



Jurnal MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UHAMKA

- **PENGANTAR REDAKSI**

- **PENGARUH PENGELOLAAN MODAL KERJA TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN KOSMETIK DAN KEPERLUAN RUMAH TANGGA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA**
Faizal Ridwan Zamzany 1
- **ANALISA PEMBIAYAAN KPR BERBASIS SYARIAH (STUDI KASUS DI BANK MUAMALAT INDONESIA)**
Budiandru 17
- **PERAN PEMERINTAH DAERAH TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONAL DI KABUPATEN BOGOR**
Edi Setiawan 35
- **MANAJEMEN ENTREPRENEURSHIP MUHAMMAD ROSULULLAH SAW (DALAM MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA SEJAK DINI HINGGA DEWASA)**
Ahmad Fihri 53
- **ANALISIS KUANTITATIF PASAR SAHAM ISLAM**
Yadi Nurhayadi 63
- **PENGARUH KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KINERJA ORGANISASIONAL PADA ORGANISASI PERGURUAN TINGGI DI DKI JAKARTA**
Akhmad H. Abubakar dan Bambang Sumaryanto 77
- **PERBANDINGAN METODE CHAID, EXHAUSTIVE CHAID, CART DAN QUEST (KASUS KREDIT RATING NASABAH SUATU BANK)**
Komara dan Siswandi 97

MANAJEMEN ENTREPRENEURSHIP

MUHAMMAD ROSULULLAH SAW

(DALAM MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA SEJAK DINI HINGGA DEWASA)

Ahmad Fihri

ABSTRACT

Childhood experiences can lead to encouragement and critical style, willingness to try, discipline, and so on, which will help a person to develop self-confidence and the desire to provide the best achievement to adulthood.

The Prophet Muhammad was a prophet who had to prove to the community in this earth. He is an entrepreneur (entrepreneur) true, and a plunge in business or entrepreneurship (entrepreneurship) at the age of 12 years and started his own business when the age of 17 years. Work as traders continued to do until late, he received a revelation (aged approximately 37 years). That fact confirms that Muhammad had to pursue the world of business for about 25 years longer than his apostolic period that lasted about 23 years.

Keywords: Muhammad SAW, entrepreneurship, entrepreneur.

A.Pendahuluan

Dalam sebuah penelitian Collin dan Morres (1964) dan Zaleznik (1976), disimpulkan “*The act of entrepreneurship is an act patterned after modes of coping with early childhood experience*” bahwa pendapat semacam ini diamini oleh kebanyakan guru leadership yang sepakat bahwa apa yang terjadi pada tahun-tahun pertama kehidupannya, akan membuat perbedaan yang berarti pada masa kehidupan berikutnya. Menurut mereka, pengalaman masa kecil dapat mempengaruhi sukses atau kegagalan seseorang. Pengalaman masa kecil juga bisa menimbulkan dorongan dan gaya kritis, kemauan mencoba, disiplin, dan sebagainya, yang akan membantu seseorang untuk mengembangkan rasa percaya diri serta keinginan berprestasi untuk memberikan yang terbaik. Namun sebaliknya, pengalaman masa kecil dapat pula menyebabkan seseorang untuk tidak melakukan hal-hal tersebut.

Muhammad SAW yang merupakan seorang nabi dan rosul akhir utusan Allah ke muka bumi ini, jauh sebelum diangkat menjadi nabi dan rosul, beliau sudah dikenal sebagai pedagang (*entrepreneur*). Bahkan sejak kecil, putra dari pasangan ‘Abdullah dan Aminah itu telah menunjukkan kesungguhannya terjun dalam bidang bisnis atau kewirausahaan (*entrepreneurship*). Jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) dalam diri nabi Muhammad SAW tidak terjadi begitu saja, tetapi hasil dari suatu proses panjang dan dimulai sejak belai masih kecil. (Antonio:2008).

