

# PLANET MASMED

NO. 02

OKTOBER 2023

UiTM CNS



**ENCULTURE**

**ENGAGE**

**CREATE**



**EXCELLENT  
SYNERGY  
INTEGRITY**

eISSN 2805-5535



9 772805 553005

---

## GELAGAT KEUSAHAWANAN RASULULLAH S.A.W

Dr. Rossidi bin Usop

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi MARA, Seremban 3, Negeri Sembilan  
rossi\_sidi@yahoo.com/2021398263@isiswa.uitm.edu.my

Nabi Muhammad S.A.W merupakan contoh teladan yang boleh dijadikan panduan bagaimana seseorang usahawan itu ingin berjaya. Sebelum menerima wahyu pertama yang menandakan perlantikan baginda menjadi nabi bagi kaumnya, baginda telah berkecimpung didalam dunia keusahawanan selama 25 tahun. Apakah rahsia perniagaan Rasulullah S.A.W?, disini disertai beberapa tips perniagaan baginda yang boleh dijadikan panduan khasnya kepada usahawan Islam.

### 1. Tidak Pernah Berdebat

Rasulullah S.A.W sepanjang menjadi seorang peniaga, baginda mengelakkan diri dari berdebat atau bertengkar dengan para pelanggan baginda, bahkan baginda ketika menjadi seorang peniaga turut tidak pernah menyakiti hati pesaing-pesaing perniagaan baginda. Perkara ini diakui oleh mereka yang pernah berurusan dengan Rasulullah S.A.W sebelum baginda diangkat menjadi nabi dan rasul lagi. Dalam satu peristiwa, seorang peniaga bernama Saib bin Ali Saib datang menemui Rasulullah S.A.W. Melihat Saib datang, Rasulullah berkata, "Mari, mari. Selamat datang saudara saya, dan rakan niaga saya yang tidak pernah bertengkar," kata Rasulullah. S.A.W. Saib membalas dengan berkata, "Kita tidak pernah bertengkar sebab tuan peniaga yang sentiasa lurus dan tepat dengan kiraan."

Secara perbandingan, realitinya hari ini dalam urusan jual beli, pelanggan dan peniaga lazimnya seolah perlu berdebat bagi menentukan harga jualan. Contohnya ialah seperti kaedah jualan di tempat tumpuan kilang-kilang dan gedung-gedung besar menjual barangan seperti karpet, pakaian, peralatan elektrik dan sebagainya dengan penjualan secara borong. Di sini kaedah jualan adalah secara tawar-menawar sehinggakan lazimnya berlaku perdebatan antara pelanggan dan penjual hanya bertujuan untuk mendapatkan harga terbaik. Lebih membimbangkan, telah menjadi trend harga jualan yang berbeza-beza yang akan ditawarkan kepada pelanggan mengikut waktu seperti harga jualan diujung minggu berbeza dengan harga jualan pada hari biasa yang jauh lebih murah. Kaedah jualan seperti ini adalah tidak menepati kehendak agama Islam yang mengkehendaki prinsip keseimbangan diamalkan. Prinsip ini bermaksud seseorang peniaga tidak boleh

---

menentukan harga atas dasar monopoli atau dengan kata lain harga mestilah ditawarkan berdasarkan harga pasaran.

## **2. Teknik Menjual yang Unik**

Mengikut riwayat, Rasulullah S.A.W menjual barang-barang dagangan baginda tidak seperti diamalkan oleh kebanyakan peniaga atau lain-lain saudagar ketika itu sama ada peniaga Arab atau pun bukan Arab. Lazimnya, peniaga akan menetapkan harga jualan yang mereka mahukan demi memperoleh keuntungan, berbeza dengan sikap baginda yang memberitahu harga pokok barangan jualan baginda dan meminta pelanggan baginda untuk menentukan keuntungan atau meminta pembeli membayar harga yang mereka kehendaki kepada baginda. Sekiranya baginda merasakan harga yang ditawarkan oleh pelanggan tersebut sesuai maka berlakulah urusan niaga tersebut. Dengan kaedah unik ini pembeli merasa puas dan senang hati kerana mereka merasa tidak tertipu oleh peniaga. Hasilnya mereka membeli dengan banyaknya sehingga barang-barang baginda paling laku dan cepat habis berbanding rakan-rakan baginda yang lain.

## **3. Sentiasa Senyum**

Seperkara lagi, baginda sentiasa melemparkan senyuman kepada pelanggan-pelanggan baginda. Murahannya senyuman dibibir baginda telah menjadi daya penarik yang luar biasa untuk pembeli mendekati jualan-jualan baginda. Menurut Riwayat, baginda merupakan seorang insan yang semula jadinya diciptakan Allah S.W.T berwajah kacak, dengan kelebihan tersebut ditambah dengan sikap baginda yang sentiasa mengukir senyuman diwajah menjadikan tempat perniagaan baginda sentiasa penuh dengan pelanggan kerana senang dengan cara layanan baginda terhadap pembeli. Oleh itu, usahawan Islam seharusnya mencontohi sikap baginda tersebut, berbeza dengan kebanyakan peniaga hari ini yang tidak gemar untuk melemparkan senyuman kepada pelanggan sehingga pelanggan akan menghindari hasil jualan kita. Justeru, walaupun tutur kata kita sebagai usahawan mungkin tidak seberapa, tetapi para pelanggan tetap menggemari orang yang berwajah manis dan selalu memberi senyuman kepada mereka.

