

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

SKRIPSI



Oleh:

Luthfi Mubarok

NIM. 18130010

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN (FITK)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
September, 2022**

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

SKRIPSI

*Diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri
Maulana Malik Ibrahim Malang untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna
memperoleh Gelar Strata Satu*



Oleh:

Luthfi Mubarok

NIM. 18130010

**JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

September, 2022

HALAMAN PENGESAHAN
NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN DALAM BUKU ENSIKLOPEDIA
BERJUDUL NABI MUHAMMAD SAW SEBAGAI WIRAUSAHAWAN
KARYA ZAIDAH KUSUMAWATI
SKRIPSI

Dipersiapkan dan disusun oleh

Luthfi Mubarak (18130010)

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 14 September 2022 dan
dinyatakan

LULUS

Serta diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu
Sarjana Pendidikan (S.Pd)

Panitia Penguji

Tanda Tangan

Ketua Sidang

Nailul Fauziah, MA

NIP. 19841209201802012131

Sekretaris Sidang

Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I

NIP. 198902072019031012

Dosen Pembimbing

Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I

NIP. 198902072019031012

Penguji Utama

Dr. H. Ali Nasith, M.Si., M.Pd.I

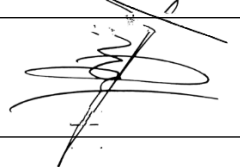
NIP. 19640705198866031003

:

:

:

:



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. Dr. H. Nur Ali, M.Pd
196304031998031002

LEMBAR PERSETUJUAN

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

SKRIPSI

Oleh :



Luthfi Mubarok

NIM. 18130010

Telah disetujui

Pada tanggal 13 Juli 2022

Dosen Pembimbing



Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I

NIP. 198902072019031012

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial



Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, MA

NIP. 197107012006042

LEMBAR PERSEMBAHAN

Ungkapan rasa Syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT, dzat sang maha pencipta langit, bumi dan seisinya, yang telah melimpah ruahkan nikmat serta hidayahnya sehingga karya tulis ini dapat terselesaikan. Untaian shalawat berbingkai salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sosok paling sempurna ditengah lautan umat manusia, beliau adalah penyelamat dan panutan bagi umat seluruh dunia. Dengan kerendahan hati dan mengharap ridho ilahi karya ini penulis persembahkan kepada mereka :

1. Semua orang tua saya dalam hal ideologis diantaranya adalah Syaikhina wa murobbi rukhina KH Maimun Zubair (Sarang), KH. Abdul Nashir Fattah (Jombang), KH. Hasyim Fahmi (Babat), Prof. Dr. KH. A. Muhtadi Ridwan beserta Nyai Hj. Djamilah Abdullah (Malang) dan KH. Muhammad Nashir (Jombang), yang telah mendidik saya dan menanamkan nilai-nilai dasar agama islam dalam lubuk hati yang terdalam.
2. Kedua orang tua biologis saya yaitu Bapak Kasmiyaji dan Ibu Nurul Chanani, yang telah melahirkan, merawat, membiayai, mendidik dan mencarikan tempat pendidikan yang terbaik bagi saya, samudra ucapan terimakasih kami berikan kepada beliau berdua yang delalu mensupport dalam setiap langkah kakiku.
3. Guru-guru yang telah mendidik saya mulai dari kecil sampai saat ini, diantaranya adalah KH. M. Thohir (Babat), Ust Ubaidillah (Babat), Ust Mudhor (Babat), Ust Nur Rofiq Adiprasetyo (Semarang), Ust Abdullah Ubaid (Malang), KH. Bahauddin Nursalim (Rembang) dan lainnya yang belum bisa saya sebutkan semuanya.
4. Saudara-saudara saya semuanya, terkhusus saudara kandung satu satunya Nuzula Abdussalam S.E, yang selalu mensupport supaya bisa menyelesaikan

karya tulis ini dengan baik dan juga tak lupa kepada saudara seperjuangan di tanah perantauan yang pernah kutemui, mereka adalah Sedulur-seduluri Organisasi Himmaba dan PSHT UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Sahabat-sahabat Koperasi Mahasiswa Padhang Bulan dan PMII UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Saudara-saudari keluarga besar Yayasan Anak Yatim At-Taufiq Malang.

5. Teman-teman seperjuangan program studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang selalu kebersamai.
6. Bapak dan Ibu Dosen program studi Ilmu Pendidikan Sosial yang telah mengajarkan banyak hal kepada saya.
7. Para pengusaha dimanapun tempatnya berada yang masih start up maupun yang telah sukses dalam merintis karir.

Karya tulis skripsi ini panulis persembahkan kepada mereka semua, tidak banyak harapan yang di inginkan, semoga sedikit goresan tinta ini dapat memberikan manfaat khususnya kepada penulis dan umumnya kepada pembaca.

MOTTO

خير الناس أنفعهم للناس

Manusia terbaik adalah mereka yang mampu memberikan manfaat kepada sesama makhluk sesuai dengan keahliannya masing-masing.

Malang, 13 Juli 2022

Imam Wahyu Hidayat, M. Pd. I
Dosen Fakultas Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi Luthfi Mubarak
Lamp :

Yang Terhormat,
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Di Malang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sesudah melakukan beberapa kali bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan, dan setelah membaca skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Luthfi Mubarak
NIM : 18130010
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosisial
Judul Skripsi : Nilai-Nilai Kewirausahaan Dalam Buku Ensiklopedia Berjudul Nabi Muhammad Saw Sebagai Wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati

Maka selaku pembimbing, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan. Demikian, mohon dimaklumi adanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing



Imam Wahyu Hidayat, M. Pd. I
NIP. 198902072019031012

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar rujukan.

Malang, 13 Juli 2022

Yang membuat Pernyataan



Luthfi Mubarak

NIM. 18130010

ABSTRAK

Mubarok, Luthfi. 2022. *Nilai-Nilai Kewirausahaan Dalam Buku Ensiklopedia Berjudul Nabi Muhammad SAW Sebagai Wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati*. Skripsi, Prodi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing Skripsi: Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I

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.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk : (1) Memaparkan nilai-nilai kewirausahaan Nabi Muhammad SAW yang terdapat dalam buku ensiklopedia tersebut. (2) Mendeskripsikan nilai-nilai kewirausahaan yang masih relevan pada masa ini.

Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan studi kepustakaan (*library research*) dengan jenis penelitian kualitatif. Sumber data utama pada penelitian ini adalah buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad SAW sebagai wirausahawan jilid 8, dan beberapa sumber yang lain sebagai pendukung. Dalam penelitian ini teknik analisis data yang dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini memaparkan bahwa terdapat 22 nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dimunculkan dari buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad Sebagai Wirausahawan jilid 8, 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 Kunci: *Nilai Kewirausahaan, Nabi Muhammad, Buku Ensiklopedia.*

ABSTRACT

Mubarok, Luthfi. 2022. *Entrepreneurship Values in an Encyclopedia Book Entitled Prophet Muhammad SAW as an Entrepreneur* by Zaidah Kusumawati. Skripsi, Social Science Education Study Program, Faculty of Tarbiyah and Teacher Training, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang. Skripsi Supervisor: Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I

The value of entrepreneurship is a norm or rule that is considered important by every 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 as an entrepreneur by Zaidah Kusumawati is included in one of the books that explains the biography of the Prophet Muhammad in full, especially in jlid 8 explaining the business trips he has done.

The purpose of this study is to: (1) Explain the entrepreneurial values of prophet Muhammad SAW contained in the encyclopedia book. (2) Describe the values of entrepreneurship that are still relevant at this time.

To achieve this goal, this research uses a *library research* approach with a qualitative type of research. The main data sources in this study are an encyclopedia book entitled Prophet Muhammad SAW as an entrepreneur volume 8, and several other sources as support. In this study, data analysis techniques were carried out by means of data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this study explain that there are 22 entrepreneurial values that can be raised from an encyclopedia book entitled Prophet Muhammad as an Entrepreneur volume 8, 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 opportunity, think creatively, act quickly, innovate in the future, 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.*

مستخلص البحث

مبارك، لطفي. ٢٠٢٢. قيم ريادة الأعمال في كتاب موسوعة بعنوان النبي محمد شهد كرائد أعمال من تأليف زيدة كوسوماواتي. أطروحة ، برنامج دراسة تعليم العلوم الاجتماعية ، كلية التربية وتدريب المعلمين ، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. المشرف على الرسالة: إمام وحي هداية، ما جستير العلم

قيمة ريادة الأعمال هي قاعدة يعتبرها كل فرد مهمة عند تنفيذ الأنشطة المتعلقة بالأعمال. النبي محمد صلى الله عليه وسلم هو رسول الله الذي أرسل لاستكمال تعاليم النبي السابق ويكون خاتمة الأنبياء ، فضلا عن كونه نموذجا يحتذى به للبشرية جمعاء. خلال حياته ، قام بالعديد من الأنشطة التجارية التي يطبق فيها القيم النبيلة. ومع ذلك ، فإن قيم ريادة الأعمال التي كان يطبقها النبي محمد صلى الله عليه وسلم بدأت الآن في التلاشي ببطء. تم تضمين الكتاب الموسوعي بعنوان النبي محمد صلى الله عليه وسلم كرائد أعمال لزيدة كوسوماواتي في أحد الكتب التي تشرح سيرة النبي محمد بالكامل ، خاصة في جلد ٨ يشرح رحلات العمل التي قام بها.

الغرض من هذه الدراسة هو: (١) شرح القيم الريادية للنبي محمد صلى الله عليه وسلم الواردة في كتاب الموسوعة. (٢) وصف قيم ريادة الأعمال التي لا تزال ذات صلة في هذا الوقت.

ولتحقيق هذا الهدف، يستخدم هذا البحث منهج البحث المكتبي مع نوع نوعي من البحوث. مصادر البيانات الرئيسية في هذه الدراسة هي كتاب موسوعة بعنوان النبي محمد شهد كرائد أعمال المجلد ٨ ، والعديد من المصادر الأخرى كدعم. في هذه الدراسة ، تم تنفيذ تقنيات تحليل البيانات عن طريق تقليل البيانات وعرضها واستخلاص الاستنتاجات.

توضح نتائج هذه الدراسة أن هناك ٢٢ قيمة ريادية يمكن تربيتها من كتاب موسوعي بعنوان النبي محمد كرائد أعمال المجلد ٨ ، بما في ذلك الصدق والثقة والانضباط والمسؤولية والثقة بالنفس والصبر والعمل الجاد وكفاءة الوقت وتحسين الموارد وروح القيادة وتحليل الفرص والجرأة على المخاطرة والتكيف مع الظروف والبيئة والوفاء بالوعود وتحليل ظروف السوق وتعظيم الفرصة ، والتفكير الإبداعي ، والتصرف بسرعة ، والابتكار في المستقبل ، وتوفير رضا العملاء ، وبناء العلاقات أو الشبكة ، وحب العمل المنجز. ولكن من بين هذه القيم ١٤ فقط ذات صلة في هذا الوقت.

الكلمات المفتاحية: قيمة ريادة الأعمال، النبي محمد، كتاب الموسوعة.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah yang telah memberikan nikmat sehat, islam dan iman kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan karya tulis skripsi dengan judul “Nilai-Nilai Kewirausahaan Dalam Buku Berjudul Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW Sebagai Wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati” dengan baik. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada junjungan umat islam, sang revolusioner peradaban jahiliyah yaitu Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun umat manusia dari zaman kebodohan menuju zaman yang berperadaban yaitu Agama Islam.

Munculnya gagasan tentang karya tulis ini berawal dari kondisi sosial para pelaku wirausaha yang semakin hari lupa akan nilai-nilai bisnis yang telah dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW, semua umat manusia mengetahui bahwa nabi Muhammad adalah sosok manusia yang paling sempurna dalam semua aspek kehidupan. Harapanya karya tulis ini dapat menjadi pedoman bagi para pelaku wirausaha dalam menjalankan bisnisnya.

Ucapan terimakasih tidak lupa penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu proses penulisan karya ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan ribuan rasa terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H.A Muhtadi Ridwan selaku Ketua Senat Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. H. Zainuddin, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Prof. Dr. H. Nur Ali, M.Pd selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A selaku ketua Prodi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial.
5. Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I, selaku dosen pembimbing.
6. Segenap civitas akademika dan dosen UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, khususnya bapak dan ibu dosen Prodi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial.
7. Seluruh teman seperjuangan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dan semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca sebagai masukan dan perbaikan dalam penelitian ini, Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat unuk sesama dan bisa menjadi sebuah kebaikan yang akan terus mengalir pahalanya sampai hari akhir nanti.

Malang 13 Juli 2022



Penulis

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Pedoman transliterasi Arab-Latin dalam skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987 yang secara garis dapat diuraikan sebagai berikut:

A. Huruf

ا	=	A	ز	=	Z	ق	=	Q
ب	=	B	س	=	S	ك	=	K
ت	=	T	ش	=	Sy	ل	=	L
ث	=	TS	ص	=	Sh	م	=	M
ج	=	J	ض	=	Dl	ن	=	N
ح	=	H	ط	=	Th	و	=	W
خ	=	KH	ظ	=	Zh	ه	=	H
د	=	D	ع	=	'	ء	=	,
ذ	=	Dz	غ	=	Gh	ي	=	Y
ر	=	R	ف	=	F			

B. Vokal Panjang

Vokal (a) panjang =	Â
Vokal (i) panjang =	Î
Vokal (u) panjang =	Û

C. Vokal Diphthong

أو	=	AW
أي	=	Ay
أو	=	U
إي	=	I

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	vi
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	vii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	xii
PEDOMAN TRANSLIBERASI ARAB LATIN	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Identifikasi Penelitian.....	10
C. Fokus Penelitian	10
D. Tujuan Penelitian.....	10
E. Manfaat Penelitian	11
F. Originalitas Penelitian.....	12
G. Definisi Istilah.....	15
H. Sistematika Pembahasan	17
BAB II KAJIAN PUSTAKA	18
A. Kajian Teori.....	18
1. Nilai Kewirausahaan	18
2. Ensiklopedia.....	35

B. Kerangka Berpikir	38
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	39
B. Sumber Data	40
C. Teknik Penumpulan Data	40
D. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV PEMBAHASAN.....	43
A. Biografi Nabi Muhammad SAW	43
B. Nilai-nilai Kewirausahaan Dalam Buku Ensiklopedia	48
1. Nilai kewirausahaan dalam kisah Nabi Muhammad menjadi pengembala kambing.....	50
2. Nilai kewirausahaan dalam kisah Nabi Muhammad berdagang bersama pamanya ke Syam (Syiria).....	54
3. Nilai kewirausahaan dalam kisah Nabi Muhammad melakukan perdagangan di Kota Makkah	59
4. Nilai kewirausahaan yang terkandung pada saat Nabi Muhammad melakukan perjalanan dagang ke berbagai Negeri	63
C. Nilai-nilai Kewirausahaan yang Paling Relevan.....	82
BAB V PENUTUP.....	90
A. Kesimpulan	90
B. Saran.....	91
Daftar Pustaka..	93
Lampiran	96

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Originalitas Penelitian.....	14
Tabel 2.1 Kerangka Berpikir.....	38
Tabel 4.1 Nilai Kewirausahaan 1	53
Tabel 4.2 Nilai Kewirausahaan 2	57
Tabel 4.3 Nilai Kewirausahaan 3	62
Tabel 4.4 Nilai Kewirausahaan 4	65
Tabel 4.5 Nilai Kewirausahaan 5	68
Tabel 4.6 Nilai Kewirausahaan 6	70
Tabel 4.7 Nilai Kewirausahaan 7	75
Tabel 4.8 Nilai Kewirausahaan 8	77
Tabel 4.9 Nilai Kewirausahaan 9	79
Tabel 4.10 Nilai Kewirausahaan 10	80
Tabel 4.11 Nilai Kewirausahaan 11	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Siklus Analisis data	42
Gambar 4.1 Pedagang pentol gresik.....	84
Gambar 4.2 Pedagang warung soto qonaah	85
Gambar 4.3 Pengerajin tempe sanan	86
Gambar 4.4 kolam ikan lele dan gilingan	87
Gambar 4.5 Tempat produksi beras	89

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Peta nilai-nilai kewirausahaan Nabi Muhammad SAW
- Lampiran 2 : Sampul buku ensiklopedia Nabi Muhammad SAW
sebagai wirausahawan Jilid 8
- Lampiran 3 : Foto-foto
- Lampiran 4 : Lembar konsultasi
- Lampiran 5 : Biodata mahasiswa

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Aktivitas kehidupan manusia sebagai makhluk sosial tidak dapat terlepas dari peran orang lain dalam mencukupi kebutuhannya. Adanya ketergantungan antar individu menjadikan manusia mempunyai banyak profesi, ada yang menjadi petani, pejabat pemerintahan, dokter, perawat, pengusaha, dan lain sebagainya. Dalam rangka mencukupi kebutuhannya ada beragam cara yang bisa dilakukan oleh setiap individu untuk mendapatkan keuntungan, salah satunya dengan cara berdagang.