Muhammad SAW mulai merintis karier dagangnya saat berusia 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika usia 17 tahun. Pekerjaan sebagai pedagang. Pekerjaan sebagai pedagang terus dilakukannya hingga menjelang beliau menerima wahyu (berusia sekitar 37 tahun). Kenyataan itu menegaskan bahwa Muhammad SAW telah menekuni dunia bisnis selama lebih kurang 25 tahun lebih lama dari masa kerasulan beliau yang berlangsung sekitar 23 tahun.

Tulisan ini mencoba untuk menyajikan bagaimana manajemen entrepreneurship yang dibangun Nabi Muhammad SAW sejak dini hingga dewasa.

B.Pembahasan

2.1 Masa Kecil Membentuk Jiwa Wirausaha

Terjunnya Muhammad SAW dalam perniagaan sejak dini tidak terlepas dari kenyataan yang menuntut beliau untuk belajar hidup mandiri. Maklumlah, tatkala usia enam tahun, Muhammad SAW sudah ditinggal wafat kedua orangtuanya. Sejak itu beliau sempat diasuh sang kakek ‘Abdul Mutholib, dan dilanjutkan oleh Abu Tholib, pamannya yang sangat sederhana kehidupan ekonominya.

Abu Tholib memiliki kedudukan terhormat di kalangan Quraiys dan perasaannya halus. Ia mencintai Muhammad SAW sama seperti ‘Abdul Mutholib mencintai beliau. Budi Pekerti Muhammad SAW yang luhur, cerdas, suka berbakti, dan baik hati, membuat Abu Tholib kian menyayangnya.

Kondisi ekonomi keluarga sang paman yang pas-pasan, membuat Muhammad SAW merasa harus berusaha untuk meringankan bebannya. Beliau pun sempat “**serabutan**”: membantu tetangga merapikan pekarangannya, memikul batu untuk sedikit upah, atau mengambil kayu bakar atau semak belukar dari hutan lalu menjualnya di pasar. Muhammad SAW kecil emlakukan apa saja yang “halal” untuk memperkecil ketergantungannya kepada sang

paman. Ketika berusia 12 tahun, Muhammad SAW ikut berdagang dengan pamannya ke Syiria (Syam). Awalnya, Abu Tholib tidak berniat mengajaknya karena medan perjalanan yang sangat sulit; melewati padang pasir yang sangat luas. Tapi, karena Muhammad SAW kecil berkeras untuk ikut, ia terpaksa mengabulkan permintaan tersebut. Kerasnya keinginan Muhammad SAW untuk ikut ekspedisi dagang, menunjukkan betapa besar semangatnya untuk mengubah nasib, memperbaiki keadaan, dan tidak ingin merepotkan sang paman terlalu jauh.

Dalam perjalanan dagang tersebut, Muhammad SAW melewati daerah Madyan, WAA dil Quro, serta peninggalan bangunan bangsa Tsamud. Beliau mendengar cerita dari orang Arab dan penduduk pedalaman tentang bangunan bangunan tersebut dan sejarahnya. Di Syam, Muhammad SAW juga mendengar berita tentang kerajaan Romawi dan agama Kristen, serta tentang kitab suci mereka. Meskipun usia Muhammad SAW baru 12 tahun, beliau sudah mempunyai persiapan kebesaran jiwa, kecerdasan, keberanian, ketajaman otak, mempunyai pengamatan yang mendalam, serta ingatan yang kuat. (Haikal:1980)

Saat menempuh perjalanan dagang itu, Muhammad SAW dan pamannya bertemu dengan seorang rahib Nasrani bernama Bahira atau Buhaira yang melihat tanda kenabian pada diri beliau sesuai dengan manuskrip Nasrani yang disimpannya. Si Rahib menasehati Abu Tholib agar tidak terlalu jauh memasuki daerah Syam. Dikhawatirkan, orang-orang Yahudi yang mengetahui tanda tanda itu akan berbuat jahat pada Muhammad SAW.