## **4. Jujur dan Amanah**

Dalam konteks ini, kejujuran dan amanah amat perlu ditekankan kerana kejujuran dan amanah merupakan antara elemen terpenting dalam menjalankan perniagaan. Baginda Rasulullah S.A.W bersabda yang bermaksud:

---

“Peniaga yang dapat dipercayai dan beramanah, akan bersama para Nabi, orang-orang yang dapat dipercayai dan orang-orang yang mati syahid” (Riwayat Al-Imam At-Tarmizi).

Topik perbincangan mengenai perniagaan bagi seorang usahawan Islam, kita sebenarnya sedang membincangkan satu konsep perniagaan yang membangunkan hubungan kepercayaan di antara peniaga dan pelanggan, dan kayu ukur ini tidak boleh dicapai dengan adanya sikap dusta dan penipuan. Terdapat sebuah kisah menarik berkaitan kejujuran boleh dijadikan teladan. Pada suatu hari, Rasulullah S.A.W berjalan-jalan di kawasan pasar Madinah. Semasa melalui seorang peniaga buah-buahan baginda mendapati peniaga tersebut melonggok-longgokan buah-buahan tersebut. Lalu Rasulullah S.A.W memeriksa buah-buahan itu dengan memasukkan tangannya ke dalam satu longgokan. Kemudian Rasulullah S.A.W menarik tangannya keluar dan menunjukkan jarinya yang basah kepada peniaga tersebut. “Apa ini saudara ?” tanya Rasulullah S.A.W.

“Terkena hujan, ya Rasulullah,” kata peniaga itu. “Mengapa saudara tidak letakkan buah-buahan yang basah itu di sebelah atas supaya orang dapat melihatnya ?” kata Rasulullah S.A.W. Kemudian Baginda berkata lagi, “Barang siapa menipu, dia bukan dari golonganku.”

## **5. Tidak Bersumpah Palsu**

Rasulullah S.A.W melarang keras sesebuah perniagaan yang dicemari dengan tipu daya dan sumpah palsu. Ianya kerana, kesan sumpah palsu amatlah negatif terhadap kedua-dua belah pihak sama ada penjual dan juga pembeli sebab, model menjalankan bisnes seperti itu tak saja merugikan orang lain, tapi juga membuat perniagaan yang dijalankan tidak lancar. Rasulullah S.A.W pernah menegaskan dalam sebuah hadis yang bermaksud:

“Penjual dan pembeli memiliki hak pilih selama belum berpisah. Oleh itu, apabila peniaga itu jujur dan mahu menerangkan (keadaan sebenar barang), mereka akan mendapat berkat dalam jual-beli mereka. Dan jika mereka bohong dan menutupi (cacat barang) akan dihapuskan keberkatan jual-beli mereka.” (HR. Muslim)

## **6. Lemah Lembut**

Sifat lemah lembut yang dimaksudnya disini bukan bermaksud harus usahawan lelaki menjadi lembut seperti seorang wanita. Apa yang dimaksudkan adalah mengamalkan sikap yang baik hari dan lemah lembut dalam tutur kata ketika menjalankan urusan perniagaan. Dari Jabir telah meriwayatkan bahawa Rasulullah S.A.W telah bersabda yang bermaksud: “Allah SWT mencucuri

rahmat kepada orang yang berbuat baik ketika ia berjual, ketika ia membeli dan ketika ia membuat tuntutan.”

### **7. Bukan Mengejar Harta Semata-mata**

Rasulullah S.A.W bekerja keras mencari penghidupan yang halal. Baginda menjalankan perniagaan bukan sahaja untuk menyara kehidupan baginda tetapi juga untuk mengukuhkan potensi baginda agar orang yang kaya tampil ke hadapan untuk menghulur modal mereka untuk digunakan oleh baginda bagi tujuan perniagaan. Kaedah muamalah seperti ini amat digalakkan oleh ajaran Islam kerana terdapatnya unsur bantu-membantu dalam kalangan mereka yang berada dan tidak berada. Firman Allah S.W.T yang bermaksud:

“Dan hendaklah kamu bantu membantu dalam perkara-perkara kebaikan dan taqwa dan janganlah kamu sekali-kali bantu membantu dalam perkara-perkara kejahatan dan permusuhan.” (Al Ma’idah ayat 2)

### **8. Fasih Tutur Kata**

Menurut Riwayat, Rasulullah S.A.W merupakan seorang yang mempunyai kefasihan dan ketepatan dalam berbicara. Tutur katanya lembut, lunak didengar, tidak pernah berbohong serta sentiasa bersikap jujur maka, tidak hairanlah apabila Baginda mengendalikan perniagaan harta Khadijah, Baginda memperoleh keuntungan yang luar biasa. Terdapat sebuah hadis yang menceritakan kefasihan Baginda yang telah diriwayatkan oleh Al-Tarmizi dari Syaidatina Aishah, bermaksud:

“Adalah Rasulullah berkata-kata dengan perkataan yang terang serta jelas lagi tegas, dapat difahami oleh setiap orang yang mendengarnya (duduk bersama Baginda).

### **Kesimpulan**

Gelagat keusahawanan Nabi Muhammad S.A.W telah terbukti membawa kejayaan dalam perniagaan. Konsep usahawan berjaya yang diterapkan oleh baginda tidak hanya memiliki matlamat perniagaan untuk memperolehi keuntungan dan kemaslahatan masyarakat semata-mata namun ianya juga bertujuan untuk memperolehi kejayaan dunia dan akhirat (*al falah*) serta tujuan yang paling utama ialah untuk memurnikan tauhid kepada Allah S.W.T.