Dalam merintis usaha dibidang perdagangan seseorang dapat memulainya dengan memproduksi, dan menjual barang, pada umumnya perdagangan yang dilakukan adalah dengan cara membeli barang dan menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi, selisih dari harga jual dengan harga beli akan menjadi keuntungan bagi pedagang. Upaya yang bisa dilakukan seseorang untuk menjadi pedagang sukses tentunya melalui beberapa tahapan dan terlibat secara langsung dalam proses kewirausahaan. Konsep kewirausahaan secara umum 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.¹

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 mandiri dalam mengelola usahanya, berfikir kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan peluang yang ada sehingga bisa merubahnya menjadi nilai tambah bagi produk yang ditawarkan, berani mengambil resiko pada setiap tindakan dan tidak takut gagal dalam menjalankan usahanya demi mencapai tujuan yang telah ditentukan, berorientasi pada tindakan nyata karena seorang pengusaha tidak akan bisa sukses jika hanya merencanakan sesuatu tanpa ada tindakan, memiliki jiwa kepemimpinan untuk mengelola sumber daya yang ada, kerja keras dalam menjalankan dan mempertahankan eksistensi usahanya, jujur dalam membangun bisnisnya bersama orang lain, disiplin dalam mengorganisir suatu usaha dan juga berkomitmen untuk menjalankan usahanya sampai sukses, memiliki sifat tanggung jawab yang tinggi atas pekerjaan yang telah dilakukan, mampu bekerja sama dengan orang lain yang terlibat dalam usaha yang sedang dijalankan seperti, karyawan, pemasok bahan baku dan yang lainnya, bertindak secara realistis sesuai dengan kondisi yang terjadi dilapangan, selalu memiliki rasa ingin tahu dan mencari informasi terbaru tentang kondisi pasar, pesaing, serta

¹ Anang Firmansyah and Anita Roosmawarni, *Kewirausahaan (Dasar Dan Konsep)* (Surabaya: Qiara Media, 2019), hlm. 2

para konsumen, yang terakhir adalah seorang pengusaha harus mampu berkomunikasi dengan baik dengan orang-orang yang terlibat dalam usahanya.²

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 diorit, tercatat dalam sejarah bahwa diorit merupakan batu yang sangat keras dan sulit untuk dipahat, biasanya digunakan sebagai lantai, tembok benteng dan senjata yang mempunyai daya tahan tinggi. Nilai kewirausahaan yang dapat diambil dari kaum tersebut adalah kerja keras yang dilakukannya akan mendapatkan hasil yang maksimal.³

Setelah kaum magan ada bisnis yang dilakukan oleh kaum Ad' kaum ini melakukan bisnis dibidang perdagangan yang terletak di Kota Iran yang merupakan pusat kota bisnis berada disebelah selatan semenanjung Arab, kaum Ad' menjual kemenyan yang merupakan komoditas bernilai tinggi dan sangat dibutuhkan oleh orang-orang pada zaman itu, kemenyan biasanya digunakan sebagai parfum, obat-obatan dan alat-alat religi, dari hasil bisnis tersebut kaum Ad' mendapatkan keuntungan yang besar. Nilai

² Brillyanes Sanawiri and Mohammad Iqbal, *Kewirausahaan* (Malang: UB Press, 2018), hlm, 17.

³ Zaidah Kusumawati et al., *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), hlm, 10.

kewirausahaan yang dapat diambil dari bisnis yang dilakukan kaum tersebut adalah inovatif dalam menangkap peluang yang ada.⁴

Pada masa sebelum kenabian Muhammad bangsa Arab juga telah melakukan bisnis diberbagai sektor yaitu 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 banya keuntungan. nilai kewirausahaan yang dapat diambil dari bangsa tersebut adalah bertindak sesuai dengan realita untuk mencukupi kebutuhan masyarakat.⁵

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 Makkah dan mendapatkan upah atas pekerjaanya 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.

⁴ *Ibid. hlm, 11.*

⁵ *Ibid, hlm, 32.*

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.⁶

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. 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 *mudhorobah* yaitu bagi hasil antara Nabi Muhammad dan Khadijah.⁷

Nabi Muhammad SAW banyak melakukan perjalanan dagang ke berbagai daerah seperti Suriah, Bahrain, Yaman, dan Yordania setelah mendapat kepercayaan modal dari Khadijah, pada saat perjalanan tersebut kesungguhan dan kecerdasan nabi dalam menjalankan bisnis semakin

⁶ Zaidah Kusumawati et al., *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), hlm. 48-49

⁷ Ibid, hlm. 50

nampak, dibuktikan bahwa pada suatu hari nabi pernah bertransaksi dengan Abdullah bin Abdul Hamzah, ditengah transaksi yang dilakukan tersebut pembeli menundanya disebabkan ada urusan lain yang tidak bisa ditinggalkan, sehingga nabi rela menunggu pelanggannya dalam waktu 3 hari sampai Abdullah kembali menemuinya. Hal itu menunjukkan adanya kesungguhan dan kesabaran luar biasa yang dilakukan nabi untuk membuat pelanggannya tidak kecewa.

Nabi Muhammad juga pernah mendapatkan keuntungan dua kali lipat jika dibandingkan dengan pedagang yang lainnya saat beliau berdagang di pasar Busra, ketika mendengar hal tersebut para pedagang senior Makkah ingin menjatuhkan nabi Muhammad dengan cara membawa barang dagangan dalam jumlah yang banyak dan menjualnya dipasar tersebut dengan harga murah, melihat hal tersebut nabi tetap tenang dan menjual barang dagangannya seperti biasa serta tidak ikut menurunkan harga seperti yang dilakukan oleh mereka dengan pertimbangan bahwa permintaan terhadap barang tersebut lebih besar dari pada penawaran yang ada, oleh sebab itu nabi Muhammad yakin jika nanti barang yang dibawa oleh pedagang Makkah telah habis maka orang-orang tetap akan membeli kepada Nabi Muhammad SAW. Akhirnya pedagang Makkah pulang dengan kerugian yang besar, hal itu menunjukkan kejelian Nabi Muhammad SAW dalam menganalisis kondisi pasar. ⁸

⁸Ibid, hlm. 51.

Mencermati dari cerita tersebut diatas menunjukkan bahwa Nabi Muhammad SAW merupakan sosok yang bisa menjadi panutan oleh seluruh umat dalam semua aspek kehidupan khususnya dalam hal kewirausahaan. Dewasa ini nilai-nilai kewirausahaan (bisnis) yang telah dicontohkan Nabi Muhammad mulai diabaikan oleh para pelaku bisnis, terjadinya hal tersebut disebabkan karena kurangnya edukasi dan pemahaman dari para wirausahawan terhadap nilai-nilai yang telah contohkan oleh Nabi Muhammad SAW, didukung dengan perkembangan teknologi yang ada pada saat ini memberikan kemudahan kepada manusia untuk menjalankan aktivitas kewirausahaan / bisnis, perubahan yang terjadi akibat adanya perkembangan teknologi bisa dirasakan oleh semua kelompok manusia khususnya bagi para wirausahawan, kemajuan teknologi dalam dunia bisnis berhasil memunculkan budaya baru yaitu *Online Shop*, dengan adanya budaya baru ini para pedagang bisa melakukan promosi serta penjualan barang dan jasa secara online melalui media sosial dan beberapa pasar online yang telah tersedia dengan bantuan jaringan internet.⁹

Disisi lain adanya transaksi jual beli secara online juga dapat memberikan dampak negatif bagi konsumen, setidaknya ada lima kecurangan yang sering dilakukan pada saat melakukan transaksi jual-beli secara online, yang pertama, waktu pengiriman barang lebih lama dari perjanjian, kedua barang yang dikirimkan tidak sesuai dengan yang telah

⁹Faizal Ahmad Renaldi, "Menjamurnya Online Shop Di Era Digital," <https://kumparan.com/faizal-ahmad-renaldi/menjamurnya-online-shop-di-era-digital-1uryKdy3DeE/2>, diakses tanggal 26 Februari 2022 jam 14.00.

disepakati, ketiga jika terdapat kerusakan pada barang tidak dapat dikembalikan, keempat transaksi jual beli dapat dibatalkan secara sepihak meskipun pembayaran telah dilakukan, kelima pengembalian uang dari transaksi yang dibatalkan membutuhkan waktu yang lama.¹⁰

Berdasar latar belakang tersebut penulis merasa tertarik untuk meneliti tentang nilai kewirausahaan Nabi Muhammad dalam buku Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW, dengan judul penelitian “Nilai-nilai Kewirausahaan Dalam Buku Ensiklopedia Berjudul Nabi Muhammad SAW Sebagai Wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati” penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui nilai-nilai kewirausahaan yang ada dalam buku tersebut, pada buku ensiklopedia tersebut nilai-nilai kewirausahaan tidak disebutkan secara spesifik melainkan tersirat pada cerita proses kewirausahaan yang telah dilakukan oleh nabi Muhammad, buku ensiklopedia yang akan diteliti kali ini menuliskan tentang proses bisnis yang ada pada zaman sebelum masehi sampai dengan periode Nabi Muhammad SAW dilengkapi dengan ayat-ayat Al-Qur’an dan Hadits Nabi tentang wirausaha.

Hal tersebut menjadi penting untuk diteliti karena nilai-nilai kewirausahaan yang akan dihasilkan pada penelitian kali ini, dapat digunakan sebagai bahan ajar yang akan disampaikan pada anak didik, salah satunya adalah pada saat mata pelajaran ilmu pengetahuan sosial (IPS).

¹⁰ Maria Yuniar Ardhiati, “Kementrian Perdagangan Beberkan Praktik Curang E-Commerce,” <https://katadata.co.id/maria/berita/5e9a56dc56d0d/pemerintah-beberkan-kecurangan-e-commerce>, diakses tanggal 26 Februari 2022 jam 14:25.

Pendidikan kewirausahaan tersebut menjadi penting untuk diajarkan pada anak didik mulai dari tingkat pendidikan dasar, dengan harapan mampu membentuk siswa menjadi mandiri dan berperilaku *entrepreneur* sehingga dia dapat menjawab tantangan zaman yang semakin kompleks pada masa mendatang dalam hal permasalahan ekonomi.¹¹

Hal itu juga sejalan dengan misi pemerintah yang telah menargetkan Indonesia akan menjadi negara maju pada tahun 2045.¹² Hal tersebut tentunya tidak datang secara otomatis melainkan melalui kerja keras dan produktifitas tinggi yang harus dimiliki oleh bangsa Indonesia. Salah satu cara untuk merealisasikannya adalah dengan menerapkan nilai-nilai kewirausahaan pada kehidupan anak bangsa. Diantara nilai-nilai tersebut adalah Kejujuran, kerja keras, mandiri, kreatif, berani mengambil resiko, berorientasi pada tindakan, kepemimpinan, disiplin dan inovatif.¹³

¹¹ Indah Pangesti, "Kebijakan Dan Penerapan Model Pendidikan Kewirausahaan Untuk Sekolah Dasar," *Jurnal Tunas Bangsa* 5 (2018): 72–81. Hlm 77

¹² Nur Aivanni, "Jokowi Tegaskan Target Indonesia Jadi Negara Maju Pada 2045," 2019, <https://mediaindonesia.com/politik-dan-hukum/266607/jokowi-tegaskan-target-indonesia-jadi-negara-maju-pada-2045>. diakses pada 19-09-2022 jam 11:00.

¹³ Indah Pangesti, "Kebijakan Dan Penerapan Model Pendidikan Kewirausahaan Untuk Sekolah Dasar." *Jurnal Tunas Bangsa* 5 (2018): 72–81. Hlm 76

B. Identifikasi Penelitian

Dari uraian latar belakang masalah tersebut terdapat beberapa masalah yang dapat diidentifikasi:

1. Kemerosotan nilai-nilai kewirausahaan yang telah diatur oleh syariat islam pada para pelaku bisnis.
2. Terdapat para pelaku wirausaha yang tidak menerapkan nilai-nilai sesuai dengan nilai kewirausahaan yang ada pada Nabi Muhammad SAW.

C. Fokus Penelitian

1. Apa saja nilai-nilai kewirausahaan yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad dalam buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad sebagai wirausahawan karya Zaidah Kusumawati?
2. Apa saja nilai-nilai kewirausahaan yang paling relevan pada saat ini dalam buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad sebagai wirausahawan karya Zaidah Kusumawati?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk Mengetahui nilai-nilai kewirausahaan dalam buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad SAW sebagai wirausahawan karya Zaidah Kusumawati.

2. Untuk mengetahui nilai-nilai kewirausahaan yang paling relevan pada saat ini dalam buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad sebagai wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat untuk:

1. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
 - a. Menambah wawasan tentang nilai-nilai kewirausahaan Nabi Muhammad SAW.
 - b. Menambah literasi tentang study kewirausahaan islam.
2. Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Malang.
 - a. Sebagai bahan edukasi untuk para mahasiswa yang sedang menempuh matakuliah kewirausahaan supaya dapat mengintegrasikan dengan nilai-nilai kewirausahaan islam.
 - b. Sebagai pengetahuan bagi seluruh civitas akademika yang sedang menjalankan bisnis.
3. Wirausahawan
 - a. Sebagai bahan edukasi tentang tentang nilai-nilai bisnis yang telah diterapkan oleh Nabi Muhammad SAW.
 - b. Sebagai pedoman para pelaku bisnis supaya dalam menjalankan usahanya selalu berpegang teguh pada nilai-nilai yang telah diterapkan oleh nabi Muhammad SAW.
4. Peneliti

- a. Sebagai pemahaman tentang nilai-nilai bisnis yang telah ditetapkan oleh nabi Muhammad SAW dan akan diterapkan ketika menjalankan bisnis.
- b. Sebagai bahan pedoman dalam menjalankan dan mengembangkan usaha.

F. Originalitas Penelitian

Pada originalitas penelitian kali ini menjelaskan tentang persamaan dan perbedaan objek kajian yang diteliti antara penelitian terdahulu dan penelitian yang akan dilakukan saat ini. Hal ini dilakukan untuk menghindari pengulangan kajian yang sama.¹⁴

Hasil pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Haris Faulidi Asnawi, dengan judul Revitalisasi nilai-nilai islam dalam membangun jiwa kewirausahaan menekankan pada pentingnya nilai-nilai islam untuk ditanamkan pada setiap individu supaya mampu membangun kehidupan umat yang mandiri dan kompetitif. Pada penelitian tersebut peneliti lebih memfokuskan pada cara membangun jiwa-jiwa kewirausahaan pada setiap muslim.

Selanjutnya pada penelitian yang telah dilakukan oleh Hartawan, dengan judul Strategi Pengembangan Jiwa Entrepreneur ship santri di pondok pesantren Anwarul Huda Malang, hasil penelitian tersebut menunjukkan cara yang dapat dilakukan oleh pondok pesantren anwarul huda dalam membangun jiwa *entrepreneur* para santri dengan memberikan pelatihan kewirausahaan, serta

¹⁴ Wahid Murni, *Cara Mudah Penulisan Proposal Dan Laporan Penelitian Lapangan* (Malang: UIN Press, 2008). hlm. 23-24.

melatih para santri untuk mengelola beberapa usaha yang telah didirikan oleh pondok pesantren. Dengan adanya pengalaman secara langsung dalam mengelola usaha harapannya akan mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan ada setiap individu. Pada penelitian tersebut lebih fokus pada menumbuhkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan pada santri.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Mikyal Oktarina, dengan judul Nilai-nilai Kewirausahaan Islam Bagi Anak, menunjukkan bahwa pentingnya menanamkan nilai-nilai kewirausahaan dalam diri anak pada usia sedini mungkin, hal tersebut didasari dengan banyaknya permasalahan perekonomian yang muncul serta pergeseran nilai-nilai kewirausahaan. Dalam penelitian ini penulis lebih memfokuskan pada strategi yang bisa digunakan untuk menanamkan nilai-nilai kewirausahaan dalam diri anak sejak usia dini.

Pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Dini Febriana, dengan judul Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri Melalui Koperasi Pondok Pesantren di Pondok Pesantren Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan, menunjukkan bahwa koperasi pondok pesantren dikelola oleh pengurus yang telah terdaftar dalam struktur koperasi bersama dengan santri senior. Pembentukan karakter kewirausahaan pada santri dilakukan dengan cara memberikan seminar kewirausahaan dan memberikan kesempatan kepada santri untuk mengabdikan dengan cara mengelola usaha non ritel milik pondok pesantren, serta adanya komunitas HIPSi (Himpunan pengusaha santri) juga dapat membantu santri dalam membangun relasi dan belajar tentang muamalah. Dalam penelitian kali ini difokuskan difokuskan cara pembentukan karakter kewirausahaan pada masing-masing santri.