Muhammad melakukan pekerjaan yang biasa dikerjakan anak-anak seusianya. Tatkala merasa mampu bekerja sendiri, beliau mulai menggembala kambing milik penduduk Makkah dan menerima upah atas jasanya itu. Kegiatan menggembala kambing mengandung nilai-nilai yang luhur; pendidikan rohani (spiritual), latihan meraskan kasih sayang kepada kaum lemah (dhuafa), serta mengendalikan pekerjaan berat dan besar.

Berikut ini hikmah atau pengaruh dari kegiatan menggembala kambing Muhammad SAW terhadap unsur-unsur manajemen:

Pathfinding (Mencari)	<ul style="list-style-type: none"> • Padang gembalaan yang subur
Directing (Mengarahkan)	<ul style="list-style-type: none"> • Mengiringi ternak ke padang gembalaan yang subur
Controlling (Mengawasi)	<ul style="list-style-type: none"> • Agar tidak tersesat atau terpisah dari kelompoknya
Protecting (Melindung)	<ul style="list-style-type: none"> • Dari hewan pemangsa dan pencuri
Reflecting (Perenungan)	<ul style="list-style-type: none"> • Alam, manusia, dan Tuhan

Menjelang usia dewasa, beliau memutuskan untuk memilih sektor perdagangan sebagai kariernya. Beliau menyadari bahwa pamannya bukanlah orang kaya dan memiliki beban keluarga yang cukup besar. Oleh karena itu Muhammad muda berpikir untuk berdagang. Terlebih lagi, sebagai salah seorang dari keluarga besar suku Qurays yang umumnya pedagang, Muhammad SAW diharapkan menjadi pedagang pula. Rupanya, kondisi dan pengalaman berdagang semasa kecil telah menempa diri Muhammad SAW sehingga di kemudian hari beliau menjadi seorang wirausahawan yang andal dan sukses. Apalagi nilai nilai kejujuran, kedisiplinan, dan semangat pantang menyerah sudah tampak pada pribadi insan pilihan Allah SWT. Tampak jelas bahwa

Muhammad SAW muda ingin sekali bisa hidup mandiri. Dalam sebuah riwayat beliau bersabda :*”Tidak seorangpun pernah memakan makanan yang lebih baik daripada apa yang dimakan dari hasil kerja dengan tangannya sendiri, Nabi Dawud AS pun biasa makan dari hasil kerja tangannya sendiri”*.

Dan dalam buku ke- 3 Encyclopedia of Seerah menurut Afzalurrahman mengatakan :
“Nabi Muhammad SAW telah membina dirinya menjadi seorang pedagang profesional, yang memiliki reputasi dan integrasi luar biasa. Beliau berhasil mengukir namanya di kalangan masyarakat bisnis pada khususnya, dan kaum quraiys pada umumnya.”

“Aisyah ra meriwayatkan bahwa Rosulullah SAW bersabda :*”Hal-hal yang paling menyenangkan yang engkau nikmati adalah yang datang dari hasil tanganmu sendiri....dan anakmu berasal dari apa yang engkau hasilkan.”*

Nabi juga bersabda : “Berusaha mendapatkan nafkah yang halal adalah kewajiban (*fardhu*) disamping tugas tugas lainnya yang telah diwajibkan (*faraidh*).”

2. SEBELUM MENIKAH SUDAH BERBISNIS

Ketika merintis karier di dunia bisnis, beliau mulai berdagang kecil-kecilan di kota Mekkah. Muhammad SAW membeli barang barang dari suatu pasar, lalu menjualnya kepada orang orang. Fakta ini kian menegaskan bahwa pekerjaan sebagai pedagang sudah dilakukan oleh Muhammad SAW jauh sebelum menikah dengan siti khadijah. Muhammad sempat menerima modal dari para investor serta anak anak yatim yang tidak sanggup menjalankan sendiri dana peninggalan orang tuanya. Mereka sangat mempercayai Muhammad SAW untuk menjalankan bisnis dengan uang mereka berdasarkan kerjasama *mudhorobah*.

