

**KONSEP DAKWAH ENTREPRENEUR MENURUT  
ABDURRAHMAN BIN AUF**

**SKRIPSI**

**Diajukan oleh:**

**MULIANA**

**Mahasiswi Fakultas Dakwah dan Komunikasi**

**Jurusan Manajemen Dakwah**

**NIM: 431307392**



**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
DARUSSALAM- BANDA ACEH  
2018M/1439H**

**SKRIPSI**

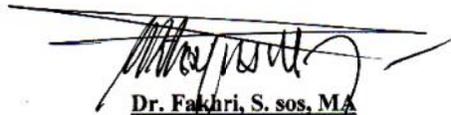
**Diajukan Kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
UIN Ar-Raniry Darusalam Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana S-1 dalam Ilmu Dakwah  
Jurusan Manajemen Dakwah**

**Oleh:**

**MULIANA  
NIM. 431307392  
Mahasiswi Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Jurusan Manajemen Dakwah**

**Disetujui Oleh:**

**Pembimbing I,**



**Dr. Fakhri, S. sos, MA  
NIP. 1964111291998031001**

**Pembimbing II,**



**Maimun Fuadi, S. Ag., M.Ag  
NIP. 197511032009011008**

**SKRIPSI**

**Telah Dinilai oleh Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry  
dan Dinyatakan Lulus serta Disahkan sebagai  
Tugas Akhir untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana S-1 Ilmu Dakwah dan Komunikasi  
Jurusan Manajemen Dakwah**

**Diajukan Oleh:**

**MULIANA**  
**NIM. 431307392**

Pada Hari/Tanggal

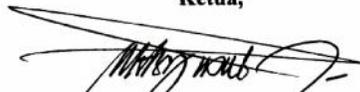
Selasa, 23 Januari 2018 M  
06 Jumadil Awwal 1439 H

Di

**Darussalam - Banda Aceh**

**Panitia Sidang Munaqasyah**

**Ketua,**

  
**Dr. Fakhri, S. Sos, MA**  
**NIP. 196411291998031001**

**Sekretaris,**

  
**Maimun Fuadi, S. Ag., M. Ag**  
**NIP. 197511032009011008**

**Penguji, I**

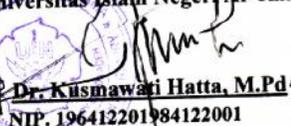
  
**Drs. M. Jakfar Abdullah, MA**  
**NIP. 195208101979031010**

**Penguji, II**

  
**Sakdiah, S. Ag., M. Ag**  
**NIP. 197307132008012007**

**Mengetahui:**

**Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry**

  
**Dr. Kusmawati Hatta, M.Pd**  
**NIP. 196412201984122001**



## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muliana  
Tempat/Tgl. Lahir : Banda Aceh, 01 September 1995  
Nim : 431307392  
Jenjang : Sarjana  
Program Studi : Manajemen Dakwah  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Dengan ini saya mengatakan bahwa karya tulis **skripsi** ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam dunia Akademis, kecuali yang tertulis dalam naskah ini di sebutkan dalam daftar pustaka. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko dan sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya ini, atau adanya kritikan terhadap keasliannya.

Banda Aceh, 15 Januari 2018

Yang membuat pernyataan,



*Muliana*  
**Muliana**

NIM. 431307392

## KATA PENGANTAR



Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Konsep Dakwah Entrepreneur Menurut Abdurrahman bin Auf**”.

Shalawat beriring salam kita sanjungkan keharibaan Nabi besar Muhammad SAW, kepada keluarganya, para Thabi’ dan Thabi’in, para sahabatnya, para Ulama-Ulama dan kepada umatnya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini banyak mengalami kendala, namun berkat dari Allah SWT serta bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak sehingga kendala-kendala tersebut dapat diatasi.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang istimewa kepada kedua orang tua penulis, Ayahanda tercinta Syamsuar dan Almh ibunda Mardiana yang banyak memberikan bimbingan, biaya, semangat, dorongan, dan do’a. Serta kakak dan adik tercinta Afrizal, Muliati, dan Risky Falevi. Juga sepupu tersayang Evi Erlinda, Fajar, Putri Sarah, Riska Sari. Tak lupa pula keluarga besar yang turut memotivasi penulis dalam penyelesaian skripsi.