Tabel 1.1 Originalitas Penelitian

No	Nama Peneliti, Judul, Bentuk (Skripsi/Tesis/Jurnal,dll), penerbit dan Tahun Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Originalitas Penelitian
1	Haris Faulidi Asnawi, “Revitalisasi nilai nilai islam dalam membangun jiwa kewirausahaan, Jurnal, AT-TARADHI, Tahun 2012	Sama-sama meneliti tentang kewirausahaan Islam	Penelitian lebih berfokus pada cara membangun jiwa-jiwa kewirausahaan pada setiap muslim.	Sasaran dari peneliti adalah nilai-nilai kewirausahaan yang telah dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW
2	Hartawan, “Strategi Pengembangan Jiwa Entrepreneur ship santri di pondok pesantren Anwarul Huda Malang”, Skripsi, Etheses UIN Malang, Tahun 2020	Sama-sama meneliti tentang kewirausahaan Islam	Penelitian lebih terfokus pada cara menumbuhkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan santri	Sasaran dari peneliti adalah nilai-nilai kewirausahaan yang telah dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW
3	Mikyal Oktarina, “Nilai-nilai Kewirausahaan Islam Bagi Anak”, Jurnal, Serambi Tarbawi, Tahun 2020	Meneliti tentang kewirausahaan Islam	Penelitian tersebut fokus pada penanaman nilai-nilai kewirausahaan pada anak sejak usia dini.	Sasaran dari peneliti adalah nilai-nilai kewirausahaan yang telah dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW
4	Dini Febriana “Pembentukan Karakter Kewirausahaan Santri Melalui Koperasi Pondok Pesantren di Pondok Pesantren Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan”, Skripsi, Etheses UIN Malang, Tahun 2012	Meneliti tentang kewirausahaan Islam	Penelitian tersebut lebih terfokus pada pembentukan karakter kewirausahaan pada santri melalui koperasi yang ada dipondok pesantren	Sasaran dari peneliti adalah nilai-nilai kewirausahaan yang telah dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW

G. Definisi Istilah

Pada penelitian ini akan dijelaskan beberapa istilah yang dianggap penting dan berkaitan dengan tema dan judul penelitian adalah sebagai berikut :

1. Nilai.

Terdapat pada *Kamus Bahasa Indonesia* kata nilai mempunyai arti “Sifat-sifat (hal-hal) yg penting atau berguna bagi kemanusiaan”.¹⁵ Jadi nilai-nilai yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sesuatu hal yang dianggap penting dan berguna bagi kehidupan seseorang.

2. Kewirausahaan.

Wirausaha tersusun dari kata wira dan usaha, menurut *Kamus Bahasa Indonesia* kata wira mempunyai arti “sifat berani”, sedangkan kata usaha mempunyai arti “kegiatan dibidang perdagangan dengan maksud mencari keuntungan”.¹⁶ jadi kewirausahaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keberanian seseorang untuk memulai kegiatan dagang dengan mencurahkan seluruh tenaga dan memaksimalkan sumber daya yang ada untuk mendapatkan nilai lebih.

3. Nabi Muhammad

Adalah nama seorang nabi dan rasul yang diutus oleh Allah untuk menyampaikan ajaran agama islam kepada umatnya, merupakan nabi

¹⁵ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm. 1044.

¹⁶ *Ibid, hlm, 1623.*

akhir zaman dan penutup para nabi serta menyempurnakan ajaran para nabi dan rasul yang terdahulu, Allah tidak mengutus nabi lagi setelahnya.

4. Buku Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW

Buku ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad SAW yang terdiri dari 10 jilid ini merupakan hasil penelitian dari Prof. Dr. KH. Muhammad Amin Syukur, MA, seorang guru besar ilmu tasawuf UIN Walisongo Semarang, ditulis oleh tim penulis Muslim Life Style Community yang beranggotakan tujuh orang : Zaidah Kusumawati, MSI, Ichwan Fauzi, Lc, Abu Haekal Fadel Muhammad, Lc, Abu Haidar al-Mahdi, Abu Jesh Zeel Arsh, KH. Taufik Hamim, M.Pd.I, dan KH. Hidayatullah Hamim, Lc Al-Hafizh. Kisah tentang kewirausahaan Nabi Muhammad SAW yang telah dilaluinya, mulai dari kecil sampai dengan sebelum datangnya kenabian dijelaskan pada jilid ke 8.

H. Sistematika Pembahasan

Pembahasan yang akan disajikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I: Latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, originalitas penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

BAB II: Kajian Pustaka, yang meliputi kajian teori dan kerangka berfikir

BAB III: Metode Penelitian, diantaranya adalah; pendekatan dan jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV: Pembahasan Hasil Penelitian

BAB V: Penutup, Kesimpulan, dan Saran

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

Penelitian ini menggunakan teori filsafat hermeneutika, pada zaman dahulu istilah hermeneutika digunakan oleh para tokoh untuk menafsirkan kitab suci bible.¹⁷ Pada penelitian ini penulis menggunakan teori hermeneutika untuk memberikan kesimpulan atas kisah kewirausahaan Nabi Muhammad SAW, kesimpulan yang akan dihasilkan dari kisah tersebut berupa nilai-nilai kewirausahaan.

1. Nilai Kewirausahaan

a. Pengertian Nilai Kewirausahaan

Kata nilai dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki arti hal-hal yang penting dan berguna dalam kehidupan manusia.¹⁸ Menurut Rahmad Mulyana kata nilai memiliki arti sebuah keyakinan yang membuat orang berperilaku berdasarkan keyakinannya masing-masing.¹⁹ Menurut Chabib Toha menyatakan bahwa nilai adalah suatu sifat yang melekat pada sistim kepercayaan dan telah berhubungan dengan manusia yang meyakini.²⁰ Berdasarkan beberapa pengertian tersebut diatas penulis mengambil kesimpulan bahwa kata nilai memiliki arti yang sama

¹⁷ Inyak Ridwan Muzir, *Hermeneutika Filosofis* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2010), hlm, 67.

¹⁸ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm, 1044.

¹⁹ Rahmad Mulyana, *Mengartikulasikan Pendidikan Nilai* (Bandung: Al-Fabeta, 2011), hlm 7.

²⁰ Zainul Bahri, *Pendidikan Tauhid Dalam Perspektif Konstitusi* (Pekanbaru: Guepedia, 2020), hlm 24.

yaitu sesuatu yang dianggap penting dan diyakini dalam kehidupan manusia.

Kewirausahaan menurut Suryana adalah sebuah proses dalam membuat produk yang baru dan berbeda.²¹ Sedangkan menurut Suparman kewirausahaan merupakan kemampuan seseorang dalam berfikir kreatif dan menemukan hal yang baru.²² Menurut Robert D. Hisrich, kewirausahaan sebuah proses yang bersifat dinamis yang dilakukan untuk menciptakan hal baru dan mempunyai nilai tambah.²³ Berdasarkan pengertian tersebut pada intinya kewirausahaan mempunyai arti yang sama, sehingga penulis menarik kesimpulan bahwa pengertian kewirausahaan adalah sebuah proses yang dilakukan untuk menghasilkan hal baru yang mempunyai nilai tambah serta bersifat dinamis. Berdasarkan uraian diatas pengertian nilai kewirausahaan adalah sesuatu yang dianggap penting dalam menjalankan proses usaha (bisnis).

Terdapat empat aspek yang mendasari kewirausahaan, yaitu:

1. Proses kewirausahaan berorientasi pada proses penciptaan, yaitu menciptakan hal baru.
2. Proses kewirausahaan membutuhkan sejumlah waktu dan upaya yang dilakukan untuk mencapai tujuan.

²¹ Brillyanes Sanawiri and Mohammad Iqbal, *Kewirausahaan* (Malang: UB Press, 2018), hlm, 11.

²² Kurnia dewi, Hasanah Yaspita, and Arine Yulianda, *Manajemen Kewirausahaan* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), hlm 1.

²³ Arif Yusuf Hambali and Eka Sari Budihastuti, *Pemahaman Kewirausahaan* (Jakarta: Kencana, 2017), hlm, 34.

3. Proses kewirausahaan membutuhkan sebuah kebebasan dan kepuasan diri sendiri.
4. Proses kewirausahaan menanggung resiko hal itu disebabkan karena hasil yang akan diperoleh pada masa mendatang tidak bisa diprediksi.

b. Nilai-nilai Hakiki kewirausahaan

Keberhasilan seorang wirausaha dalam menjaankan proses kewirausahaan tentunya tidak dapat terlepas dari nilai-nilai kewirausahaan yang telah melekat dan diterapkan pada saat menjalankan bisnis,²⁴ berikut ini adalah yang termasuk dalam nilai-nilai hakiki kewirausahaan:

1. Memiliki rasa percaya diri

Sikap percaya diri yang tinggi pada seorang wirausahawan merupakan modal awal seseorang untuk memulai suatu pekerjaan, oleh sebab itu setiap wirausahawan diharuskan untuk memiliki kepercayaan terhadap diri sendiri yang tinggi supaya bisa menyelesaikan pekerjaan secara maksimal.

2. Memiliki orientasi pada tugas dan hasil

Seorang wirausahawan tentunya memiliki sikap ingin selalu memulai dan mencari sesuatu hal yang baru. Penemuan terhadap hal baru bisa diperoleh dari pengalaman kerja dan pelatihan yang telah di ikutinya.

²⁴ Brillyanes Sanawiri and Mohammad Iqbal, *Kewirausahaan* (Malang: UB Press, 2018), hlm,17.

3. Berani mengambil resiko

Seorang wirausahawan tentunya harus berani mengambil resiko atas pekerjaan yang telah dilakukan, resiko terburuk yang akan dialami adalah sebuah kerugian atas usahanya, supaya hal tersebut tidak terjadi tentu harus didahului oleh pengamatan dan perencanaan yang matang.

4. Memiliki jiwa kepemimpinan

Menjadi wirausahawan sukses tidak dapat terlepas dari sifat kepemimpinan seseorang, dengan adanya jiwa-jiwa kepemimpinan pada seorang wirausahawan maka dia akan mampu mengorganisir dan mengembangkan usahanya.

5. Memiliki orientasi pada masa depan

Wirausahawan yang memiliki pandangan ke masa depan akan selalu bekerja keras serta berusaha untuk selalu meningkatkan kualitas dan membuat suatu hal yang baru, supaya hal itu bisa terlaksana maka diperlukan untuk melakukan survey terhadap kebutuhan pasar.

6. Memiliki inovasi dan kreativitas.

Seorang wirausahawan yang inovatif adalah mereka yang mampu membuat sesuatu yang berbeda dari yang lainnya dengan cara-cara baru yang lebih baik.

c. Ciri-ciri wirausahawan sukses

Proses perjalanan wirausaha seseorang sangat bervariasi, tidak semua orang dapat menjalankan bisnis dengan baik, banyak contoh orang yang menjalankan bisnis berujung pada kesuksesan, namun ada pula diantara mereka yang berujung pada kerugian dan mengalami kebangkrutan pada usahanya. Melihat hal tersebut sebagian orang memilih untuk bekerja sebagai karyawan dan pegawai pemerintahan dengan melihat minimnya resiko yang akan diterima, namun untuk sebagian orang yang menyukai tantangan mereka akan tetap memilih untuk menjadi pengusaha, dengan pandangan bahwa mereka akan menjadi pengusaha sukses pada masa mendatang. Untuk menjadi pengusaha yang sukses tentunya seseorang harus dapat mengelola usahanya sebaik mungkin²⁵, seseorang akan sukses dalam menjalankan wirausaha jika memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Memfokuskan niat terhadap satu tujuan.

Setiap kegiatan yang akan dilakukan oleh manusia harus didasari dengan niat yang tepat, dalam hal ini proses kewirausahaan juga harus berdasarkan pada niat yang benar, niat seseorang yang tulus dan ikhlas akan mempermudah proses jalannya suatu

²⁵ Kurnia dewi, Hasanah Yaspita, and Arine Yulianda, *Manajemen Kewirausahaan* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), hlm,9.

usaha. Sebagai mana diterangkan dalam hadits yang diriwayatkan oleh imam bukhari dan muslim sebagai berikut:

عَنْ أَمِيرِ الْمُؤْمِنِينَ أَبِي حَفْصِ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَّا نَوَى فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ فَهَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ لِدُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةٍ يَنْكِحُهَا فَهَجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ. مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ²⁶

Artinya adalah “Dari Amirul Mu’minin, Abi Hafs Umar bin Khattab radhiallahuanhu, dia berkata, “Saya mendengar Rasulullah shallahu ‘alaihi wa sallam bersabda: Sesungguhnya setiap perbuatan tergantung niatnya. Dan sesungguhnya setiap orang (akan dibalas) berdasarkan apa yang dia niatkan. Siapa yang hijrahnya karena (ingin mendapatkan keridhaan) Allah dan Rasul-nya, maka hijrahnya kepada (keridhaan) Allah dan Rasul-Nya. Dan siapa yang hijrahnya menginginkan kehidupan yang layak di dunia atau karena wanita yang ingin dinikahinya maka hijrahnya (akan bernilai sebagaimana) yang dia niatkan. (Disepakati oleh Imam Bukhari dan Imam Muslim)”

Hadits tersebut mengandung makna bahwa setiap perbuatan tergantung pada niatnya, barangsiapa yang niatnya tulus, ikhlas dan benar maka dia akan mendapatkan kemudahan dan ridho dari Allah SWT.

²⁶ Abu Zakariya Yahya bin Syaraf An-Nawawi, *Riyadhus Sholihin* (Surabaya: Al-Haramain, 2005), hlm,6.

2. Bekerja keras dan bersungguh-sungguh.

Seorang pengusaha sukses tentunya tidak bisa terlepas dari kerja keras dan sungguh-sungguh dalam menjalankan bisnisnya. Prinsip kerja keras sebetulnya telah dicontohkan oleh orang-orang terdahulu, dalam kajian islam para utusan Allah SWT termasuk dalam golongan pekerja keras hal itu dijelaskan dalam sebuah hadits sebagai berikut:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : كَانَ دَاوُدُ عَلَيْهِ
السَّلَامُ لَا يَأْكُلُ إِلَّا مِنْ عَمَلٍ يَدِيهِ، رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ²⁷

Artinya adalah “Dari Abu Hurairah rdhiallahuanhu, dari Nabi Muhammad SAW berkata: Nabi Dawud AS tidak pernah makan kecuali dari hasil pekerjaan tanganya sendiri. (HR. Bukhari)”

Hadits tersebut menjelaskan bahwa nabi dawud ketika makan selalu dari hasil jerih payahnya sendiri, hal tersebut menunjukkan bahwa utusan Allah termasuk orang yang bekerja keras untuk mencukupi kebutuhannya.

3. Berani mengambil resiko

Resiko yang akan terjadi ketika menjalankan bisnis memang selalu beriringan dengan para pengusaha, oleh sebab itu dalam pengambilan setiap keputusan harus berhati-hati dan tidak boleh ceroboh.

²⁷ *Ibid, hlm, 271.*

4. Mempunyai pemikiran maju

Seorang wirausahawan harus mempunyai gagasan yang luas supaya bisa tetap menjalankan dan mengembangkan bisnisnya dalam jangka panjang.

5. Mampu beradaptasi

Orang yang menjalankan bisnis dituntut untuk mampu beradaptasi dengan banyak orang, hal itu bisa menyebabkan timbulnya kerja sama yang baik dengan sesama rekan bisnis.

6. Memaksimalkan kesempatan

Seorang wirausahawan sukses harus mampu memanfaatkan kesempatan yang ada sebaik mungkin untuk kemajuan bisnisnya, karena kesempatan itu tidak akan datang berkali-kali.

7. Rasa percaya diri tinggi

Percaya diri menjadi hal yang penting dalam proses kewirausahaan karena dengan adanya sikap percaya diri yang tinggi, maka seseorang akan semakin yakin untuk mengerjakan hal-hal yang telah dirancang untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

8. Mampu berkomunikasi dengan baik

Seorang wirausahawan sukses harus mampu berkomunikasi dengan baik kepada orang banyak, karena komunikasi menjadi kunci utama dalam menjalin hubungan baik dengan rekan bisnis.

9. Mampu menganalisis kondisi pasar

Seorang wirausahawan sukses harus mampu menganalisis keadaan pasar pada masa mendatang, kemampuan analisis tersebut berfungsi untuk mengetahui tren dan kebutuhan pasar pada masa mendatang.

10. Tidak takut pada kegagalan

Kegagalan yang dialami oleh wirausahawan merupakan hal yang biasa, karena perjalanan untuk mencapai kesuksesan tidak bisa dicapai secara langsung melainkan melalui proses yang berkelanjutan. Salah satu hal yang bisa dilakukan oleh wirausahawan ketika mengalami kegagalan adalah bangkit lagi untuk mencobanya kembali.

11. Disiplin

Dengan adanya sikap disiplin dalam setiap diri pengusaha maka akan mampu memunculkan rasa tanggung jawab terhadap pekerjaan yang dilakukannya.

12. Investasi untuk diri sendiri

Seorang wirausahawan harus mampu menyisihkan hartanya untuk kebutuhan pada masa mendatang.

13. Mampu beradaptasi dengan kemajuan teknologi.

Tidak bisa dipungkiri bahwa perkembangan teknologi semakin hari semakin canggih, semua hal dapat diakses dengan mudah dengan adanya teknologi, maka untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan pelanggan pengusaha dituntut untuk mengikuti

perkembangan teknologi tersebut guna mempermudah jalannya bisnis.