Mudhorobah adalah akad kerjasama antara dua pihak dalam suatu usaha atau proyek tertentu. Pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal kepada pihak kedua (*Amil/mudhorib/nasabah*) bertindak selaku manager atau pengelola. Keuntungan usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Tetapi, jika terjadi kerugian, akan ditinjau secara adil. Seandainya kerugian timbul sebagai akibat resiko bisnis, karena cuaca, gempa, force majeure lainnya, maka akan ditanggung oleh pemilik modal. Namun, bila kerugian karena keteledoran dan/atau kecurangan pengelola usaha, maka si pengelolalah yang wajib bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Dalam menjalankan bisnisnya Muhammad SAW menghiasi diri dengan kedisiplinan, kejujuran, keteguhan, memegang janji, dan sifat-sifat mulia lainnya. Tidak mengherankan apabila kemudian penduduk Makkah mempercayai sosoknya dan menggelari Muhammad SAW sebagai Al Amien (terpercaya).

Sebuah riwayat menceritakan bahwa Rabi' bin Badr pernah melakukan kerjasama dagang dengan Muhammad SAW tatkala mereka bertemu kembali, Muhammad SAW bertanya : “Apakah Anda mengenaliku?” Ia menjawab ; Kau pernah menjadi mitraku dan mitra yang paling baik pula. Engkau ini tidak pernah menipuku dan tidak pernah berselesih denganku.”

Para pemilik modal di Makkah semakin banyak yang membuka peluang kemitraan dengan Muhammad SAW. Salah seorang diantara mereka bernama Khadijah, yang menawarkan kemitraan berdasarkan mudhorobah. Khadijah bertindak sebagai pemodal (*shohibul maal*), sedangkan Muhammad sebagai pengelolal (*mudhori*).

Sebelum menikah dengan Khadijah , Muhammad SAW telah berdagang sebagai agen dagang khadijah ke wilayah Syam, Palestina, Yaman, Bahrain, dan tempat-tempat lainnya. Banyak agen yang telah dipekerjakan oleh perempuan itu sebelum Nabi. Namun, tak seorang pun yang bekerja lebih memuaskan di banding beliau. Khadijah merasa senang dengan kejujuran, integritas, sikap baik, dan kemampuan berdagang Muhammad SAW sehingga sifat-sifat itu menimbulkan rasa cinta suci dalam diri khadijah. Dan akhirnya Khadijah pun menikah dengan Muhammad SAW.

Muhammad SAW mengunjungi wilayah-wilayah perdagangan meliputi Yaman, Syam, Busro, Irak, Yordania, Bahrain, dan kota-kota perdagangan di Jazirah Arab lainnya. Menurut suatu riwayat sebelum menikah, beliau menjadi manajer perdagangan Khadijah ke pusat perdagangan di Yaman. Muhammad SAW pun empat kali memimpin ekspedisi dagang ke Syam dan Jerash di Yordania.

Selain gigih, Muhammad SAW memang pandai dalam berdagang. Tatkala menjual barang dagangannya di pasar-pasar Busro, misalnya, beliau memperoleh keuntungan dua kali lipat dibandingkan para pedagang lainnya. Itulah sebabnya Khadijah memberikan bagian keuntungan lebih besar daripada yang mereka berdua sepakati sebelumnya. (Syalabi :2004)

Dari catatan Afzalurrahman diketahui Muhammad SAW menerima upah seperti dalam bentuk unta, itu sebagaimana yang diriwayatkan al ‘Allamah Adz ; Dzahabi bahwa beliau dua kali melakukan perdagangan dagang untuk Khadijah, dan mendapat upah dua ekor unta betina dewasa.

Kecerdikan Muhammad SAW tampak pula ketika beliau melakukan perjalanan dagang ke Yaman bersama Maisaraoah, pembantu laki laki Khadijah. Di samping menjual dagangannya, beliau sengaja mendatangi sentra garment dan tekstil disana, kemudian membelibahan kain dan pakaian jadi untuk dijual di Mekkah.

