

Kenali Rahsia Jutawan Islam: Abdurrahman Al-Auf (Siri II)

Hajah Makiah Tussaripah Binti Jamil¹

¹Academy of Contemporary Islamic Studies, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Cawangan Negeri Sembilan, Kampus Seremban, Negeri Sembilan, Malaysia

*Email Penulis:makiah@uitm.edu.my

ada Siri I yang lalu, penulis telah membawa pembaca mengenali latar belakang dan keperi-

badian yang dimiliki oleh tokoh

Islam yang hebat ini. Sahabat Rasulullah SAW, **Abdurrahman Al-Auf**, yang terkenal sebagai antara individu terkaya yang mempunyai jiwa besar hingga sanggup menginfakkan sebahagian besar hartanya demi perjuangan Islam. Beliau sanggup meninggalkan segala-galanya di Mekah dan mengikut jejak langkah Rasulullah SAW dan para sahabat yang lain berhijrah ke Madinah dan memulakan semula kehidupan baru di sana dengan penuh tawakkal dan penyerahan sepenuhnya kepada ketentuan Allah SWT.

Perjuangan Abdurrahman Al-Auf sehingga membentuk keperi-badiannya menjadi seorang usahawan yang terhebat pada masa itu adalah hasil daripada beberapa sifat dan rahsia yang beliau miliki. Pada Siri I yang lepas, penulis telah menjelaskan sifat **berjiwa besar dan mempunyai cita-cita yang tinggi** merupakan rahsia pertama yang perlu dimiliki oleh sesiapa sahaja yang ingin menjadi seorang usahawan yang berjaya. Sesiapa

sahaja yang berusaha keras pasti memperoleh kejayaan. Itulah 'rahsia' pertama kejayaan usahawan terkenal seperti Abdurrahman Al-Auf.

Bagi Siri II pula, penulis ingin berkongsi tentang rahsia seterusnya yang perlu menjadi panduan para usahawan dalam menggapai impian untuk menjadi yang terhebat dalam bidang keusahawanan seperti Abdurrahman Al-Auf. Rahsia tersebut adalah **membuat kajian pasaran**.

Sejurus selepas menolak tawaran yang diberikan oleh Sa'ad, Abdurrahman kepada Al -Auf terus bertanya Sa'ad tentang di manakah lokasi pasar yang sibuk dengan aktiviti perniagaan di Madinah pada masa itu. Beliau tidak terus pergi berniaga melainkan membuat aktiviti yang hari ini dinamakan sebagai *market research*. Antara perkara yang perlu diambil kira oleh seorang usahawan hebat adalah mencari maklumat dengan kajian yang dibuat. Sebagai contoh, mengkaji dan menyiasat tentang apa yang orang ramai cari di pasar? Jual barang tersebut dan bukannya buat produk dulu dan



baru fikir siapa yang nak beli produk tersebut.

Sebagaimana yang dilakukan oleh Abdurrahman Al-Auf, beliau bermula dengan apa yang ada di tangan. Produk jualan beliau yang pertama adalah keju dan minyak, kerana itu sahajalah yang ada di tangannya ketika berhijrah ke Madinah. Beliau memulakan bisnes, memecahkan monopoli bisnes Yahudi, dan menjadi jutawan terkaya di Madinah. Produk yang beliau pilih adalah merupakan kehendak dan keperluan masyarakat pada masa itu. Kebijaksanaan yang ditunjukkan oleh Abdurrahman Al-Auf bukan sahaja terbukti melalui perancangan kajian pasaran yang beliau lakukan sebelum melakukan perniagaan, tetapi juga melalui rahsia beliau yang sentiasa bijak dan **pandai mencari peluang**. Sesungguhnya, rezeki Allah itu tidak datang secara terus di depan mata kita. Terserah kepada manusia untuk mencari peluang yang seringkali tanpa disedari sudah terbentang. Hanya dengan kesungguhan dan ilmu yang sentiasa ditimba sahaja dapat membantu kejayaan seorang manusia terutama di dalam bidang keusahawanan sebagaimana hebatnya Abdurrahman Al-Auf.

Kenali Rahsia Jutawan Islam: Abdurrahman Al-Auf (Siri II)

Perjuangan Abdurrahman Al-Auf sehingga membentuk keperibadiannya menjadi seorang usahawan yang terhebat pada masa itu adalah hasil daripada beberapa sifat dan rahsia yang beliau miliki.