14. Suka terhadap tantangan

Bagi pengusaha tantangan merupakan peluang yang besar untuk mencapai kesuksesan, mereka selalu belajar dari tantangan yang pernah dialaminya untuk mencapai hasil yang memuaskan.

d. Jenis Usaha

Awal mula untuk memulai sebuah usaha tentu tidak bisa dilakukan secara langsung, para pengusaha diharuskan untuk memilih bidang usaha yang akan dijalaninya nantinya, dalam memilih jenis usaha yang akan dijalankan membutuhkan pertimbangan yang matang sehingga akan menghasilkan peluang keuntungan yang tinggi.²⁸ Terdapat beberapa hal yang bisa dijadikan pertimbangan dalam menentukan suatu bisnis diantaranya adalah :

1. Memilih jenis usaha yang akan dijalankan seperti kebutuhan pokok (sembako) / kuliner / alat kecantikan / pakaian dan lain sebagainya.
2. Memilih posisi dalam mata rantai distribusi baik itu menjadi produsen / pemasok / distributor / agen dan lain sebagainya.
3. Memilih fokus bisnis yang akan dijalankan baik itu dalam bidang jasa / pembuatan produk / perdagangan.

²⁸ Rusydi Ananda and Tien Rafida, *Pengantar Kewirausahaan* (Medan: Perdana Publishing, 2016), hlm, 53.

4. Menganalisis segmentasi pasar.

Setelah melalui tahap pertimbangan yang matang calon wirausahawan dapat menentukan jenis usaha yang akan dijalankannya, secara umum jenis usaha dapat dikategorikan kedalam tiga bagian yaitu:

1. Usaha bidang Produksi

Usaha yang dilakukan dalam bidang produksi mencakup seluruh kegiatan yang dapat menghasilkan barang, baik melalui proses penggalian, pengelolaan lahan pertanian, pemanfaatan sumber daya alam dan lain sebagainya. Seperti contoh penambangan pasir, menanam sayuran, mengolah kayu menjadi prabotan rumah tangga, dan lain sebagainya.

2. Usaha bidang Perdagangan

Dalam bidang perdagangan usaha yang dilakukan adalah menyalurkan barang dari produsen kepada konsumen. Usaha dalam bidang perdagangan dapat dikelompokkan dalam dua macam yaitu usaha retail dan distributor. Usaha retail merupakan kegiatan menjual barang sampai kepada konsumen terakhir, seperti contoh mini market, sedangkan usaha distributor merupakan kegiatan menjual barang hanya sampai kepada pedagang retail, seperti contoh distributor air mineral Aqua.

3. Usaha bidang Jasa

Usaha dalam bidang jasa mencakup seluruh kegiatan yang menggunakan jasa, beberapa contoh usaha dibidang jasa yaitu :
Jasa service laptop, bengkel mobil, jasa transportasi, jasa sewa rumah dan lain sebagainya.

e. Ide bisnis bagi pemula

Memulai sebuah usaha bukanlah suatu kegiatan yang mudah, banyak orang yang merasa kebingungan jika akan memulai awal usahanya. Adanya rasa bingung tersebut disebabkan karena kurangnya ide dan gagasan dalam bisnis.²⁹ Berikut ini terdapat beberapa cara yang bisa dilakukan untuk mendapatkan suatu ide yang cemerlang:

1. Melakukan survey pasar

Survey pasar dilakukan untuk mengetahui keadaan barang yang ada di pasar serta mengamati berbagai macam barang dan jasa yang sedang dibutuhkan oleh masyarakat.

2. Memahami masalah orang sekitar

Ide bisnis bisa muncul dari permasalahan yang ada, seseorang yang mampu memahami masalah orang-orang yang ada di lingkungan tempat tinggalnya dan juga memberikan jalan keluar maka dia akan bisa memanfaatkan hal tersebut menjadi sebuah

²⁹ Anang Firmansyah and Anita Roosmawarni, *Kewirausahaan (Dasar Dan Konsep)* (Surabaya: Qiara Media, 2019), hlm, 8.

peluang. Seperti munculnya jasa laundry, hal itu bermula dari banyaknya ibu-ibu pekerja dan mahasiswa yang tidak sempat untuk mengurus cuciannya.

3. Belajar kepada pengusaha yang sudah sukses

Usaha yang telah mencapai pada tingkat kesuksesan dan mampu bertahan sampai lama bisa dijadikan acuan untuk belajar dalam memulai bisnis, hal-hal yang harus diperhatikan bagi para pemula yang belajar pada perusahaan yang telah sukses adalah harus mampu mengamati mulai dari proses pendirian sampai dengan puncak kesuksesan, selain itu juga harus mampu menirunya dan menerapkan pada usaha yang akan didirikan, dan yang terakhir adalah memodifikasi supaya usaha yang akan dibuat mempunyai perbedaan dan ciri khas tersendiri dari perusahaan yang telah ada tersebut.

f. Kewirausahaan dalam Perspektif Islam

Agama islam memandang bahwa kewirausahaan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh dan menghasilkan harta benda secara mandiri dengan bekerja keras, pekerjaan bagi setiap orang muslim menjadi hal penting sebab seseorang yang tidak bekerja maka dia tidak akan berguna dan tidak memiliki nilai, dengan adanya pekerjaan mereka dapat menentukan posisi dan status sosialnya dalam masyarakat, serta dapat mencari harta benda

untuk mencukupi kebutuhan hidupnya sehari-hari.³⁰ Hal itu sejalan dengan firman Allah Surah Al-An'am ayat 132 yaitu :

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ تَمَّا عَمِلُوا^ظ وَمَا رَبُّكَ بِغَافِلٍ عَمَّا يَعْمَلُونَ

artinya adalah “Masing-masing orang ada tingkatannya, (sesuai) dengan apa yang mereka kerjakan. Tuhanmu tidak lengah terhadap apa yang mereka kerjakan.”³¹ Dalam ayat tersebut menjelaskan bahwa tingkat derajat seseorang sesuai dengan pekerjaan yang dilakukannya. Berikut ini adalah cara pandang islam terhadap kekayaan.

1. Pandangan Islam terhadap kekayaan

Kekayaan dalam bahasa arab berasal dari lafadz غني yang memiliki arti kaya, sedangkan untuk pelakunya disebut غاني yang berarti orang yang kaya. Dalam pandangan islam kata غني memiliki beberapa konotasi makna diantaranya adalah:

- Kaya dalam hal memiliki banyak harta benda yaitu mereka yang telah berkecukupan dan harta lebih untuk mencukupi kebutuhannya

³⁰ Rusydi Ananda and Tien Rafida, *Pengantar Kewirausahaan* (Medan: Perdana Publishing, 2016), hlm,229.

³¹ *Al-Qur'an Al-Quddus* (Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2015), hlm, 144.

- Kaya dalam hal memiliki banyak ilmu dan amal yaitu bagi mereka yang mampu menerapkan ilmunya dalam kehidupan dan banyak berbuat kebajikan.
- Kaya dalam hal mampu menjaga diri dan marwah yaitu mereka yang mampu menahan dirinya untuk tidak minta-minta dan bergantung pada orang lain.

Agama Islam memandang seseorang yang memiliki kekayaan mempunyai posisi penting dalam kehidupan masyarakat, kekayaan yang dimiliki oleh orang islam harus mampu menjadi pelindung bagi umat islam lainnya yang ingin berjuang untuk memajukan agamanya, dan mereka juga menjadi penyangga bagi kesejahteraan masyarakat sekitar melalui zakat dan shodaqoh yang dikeluarkannya.³²

2. Ayat-ayat Al-Quran perintah kewirausahaan

Terdapat banyak ayat dalam Al-qur'an yang menjelaskan perintah Allah SWT untuk menjalankan bisnis.

- Perintah melakukan transaksi jual beli dan meinggalkan riba

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يُفُومُونَ إِلَّا كَمَا يُفُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ

³² Rusydi Ananda and Tien Rafida, *Pengantar Kewirausahaan* (Medan: Perdana Publishing, 2016), hlm,222.

الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَتْ وَأَمْرٌ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.” (QS-Al Baqoroh Ayat 275)³³

Dari ayat tersebut penulis dapat mengambil pemahaman bahwa allah memerintahkan kepada manusia supaya melakukan jual beli dan meninggalkan riba untuk mencukupi kebutuhan hidup.

³³ *Al-Qur'an Al-Quddus* (Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2015), hlm, 46.

- Perintah untuk menyempurnakan timbangan dalam jual beli.

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُنْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya : “Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar dan timbanglah dengan timbangan yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.” (QS- Al-Isra’ Ayat 35)³⁴

Dari ayat tersebut penulis dapat mengambil pemahaman bahwa dalam melakukan jual beli, manusia diperintahkan untuk berbuat jujur dan tidak berlaku curang.

3. Hadits Nabi Muhammad tentang anjuran kewirausahaan

- Perintah Jual Beli

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ؛ رَوَاهُ الْبَزَّازُ، وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ³⁵

Artinya adalah : “Dari Rifa’ah bin Rafi’ radhiallahuanhu bahwa Nabi Muhammad SAW pernah ditanya: Pekerjaan apa yang paling baik? Nabi berkata: Pekerjaan yang dilakukan oleh setiap

³⁴ *Ibid*, hlm, 284.

³⁵ Ibnu hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram* (Surabaya: Darul Jawahir, 2013), hlm 165.

orang dengan tanganya sendiri, dan setiap jual beli yang dibenarkan. (HR. Bazzar) dan dianggap shahih oleh Imam Hakim”

Dari hadits tersebut penulis dapat mengambil pemahaman bahwasanya pekerjaan yang paling bagus adalah setiap pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang dengan kemampuan yang dimilikinya dan setiap jual beli yang diterima.

2. Ensiklopedia

a. Pengertian

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.³⁶ Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) ensiklopedi adalah kumpulan buku yang memaparkan informasi tentang ilmu pengetahuan atau bidang tertentu yang disusun menurut abjad.³⁷ Dari uraian tersebut diatas penulis dapat mengambil kesimpulan bahwasanya ensiklopedia termasuk dalam

³⁶ Dede Nuraida and Umi Mahmudatun Nisa, “Pengembangan Ensiklopedia Morfologi, Anatomi Dan Fisiologi Pada Tumbuhan Berkarakter Khusus,” *Jurnal Proceeding Biology Education Conference* 14 (2017): 503–507.

³⁷ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm, 394.

jenis buku yang menguraikan bidang ilmu tertentu dan disusun menurut abjad atau kategori.

b. Macam-macam Ensiklopedia

Buku ensiklopedia dapat diklasifikasikan menjadi 2 macam yaitu ensiklopedia umum yang mencakup semua disiplin ilmu pengetahuan dan ensiklopedia khusus yang memuat disiplin ilmu pengetahuan tertentu.³⁸

c. Keunggulan dan kelemahan ensiklopedia

1. Keunggulan

Pembahasan materi terhadap hal inti menggunakan bahasa yang ringan serta dilengkapi dengan gambar dan ayat-ayat Al-Qur'an sehingga mudah untuk difahami.

2. Kelemahan

Harga buku ensiklopedia lebih mahal dibandingkan dengan buku yang lainnya karena bahan yang digunakan menggunakan kertas yang halus dan terdapat banyak warna.³⁹

d. Buku Ensiklopedia Nabi Muhammad

Sejarah perjalanan kehidupan Nabi Muhammad SAW merupakan goresan catatan kehidupan yang terbaik sepanjang masa, tercatat beliau mampu membawa perubahan yang radikal diseluruh aspek kehidupan manusia. Nabi Muhammad SAW mampu

³⁸ Sri Handayani, "Pengembangan Ensiklopedia Sebagai Media Pembelajaran" (Lampung, UIN Raden Intan, 2020), hlm, 14.

³⁹ *Ibid*, hlm 15.

membawa pengaruh yang sangat besar bagi jutaan umat manusia dalam jangka waktu yang singkat, usianya 63 tahun dan usia kenabiannya 23 tahun dapat merubah seluruh masyarakat jahiliya menjadi masyarakat yang berperadaban, perubahan yang dibawa nabi Muhammad antara lain dalam bidang perekonomian, politik, sosial, budaya, hukum dan kepercayaan. Perubahan yang terbesar dalam proses dakwah yang dilakukan nabi Muhammad yaitu dalam bidang kepercayaan, beliau mampu mengganti keyakinan masyarakat jahiliyah yang mulanya menyembah berhala menjadi menyembah kepada Allah SWT.⁴⁰

Dalam buku ensiklopedia yang terdiri dari 10 jilid ini dijelaskan seluruh hal tersebut diatas secara luas dan lengkap seakan pembaca melihat potret sosok kehidupan manusia yang paling sempurna sepanjang sejarah manusia. Buku ensiklopedia ini disusun berdasarkan kategori sejarah awal kehidupan Nabi Muhammad SAW. Penyajian ragam tema yang lengkap tentang kehidupan Nabi Muhammad telah tertuang semuanya dalam buku ensiklopedia tersebut.⁴¹

⁴⁰ Zaidah Kusumawati et al., *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), jilid 1. hlm, V.

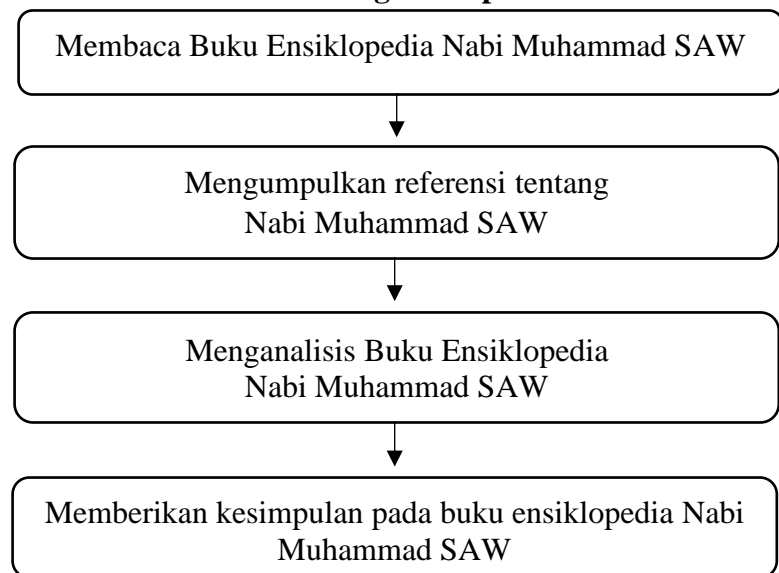
⁴¹ *Ibid*, jilid 1 hlm, IX .

B. Kerangka Berpikir

Dalam penelitian ini kerangka berpikir akan menjadi pedoman jalannya penelitian, kerangka akan menjadi landasan pada saat pengambilan nilai-nilai kewirausahaan dalam buku ensiklopedia Nabi Muhammad SAW.

Berikut adalah kerangka berpikir penelitian kali ini:

Tabel 2.1 Kerangka Berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian studi pustaka (*library Reasearch*), merupakan tahapan penelitian kualitatif yang dilakukan dengan mengumpulkan, membaca, mencatat, dan mengolah seluruh sumber kepustakaan tentang cerita sejarah perjalanan bisnis Nabi Muhammad SAW secara primer maupun seknder.⁴²

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah kualitatif. Hal ini disebabkan karena data yang dibutuhkan dalam penelitian bukan berupa angka-angka melainkan kata-kata.⁴³ 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 diperpustakaan, melalui buku, kitab sejarah dan jurnal penelitian.

⁴² Mustika Zed, *Metode Penelitian Kepustakaan* (Jakarta: Yayasan obor Indonesia, 2008), hlm, 3.

⁴³ Salim and Syahrums, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Citapustaka Media, 2012), hlm, 41.

B. Sumber Data

Dalam penelitian kualitatif sumber data utama adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya termasuk kedalam sumber data tambahan.⁴⁴ 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 berjudul Ensiklopedia Leadership dan Manajemen Muhammad SAW, Muhammad (Kisah Hidup Nabi Berdasarkan Sumber klasi), Ar-Risalah (Sejarah Kehidupan Rasulullah SAW), Kelengkapan Tarikh Rasulullah, Manajemen Bisnis Syariah Muhammad SAW, Marketing Hebat Ala Rasulullah, Marketing Muhammad, Pribadi Nabi Muhammad, Sirah Nabi (Sejarah Kehidupan Muhammad SAW), Al-Fushul fii Siiratir Rasul, dan literatur lain yang memaparkan tentang sejarah nabi Muhammad SAW.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam proses penelitian teknik pengumpulan data menjadi langkah yang paling strategis, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data yang sesuai dengan kebutuhan penelitian. Dalam penelitian studi pustaka kali ini terdapat lima tahapan untuk mengumpulkan data yaitu.⁴⁵:

1. Menyiapkan alat yang dibutuhkan dalam penelitian, adapun alat yang dibutuhkan dalam tahap pengumpulan data dapat berupa *smartphone* dan laptop yang berfungsi untuk mencari data-data yang

⁴⁴ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), hlm, 157.