Keandalan Muhammad SAW dalam berbisnis ditunjang oleh pengetahuan yang luas mengenai wilayah tujuan dagang yang strategis. Tatkala menjejakkan kakinya ke Bahrain, umpamanya, menurut satu riwayat dari imam ahmad, Muhammad SAW pernah menerima utusan salah satu kabilah dari Bahrain. Kepada utusan itu beliau menanyakan siapa pemimpin mereka? Utusan tersebut menjawab bahwa pemimpin mereka adalah Al Ashhaj. Seteleah Muhammad SAW bertemu Al Ashhaj, beliau bertanya kepadanya mengenai berbagai hal dan orang orang terkemuka. Muhammad SAW pun menyinggung perihal kota kota perdagangan di Bahrain seperti Safa, Musyaqqor, dan Hajar. Al Ashhaj sangat terkemuka dengan luasnya wawasan geografis dan pengetahuan tentang sentra sentra komersial yang di punyai Muhammad SAW. Katanya, “Sungguh! Anda lebih tahu tentang negeri saya daripada saya sendiri. Anda juga lebih banyak mengenal kota kota di negeri saya daripada yang saya ketahui.” Lalu Muhammad SAW mengatakan, “Saya mendapat kesempatan menjelajahi negeri Anda, dan saya telah di perlakukan dengan baik.” Di usia muda, Muhammad SAW memang sudah menjadi pedagang regional karena daerah perdagangannya meliputi hampir seluruh Jazirah Arab.

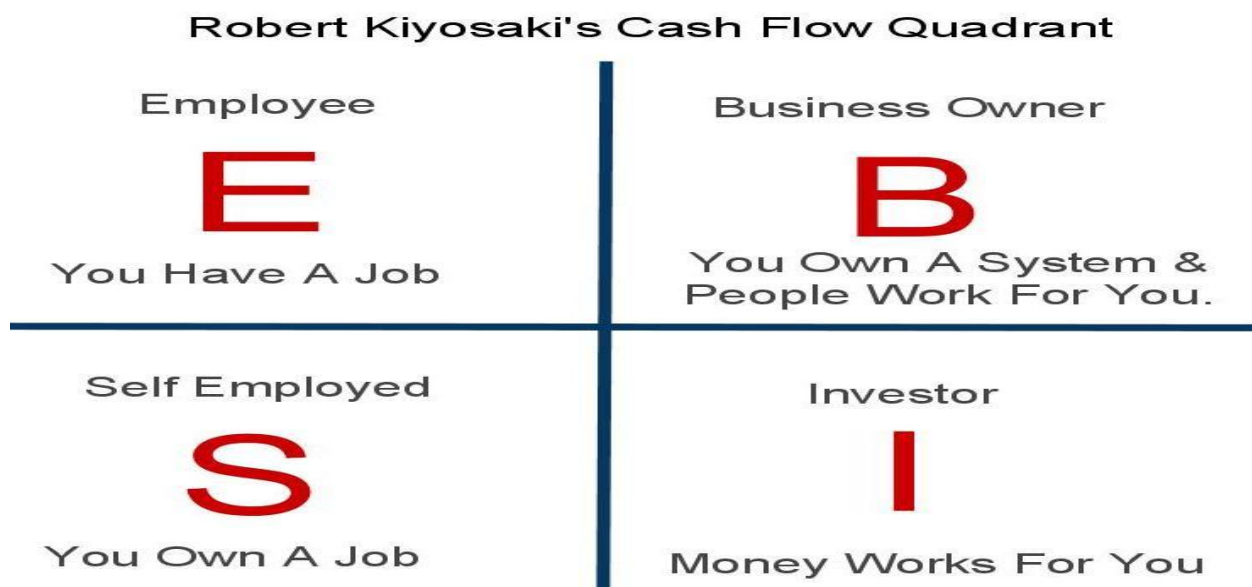
3. SETELAH MENIKAH TETAP BERBISNIS

Afzalurrahman (2000) mencatat bahwa setelah menikah, Muhammad SAW tetap melanjutkan usaha perdagangannya, pada masa itu, beliau bertindak sebagai mitra dalam usaha istrinya. Beliau melakukan perjalanan bisnis ke berbagai pusat perdagangan di seluruh penjuru negerinya dan negeri negeri tetangga.