Dan juga ucapan terimakasih yang tidak terhingga penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini, di antaranya:

1. Bapak Dr. Fakhri. S. sos, MA sebagai pembimbing utama dan Bapak Maimun Fuadi, S. Ag.,M.Ag sebagai pembimbing kedua, yang disela kesibukan mereka masih menyempatkan diri untuk memberi bimbingan, pengarahan serta motivasi yang sangat berharga dari awal hingga akhir proses penulisan skripsi ini.
2. Ketua Jurusan Manajemen Dakwah, Bapak Dr. Jailani, M.Si yang membimbing peneliti dalam menuntut ilmu di Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry.
3. Pengasuh Akademik, Ibu Raihan S.sos yang membimbing penulis selama ini dan selalu menyemangati dalam memotivasi di Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry.
4. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Dr. Kusniawati Hatta, M.Pd. Beserta stafnya.
5. Bapak, Ibu dosen serta staf pada Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry yang telah membimbing penulis sejak awal perkuliahan hingga penulis menyelesaikan studi pada Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry.

Terima kasih juga penulis ucapkan kepada sahabat tercinta yang telah menemani penulis dan berjuang bersama selama ini, Maulida, Maulidar, Ely Safriani, Rizki Rahmadani, Amalia, Susi Wirdani dan seluruh teman unit leting 2013 yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Tak lupa pula sahabat lainnya yang banyak membantu penulis dalam segala hal.

Hanya Allah SWT yang dapat membalas segala bentuk kebaikan dari semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis hanya bisa mengucapkan terima kasih atas segalanya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, bila terdapat kekurangan dan kesalah pahaman dalam penulisan skripsi ini, dengan kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan semoga limpahan rahmat dan karunia-Nya selalu mengalir kepada kita semua. Amin

Banda Aceh, 24 November 2017  
Penulis,

MULIANA  
NIM. 431307392

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>vii</b>
<b>BAB I :PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Sistematika Penulisan.....	8
<b>BAB II :KAJIAN TEORITIS .....</b>	<b>9</b>
A. Dakwah.....	9
a. Pengertian Dakwah.....	9
b. Jenis-Jenis Dakwah.....	10
c. Unsur-Unsur Dakwah.....	13
d. Strategi Dakwah.....	17
e. Metode Dakwah.....	20
B. Entrepreneur.....	22
a. Konsep Dasar Entrepreneur.....	22
b. Jenis-Jenis Entrepreneur.....	24
c. Karakteristik Entrepreneur.....	27
d. Konsep Islam tentang Entrepreneur.....	32
<b>BAB III :METODE PENELITIAN.....</b>	<b>36</b>
A. Jenis Penelitian.....	36
B. Pendekatan Penelitian.....	37
C. Sumber Data.....	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	38
E. Teknik Analisis Data.....	39
<b>BAB IV :HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
A. Biografi Abdurrahman bin Auf.....	40
B. Dakwah Entrepreneur Menurut Abdurrahman bin Auf.....	45
C. Metode Abdurrahman bin Auf dalam Bidang Entrepreneur.....	50
D. Relevansi Konsep Dakwah Entrepreneur Abdurrahman bin Auf Pada Konteks Entrepreneur Masa Sekarang.....	60

<b>BAB V :PENUTUP .....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran .....	69
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN.....</b>	<b>70</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi.
2. Daftar Riwayat Hidup.
3. Surat pernyataan keaslian skripsi