⁴⁵ Mustika Zed, *Metode Penelitian Kepustakaan* (Jakarta: Yayasan obor Indonesia, 2008), hlm, 17.

bersifat digital, selain itu terdapat juga 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 oleh peneliti dalam buku-buku sejarah, jurnal, kitab hadits dan sumber lainnya.
3. Membaca semua data sejarah perjalanan hidup nabi dan memfokuskan pada kewirausahaan Nabi Muhammad SAW.
4. Mencatat secara sistematis data sejarah kewirausahaan Nabi Muhammad SAW.
5. Memunculkan nilai-nilai kewirausahaan yang telah didapatkan dari data-data sejarah kewirausahaan Nabi Muhammad SAW.

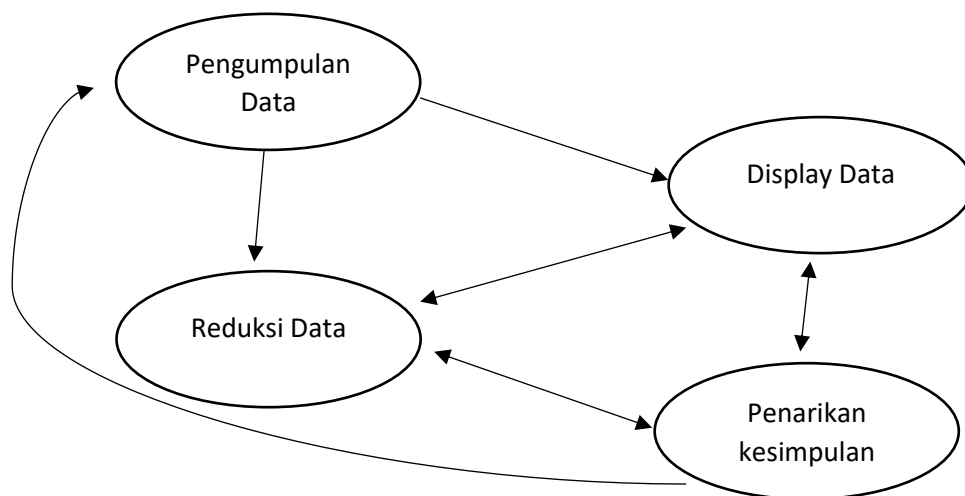
D. Teknik Analisis Data

Penelitian kali ini menggunakan teknik analisis data model Miles dan Huberman.⁴⁶ Proses kegiatan dalam melakukan analisis data pada penelitian kualitatif berlangsung secara terus menerus sampai selesai, sehingga danya jenuh. Proses analisis dalam dalam penelitian kali ini dilakukan dalam tiga tahap. Tahap pertama adalah melakukan reduksi data, proses ini merupakan tahapan pemilihan, pemokusan, dan penyederhanaan data yang telah didapatkan dalam catatan-catatan tertulis.

Pada penelitian kali ini semua data tentang sejarah kehidupan nabi Muhammad SAW yang telah didapatkan akan difokuskan pada satu titik, yaitu hanya tentang kewirausahaanya, sedangkan data yang tidak ada

⁴⁶ Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010). Hlm, 129.

kaitanya dengan itu akan dibuang. Tahap kedua adalah membuat data display, tahapan ini dilakukan untuk menyusun data-data tentang kewirausahaan yang telah didapatkan dari proses reduksi dapat diambil kesimpulan, data-data tentang kewirausahaan Nabi Muhammad SAW yang telah terkumpul akan disusun dan dikelompokkan kedalam empat periode, periode pertama adalah kisah nabi pada masa kanak-kanak, periode kedua adalah kisah ketika nabi berdagang bersama dengan pamanya ke Syiria, periode ketiga adalah kisah ketika nabi berdagang sendiri di Kota Makkah, dan periode keempat adalah kisah ketika nabi bermitra dengan Khadijah. Tahap ketiga adalah penarikan kesimpulan, tahapan ini berfungsi untuk mengetahui makna dari sesuatu yang telah disajikan tersebut. Kesimpulan yang akan dihasilkan pada penelitian ini berupa nilai-nilai kewirausahaan Nabi Muhammad SAW, dengan hasil ini lah akan mampu menjawab rumusan masalah yang ada. Ketiga tahap tersebut dapat digambarkan kedalam sebuah siklus sebagai berikut:



Gambar 3.1 Siklus Analisis data

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Biografi Nabi Muhammad SAW

Nabi Muhammad SAW adalah seorang utusan Allah SWT berasal dari suku Quraisy yang diberikan tugas untuk menyampaikan dan menyebarkan 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 Glalib dan Sayyidah Aminah binti Wahab bin Abdi Manaf bin Zuhrah bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Luay bin Ghalib.⁴⁷ 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.⁴⁸

Tahun kelahiran beliau masyhur dengan sebutan tahun gajah hal itu disebabkan karena pada tahun tersebut terdapat kejadian besar di Jazirah

⁴⁷ Hasamuddin Al-Qudsy, *Sejarah Kehidupan Muhammad SAW* (Semarang: Pustaka Nuun, 2004), hlm, 1.

⁴⁸ Ja'far Subhani, *AR-RISALAH (Sejarah Kehidupan) Rasulullah SAW* (Jakarta: PT Lentera Basritama, 2000), hlm,100.

Arab yaitu penyerangan pada Ka'bah oleh panglima Ethopia bernama Abrahah bersama pasukan tentaranya yang membawa gajah, namun keinginan buruknya tersebut dapat dicegah melalui burung-burung ababil yang telah diutus oleh Allah SWT untuk membawa batu terbuat dari tanah liat yang berasal dari neraka dan menghancurkan panglima Abrahah beserta seluruh pasukanya. Hal tersebut diabadikan dalam Al-Qur'an Surat Al-Fil Ayat 1-5.⁴⁹

أَلَمْ تَرَ كَيْفَ فَعَلَ رَبُّكَ بِأَصْحَابِ الْفِيلِ (١) أَلَمْ يَجْعَلْ كَيْدَهُمْ فِي تَضْلِيلٍ (٢) وَأَرْسَلَ عَلَيْهِمْ طَيْرًا أَبَابِيلَ (٣) تَرْمِيهِمْ بِحِجَارَةٍ مِّن سِجِّيلٍ (٤) فَجَعَلَهُمْ كَعَصْفٍ مَّأْكُولٍ (٥)

Yang artinya adalah : “Tidakkah engkau (Nabi Muhammad) memperhatikan bagaimana Tuhanmu telah bertindak terhadap pasukan bergajah?, Bukankah Dia telah menjadikan tipu daya mereka itu sia-sia?, Dia mengirimkan kepada mereka burung yang berbondong-bondong, yang melempari mereka dengan batu dari tanah liat yang dibakar, sehingga Dia menjadikan mereka seperti daun-daun yang dimakan (ulat).” Dari adanya cerita tersebut dapat diambil hikmah bahwasanya Allah berkuasa atas segala sesuatu yang dilakukan makhluknya.

Pada masa kecil Nabi Muhammad SAW sudah menjadi anak yatim, ayahnya meninggal ketika beliau masih berada dalam kandungan, hal itu merupakan pendapat yang shohih, sedangkan pendapat lain mengatakan bahwa ayahnya meninggal setelah 7 bulan dari kelahiran Nabi Muhammad.

⁴⁹ *Al-Qur'an Al-Quddus* (Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2015), hlm, 600.

SAW.⁵⁰ Ayah nabi meninggal di Kota Madinah yang pada saat itu masih bernama Yastrib, beliau meninggal pada saat perjalanan pulang dari Suriah menuju Makkah se usai melakukan perjalanan dagang bersama dengan rombongan kafilah yang lain, beliau meninggalkan 5 ekor unta, sekawanan biri-biri dan seorang budak yang bernama Ummu Aiman.

Keluarga para bangsawan di Kota Makkah memiliki kebiasaan mempercayakan anaknya yang baru lahir kepada kepada kabiah yang berada didaerah gurun untuk menyusuinya, hal itu dilakukan supaya anak dapat tumbuh dengan sehat dan kuat didaerah gurun dan tidak mudah tertular oleh penyakit yang ada di Kota Makkah, serta anak juga dapat belajar bahas arab yang masih asli didaerah tersebut. Tercatat dalam sejarah Nabi Muhammad disusui oleh ibunya selama tiga hari, kemudian sang ibu mempercayakan Nabi Muhammad kepada Tsuwaibah dan Halimah binti Abi Dzuaib As-Sa'diyah untuk disusui.⁵¹ Nabi Muhammad SAW ketika kecil disusui ibunya selama tiga hari, setelah itu hak asuh atas Nabi Muhammad diberikan kepada Tsuwaibah seorang budak perempuan Abu Lahab selama empat bulan. Setelah diasuh oleh Tsuwaibah Nabi Muhammad diasuh dan disusui oleh Halimah binti Abi Dzuaib As-Sa'diyah yang berasal dari Suku Bani Sa'ad, pada waktu itu Halimah sedang pergi ke Kota Makkah untuk mencari bayi yang membutuhkan susuan, sesampainya di Makkah bayi Muhammad pun diberikan kepada Halimah untuk disusui. Nabi

⁵⁰ Yusri Sayyid Muhammad, *Kelengkapan Tarikh Rasulullah* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2015), hlm,16.

⁵¹ Subhani, *AR-RISALAH (Sejarah Kehidupan) Rasulullah SAW* (Jakarta: PT Lentera Basritama, 2000), hlm,102.

Muhammad dibawa oleh Halimah ke kampung halamannya yang berada daerah gurun selama 4 tahun.

Pada saat mengasuh dan menyusui Nabi Muhammad SAW Halimah banyak mendapatkan keberkahan diantaranya adalah terjadi pada kambing-kambing yang dipelihara dapat tumbuh dengan subur dan gemuk padahal waktu itu sedang terjadi kekeringan di perkampungan daerah tersebut dan sekitarnya. Selain itu ada kejadian aneh yang terjadi pada nabi Muhammad ketika masih kecil, pada waktu itu beliau sedang bermain layaknya anak-anak pada umumnya kemudian datang kepadanya dua orang yang berjubah lalu membaringkan dan membelah dadanya, hal itu disaksikan oleh beberapa orang yang kemudian sampaikan kepada Halimah.⁵² Para ahli sejarah sepakat bahwa kejadian tersebut adalah proses pembedahan jantung dan hati Nabi Muhammad yang dilakukan oleh malaikat untuk membersihkan dan menyucikan hatinya dari perbuatan yang kotor, sehingga pada waktu kecil Nabi Muhammad sudah mendapatkan gelar *Al-Amin* yang artinya adalah orang yang dapat dipercaya dari orang-orang Kota Makkah.

Masa penyusuan dan pengasuhan pada nabi Muhammad telah selesai, Nabi Muhammad kecil dikembalikan kepada ibunya yang berada di Makkah, mulai saat itu beliau berada dalam asuhan ibunya sampai usia enam tahun. Pada suatu hari Nabi dan ibunya serta didampingi oleh budak yang bernama Ummu Aiman pergi ke Madinah untuk mengunjungi keluarga dan makam sang ayah dan. Sepulang perjalanan dari madinah

⁵² Al-Qudsy, *Sejarah Kehidupan Muhammad SAW* (Semarang: Pustaka Nuun, 2004), hlm,23.

tepatnya di daerah Abwa' sang ibu jatuh sakit yang menyebabkan meninggal dunia.⁵³ Ibu Nabi Muhammad dimakamkan di Abwa' yaitu sebuah daerah yang berada diantara kota Makkah dan Madinah. Setelah kejadian itu Nabi Muhammad dibawa pulang oleh Ummu Aiman dan menyerahkannya kepada kakek nabi. Mulai saat itu Nabi Muhammad kecil sudah menjadi anak yatim piatu. Sepeninggal Sayyidah Aminah nabi diasuh oleh kakeknya yang bernama Abdul Muthalib, hal itu berlangsung selama kurang lebih dua tahun, sesampainya nabi pada usia delapan tahun kakek Nabi Muhammad meninggal dunia dan dimakamkan di Hajun yaitu sebuah pemakaman untuk penduduk makkah.⁵⁴ Pada saat itu Nabi Muhammad telah kehilangan dua orang keluarga yang mengasuhnya.

Setelah meninggalnya Abdul Muthalib pengasuhan terhadap Nabi Muhammad dilakukan oleh pamanya yang bernama Abu Thalib, dia adalah adik kandung Sayyid Abdullah, dalam asuhan Abu Thalib inilah Nabi Muhammad mulai melakukan perjalanan dagang yang dilakukan bersama pamanya. Proses perjalanan kewirausahaan yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW sudah dimulai sejak kecil sampai sebelum kenabian, setelah perintah menyampaikan wahyu diturunkan oleh Allah nabi Muhammad lebih berkonsentrasi pada syiar ajaran agama dan memperluas wilayah islam.

⁵³ *Ibid, hlm, 27.*

⁵⁴ *Ibid, hlm, 30.*

B. Nilai-Nilai Kewirausahaan yang terdapat dalam buku Ensiklopedia

Buku Ensiklopedia berjudul Nabi Muhammad SAW sebagai wirausahawan mengulas banyak kisah tentang kehidupan Nabi Muhammad, salah satu diantaranya adalah tentang kisah kewirausahaan yang terdapat pada buku tersebut jilid 8 karya Zaidah Kusumawati. Nabi Muhammad telah menekuni dunia kewirausahaan selama 28 tahun hal tersebut terhitung mulai beliau masih kecil sampai dengan sebelum datangnya kenabian. Secara keseluruhan masa kehidupan Nabi Muhammad terbagi menjadi empat periode.⁵⁵ 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.

Hikmah yang terkandung dibalik masa kontemplasi dalam usia 40 tahun adalah pada usia tersebut seorang telah mencapai perkembangan kedewasaan secara *Kaffah* (menyeluruh),⁵⁶ pada usia tersebut seseorang juga telah sempurna akal, pemahaman dan sifat emosional dalam

⁵⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Ensiklopedia Leadership Dan Manajemen Muhammad SAW* (Jakarta: Tazkia Publishing, 2010).

⁵⁶ Ashad Kusuma Djaya, "DEwasa Secara Kaffah, Hikmah Usia 40 Tahun," *Republika.Co.Id* (blog), 2022, <https://www.republika.co.id/berita/qhxx2p366/dewasa-secara-kafah-hikmah-usia-40-tahun>. diakses tanggal 19-09-2022 jam 10:00.

mengendalikan dirinya. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah dalam Al-Qur'an Surat Al-Ahqaf Ayat 15.⁵⁷

وَوَصَّيْنَا الْإِنْسَانَ بِوَالِدَيْهِ إِحْسَانًا حَمَلَتْهُ أُمُّهُ كُرْهًا وَوَضَعَتْهُ كُرْهًا وَحَمْلُهُ وَفِصْلُهُ ثَلَاثُونَ شَهْرًا حَتَّىٰ إِذَا بَلَغَ أَشُدَّهُ وَبَلَغَ أَرْبَعِينَ سَنَةً قَالَ رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَصْلِحْ لِي فِي دُرِّيَّتِي إِنَِّّي أَنُبْتُ إِلَيْكَ وَإِنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ

Artinya adalah “Kami wasiatkan kepada manusia agar berbuat baik kepada kedua orang tuanya. Ibunya telah mengandungnya dengan susah payah dan melahirkannya dengan susah payah (pula). Mengandung sampai menyapihnya itu selama tiga puluh bulan. Sehingga, apabila telah dewasa dan umurnya mencapai empat puluh tahun, dia (anak itu) berkata, “Wahai Tuhanku, berilah petunjuk agar aku dapat mensyukuri nikmat-Mu yang telah Engkau anugerahkan kepadaku dan kepada kedua orang tuaku, dapat beramal saleh yang Engkau ridai, dan berikanlah kesalehan kepadaku hingga kepada anak cucuku. Sesungguhnya aku bertobat kepada-Mu dan sesungguhnya aku termasuk orang-orang muslim”.

Dari ayat tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa usia 40 tahun adalah usia penentuan seseorang dalam memilih jalan hidupnya, jika seseorang memilih untuk taat beribadah kepada Allah dan menjalankan semua perintah-Nya maka dia akan berada di jalan Allah SWT, begitu pula sebaliknya jika pada usia tersebut seseorang memilih untuk maksiat kepada

⁵⁷ *Al-Qur'an Al-Quddus* (Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2015), hlm, 503.

Allah serta masih terbiasa untuk melanggar perintah Allah, maka dia akan berada dalam kesesatan.

Berkah lamanya proses kewirausahaan yang telah dilakukan tersebut terdapat kisah-kisah yang mengandung nilai kewirausahaan sehingga dapat diteladani oleh para wirausahawan pada masa sekarang ini, berikut adalah kisah proses kewirausahaannya:

1. Nilai kewirausahaan yang terdapat dalam kisah Nabi Muhammad menjadi pengembala kambing.

Pada masa kecil Nabi Muhammad SAW pernah menjadi seorang pengembala 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.⁵⁸ Kegiatan mengembala kambing ini dilakukan pada saat beliau berusia 8 tahun ketika mulai mampu untuk melakukan pekerjaan dengan sendiri pada masa kanak-kanak.