Tidak banyak catatan sejarah yang merekam usaha perdagangan dan perjalanan bisnis yang dilakukan Muhammad SAW setelah menikah. Tetapi, sebagaimana dinyatakan lebih lanjut oleh Afzalurrahman, terdapat catatan tentang hubungan dagang beliau dengan berbagai macam orang. Itu memberikan petunjuk bahwa beliau tetap menggeluti bidang perdagangan setelah menikah.

Satu hal yang berbeda, sebelum menikah Muhammad SAW adalah *Project Manajer* bagi Khadijah, Setelah menikah, beliau menjadi *Joint Owner* dan supervisor bagi agen agen perdagangan Khadijah.

Dalam ilmu *Entrepreneurship*, yang dilakukan Muhammad SAW pasca menikah merupakan suatu lompatan dari quadran pekerja pindah ke quadran *bussines owner* dan co-investor. Muhammad SAW telah mengaplikasikan suatu teori yang pernah disampaikan Robert T Kiyosaki, yaitu teori *cashflow quadrant*. Uniknya , teori tersebut baru dikemukakan sekitar !5 abad kemudian. Perbedaan lain, Robert T kiyosaki memilih menjadi *self employed* dengan berprofesi sebagai *business network consultant* dan *book writer*, bukan sebagai *trader* dan *business investor* berskala regional maupun global.



Sejumlah Hadist yang memberikan tuntunan perdagangan menunjukkan bahwa Muhammad SAW mengetahui seluk beluk bisnis. Beliau memahami strategi supaya perdagangan bisa berhasil. Beliau mengetahui sifat dan perilaku yang merusak atau menghambat bisnis perdagangan> Lebih dari pada itu, Muhammad SAW memahamai berbagai hal yang merusak sistem pasar secara keseluruhan. Seperti; kecurangan timbangan, menyembunyikan cacat barang yang dijual, riba dan ghoror(penipuan). Beliau telah membuktikan bahwa kesuksesan dalam bisnis dapat dicapat tanpa menggunakan cara cara terlarang.

Catatan yang menegaskan bahwa Muhammad SAW tetap menekuni dunia bisnis setelah menikah, didukung dengan sifat kemandirian beliau yang tertanam sejak kecil. Apalagi sekurang-kurangnya tercatat tiga perjalanan dagang beliau yang sempat diberitakan pasca pernikahannya dengan Khadijah, yaitu ke Yaman, najd, dan Najran. Di samping melakukan perjalanan dagang ke kota-kota lain, beliau terlibat urusan dagang selama musim haji, misalnya di pasar Ukaz dan Dzul Majaz. Beliau pun sibuk mengurus perdagangan grosir di kota Makkah.

Semasa Muhammad SAW berdagang, sudah terdapat pusat-pusat perdagangan yang dikunjungi para pedagang dari arah timur dan selatan. Sebagai seorang pedagang, besar kemungkinan beliau pun mendatangi pasar-pasar itu berulang kali seperti halnya para pedagang Qurays lain. Itu dilakukan demi mengembangkan serta mempertahankan langganan dan mitra bisnis.

Pusat-pusat perdagangan Arab yang sudah ada sebelum kedatangan Islam itu antara lain; Daumatul Jandal, Al Musyaqqor (Bahrain Al-Ahsa), Suhar (Oman), Daba (Oman), Shihr atau Shihr Mahrah Bukit (di Uhud), Souq Aden (Yaman), Sauq San'a (Yaman), Al-Rabiyah (Hadramaut), Ukaz (di Arafah), Zil Majaz, Mina, An-Natah (di Khaibar), dan Al-Hijr (AL-Yamamah).

