

**RAHSIA BISNES CARA RASULULLAH SAW**

Rasulullah SAW adalah manusia biasa, bukan malaikat dan bukan pula anak Tuhan atau lain-lainnya. Beliau secara manusiawi sama dengan kita seluruh umat manusia. Ayahanda beliau adalah Abdullah bin Abdul Muthallib, ibundanya bernama Aminah, keduanya dari suku Quraisy di Mekah keturunan Nabi Ismail bin Nabi Ibrahim AS.

Rasulullah SAW adalah Rasul pilihan Allah yang diutuskan kepada umat manusia untuk membimbing mereka kepada hidayah Allah; berbuat yang ma’ruf dan mencegah kemungkaran serta beriman kepada Allah.

Sebelum kedatangan Rasulullah SAW, manusia berada di ambang kehancuran lantaran kebudayaan yang menyebabkan tertegak nya tamadun ketika itu telah hancur.

Ketika kemanusiaan sedang berada dalam kesesakan nafas di ambang maut, Allah mengutuskan Rasulullah SAW untuk membangkitkannya semula dan mengeluarkan umat manusia dari kegelapan kepada cahaya. Rasulullah SAW memecah belengu-belengu jahiliah dan khurafat dan mengajak manusia kepada pengabdian yang akan membebaskan mereka daripada segala bentuk ikatan lain. Dia mengembalikan kepada mereka kebahagiaan hidup yang sebenarnya.

Itu semua biasa kita baca dalam buku-buku agama. Yang jarang kita dengar ialah sifat keusahawanan atau ciri-ciri perniagaan Rasulullah SAW.

Baginda sudah mula berniaga sejak berumur 12 tahun. Di bawah jagaan Abu Talib as, Rasulullah saw telah mula mengikut Abdul Talib as berniaga sehingga ke Syria. Abdul Talib adalah mentor perniagaan kepada Rasulullah ketika muda.

Dan Rasulullah merupakan ahli perniagaan yang hebat. Pada suatu ketika, di waktu berniaga, Rasulullah telah memperoleh keuntungan lebih dari usahawan-usahawan lain dalam rombongan yang sama. Oleh kerana kehebatan Rasulullah saw dalam perniagaan, Baginda berjumpa dengan isterinya, Siti Khadijah (yang juga seorang usahawan unggul) ketika berumur 25 tahun.

Perniagaan adalah perkara yang penting dalam Islam, malah menjadi satu terminologi yang sering disebut dalam al-Quran, contohnya:

*“Sesungguhnya orang yang selalu membaca kitab Allah dan tetap mendirikan solat serta mendermakan dari apa yang Kami kurniakan kepada mereka secara sembunyi atau secara terang-terangan, mereka mengharapkan* sejenis perniagaan yang tidak akan rugi*(35:29)”*

*“Wahai orang-orang yang beriman. Mahukah Aku tunjukkan sesuatu* perniagaan yang boleh menyelamatkan kamu dari azab seksa *yang tidak terperi sakitnya? Yakni kamu beriman kepada Allah dan rasul-Nya, serta kamu berjuang membela dan menegakkan ugama Allah dengan harta benda dan diri kamu, yang demikian itulah yang lebih baik bagi kamu, jika kamu hendak mengetahui (61:10-11)”*

Kenapa Allah menyebut perniagaan dan bukan pekerjaan? Kerana perniagaan itu ialah sesuatu yang menguntungkan dan memerlukan usaha tulang empat kerat kita sendiri. Dan boleh juga merugikan sekiranya tidak dijalankan dengan betul.

Dan Rasulullah sering disalah anggap sebagai miskin. Tidak, Baginda seorang yang kaya. Cuma hidup yang dijalaninya tidak seperti orang-orang kaya. Tiada rumah bertingkat-tingkat, tiada TV Plasma, tiada kereta Ferrari.

Tetapi apabila Baginda keluar berjuang, contohnya berperang. Baju perang, pedang Baginda adalah dari yang terbaik, kuda-kuda perang adalah dari jenis yang terbaik. Makna kata seluruh harta Baginda digunakan untuk memperjuangkan Islam, bukan membuncitkan perut sendiri. Malah Baginda Rasulullah pernah mengikat batu-batu ke perutnya untuk menahan lapar.