Proses mengembala kambing yang telah dilakukan beliau termasuk dalam rangkaian pekerjaan yang cukup besar, ada beberapa tahapan yang harus dilalui oleh seorang pengembala 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

⁵⁸ *Ibid*, hlm, 13.

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.

Selain Nabi Muhammad SAW nabi-nabi utusan Allah yang lain juga pernah ditakdirkan untuk menggembala kambing sebelum mereka diutus oleh Allah SWT. Para ulama' berpendapat dalam proses menggembala kambing yang telah dilakukan oleh para nabi terdapat beberapa hikmah yang terkandung didalamnya.⁵⁹ menumbuhkan sifat kesabaran dan rasa kasih sayang terhadap sesama makhluk Allah, melatih sifat sabar yang ada dalam diri Para Nabi supaya terbiasa bersabar saat berdakwah kepada umatnya, melatih kecerdasan Nabi supaya dapat memahami perbedaan watak yang dimiliki oleh umatnya, melatih diri sendiri untuk menyelesaikan pekerjaan yang besar dan berat. Kisah tersebut sesuai dengan hadits Nabi Muhammad SAW berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ « مَا بَعَثَ اللَّهُ نَبِيًّا إِلَّا رَعَى الْغَنَمَ ». فَقَالَ أَصْحَابُهُ وَأَنْتَ فَقَالَ « نَعَمْ كُنْتُ أَرْعَاهَا عَلَى قَرَارِيطَ لِأَهْلِ مَكَّةَ » رواه

البخاري⁶⁰

⁵⁹ Muhammad bin Ismail, *Shohih Bukhori* (Kairo: As-Salafiyah, 1983), hlm, 130.

⁶⁰ *Ibid*, hlm, 130.

Artinya: Diriwayatkan dari Abi Hurairah r.a, dari Nabi Muhammad SAW, bersabda “Tidak ada seorang Nabi kecuali pernah menggembala kambing”. Para sahabat kemudian bertanya “Apakah termasuk engkau juga”? Nabi menjawab “Iya, saya pernah menggembala kambing milik penduduk Kota Makkah dengan imbalan beberapa qirath (mata uang dinar)”.

Kisah tentang utusan Allah menjadi penggembala kambing yang masyhur dikalangan umat islam selain nabi muhammad juga terdapat pada Nabi Musa AS, yang telah diabadikan dalam Al-Qur'an Surat Thaahaa ayat 17-18:⁶¹

وَمَا تِلْكَ بِيَمِينِكَ يَا مُوسَىٰ (١٧) قَالَ هِيَ عَصَايَ أَتَوَكَّأُ عَلَيْهَا وَأَهُشُّ بِهَا عَلَىٰ غَنَمِي وَلِيَ فِيهَا مَآرِبُ أُخْرَىٰ (١٨)

Artinya : (17) “Apa yang ada di tangan kananmu itu, wahai Musa?”

(18) (Musa) berkata, “Ia adalah tongkatku. Aku (dapat) bersandar padanya, merontokkan (daun-daun) dengannya untuk (makanan) kambingku, dan memiliki keperluan lain padanya.”

Uraian kisah tersebut diatas mengandung nilai-nilai kewirausahaan yang dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

⁶¹ *Al-Qur'an Al-Quddus* (Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2015), hlm, 312.

Tabel 4.1 Nilai-nilai Kewirausahaan

NO	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Kesabaran	Kegiatan menggembala kambing termasuk kedalam rangkaian kegiatan yang cukup panjang, seorang penggembala harus mampu untuk menggiring kambingnya sampai pada tempat yang ingin dituju, dan juga perlu untuk mengawasi kambing-kambingnya supaya tidak terpisah dari kelompok yang lain, selain itu dia juga harus mampu menjaganya dari binatang buas dan para pencuri yang sedang mengintai. Kegiatan menggembala kambing memberikan pelajaran kepada nabi tentang pentingnya nilai kesabaran.
2	Bekerja Keras	Supaya dapat menyelesaikan rangkaian kegiatan menggembala kambing yang panjang, penggembala kambing harus bekerja keras.
3	Efisiensi waktu	Dalam uraian kegiatan menggembala kambing yang telah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW, menunjukkan bahwa dalam proses menggembala kambing diperlukan manajemen waktu yang baik, mulai dari mencari tempat untuk menggembala, menggiring segerombolan kambing sampai pada tempatnya, mengawasi dan memperhatikan kambing yang telah makan tumbuh-tumbuhan sehingga mengetahui jika kambing sudah kenyang dan terakhir menggiring kambing-kambing kembali ke pekaranganya.
4	Optimalisasi sumber daya	Dalam uraian kisah menggembala kambing yang dilakukan Nabi Muhammad penulis dapat memberikan catatan kesimpulan

		bahwa seorang penggembala harus mampu memanfaatkan sebaik mungkin lahan subur yang terdapat banyak tumbuhan, sehingga dapat dimakan oleh kambing-kambing.
5	Berjiwa kepemimpinan	Dalam uraian kisah tersebut, seorang penggembala kambing harus mampu mengatur, memimpin dan mengarahkan segerombolan kambingnya untuk menuju pada tempat yang telah disiapkan sebelumnya.

2. 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).⁶² Kegiatan bepergian untuk melaksanakan perdagangan merupakan kebiasaan dan tradisi yang dilakukan oleh suku Quraisy yang merupakan keturunan dari bani An-nadr bin Kinanah pada setiap tahunnya, jika musim dingin telah tiba mereka pergi berdagang ke Yaman dan pada saat musim panas ke Syam(Syiria).⁶³ Secara umum bangsa Quraisy memiliki

⁶² Kusumawati et al., *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), jilid 8. hlm, 48.

⁶³ Jalaluddin Al-Mahally and Jalaluddin as-Suyuthy, *Tafsir Jalalain* (Kota Kediri: Maktabah As-Salam, 2018), hlm, 534.

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 Turkey dan beberapa daerah yang ada diperbatasan Eropa Barat.

Ekspedisi dagang yang telah dilakukan oleh bangsa Quraisy diabadikan oleh Allah SWT dalam Al-Qur'an surat Al-Quraisy ayat 1-4.⁶⁴

لَا يَلْفُ قُرَيْشٌ (١) الْفَهْمَ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ (٢) فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ (٣) الَّذِي
 أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ ۖ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ ۚ (٤)

Artinya : (1) “Disebabkan oleh kebiasaan orang-orang Quraisy, (2) (yaitu) kebiasaan mereka bepergian pada musim dingin dan musim panas (sehingga mendapatkan banyak keuntungan), (3) maka hendaklah mereka menyembah Tuhan (pemilik) rumah ini (Ka'bah), (4) yang telah memberi mereka makanan untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa takut.”

⁶⁴ Al-Qur'an Al-Quddus.

Perjalanan dagang yang dilakukan oleh Abu Thalib dan bangsa Quraisy lainnya tidak lain hanyalah untuk memperoleh keuntungan dari hasil penjualan barang-barang yang telah mereka bawa dari Kota Makkah agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya setiap hari. Ketika melakukan perjalanan tersebut orang-orang Quraisy membentuk kelompok (kafilah), masing-masing dari mereka saling melindungi saat berada dalam perjalanan. 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.

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.

Pada saat Abu Thalib beserta rombongan melakukan perjalanan tersebut, mereka bertemu dengan seorang rahib (pendeta) Nasrani bernama Buhaira dalam pertemuan tersebut Buhaira melihat tanda-tanda kenabian pada diri seorang Muhammad.⁶⁵ Rahib 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. Pada akhirnya Abu Thalib memutuskan untuk kembali ke Kota Makkah bersama dengan Muhammad sedangkan kafilah yang lain melanjutkan perjalananya.

Berdasarkan kisah tersebut terdapat nilai kewirausahaan yang dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

Tabel 4.2 Nilai-nilai kewirausahaan

NO	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Analisis peluang	Dalam uraian kisah perjalanan dagang yang dilakukan oleh Nabi Muhammad bersama dengan pamanya, menunjukkan kecerdasan

⁶⁵ Syafi'i Antonio, *Ensiklopedia Leadership Dan Manajemen Muhammad SAW* (Jakarta: Tazkia Publishing, 2010), hlm,13.

		<p>yang dimiliki oleh beliau dalam menganalisis peluang kewirausahaan yang ada pada saat itu. Karena pada waktu itu Kota Makkah merupakan daerah yang tandus dan gersang sehingga sulit jika menjalankan bisnis bidang pertanian. Selain itu sektor perdagangan mengalami perkembangan yang cukup pesat, membaca peluang tersebut Nabi Muhammad memutuskan untuk memilih terjun dalam dunia perdagangan dan ingin belajar banyak dari pamanya.</p>
2	Berani mengambil resiko	<p>Nabi Muhammad sejak kecil telah berani untuk belajar mandiri dan mengurangi ketergantungan pada pamanya, beliau berani mengambil resiko untuk ikut pamanya pergi berdagang dari Kota Makkah ke Syiria yang jaraknya kurang lebih 1.349 KM. Perjalanan dagang tersebut memiliki resiko yang sangat besar bagi seorang anak kecil, ditambah pada saat itu perkembangan transportasi yang masih tradisional. Para kafilah membawa unta sebagai alat transportasi utamanya yang berfungsi untuk mengangkut barang dagangan. Sama halnya dengan wirausahawan, mereka harus berani untuk mengambil resiko dari setiap kegiatan yang sedang dijalankannya.</p>
3	Adaptasi dengan kondisi dan lingkungan	<p>Sifat kemandirian yang telah mulai tumbuh dalam diri Nabi Muhammad membuatnya untuk memahami keadaan yang ada, pada saat itu beliau telah ditunggal wafat oleh kakek serta kedua orang tuanya dan hak asuh atas dirinya diambil alih oleh Abu Thalib, sedangkan keadaan perekonomian Abu Thalib bisa dikatakan pas-pasan untuk</p>

		menanggung biaya hidup keluarganya. Dengan mengikuti ekspedisi dagang yang dilakukan pamanya, harapan Nabi Muhammad supaya bisa membantu meringankan beban biaya atsa dirinya.
--	--	--

3. 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.⁶⁶ 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

⁶⁶ Kusumawati et al., *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), jilid 8. hlm, 49.

lain.⁶⁷ 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,⁶⁸ 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, kerjasama

⁶⁷ Syafi'i Antonio, *Ensiklopedia Leadership Dan Manajemen Muhammad SAW* (Jakarta: Tazkia Publishing, 2010), hlm,15.

⁶⁸ Kusumawati et al., *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), jilid 8. hlm, 49.

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 denganya. Salah satu pemodal terbesar dalam perdagangan Nabi Muhammad adalah Kahdijah binti Khuwailid, dia merupakan seorang janda yang kaya raya dan memiliki banyak usaha dalam bidang perdagangan.

Berdasarkan uraian kisah tersebut nilai kewirausahaan yang dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

4.3 Tabel Nilai-nilai Kewirausahaan

NO	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Kejujuran	Pada uraian kisah tersebut menunjukkan adanya nilai kejujuran yang diterapkan Nabi Muhammad dalam setiap menjalankan bisnisnya. Dalam perdagangan yang dilakukan, beliau tidak pernah menipu dan membohongi para pelanggan, hal itu dapat dibuktikan dengan adanya pengakuan dari beberapa mitra bisnisnya yang telah menjalin hubungan bisnis dengan beliau dan banyaknya penduduk Kota Makkah yang ingin menjalin kerjasama denganya.
2	Kepercayaan	Dalam uraian kisah tersebut, nilai kepercayaan telah berhasil didapatkan oleh Nabi Muhammad dari penduduk Kota Makkah, mereka telah banyak mendengar tentang keluhuran budi pekerti nabi saat menjalankan perdagangan, sehingga banyak dari mereka yang mempercayakan modalnya kepada beliau untuk dikembangkan.
3	Kedisiplinan	Nilai Kedisiplinan telah diterapkan Nabi Muhammad pada saat menjalankan bisnis, terbukti bahwa beliau berhasil membangun bisnis mulai dari skala kecil hingga mampu mengembangkan modal milik penduduk Kota Makkah. Hal tersebut menunjukkan kedisiplinan dalam hal waktu akan mampu membangun bisnis untuk menjadi lebih besar.
4	Bertanggung Jawab	Dari uraian kisah tersebut nilai tanggung jawab dapat disimpulkan berdasarkan pada ungkapan kepuasan penduduk Kota Makkah yang pernah menjadi mitra bisnis Nabi Muhammad. Kepuasan tersebut muncul karena pada saat menjalankan bisnis, nabi sangat

		bertanggung jawab dengan barang ataupun modal yang telah dipercayakan kepadanya. Beliau mampu menyelesaikan urusan bisnisnya sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.
5	Percaya diri	Berdasarkan uraian kisah tersebut perjalanan bisnis Nabi Muhammad selalu didasari rasa optimis dan percaya diri untuk mampu menjual barang dagangannya. Dengan adanya rasa percaya diri beliau juga mampu merintis bisnis mulai skala kecil sampai dengan skala besar.

4. Nilai kewirausahaan yang terkandung pada saat Nabi Muhammad melakukan perjalan 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.⁶⁹ 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

⁶⁹ *Ibid*, jilid 8. hlm, 50.

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 seponatan 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. 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. Berdasarkan uraian kisah tersebut Nilai Kewirausahaan yang dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

Tabel 4.4 Nilai-nilai Kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Menepati janji	Nabi Muhammad mempunyai komitmen yang tinggi untuk menepati janji kepada pelanggan, hal tersebut dapat dilihat dalam kisah transaksi yang dilakukan oleh beliau Bersama dengan Abdullah bin Abdul Hamzah, beliau rela menunggu sampai tiga hari lamanya untuk menunggu Abdullah kembali. Beliau juga tidak menjual barang yang telah ditawarkan oleh Abdullah kepada orang lain, padahal beliau mampu untuk melakukannya. Cerita tersebut menunjukkan bahwa beliau mempunyai komitmen untuk menunaikan janji yang telah dibuat bersama dengan pelangganya.

2	Bertanggung Jawab	Sifat tanggung jawab beliau terhadap barang yang telah dipercayakan benar-benar dijaga. Beliau berusaha semaksimal mungkin supaya berhasil dalam menjual barang dagangannya, walaupun menunggu dalam kurun waktu sehari-hari lamanya. Apabila transaksi dibatalkan, maka kemungkinan yang terjadi nabi tidak akan mendapatkan keuntungan dari penjualan barang tersebut.
---	-------------------	--

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. 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. Berdasarkan uraian kisah tersebut nilai kewirausahaan yang dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

Tabel 4.5 Nilai-nilai Kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Analisis Kondisi Pasar	Pada penggalan kisah tersebut terlihat jelas bahwa nabi sangat memahami kondisi pasar dan kebutuhan masyarakat. Sehingga ketika para pedagang Suku Quraisy yang lain sedang menjatuhkan harga, beliau tetap saja santai dalam menjual barang dagangannya, dan tidak ikut serta dalam menurunkan harga jual barang. Beliau memahami bahwa barang yang harganya sedang dijatuhkan itu dibutuhkan oleh banyak penduduk, sehingga ketika barang-barang milik Suku Quraisy habis, penduduk akan tetap membelinya dari Nabi Muhammad dengan harga semula.
2	Amanah (Menjaga kepercayaan)	Pada kisah tersebut terlihat jelas bahwa Nabi sangat menjaga kepercayaan yang telah diberikan oleh Khadijah. Terbukti bahwa beliau tidak berani menurunkan harga yang sudah dibuat oleh Khadijah tanpa izin terlebih dahulu.

Kesuksesan nabi dalam berdagang tidak bisa lepas dari pengalaman yang telah dimilikinya, semasa remajanya beliau pernah melakukan berbagai ekspedisi dagang keberbagai 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.⁷⁰ 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 Hijar. 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. Berdasarkan uraian kisah tersebut nilai kewirausahaan yang dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

⁷⁰ Thorik Gunara and Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad* (Bandung: Salamadani Pustaka Semesta, 2007), hal, 16.

Tabel 4.6 Nilai kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Memaksimalkan kesempatan	Ekspedisi dagang yang telah dilakukan oleh nabi ke berbagai negara di jazirah arab khususnya di Negara Bahrain berhasil dimanfaatkan dengan baik. Dalam ekspedisi tersebut beliau tidak hanya menjualkan barang, melainkan juga menganalisis kota-kota yang menjadi pusat perekonomian suatu negara. Hal itu dapat dibuktikan bahwa beliau bukan penduduk asli Negara Bahrain tetapi mengetahui berbagai kota yang menjadi pusat perdagangan pada masa itu.

Kesuksesan Nabi Muhammad dalam bermitra dengan Khadijah nampaknya memberikan berkah bagi keduanya. Khadijah telah mendengar banyak tentang kepribadian, keluhuran budi pekerti, dan cara berdagang nabi dari budaknya yang bernama maysaroh. Setiap selesai melakukan ekspedisi dagang bersama dengan Nabi Muhammad, Maysaroh selalu menceritakan kejadian-kejadian yang dialami mereka berdua. Akhlak mulia yang diterapkan nabi pada saat berdagang membuat Khadijah semakin merasa senang dan puas bermitra dengan beliau, hingga akhirnya mampu menumbuhkan benih kasih sayang dan cinta yang suci dalam hati Khadijah.