Ketika di Madinah, Muhammad SAW sendiri membangun sendiri pasar berorientasi syariah Islam. Pasar itu bukanlah seperti pasar yang dikuasai Orang-orang Yahudi seperti halnya Pasar Qainuqo' dulu. (Qardhawi:1993)

Pasar tersebut langsung diawasi oleh Rosulullah SAW, Beliau menerbitkan segala sesuatunya, mengurus, serta memberi bimbingan dan pengarahan kepada masyarakat setempat. Tujuannya, supaya tidak ada lagi segala bentuk transaksi yang menyimpang dari ajaran Islam > Seperti peniupan, pengurangan timbangan, penimbunan, dan yang lainnya.

USIA NABI MUHAMMAD	AKTIVITAS UTAMA KARIR BISNIS & DAKWAH NABI MUHAMMAD SAW
0-12 Tahun	Internship/magang usaha dan dagang
12-17 Tahun	Usaha Mandiri sebagai Manager/Agent perdagangan regional
17-25 Tahun	Menjadi Business Owner & aliansi dengan investor
25-37 Tahun	Peduli dengan masalah Ahlaq, sosial, dan ekonomi masyarakat
37-40 Tahun	Berdakwah meluruskan tata cara dan moralitas bisnis ummat
40-53 Tahun	Membangun pasar di samping Masjid
53-63 Tahun	Memastikan Ummat Islam tidak merugi di akhirat nanti karena pola bisnis yang riba, haram dan tidak bermoral

Perjalanan karir Muhammad SAW di bidang perdagangan sebagaimana tertera dalam tabel berikut ini :

Pada Usia 12 tahun, Muhammad SAW telah mengenal perdagangan yang dapat diistilahkan dengan magang (Internship). Itu terus beliau lakukan sampai berusia 17 tahun ketika beliau mulai membuka usaha sendiri. Saat itu beliau sudah menjadi *bussines manager*, Dalam perkembangan selanjutnya, ketika pemilik modal Mekkah mempercayakan pengelolaan perdagangan mereka kepada Muhammad SAW, beliau menjadi seorang *investment manager*.

Saat berusia 25 tahun dan menikah dengan khadijah, Muhammad SAW tetap mengelola perdagangannya sebagai mitra bisnis khadijah. Dengan demikian, beliau termasuk sebagai *bussiness owner*.

Menginjak usia 30 tahun, Muhammad SAW menjadi seorang investor dan mulai memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi masyarakat. Pada saat itu Muhammad SAW sudah mencapai apa yang disebut sebagai “kebebasan uang (*financial freedom*) dan waktu”. Sejak itulah beliau sering ber-*tahannuts* (menyendiri) ke Gua Hiro, Dan itu beliau lakukan hingga mendapat wahyu pertama pada usia 40 tahun. Periode baru dalam hidup Muhammad SAW sebagai seorang nabi dan rosul pun di mulai.

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa masa kehidupan Muhammad SAW meliputi empat periode, seperti tertuang dalam tabel berikut ;

NO	PERIODE	RENTANG USIA	DURASI
1.	Masa Kanak Kanak	0-12 Tahun	12 Tahun
2.	Berdagang	13-37 Tahun	25 Tahun
3.	(<i>entrepreneurship</i>)	37-40 Tahun	3 Tahun
4.	Berkontemplasi dan Refleksi kerasulan	Masa 40-63 Tahun	23 Tahun

C. KESIMPULAN

Perhatian terhadap aspek bisnis Nabi Muhammad SAW semakin mengemuka seiring dengan munculnya kembali konsep ekonomi Islam. Selain membangun kerangka teori ekonomi islam dan berbagai aspeknya, juga dicari tokoh yang dapat dijadikan teladan dalam pengelolaan sumber sumber ekonomi.

Nabi Muhammad SAW merupakan figur yang tepat dijadikan sebagai teladan dalam bisnis dan perilaku ekonomi. Beliau tidak hanya memberikan tuntunan dan pengarahan tentang bagaimana kegiatan ekonomi dilaksanakan, tetapi beliau memberikan suri tauladan dan model yang sukses karena telah mengalami sendiri menjadi seorang pengelola bisnis atau wirausaha.