Rasulullah pernah bersabda tentang pemilikan harta:

“Harta itu merupakan kekayaan terpuji TETAPI hanya bagi orang yang soleh, kerana orang yang soleh akan menggunakan hartanya secara bijaksana, tidak dikotori rasa angkuh yang menghilangkan keberkatan dari Allah.”

Ingin tahu cara Rasul Terulung kita berniaga? Teruskan membaca.

**1.Tidak Pernah Berdebat**

Rasulullah dahulu ketika berniaga, tidak pernah menyakiti hati peniaga lain. Hal ini diakui oleh mereka yang pernah berurusan dengan Baginda SAW sebelum Baginda diangkat menjadi rasul lagi. Dalam satu peristiwa, seorang peniaga bernama Saib bin Ali Saib datang menemui Rasulullah SAW. Melihat Saib datang, Rasulullah berkata, “Mari, mari. Selamat datang saudara saya, dan rakan niaga saya yang tidak pernah bertengkar,” kata Rasulullah . Saib membalas dengan berkata, “Kita tidak pernah bertengkar sebab tuan peniaga yang sentiasa lurus dan tepat dengan kiraan.”

**2.Teknik Menjual Yang Unik**

Mengikut riwayat, Nabi menjual barang-barang Baginda tidak seperti diamalkan oleh kebanyakan peniaga atau lain-lain saudagar ketika itu. Baik peniaga Arab atau pun bukan Arab. Biasanya para peniaga kebanyakannya mereka menjual barang-barang dagangan mereka dengan meletakkan harga yang setinggi mungkin. Tetapi Nabi menjualnya dengan cara memberitahu harga pokok dan meminta para pelanggan atau pembeli membayar berapa harga yang mereka kehendaki.

Dengan cara ini pembeli merasa puas dan senang hati kerana mereka merasa tidak tertipu oleh peniaga. Lalu mereka membeli dengan larisnya sehingga barang-barang Nabi paling laku dan cepat habis berbanding rakan-rakan Baginda yang lain.

Selain itu Nabi juga mengambil sikap menjual pada harga modal apabila sipembelinya seorang yang benar-benar miskin tetapi memerlukan kepada barang itu. Baginda amat bertimbang rasa dan amat pengasihan belas kepada sesama manusia. Manakah ada manusia yang menjual barang-barang dagangannya dengan harga modal?

**3.Sentiasa Senyum**

Satu lagi daya penarik yang luar biasa yang telah menarik para pembeli untuk mendekati barang-barang Nabi ialah sikap dan wajah Baginda semasa berjualan itu.

Selaku seorang insan yang sedia dijadikan Allah berwajah kacak menawan dan gemar melemparkan senyuman kepada orang, maka Nabi telah menggunakan kelebihan yang dikurniakan oleh Allah kepada Baginda itu.

Dengan wajah yang manis dan menawan dihiasi pula dengan senyuman yang manis, pastilah keindahan dan keelokan yang terpancar di wajah seseorang itu semakin bertambah. Walaupun tutur kata tidak seberapa , tetapi para pelanggan tetap menggemari orang yang berwajah manis dan selalu memberi senyuman kepada orang.

**4.Jujur**

Baginda bersabda, “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). Dalam konteks ini, kejujuran ditekankan kerana kejujuran merupakan antara elemen terpenting dalam perniagaan.

Ketika kita berbincang mengenai perniagaan seorang Muslim, kita sebenarnya sedang membincangkan satu konsep perniagaan yang membangunkan hubungan kepercayaan di antara peniaga dan pelanggan, dan piawaian ini tidak boleh dicapai dengan adanya dusta dan penipuan.

Pada suatu hari, Rasulullah berjalan-jalan di kawasan pasar bandar Madinah. Baginda lalu di hadapan seorang peniaga yang menjual buah-buahan yang dilonggok-longgokkan. Rasulullah memeriksa buah-buahan itu dengan memasukkan tangannya ke dalam satu longgokan. Kemudian Rasulullah menarik tangannya keluar dan menunjukkan jarinya yang basah kepada peniaga itu.

 “Apa ini saudara ?” tanya Rasulullah. “Terkena hujan, tuan,” kata peniaga itu. “Mengapa saudara tidak letakkan buah-buahan yang basah itu di sebelah atas supaya orang dapat melihatnya ?” kata Rasulullah. Kemudian Baginda berkata lagi, “Barang siapa menipu, dia bukan pengikut saya.”