Khadijah memutuskan ingin menikahi Nabi Muhammad, beliau berdiskusi dengan temanya yang bernama Nufaysah untuk mensukseskan tujuan tersebut. Nufaysah memberikan tawaran kepada Khadijah supaya dirinya yang pergi menemui nabi untuk menyampaikan rencana itu dan mengurus semua keperluannya.⁷¹ Pada saat itu juga Nufasyah pergi menemui Nabi Muhammad untuk menyampaikan maksud dan tujuannya. Ketika bertemu dengan nabi dia memulai pembahasan dengan menanyakan status nabi yang masih sendiri, apakah ada suatu hal yang menyebabkan beliau sehingga belum menikah. Nabi menjelaskan bahwa keadaanya tidak mampu dalam hal materi dan tidak memiliki apa-apa untuk bekal membina rumah tangga. Mendengar jawaban tersebut Nufaysah langsung menyampaikan kabar gembira yang telah dibawanya, bahwa ada seorang perempuan, kaya raya dan berasal dari keluarga terhormat yang bernama Khadijah ingin menikahinya. Mendengar hal itu nabi memutuskan untuk meminta izin terlebih dahulu kepada pamanya. Tatkala kedua belah pihak keluarga telah setuju dengan adanya pernikahan antara Nabi Muhammad dan Khadijah, beliau menikahi Khadijah dengan memberikan mahar dua puluh ekor unta betina. Peristiwa tersebut terjadi Ketika Nabi Muhammad berusia 25 tahun dan Khadijah berusia 40 tahun.

⁷¹ Martin Lings, *Muhammad (Kisah Hidup Berdasarkan Sumber Klasik)* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2022), hlm, 48.

Setelah menikah dengan Khadijah, Nabi Muhammad tetap melanjutkan perdagangannya, beliau melakukan perjalanan dagang ke berbagai negeri yang ada di tanah Arab. Pada saat sebelum menikah nabi bertindak sebagai *manager*, sedangkan setelah menikah beliau bertindak sebagai *supervisor* bagi agen-agen Khadijah. Hal ini merupakan lompatan karir yang dialami oleh Nabi Muhammad dalam menjalankan perdagangan. Berikut ini adalah beberapa pusat bisnis yang telah dikunjungi oleh Nabi Muhammad:

- a. Bushra : Pasar Bushra terletak diluar jazirah arab, tepatnya didaerah Syiria. Pasar ini adalah yang paling sering dikunjungi oleh Nabi Muhammad SAW.
- b. Nazat : pasar ini terletak didaerah Khaibar, dalam satu tahun pasar Nazat buka hanya satu kali, yaitu pada tanggal 10 Muharram sampai dengan akhir bulan.
- c. Hizr : pasar ini terletak disalah satu kota, pada daerah yang bernama yamamah. Waktu transaksi yang dilakukan oleh pedagang dipasar ini sama halnya dengan pasar Nazat.
- d. Daumatul Jandal : Pusat bisnis ini terletak diujung utara tanah Hijaz. Pekan bisnis didaerah ini diadakan sekali dalam satu tahun, yaitu pada awal bulan Rabiul awwal dan berakhir pada akhir pekan.
- e. Mushaqqar : Pusat bisnis ini terletak di Negara Bahrain, transaksi di pasar itu dilakukan sekali pada setiap tahunnya,

yaitu berlangsung pada awal bulan sampai dengan akhir bulan Jumadil Awwal.

- f. Suhar : Suhar adalah nama salah satu kota di Negara Oman, pusat bisnis di pasar Suhar berlangsung selama lima hari pada bulan Rajab.
- g. Dabba : Pasar Dabba terletak disalah satu pelabuhan Negara Oman, kebanyakan pengunjung yang datang ke pasar ini berasal dari negara India dan China, mereka datang untuk melakukan transaksi jual beli.
- h. Shihir : Pasar ini berada di Negara Yaman yang terletak ditepi pantai, pusat bisnis di pasar ini berlangsung mulai awal sampai pertengahan bulan Sya'ban.
- i. Aden : Pekan bisnis yang dilakukan dipasar aden berlangsung pada tanggal 1 sampai dengan 10 Ramadhan
- j. Sana'a : adalah ibu kota Negara Yaman, pusat bisnis yang berlangsung di pasar ini dimulai pada tanggal 10 sampai dengan akhir bulan Ramadhan.
- k. Rabiyyah : Pasar ini terletak di Hadramaut, kegiatan bisnis di pasar ini berlangsung selama satu bulan mulai pada tanggal 15 Dzulqa'dah.
- l. Ukaz : Pasar ini berada didekat daerah Thaif, kegiatan bisnis di pasar ini berlangsung bersamaan dengan pasar Rabiyyah.

Dalam hal fasilitas dan omzet perdagangan pasar ukaz jauh lebih besar dari yang lain.

- m. Dul Majaz : Pasar ini terletak diantara Kota Thaif dan kota Makkah. Pekan bisnis dipasar ini berlangsung pada tanggal 1 sampai dengan 7 Dzulhijjah.
- n. Mina : Pasar ini berada didarah Kota Makkah, kegiatan bisnis dipasar ini berlangsung pada saat musim Haji.

Perdagangan yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW mengutamakan pada prinsip kejujuran, 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.

Tabel 4.7 Nilai kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Kejujuran	Pada penggalan cerita tersebut ditunjukkan adanya sifat jujur yang diterapkan nabi saat melakukan perdagangan. Beliau menjelaskan kepada pelanggan kondisi barang yang sedang dijual, bahkan jika terdapat cacat pada barang itu nabi tidak menyembunyikanya.

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. 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 sistim perekonomian di pasar alternatif Madinah tidak bisa lepas dari peran dan kepribadian nabi Muhammad sebagai teladan yang baik bagi semua umat manusia.

Tabel 4.8 Nilai-nilai Kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Berfikir Kreatif	Pada penggalan cerita tersebut, cara berfikir kreatif yang dilakukan oleh nabi adalah dengan mendirikan pasar alternatif ketika Kota Madinah di blokade oleh suku Quraisy dan beberapa suku lainnya, agar pedagang tidak boleh menjajahkan dagangannya di Kota Madinah. Pada waktu itu nabi memikirkan kondisi penduduk madinah yang sangat kesulitan untuk memenuhi kebutuhannya, jika hal tersebut diteruskan maka akan terjadi krisis kebutuhan yang berkepanjangan.
2	Bertindak Cepat	Tindakan yang dilakukan oleh nabi ketika mengetahui Kota Madinah di blokade oleh suku Quraisy dan sekutunya, beliau segera membuat pasar alternatif, dan mengumpulkan para petani, pedagang dan pengusaha untuk segera memproduksi barang yang sedang dibutuhkan oleh penduduk. Nabi dengan cepat merespon kesulitan yang sedang menimpa beliau beserta para penduduk, sehingga masalah tersebut dapat terselesaikan dengan baik.
3	Berinovasi pada masa depan	Dapat dicermati dengan seksama, bahwa pasar alternatif yang didirikan oleh nabi tidak hanya berlangsung ketika Kota Madinah sedang diblokade saja. Secara perlahan pasar tersebut menjadi pusat perekonomian penduduk madinah, beserta penduduk lain dari luar Kota Madinah ketika pasar-pasar di daerah mereka semakin menurun perkembangannya. Hal itu membuktikan bahwa pada saat membuat pasar alternatif nabi mempunyai pandangan jauh

		kedepan atas kebesaran pasar tersebut dimasa mendatang.
--	--	---

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 menunjukkan kepada para pelangganya harga beli atas barang tersebut, dan pelanggan diberikan kebebasan untuk memberikan keuntungan kepada Nabi Muhammad. 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 daripada 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.

Tabel 4.9 Nilai Kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Memberikan kepuasan pelanggan	Pada penggalan cerita tersebut terlihat bahwa nabi memberikan kepuasan pada pelangganya dengan cara tidak menipu dalam permasalahan harga suatu barang dan juga memberitahukan harga beli barang yang sedang dijual oleh beliau. sehingga pembeli diberikan kebebasan untuk memberikan keuntungan berapapun jumlahnya atas transaksi yang sedang ditunaikan dengan Nabi Muhammad.

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. Kepandaian beliau dalam menjalankan perdagangan mendapatkan kepercayaan dari banyak orang sehingga mampu memperoleh keuntungan yang besar. 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 Kahdijah tetap bisa menjalankan dagangannya tanpa terjun langsung ke lapangan.

Tabel 4.10 Nilai kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Membangun Relasi / Berjejaring	Kepandaian nabi dalam membangun relasi telah terlihat sejak beliau kecil. Pada mulanya beliau sukses membangun relasi ke penduduk Kota Makkah dengan menggembalakan kambing mereka, kemudian beliau mendapatkan upah dari pekerjaan itu. Menginjak usia remaja, beliau berhasil menjalin relasi dalam perdagangan dengan baik, terbukti bahwa beliau banyak menerima tawaran dari penduduk Kota Makkah untuk mengembangkan modal mereka. Pada saat usia dewasa beliau sukses dalam mendagangkan barang milik Khadijah yang kemudian menjadi istrinya. Khadijah merupakan salah satu pemodal beliau yang terbesar diantara penduduk Kota Makkah lainnya. Dengan membangun relasi bersama penduduk Kota Makkah beliau tetap bisa berdagang walaupun tidak memiliki modal sendiri.

Dalam menjalani kehidupan bermasyarakat, Nabi Muhammad selalu mengedepankan sifat kasih sayang terhadap sesama umat manusia. 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.

Tabel 4.11 Nilai kewirausahaan

No	Nilai Kewirausahaan	Penjelasan
1	Mencintai pekerjaan yang sedang dilakukan	Kecintaan nabi terhadap pekerjaannya terlihat ketika beliau melakukan perdagangan. Pada saat berdagang beliau memperlakukan para pelanggan dengan baik, lemah lembut dan tidak pernah menyakiti hati mereka. Tidak heran jika pelanggan beliau semakin hari terus bertambah. Hal tersebut menjadi bukti bahwa perdagangan yang dilakukan beliau didasari dengan rasa tulus dan ikhlas, tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

C. Nilai-Nilai Kewirausahaan yang paling relevan pada saat ini

Perjalanan perdagangan yang pernah dilakukan Nabi Muhammad mengandung banyak nilai-nilai yang bisa diteladani dan diterapkan oleh wirausahawan pada saat ini. Beliau sebagai manusia paling sempurna seharusnya menjadi teladan bagi semua umat manusia, namun dewasa ini nilai-nilai tersebut mulai hilang dari kepribadian wirausahawan secara perlahan. Berikut ini penulis akan menguraikan nilai-nilai kewirausahaan yang paling relevan pada saat ini.

1) Kejujuran, kepercayaan, dan tanggung jawab

Wirausahawan harus mampu menjaga nilai kejujuran dalam setiap melakukan transaksi bisnis, karena kejujuran menjadi modal yang utama untuk membangun bisnis. Nilai kejujuran masih diterapkan oleh wirausahawan seperti yang dijelaskan oleh Dewi Maharani,⁷² dalam melakukan transaksi bisnis, wirausahawan muslim di Kecamatan Medan Marelan mengedepankan nilai kejujuran dan nilai Syariah lainnya. Kejujuran yang diterapkan wirausaha muslim tersebut kini mampu menarik kepercayaan pelanggan untuk melakukan pembelian barang dari mereka. Kepercayaan kepada para pedagang setiap hari semakin bertambah. Selain jujur wirausahawan muslim di Kecamatan Medan Marelan juga sangat bertanggung jawab dalam melakukan perdagangan, ketika terdapat kerusakan pada barang yang dijual, wirausahawan di Kecamatan Medan Marelan akan mengganti barang tersebut dengan yang baru. Uraian tersebut menunjukkan

⁷² Dewi Maharani, "Penerapan Kejujuran Dan Tanggung Jawab Dalam Etika Bisnis Syariah Pada Wirausaha Muslim Di Kecamatan Medan Marelan," *Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam* 9 (2017): 21–28.

bahwa penerapan kejujuran, dan tanggung jawab yang di terapkan oleh wirausahawan di Kecamatan Medan Marelan akan menumbuhkan kepercayaan dan semua hal tersebut masih diterapkan sampai saat ini.

2) Kesabaran dan berani mengambil resiko

Wirausahawan harus bersabar dalam menjalankan usahanya, mulai dari proses produksi, promosi sampai dengan penjualan barang tersebut. Nilai kesabaran masih banyak diterapkan oleh wirausahawan, salah satu contohnya adalah pada pedagang pentol gresik yang ada di Kota Malang.⁷³ Dalam berdagang mereka bersabar menunggu dan melayani para pembeli, mereka mulai berjualan pada pukul 08.00 – 22.00 WIB. Lamanya waktu berjualan menunjukkan bahwa nilai kesabaran masih diterapkan oleh mereka. Resiko kerugian yang tinggi juga akan didapatkan oleh pedagang pentol gresik ketika jualanya tidak laku, karena modal yang digunakan untuk membuka satu lapak tidaklah sedikit, selain itu di Kota Malang juga banyak pedagang pentol, salah satu merek pentol yang terkenal adalah pentol kabul, pedagang pentol gresik berani mengambil resiko untuk bersaing denganya.

⁷³ Analisis pada pedagang pentol gresik di Merjosari Kota Malang pada 7 Juli 2022.



Gambar 4.1 Pedagang Pentol Gresik di Kota Malang

3) Analisis peluang dan kedisiplinan

Wirausahawan harus mampu untuk membaca peluang yang ada dilingkungan tempat tinggalnya untuk dijadikan bisnis. Ketepatan dalam membaca peluang akan mengantarkannya pada kesuksesan. Salah satu contohnya terdapat pada pedagang makanan dibelakang kampus UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, dia menjual makanan soto yang dinamai dengan Soto Qonaah.⁷⁴ Warung makan ini setiap hari dipadati oleh banyak mahasiswa yang sedang mencari makan dipagi hari. Harga yang murah dan akses yang mudah dijangkau oleh mahasiswa, membuat warung ini tidak pernah sepi dari kerumunan orang. Warung itu buka setiap hari kecuali hari minggu dan hari-hari besar islam maupun nasional pada pukul 06.00 – 11.00 WIB. Uraian tersebut menunjukkan adanya kejelian pedagang soto qonaah dalam menganalisis peluang yang serta kedisiplinan melakukan penjualan.

⁷⁴ Analisis pada pedagang soto qonaah, Jl Sunan Kalijaga Kota Malang pada 7 Juli 2022.



Gambar 4.2 Pedagang Warung Soto Qonaah

4) Bekerja keras dan adaptasi dengan kondisi serta lingkungan

Wirausahawan dituntut untuk mampu bekerja keras supaya mendapatkan hasil yang sesuai dengan harapan dan tujuan. Nilai kewirausahaan bekerja keras masih diterapkan oleh pengerajin tempe di Lingkungan Sanan, Kota Malang.⁷⁵ Proses membuat tempe membutuhkan tenaga yang besar, dimulai dari merebus kedelai mentah yang baru dibeli dari toko, kemudian memisahkan biji kedelai dari kulitnya, lalu direbus kembali supaya kedelai benar-benar matang dan siap dikonsumsi, tahap selanjutnya adalah pemberian ragi tempe yang berfungsi untuk menyatukan kedelai dan memunculkan jamur, dan tahap terakhir adalah mencetak kedelai pada wadah yang telah disediakan. Setelah proses tersebut dilalui semuanya

⁷⁵ Observasi pada salah satu pengerajin tempe di Lingkungan Sanan Kota Malang pada 11 Juli 2022.

pengerajin tempe masih harus menunggu selama dua hari supaya kedelai yang telah diproses berubah menjadi tempe yang siap saji. Limbah yang dihasilkan dari proses pembuatan tempe berhasil diolah menjadi pakan hewan ternak kambing dan sapi. Hal itu dilakukan supaya limbah tidak mencemari lingkungan tempat tinggal mereka. Maka tidak heran jika di Lingkungan Sanan terdapat banyak sapi milik para pengerajin tempe. Proses panjang yang dilalui oleh pengerajin tempe menunjukkan adanya nilai bekerja keras dan beradaptasi dengan lingkungan yang masih diterapkan sampai saat ini.



Gambar 4.3 Pengerajin Tempe Sanan

5) Optimalisasi sumberdaya dan berfikir kreatif

Wirausahawan harus mampu memanfaatkan sumberdaya yang ada dilingkungan sekitarnya untuk diolah menjadi barang yang bermanfaat dan memiliki nilai tambah. Hal serupa juga telah diterapkan oleh salah satu petani ikan lele yang ada di Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang.⁷⁶ Mereka berhasil memanfaatkan limbah dari proses pemotongan ayam, untuk dijadikan pakan alternatif ikan lele. Proses pengolahan limbah tersebut dengan cara dimasukan kedalam mesin gilingan bumbu dengan campuran polar. Pemberian makan ikan lele dengan pakan alternatif, jauh jauh lebih menghemat biaya dari pada membeli pakan pelet buatan pabrik. Dengan adanya pakan alternatif tersebut membuat petani ikan lele bisa untung lebih banyak dari pada umunya. Uraian cerita tersebut menunjukkan bahwa nilai-nilai optimalisasi sumberdaya, dan berfikir kreatif masih diterapkan oleh petani ikan lele sampai saat ini.