Karir Nabi Muhammad SAW sebagai entrepreneur (wirausaha) dimulai saat berusia 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika usia 17 tahun Dimulai dengan magang (*bussines manager - investment manager - bussiness owner*). Pekerjaan sebagai pedagang terus

dilakukannya hingga menjelang beliau menerima wahyu (berusia sekitar 37 tahun). Kenyataan itu menegaskan bahwa Muhammad SAW telah menekuni dunia bisnis selama lebih kurang 25 tahun lebih lama dari masa kerasulan beliau yang berlangsung sekitar 23 tahun.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Kariem dan terjemahannya, Depag, Jakarta
- Al-Ghadban, Syaikh Munir Muhammad.2003. *Manhaj Haraki, Strategi Pergerakan dan Perjuangan politik dalam sirah Nabi SAW. Diterjemahkan dari "Al-Manhaj al-Haraki Lil Siratil Muhammad" oleh Aunur Rofiq Shaleh Tamhid Dkk.* Jakarta:Robbani Press
- Al-Mubarakfuri, Shafiyurrahman.1998. *Sirah Nabawiyyyah.Diterjemahkan dari "Ar-Rahieq Al-Makhtum;Bahts fi As Sirah an-Nabawiyah 'ala sahibina afdal as-Salah wa As-Salam" oleh Rahmat.* Jakarta:Robbani Press
- Al-Nadawi, Abu Hasan.1987. *al-Sirah an-Nabawiyah.*Kairo Mesir:Daar al Tauzi wa al-Nasyr Al-Islamiyyah
- Antonio, Muhammad Syafi'i.2010.*Muhammad SAW;The Super Leader Super Manager.* Jakarta: Tazkia Publishing dan ProLM centre
- Chalil, Munawwar. 1994. *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad SAW.*Jakarta:Bulan Bintang
- Ensiklopedi Islam.*1996.Jakarta:PT Ihtiar Baru Van Hoeve
- Ensiklopedi Tematis dunia Islam.*2002. Jakarta:PT Ihtiar Baru Van Hoeve
- Fadhli, Aulia dan imam kurniasih Imas. 2007.*Muhammad Jagoanku;Kisah kepahlawanan Rosulullah SAW dan sahabat dalam perang perang Islam.*Jakarta:Qudsi media
- Haekal, Muhammad Husain.2002. *Sejarah Hidup Muhammad.diterjemahkan dari "Hayah Muhammad SAW" oleh 'Ali Audah.* Jakarta:PT.Pustaka Litera Antarnusa.cet.ke-27
- Ibrahim, Salih, Dr.2008. *Muhammad SAW;mengapa Begitu Agung?Diterjemhakan dari "Muhammad SAW;Limadza Huwa 'A'dhom?oelh Atik Fikri Ilyas dan Abdi pemi Karyanto,*Jakarta:Nakhlah Pustaka
- Ibnu Hisyam. *Al-Sirah An-Nabawiyyah.*Beirut,Lebanon:Daar al Fikr

- Ramdhan, Tariq. *Muhammad Rasul Zaman kita. Diterjemahkan dari "In The Footsteps of the Prophet; Lesson from the life of Muhammad" oleh R. Cecep Lukman Yasin.* Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta
- Ridha, Muhammad. *Muhammad SAW.* Beirut, Lebanon: Daar al-Qalam
- Shihab, Muhammad Qurays. 2007. *Wawasan Al Qur'an; Tafsir Maudhu' I atas pelbagai persoalan Ummat.* Bandung: Mizan
- Syariati, Ali. 1996. *Rosulallah SAW sejak hijroh hingga Wafat. Diterjemahkan dari "Muhammad Khatam an-Nabiyyien min al-Hijrah hatta al Wafah" oleh Afif Muhammad.* Bandung: Pustaka Hidayah
- Tresna, Yuana Ryan. 1993. *Muhammad SAW on the Art of War; Manajemen Strategi di Balik Kemenangan Rosulullah SAW.* Bandung: Progressio
- Yatim, Badri. 1993. *Sejarah Peradaban Islam.* Jakarta: Raja Grafindo Persada