**5.Tidak Bersumpah Palsu**

Dengan tegas, Rasulullah SAW mengecam amalan perdagangan yang dipenuhi tipu daya. Apalagi sampai bersumpah palsu, mengandungi unsur riba atau berbisnes di pasar gelap. Sebab, model menjalankan bisnes seperti itu tak saja merugikan orang lain, tapi juga membuat perniagaan yang dijalankan tidak lancar.

Hal itu sebagaimana ditegaskan Rasulullah SAW dalam sebuah hadis, “Penjual dan pembeli memiliki hak pilih selama belum berpisah.

Apabila mereka jujur dan mahu menerangkan (keadaan 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) Rasulullah SAW mengajarkan kepada para sahabat untuk tidak melakukan sumpah, selain mengakibatkan kehilangan berkatnya.

**6.Lemah Lembut**

Baginda Rasulullah SAW sentiasa mengamalkan sikap baik hati dan lemah lembut ketika menjalankan perniagaan. Jabir telah meriwayatkan bahawa Rasulullah 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 SAW 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.

Muamalah seperti ini amat digalakkan oleh Islam kerana terdapatnya unsur bantu membantu di kalangan mereka yang berada dan tidak berada. Firman Allah SWT dalam surah Al Ma’idah ayat 2: 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.”

**8.Fasih Tutur Kata**

Rasulullah SAW merupakan seorang yang mempunyai kefasihan dalam tutur katanya. Tutur katanya lembut, lunak didengar, tidak pernah berbohong dan sentiasa jujur. Oleh itu, tidak hairanlah apabila Baginda mengendalikan perniagaan harta Khadijah, Baginda memperoleh keuntungan yang banyak. 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 jelaslagi tegas, dapat difahami oleh setiap orang yang mendengarnya (duduk bersama Baginda).

**9.Keuntungan Maksimum Adalah Mungkin**

Walaupun ada ustaz (penceramah) yang mengatakan untung hanya boleh diambil sekitar 30% sahaja, namun kata-kata Rasulullah SAW lebih utama untuk kita jadikan pegangan.

Terdapat satu hadis sahih yang menceritakan, seorang sahabat Nabi membeli dua ekor kambing dengan 1 dinar. Kemudian, sahabat itu tadi menjual salah seekor kambing itu dengan harga 1 dinar. Bermaksud, di tangannya ada seekor lagi kambing dan wang sejumlah 1 dinar.

Sahabat itu datang kepada Rasulullah dan kemudian menyatakan apa yang telah beliau lakukan (menjual dengan cara begitu). Rasulullah tidak berkata apa-apa melainkan mendoakan agar sahabatnya itu mendapat keberkatan dalam perniagaan yang dilakukannya.

Ada lagi hadis sahih lain riwayat Abu Daud di mana Rasulullah ditanya mengapa tidak ditetapkan keuntungan maksimum (kawal kadar keuntungan). Lantas Rasulullah menyatakan, itu adalah satu ‘kezaliman’ untuk para peniaga.

Daripada dua contoh di atas berasaskan dalil yang sahih, kita dapati tidak mengapa kita menaikkan keuntungan sesuatu jualan produk sehingga 100%. Cuma yang dilarang adalah menyorokkan barangan keperluan asasi manusia pada ketika permintaan mendadak, dan dijual kembali apabila harganya dinaikkan. Ataupun apabila pihak pemimpin (kerajaan) menetapkan sesuatu perkara, maka kita wajib mematuhinya.

Maka, kepada para peniaga, marilah contoh cara-cara bisnes Rasulullah SAW, yakni akan memperoleh pahala kerana mengikut sunah Baginda.

Wallahualam.

Alhamdulillah.saya berterima kasih dari sumber ini : usahawan.com

**Terima Kasih kepada anda yang sudah membaca ebook ini. Ingin saya berikan banyak lagi info yang bermanfaat kepada anda. Silakan ke personal FB saya ya.**

**Ini personal FB saya :**

[**https://www.facebook.com/akmar.abubakar**](https://www.facebook.com/akmar.abubakar)

**Sekian Terima Kasih.**

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------