Gambar 4.4 Kolam ikan lele dan gilingan

⁷⁶ Analisis pada salah satu petani lele di Kecamatan Singosari Kabupaten Malang pada 12 Juli 2022.

6) Membangun relasi dan berjejaring, efisiensi waktu, dan menepati janji

Kegiatan kewirausahaan yang dilakukan oleh setiap individu tidak bisa terlepas dari orang lain, ketergantungan dalam kegiatan wirausaha pastinya akan selalu ada. Untuk mengembangkan usaha supaya lebih maju dan besar tentunya membutuhkan relasi dan kerja sama dengan pihak lain. Hal serupa juga telah diterapkan oleh salah satu produsen beras di Kecamatan Bandar Kedungmulyo, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa-Timur.⁷⁷ Setiap hari dia memproduksi beras poles dan beras pecah kulit (PK). Beras poles akan dijual ke agen dan distributor, yang telah siap untuk mengemas serta menjualnya kembali ke pasar, terkadang juga menjualnya ke perusahaan JNE di Surabaya, sedangkan beras pecah kulit dijual ke pabrik-pabrik besar, diantaranya adalah pabrik beras bernama Jodo yang ada di Kabupaten Kediri. Supaya berhasil menjual beras ke perusahaan besar, diperlukan legalitas atas usaha tersebut dalam bentuk Usaha Dagang (UD), *Commanditaire Venootschap* (CV) atau *Perseroan Terbatas* (PT). Untuk bisa menjual beras ke perusahaan JNE di Surabaya dia bekerja sama dengan UD Huller Sejahtera yang sudah terdaftar di perusahaan tersebut. Atas jasa tersebut pemilik UD Huller Sejahtera diberikan upah sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Dia memilih untuk menjual dengan skala besar karena perputaran uang bisa dilakukan dengan cepat, dari pada menjualnya secara eceran. Uraian tersebut menunjukkan bahwa nilai kewirausahaan membangun relasi, efisiensi waktu, dan menepati janji masih diterapkan hingga saat ini.

⁷⁷ Observasi pada salah satu produsen beras di Kecamatan Bandar Kedungmulyo Kabupaten Jombang pada 25 Juni 2022.



JNE Express Cabang Surabaya
Jl. Raya Juanda Km 2-3 Semambung
Surabaya, IDN

Purchase Order

Nomor PO: SUBPO2100001066
Page 1 of 1

Kepada Yth:
HULLER SEJAHTERA
DSN. TUGU MULYO, RT/RW-003/003, KEL. TUGU, KEC. PURWOCASRI KEDIRI JAWA TIMUR
Telp.:
Fax:

Mohon dapat dikirimkan pesanan barang sesuai dengan harga yang telah disepakati kepada kami dengan rincian pesanan seperti di bawah ini:

Nomor PR	Departemen	Jenis Barang / Jasa	Deskripsi	Sahaan	Jumlah		Tanggal Dibutuhkan
					Pesanan	Harga Sahaan	
PR21000282 47	JNE Cabang Surabaya	Beras	Beras	LINTI	1,136	93,000.00	18 Nov 2021
							Dasar Pengenaan Pajak : 105,648,000.00
							Diskon : 0.00
							Charges : 0.00
							PPN : 0.00
							PPH : 0.00
							Total Jumlah (IDR) : 105,648,000.00

Alamat Pengiriman : Jl. Raya Juanda Km 2-3 Semambung Surabaya IDN
 Jangka Waktu Pembayaran : 14 hari sejak invoice diterima lengkap dan benar

SYARAT DAN KETENTUAN PURCHASE ORDER

- Harga yang ditetapkan adalah pasti dan mengikat. Tunggak seluruh biaya pendukung sampai ke alamat barang/jasa diterima.
- JNE berhak menolak untuk membayar jika kualitas barang / hasil pengiriman jasa kualitasnya rendah dan atau tidak sesuai pesanan. Semua biaya dan risiko terkait pendanaan tersebut ditanggung pihak pembeli.
- Apabila ada tuntutan dari pihak pembeli terkait kualitas barang / jasa tidak sesuai standar pesanan, maka pihak penjual bertanggungjawab atas kerugian tersebut.
- Jika ada kelebihan dalam pengiriman jumlah barang / biaya jasa, maka JNE tidak wajib mengembalikan / membayar kelebihan tersebut. Kecuali ada persetujuan tertulis di antara kedua belah pihak.
- Invoice ditagihkan maksimal 3 bulan sejak barang diterima oleh JNE. JNE berhak menolak invoice yang ditagihkan lebih dari 3 bulan sejak berita acara serah terima dilakukan secara lengkap.
- Syarat pengiriman :
 - Invoice asli bertamplate (tergantung contract)
 - Faktur Pajak / Surat Keterangan Non PNP bertamplate (jika bukan PNP)
 - Copy Surat Keterangan Pembelian Nomor Seri Faktur Pajak dari Diyan Pajak
 - Purchase Order
 - Berita Acara Serah Terima Bertamplate Tangan Lengkap.



Gambar 4.5 Tempat produksi beras dan struk transaksi

BAB V

PENTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tersebut terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti:

1. Masa kehidupan Nabi Muhammad SAW terbagi menjadi empat periode. Periode pertama adalah masa kanak-kanak, terjadi ketika beliau berusia 01-12 tahun, periode kedua adalah masa ketika menekuni dunia bisnis, terjadi ketika beliau berusia 12-37 tahun, periode ketiga adalah masa kontemplasi terjadi ketika beliau berusia 37-40 tahun, dan keempat adalah periode mengemban misi kenabian terjadi ketika beliau berusia 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.

2. Nilai-nilai kewirausahaan yang masih relevan sampai pada saat ini berjumlah 14, diantara nilai-nilai tersebut adalah kejujuran, kepercayaan, bertanggung jawab, kesabaran, berani mengambil resiko, analisis peluang, kedisiplinan, bekerja keras, adaptasi dengan lingkungan, optimalisasi sumberdaya, efisiensi waktu, berfikir kreatif, membangun relasi dan berjejaring, dan menepati janji.

B. SARAN

1. Bagi wirausahawan

Kesuksesan Nabi Muhammad SAW dalam berdagang, tidak bisa terlepas dari nilai-nilai luhur yang telah beliau terapkan dalam menjalankan bisnis. Bagi wirausahawan yang ingin sukses seperti beliau hendaklah mencontoh pada bisnis yang telah dilakukannya dan mengambil nilai-nilai yang bisa diterapkan sesuai dengan bisnis yang sedang dijalankannya.

2. Bagi peneliti

Penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, maka bagi peneliti selanjutnya sebaiknya mengkaji tentang nilai-nilai kewirausahaan lebih dalam dan menggalinya dari berbagai sumber yang lebih banyak lagi.

3. Bagi prodi Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Kewirausahaan yang sukses tidak bisa terlepas dari nilai-nilai yang luhur, sebaiknya bagi prodi pendidikan IPS, supaya menanamkan dan mengajarkan nilai-nilai tersebut, pada saat pembelajaran mata kuliah

maupun kegiatan lainya, yang berhubungan dengan bisnis atau kewirausahaan, sebagai bekal bagi mahasiswa ketika lulus dari kampus.

DAFTAR PUSTAKA

- Aivanni, Nur. "Jokowi Tegaskan Target Indonesia Jadi Negara Maju Pada 2045," 2019. <https://mediaindonesia.com/politik-dan-hukum/266607/jokowi-tegaskan-target-indonesia-jadi-negara-maju-pada-2045>.
- Al-Asqalani, Ibnu hajar. *Bulughul Maram*. Surabaya: Darul Jawahir, 2013.
- Al-Mahally, Jalaluddin, and Jalaluddin as-Suyuthy. *Tafsir Jalalain*. Kota Kediri: Maktabah As-Salam, 2018.
- Al-Qudsy, Hasamuddin. *Sejarah Kehidupan Muhammad SAW*. Semarang: Pustaka Nuun, 2004.
- Al-Qur'an Al-Quddus*. Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2015.
- Ananda, Rusydi, and Tien Rafida. *Pengantar Kewirausahaan*. Medan: Perdana Publishing, 2016.
- Ardhiati, Maria Yuniar. "Kementrian Perdagangan Beberkan Praktik Curang E-Commerce," 2022. <https://katadata.co.id/maria/berita/5e9a56dc56d0d/pemerintah-beberkan-kecurangan-e-commerce>.
- Bahri, Zainul. *Pendidikan Tauhid Dalam Perspektif Konstitusi*. Pekanbaru: Guepedia, 2020.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- Dewi, Kurnia, Hasanah Yaspita, and Arine Yulianda. *Manajemen Kewirausahaan*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Firmansyah, Anang, and Anita Roosmawarni. *Kewirausahaan (Dasar Dan Konsep)*. Surabaya: Qiara Media, 2019.
- Gunara, Thorik, and Utus Hardiono Sudiby. *Marketing Muhammad*. Bandung: Salamadani Pustaka Semesta, 2007.
- Hambali, Arif Yusuf, and Eka Sari Budihastuti. *Pemahaman Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Handayani, Sri. "Pengembangan Ensiklopedia Sebagai Media Pembelajaran." UIN Raden Intan, 2020.
- Ismail, Muhammad bin. *Shohih Bukhori*. Kairo: As-Salafiyah, 1983.

- J Moleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007.
- Kusuma Djaya, Ashad. “DEwasa Secara Kaffah, Hikmah Usia 40 Tahun.” *Republika.Co.Id* (blog), 2022. <https://www.republika.co.id/berita/qhxx2p366/dewasa-secara-kafah-hikmah-usia-40-tahun>.
- Kusumawati, Zaidah, Ichwan Fauzi, Haekal Fadel, Al-Mahdi Abu Haidar, Zeel Abu Jesh, Taufik Hamim, and Hidayatullah Hamim. *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW*. Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011.
- Lings, Martin. *Muhammad (Kisah Hidup Berdasarkan Sumber Klasik)*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2022.
- Maharani, Dewi. “Penerapan Kejujuran Dan Tanggung Jawab Dalam Etika Bisnis Syariah Pada Wirausaha Muslim Di Kecamatan Medan Marelan.” *Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam* 9 (2017): 21–28.
- Mulyana, Rahmad. *Mengartikulasikan Pendidikan Nilai*. Bandung: Al-Fabeta, 2011.
- Murni, Wahid. *Cara Mudah Penulisan Proposal Dan Laporan Penelitian Lapangan*. Malang: UIN Press, 2008.
- Nuraida, Dede, and Umi Mahmudatun Nisa. “Pengembangan Ensiklopedia Morfologi, Anatomi Dan Fisiologi Pada Tumbuhan Berkarakter Khusus.” *Jurnal Proceeding Biology Education Conference* 14 (2017): 503–7.
- Pangesti, Indah. “Kebijakan Dan Penerapan Model Pendidikan Kewirausahaan Untuk Sekolah Dasar.” *Jurnal Tunas Bangsa* 5 (2018): 72–81.
- Renaldi, Faizal Ahmad. “Menjamurnya Online Shop Di Era Digital.” *Kumparan.com. Bisnis* (blog), n.d.
- Ridwan Muzir, Inyak. *Hermeneutika Filosofis*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2010.
- Salim, and Syahrums. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2012.
- Sanawiri, Brillyanes, and Mohammad Iqbal. *Kewirausahaan*. Malang: UB Press, 2018.
- Sayyid Muhammad, Yusri. *Kelengkapan Tarikh Rasulullah*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2015.
- Subhani, Ja’far. *AR-RISALAH (Sejarah Kehidupan) Rasulullah SAW*. Jakarta: PT Lentera Basritama, 2000.

Syafi'i Antonio, Muhammad. *Ensiklopedia Leadership Dan Manajemen Muhammad SAW*. Jakarta: Tazkia Publishing, 2010.

Syaraf An-Nawawi, Abu Zakariya Yahya bin. *Riyadhus Sholihin*. Surabaya: Al-Haramain, 2005.

Zed, Mustika. *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan obor Indonesia, 2008.

LAMPIRAN

PETA NILAI-NILAI KEWIRAUSAAN NABI MUHAMMAD SAW

Peta Nilai-nilai Kewirausahaan Nabi Muhammad SAW



SAMPUL BUKU ENSIKLOPEDIA NABI MUHAMMAD SAW SEBAGAI WIRUSAHAWAN JILID 8

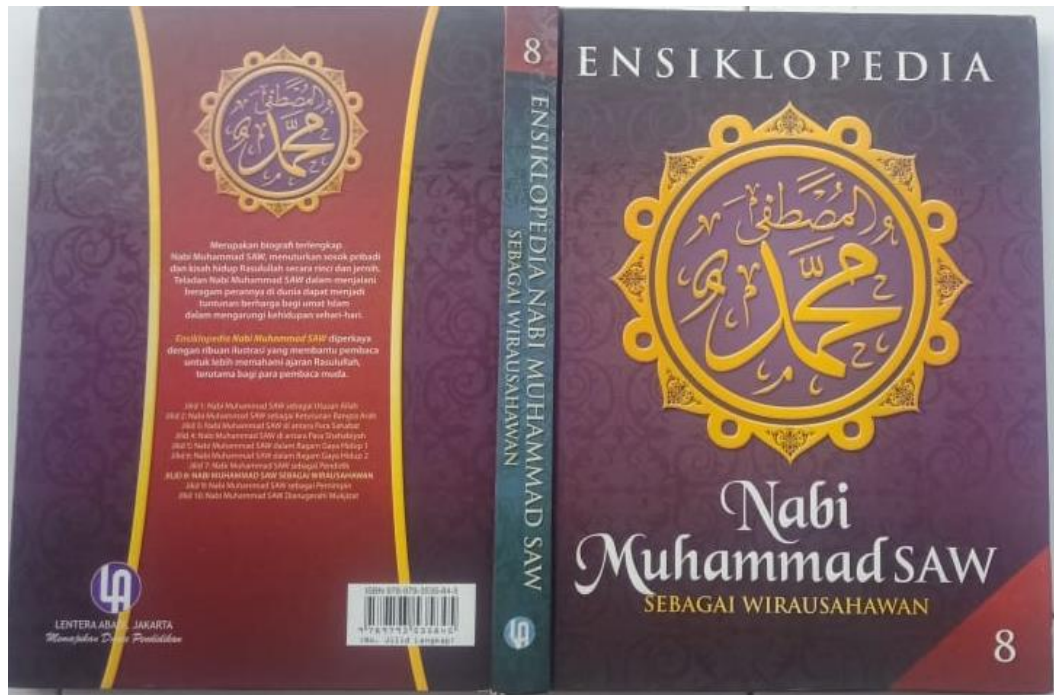


FOTO-FOTO

- Pedagang Pentol Gresik



- Pedagang Soto Qona'ah



➤ Pengerajin Tempe Sanan



➤ Tempat Petani Lele



➤ Tempat Produksi Beras



LEMBAR KONSULTASI



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
JALAN GAJAYANA 50 MALANG, TELEPON 0341-552398, FAKSIMILE 0341-

BUKTI KONSULTASI SKRIPSI

JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL

Nama : Luthfi Mubarak
NIM : 18130010
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Judul Penelitian : Nilai-Nilai Kewirausahaan Dalam Buku Berjudul
Ensiklopedia Nabi Muhammad Saw Sebagai
Wirausahawan Karya Zaidah Kusumawati
Dosen Pembimbing : Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I

No.	Tanggal	Catatan Perbaikan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	23 April 2022	-Revisi proposal -Konsultasi BAB IV dan V	1.
2.	14 Mei 2022	-Konsultasi BAB IV dan V -Penambahan sumber data	2.
3.	26 Mei 2022	-Perbaikan Bab IV	3.
4.	8 Juli 2022	-Perbaikan Abstrak -Tambahan Bab IV	4.
5.	14 Juli 2022	ACC Skripsi	5.

Malang, 13 Juli 2022
Mengetahui,
Dosen Pembimbing

Imam Wahyu Hidayat, M.Pd.I
NIP. 198902072019031012

BIODATA MAHASISWA

Nama : Luthfi Mubarok

NIM : 18130010

Tempat Tanggal Lahir : Lamongan, 12 November 1997

Fakultas / Jurusan : FITK / Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial

Tahun Masuk : 2018

Alamat Rumah : Jl. Bojonegoro Rt 02 Rw 06, Kelurahan Banaran
Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan Jawa-Timur

No HP : 085648583023

Email : lutfimubarok1111@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

- TK : TK Dharma Wanita Babat - Lamongan
- MI : MI At-Tahtzibiyah Babat – Lamongan
- MTsN : MTsN 1 Lamongan
- MA : Madrasah Mu'allimin Mu'allimat Bahrul 'Ulum
Tambakberas Jombang
- Universitas : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang