketing Muhammad*. Bandung: Madania Prima.
- Kusumawati, Z. et al. (2011). *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW*. Jakarta: PT Lentera Abadi.
- Lings, M. (2016). Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta.
- Nuraida, D., & Mahmudatun. N. U. (2017). Pengembangan Ensiklopedia Morfologi, Anatomi, dan Fisiologi Pada Tumbuhan Berkarakter Khusus. *Jurnal Proceeding Biology Education Conference 14*.
- Rahim, A. R., & Rusydi, M. (2016). *Manajemen Bisnis Syariah Muhammad*. Makasar: Lembaga perpustakaan dan penerbitan Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Robiah, F. (2018). *Marketing Hebat Ala Rasulullah*. Solo: Tinta Medina.
- Sanawiri. Brillyanes., & Iqbal. M. (2018) *Kewirausahaan*. Malang: UB Press.
- Subhani, J. (2000). *Ar-Risalah Sejarah Kehidupan Rasulullah SAW*. Jakarta: PT Lentera Basritama.
- Syahrum., & Salim. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Cita Pustaka Media.
- Yusuf. A. H., Sari. E. B. (2017). *Pemahaman Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.
- Zed, Mustika. (2008). *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.