## ABSTRAK

Konsep dakwah *entrepreneur* menurut Abdurrahman bin Auf merupakan suatu pekerjaan dan tugas kewajiban yang menggunakan ajaran-ajaran dan nilai-nilai syariat Islam yang keberhasilannya akan menambah dekatnya jiwa kepada Allah SWT. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui konsep dakwah *entrepreneur* menurut Abdurrahman bin Auf sehingga dapat menjadi panutan untuk wirausaha lain. Untuk memperoleh data penulis menggunakan metode penelitian kualitatif. Sumber data menggunakan penelitian perpustakaan (*library reseach*). Sedangkan tehnik pengumpulan data menggunakan dokumentasi, mengidentifikasi wacana dari buku-buku, artikel, jurnal, web, ataupun informasi lainnya. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa konsep dakwah *entrepreneur* yang ditanamkan oleh Abdurrahman bin Auf adalah hidup dengan bisnis yang tidak pernah menjual barangan yang cacat, mandiri, berani memulai usaha dari nol. Hasil peneltian juga menunjukkan bahwa metode atau rahasia menjalankan bisnisnya yaitu dari memiliki kepercayaan yang tinggi, berbisnis yang halal mulai dari modal, proses, hingga penjualan berdasarkan nilai-nilai dan ajaran-ajaran Islam, kerja super team, mempunyai keyakinan yang besar, melakukan ekspor dan impor barang, menjaga kepercayaan relasi bisnis, bahkan sangat rajin bersedekah dan berinfak di jalan Allah SWT. Selain itu nilai-nilai dakwah yang diterapkan *entrepreneur* Abdurrahman bin Auf dengan *entrepreneur* masa sekarang sudah relevan jika dilihat dari nilai-nilai kejujuran, nilai kemandirian, dan nilai sedekah atau infak dijalan Allah SWT dengan hartanya. Dengan demikian diharapkan bahwa konsep dakwah *entrepreneur* Abdurrahman bin Auf dapat diaplikasikan bagi masyarakat muslim.

**Kata kunci:** Dakwah, *Entrepreneur*, Abdurrahman Bin Auf.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya dakwah merupakan seruan agama. Seruan tersebut mempunyai maksud dan tujuan untuk mengubah masyarakat dari satu kondisi ke kondisi lebih lain yang lebih baik dan lebih sejahtera, lahiriah maupun batiniah baik secara individu maupun kelompok.<sup>1</sup> Agar tujuan tersebut tercapai secara efektif, maka para penggerak dakwah harus mengorganisir segala komponen dakwah secara tepat.

Tujuan dakwah merupakan sesuatu yang hendak dicapai dalam seluruh aktifitas dakwah, karena tanpa tujuan segala bentuk usaha yang dilakukan akan mendapatkan kesia-siaan. Salah satu tujuan dakwah adalah meningkatkan kualitas keimanan masyarakat Islam sehingga mereka bisa tampil sebagai umat yang memiliki keteguhan iman yang kuat dalam menghadapi berbagai problema kehidupan.<sup>2</sup>

Dakwah juga merupakan kewajiban bagi setiap umat Islam.<sup>3</sup> Islam sangat menganjurkan umatnya untuk melakukan Kewirausahaan (*Entrepreneur*).<sup>4</sup> Kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa

---

<sup>1</sup> Samsul Ma'arif, *Mutiara-mutiara Dakwah K.H. Hasyim Asy'ari*, (Jakarta: Kanza Publishing, 2011), hal 15.

<sup>2</sup> Maimun Ibrahim, *Pengantar Manajemen Dakwah*, (Banda Aceh: Jurusan Manajemen Dakwah, 2011), hal, 33.

<sup>3</sup> Samsul Ma'arif, *Mutiara-mutiara Dakwah K.H. Hasyim Asy'ari...*, hal 15.

<sup>4</sup> Hamdani, *Entrepreneurship: Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis*, (Jogjakarta: Starbooks, 2010), hal 222.

visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu.<sup>5</sup>

Kewirausahaan adalah ilmu, seni, maupun perilaku, sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif *create new* dan *different* guna menciptakan nilai tambah *value added* agar mampu bersaing, mampu mengambil resiko, jujur, dan tanggung jawab dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat.<sup>6</sup>

Banyak ditemukan ayat atau hadits yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian yang dapat mendorong umat Islam untuk berwirausaha, misalnya keutamaan berdagang seperti disebutkan dalam Hadist Riwayat Bukhori Dari Al-Miqdam bin Ma'dikarib RA. Rasulullah SAW bersabda:

المقدم رضي الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لها أكل أحد طعاما قط خيرا من أن يأكل من عمل يده وإن ربي الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل يده

*Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud AS makan dari hasil usaha tangannya (sendiri).*<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Wikipedia.org/wiki/Kewirausahaan, 27 Januari 2017.

<sup>6</sup> Heru Kristanto, *Kewirausahaan Entrepreneurship*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 3.

<sup>7</sup> HR. Bukhari, Kitab al-Buyu', Bab Kasbir Rojuli wa 'amalihi Biyadihi II/730 no. 2072.

Kemudian pernah Nabi ditanya oleh para sahabat:

عن رافع بن خديج قال: قيل يا رسول الله أيُّ الكسب أطيب؟ قال: «عمل  
الرجل بيده وكلُّ بيع مبرور»

*Dari Rafi' bin Khadij berkata, ada yang bertanya kepada Nabi: Wahai Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik? Rasulullah menjawab: "Pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan tangannya dan juga setiap perdagangan yang mabrur (baik).<sup>8</sup>*

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*Artinya: Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia (rizki) Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung. (QS. al-Jumu'ah: 10).<sup>9</sup>*

Berbicara mengenai *entrepreneur*, ada baiknya menyimak kisah seorang sahabat yaitu Abdurrahman bin Auf. Ketika berangkat Hijrah dari Mekah ke Madinah, beliau tidak membawa bekal sama sekali. Tiba di Madinah, beliau pun ditawari sebidang kebun kurma dan sebagian harta oleh saudaranya kaum Anshar.

---

<sup>8</sup> HR. Ahmad didalam Al-Musnad no. 16628.

<sup>9</sup> Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, (Jakarta Timur: 2008), hal. 553

Namun beliau tidak menerima tawaran itu, justru beliau minta ditunjukkan jalan menuju pasar.<sup>10</sup>

Fenomena ini sungguh menarik. Rupanya Abdurrahman bin Auf lebih memilih mencari kail dari pada menerima ikan. Tidak beberapa lama kemudian, beliau berhasil menjadi seorang *entrepreneur*. Bukan hanya seorang *entrepreneur*, melainkan *entrepreneur* yang kaya raya.<sup>11</sup> Walaupun kaya, Abdurrahman bin Auf sangat dermawan, beliau berdakwah dengan ketulusan seorang mujahid mengorbankan jiwa, harta, dan tenaganya. Bahkan sewaktu peperangan terjadi, tidak sedikit unta yang ia sedekahkan untuk para pejuang. Di samping itu, beliau tidak lupa menyediakan berbagai macam perlengkapan senjata perang dan bekal makanan untuk pasukan Islam.<sup>12</sup>

Mulai sejak itu beliau berwirausaha sehingga menjadi salah seorang sahabat Rasulullah SAW yang kaya raya dan dermawan.<sup>13</sup> Sungguh menakjubkan sikap yang ditunjukkan Abdurrahman bin Auf ini, beliau lebih memilih untuk memulai usaha dari nol dari pada menerima pemberian orang lain.

Seorang *businessman* yang sukses dan konglomerat seperti Abdurrahman bin Auf yang patut dijadikan teladan sepanjang zaman bagi orang-orang sekarang. Yaitu sikap yang harus ditiru oleh para wirausahawan muslim, yaitu: sikap berani untuk memulai usaha. Menghayati sisi kehidupan terpenting bagi orang-orang sukses terdahulu bukan saja berfungsi sebagai *sense of be-longing*, akan tetapi

---

<sup>10</sup> Ikhwan Fauzi, *Sebuah Biografi Abdurrahman bin Auf*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2002), hal, 21.

<sup>11</sup> Ikhwan Fauzi, *Sebuah Biografi...*, hal. 24.

<sup>12</sup> Ikhwan Fauzi, *Sebuah Biografi...*, hal. 59.

<sup>13</sup> Ikhwan Fauzi, *Sebuah Biografi...*, hal. 25.

memberikan pengaruh positif bagi kematangan berpikir, sikap, dan mental spiritual.

Seharusnya dengan meneladani kemandirian *entrepreneur* Abdurrahman Bin Auf, maka sekurang-kurangnya orang tua harus menanamkan nilai-nilai *entrepreneur* kepada anak sedini mungkin *golden age*, pendidikan dan pelatihan sebanyak mungkin, sehingga merekapun berkeinginan untuk bercita-cita menjadi *entrepreneur* yang berani untuk memulai usaha seperti yang ditanamkan oleh Abdurrahman Bin Auf. Selain itu, *entrepreneur* sekarang seharusnya mampu berpikir kreatif, mampu untuk berkomunikasi, menghargai waktu, mampu mengendalikan emosi, mampu berbagi dengan orang lain, dan mampu bertanggung jawab.

Namun berdasarkan realitas yang terjadi di masyarakat, sebagian pengusaha di masa sekarang masih jauh dari karakter *entrepreneur* yang ditanamkan oleh Abdurrahman Bin Auf, mereka bahkan sekarang lebih cenderung mencari cara instan untuk sukses, budaya-budaya kerja keras melemah, demoralisasi, dan lemahnya nilai-nilai keagamaan. Selain itu, *entrepreneur* di zaman sekarang juga kurang bertanggung jawab dan kurang jujur, mereka hanya ingin kaya tetapi tidak ingin susah atau bekerja keras seperti yang telah diterapkan oleh seorang *entrepreneur* muslim, yaitu Abdurrahman Bin Auf.

Jadi, Berdasarkan realitas di atas maka penulis tertarik untuk membahas tentang salah satu bentuk dakwah *entrepreneur* yang ditanamkan oleh salah satu

*entrepreneur* muslim yaitu Abdurrahman Bin Auf. Lebih jauh penelitian ini diberi judul **“Konsep Dakwah Entrepreneur Menurut Abdurrahman Bin Auf “**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana konsep dakwah entrepreneur menurut Abdurrahman bin Auf?
2. Bagaimana metode atau rahasia Abdurrahman bin Auf sehingga dia sukses dalam bidang entrepreneur?
3. Bagaimana relevansi konsep dakwah entrepreneur Abdurrahman Bin Auf pada konteks entrepreneur masa sekarang?

## **C. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dilaksanakan penelitian ini antara lain :

1. Untuk mengetahui konsep dakwah entrepreneur menurut Abdurrahman bin Auf.
2. Untuk mengetahui metode atau rahasia Abdurrahman bin Auf sehingga dia sukses dalam bidang entrepreneur.
3. Untuk mengetahui relevansi konsep dakwah entrepreneur Abdurrahman Bin Auf pada konteks entrepreneur masa sekarang.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### 1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pengembangan ilmu tentang kajian dakwah entrepreneur terutama terkait dengan pengembangan perekonomian bagi umat islam dalam hal berwirausaha ala Abdurrahman bin Auf yang selama ini masih belum di terapkan oleh pengusaha-pengusaha muslim.

##### 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti: penelitian ini berguna sebagai tambahan wawasan ilmu pengetahuan tentang kewirausahaan yang pada akhirnya dapat berguna ketika peneliti sudah berperan aktif pada kehidupan masyarakat.
- b. Bagi Masyarakat: diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang kewirausahaan khususnya menurut Abdurrahman bin Auf mengingat kurangnya pemahaman masyarakat terkait dengan kewirausahaan.
- c. Bagi Akademik: hasil penelitian ini dapat membantu dalam menambah wawasan dan referensi keilmuan mengenai Entrepreneur.
- d. Bagi pemerintah: dengan hasil penelitian ini dapat membantu memberikan informasi mengenai dakwah entrepreneur menurut Abdurrahman bin Auf sebagai salah satu sarana pengembangan perekonomian masyarakat atau dapat diterapkan oleh kehidupan masyarakat.

## E. Sistematika Penulisan

Bab satu pendahuluan ini berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab dua kajian keputaskaan ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa *literature review* yang berhubungan dengan penelitian.

Bab tiga metodologi penelitian ni berisikan tentang jenis penelitian, pendekatan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab empat hasil penelitian dan pembahasan ini berisi gambaran dan sejarah biografi singkat Abdurrahman bin Auf, entrepreneur menurut Abdurrahman bin Auf, kiprah dan perjuangan Abdurrahman bin Auf dalam bidang entrepreneur, dan relevansi konsep dakwah entrepreneur Abdurrahman Bin Auf pada konteks entrepreneur masa sekarang.

Bab lima penutup ini berisi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan berdasarkan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

## BAB II

### KAJIAN TEORITIS

#### A. Dakwah

##### a. Pengertian Dakwah

Secara etimologis dakwah berasal dari Bahasa Arab, yaitu *da'a*, *yad'u* yang diartikan sebagai menyeru, memanggil, mengajak, seruan, permohonan, dan permintaan. Istilah ini sering disebut dengan istilah tabligh, amr ma'ruf dan nahi mungkar.<sup>1</sup>

Dakwah adalah mengajak kepada Islam, mengikuti petunjuk-Nya, mengokohkan manhaj-Nya di muka bumi, beribadah kepada-Nya, memohon pertolongan dan taat hanya kepada-Nya, melepaskan diri dari semua ketaatan kepada selain-Nya, membenarkan apa yang dibenarkan oleh-Nya, menyalahkan apa yang disalahkan-Nya, menyuruh kepada yang ma'ruf, mencegah yang mungkar, dan berjihad di jalan Allah. Dengan kata lain yang lebih singkat, berdakwah kepada Islam secara khusus dan sepenuhnya, tanpa balasan dan imbalan.<sup>2</sup>

K. H. Hasyim Asy'ari mengungkapkan dakwah merupakan proses yang membutuhkan pertimbangan dan pemahaman yang baik terhadap agama. Dalam agama mempunyai tiga dimensi, yaitu Aqidah, Syariah, Akhlak. Pada sisi lain, agama juga mempertimbangkan empat hal yaitu agama, keturunan, harta dan

---

<sup>1</sup> Munir dan Wahyu Ilahi, *Manajemen Dakwah*, (Jakarta: Kencana, 2006), hal. 17.

<sup>2</sup> Syaikh Akram Kassab, *Metode Dakwah Yusuf Al-Qaradhawi*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2010), hal. 2

kecantikan. Artinya, jika ada orang yang mengingkari empat hal tersebut untuk mengatasnamakan dakwah maka perlu untuk dipertimbangkan kebenaran ajakan dan materinya.<sup>3</sup>

## **b. Jenis-Jenis Dakwah**

### **1. Dakwah *Fardiyah***

Dakwah *fardiyah* ialah usaha seseorang da'i yang berusaha lebih dekat mengenal mad'u untuk di tuntun ke jalan Allah. Oleh karena itu, untuk mencapai sasaran dakwah ia harus selalu menyertainya dan membina persaudaraan karena Allah.<sup>4</sup>

Seruan dan ajakan seperti ini memiliki dasar dan sesuai dengan tuntunan syariat Islam. Firman Allah SWT:

وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ ﴿١٣﴾  
وَلَا تَسْتَوِ الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ۚ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ  
عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ ﴿٢٤﴾

*Artinya: Dan siapakah yang lebih baik perkataannya dari pada orang yang menyeru kepada Allah, mengerjakan amal yang saleh, dan berkata: "sungguh aku termasuk orang-orang muslim(yang berserah diri)?" dan tidaklah sama kebaikan dan kejahatan. Tolaklah (kejahatan itu) dengan cara yang lebih*

---

<sup>3</sup> Samsul Ma'arif, "Mutiara-mutiara Dakwah K.H. Hasyim Asy'ari", (Jakarta: Kanza Publishing, 2011), hal 21.

<sup>4</sup> Ali Abdul Halim Mahmud, *Dakwah Fardiyah...*, hal. 30.

*baik, Maka tiba-tiba orang yang antaramu dan antara Dia ada permusuhan seolah-olah telah menjadi teman yang sangat setia. (Q.S Fushsilat: 33-34).*<sup>5</sup>

Dengan demikian, dakwah *fardiyah* merupakan dakwah ke jalan Allah berupa seruan dan ajakan untuk menaati Allah dan Rasul-Nya dengan melaksanakan semua ajaran yang dibawahnya sebagai sistem dan undang-undang serta pedoman dalam kehidupan dalam bermasyarakat.

## 2. Dakwah *bil-Lisan*

Dakwah *bil Lisan* adalah penyampaian informasi atau pesan dakwah melalui lisan (ceramah atau komunikasi langsung antara subyek dan obyek dakwah). Dengan demikian yang dimaksud dengan dakwah *bil lisan* adalah memanggil, menyeru ke jalan Allah untuk kebahagiaan dunia dan akhirat dengan perbuatan nyata yang sesuai dengan keadaan manusia. Bahasa lisan dalam konteks dakwah *bil-Lisan* adalah segala hal yang berhubungan dengan keadaan *mad'u* baik fisiologis maupun psikologis.<sup>6</sup>

## 3. Dakwah *bil-Hal*

Dakwah *bil-hal* ditinjau secara etimologis berarti dakwah dengan perbuatan. Jadi dakwah *bil-hal* adalah menyeru, mengajak dengan perbuatan nyata. Rasulullah SAW mencontohkan dakwah *bil hal* ini dengan mendirikan masjid Quba yang bertujuan untuk mempersatukan kaum anshar dan muhajirin dalam ikatan *ukhuwah islamiyah*.

---

<sup>5</sup>Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, (Jakarta Timur: 2008), hal. 480

<sup>6</sup> Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah: Dalam Perspektif Gender*, (Banda Aceh: Bandar Publishing, 2009), hal 161.

Dengan demikian dakwah *bil hal* merupakan segala bentuk amal dan prilaku, yang dilakukan oleh juru dakwah untuk dapat mendorong seseorang atau sekelompok orang lain untuk mengubah dirinya dari suatu keadaan kepada keadaan yang lebih baik dan sesuai dengan ajaran Islam.<sup>7</sup>

#### 4. Dakwah *bil-Qalam*

Penggunaan nama *Qalam* merujuk kepada firman Allah SWT dalam surah al-Qalam ayat 1 yang artinya:

ن وَالْقَلَمِ وَمَا يَسْطُرُونَ ﴿١﴾

Artinya : Nun, demi pena dan apa yang mereka tuliskan. (QS. Al- Qalam: 1).<sup>8</sup>

Maka jadilah dakwah *bil qalam* sebagai konsep dakwah melalui pena, yaitu dengan membuat tulisan di media massa. Dakwah *bil qalam* merupakan dakwah yang dilakukan dengan perantara tulisan, baik berbentuk surat yang dikirim kepada orang-orang tertentu ataupun karangan-karangan yang dibuat di majalah atau surat kabar.<sup>9</sup>

Akan tetapi memasuki zaman global seperti saat sekarang ini, jenis dakwah melalui tulisan sudah berkembang dengan internet, televisi, dan media-media sosial lainnya sehingga mengandung pesan dakwah sangat penting dan efektif.

---

<sup>7</sup> Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal 163.

<sup>8</sup> Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, (Jakarta Timur: 2008), hal. 564

<sup>9</sup> Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal 165.

### c. Unsur-Unsur Dakwah

Kata dakwah sudah sangat populer di tengah-tengah masyarakat dewasa ini. Bukan saja di kalangan para mubaligh dan mubalighah, tapi sampai kepada karyawan, manager, bahkan direktur di berbagai perusahaan. Demikian juga ruang lingkungannya, bukan saja lagi di masjid, meunasah, kampus, tetapi sudah menerobos kantor-kantor pemerintah dan swasta. Adapun unsur-unsur dakwah yang sangat menentukan suksesnya pelaksanaan dakwah adalah yaitu:

#### 1. Pelaku Dakwah/Da'i (Komunikator)

Da'i adalah orang yang melaksanakan dakwah baik lisan maupun tulisan ataupun perbuatan dan baik secara individu, kelompok atau organisasi atau lembaga.

Di sisi lain untuk mendukung keberhasilan dan legitimasi pelaku dakwah selaku komunikator, pelaku dakwah harus berupaya memiliki dan membina sifat sifat sebagaimana dalam firman Allah SWT: (QS. Ali Imran: 187)

وَإِذْ أَخَذَ اللَّهُ مِيثَاقَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ لَتُبَيِّنُنَّهُ لِلنَّاسِ وَلَا تَكْتُمُونَهُ فَنَبَذُوهُ  
وَرَاءَ ظُهُورِهِمْ وَأَشْرَوْا بِهِ ۖ مِمَّا قَلِيلًا ۖ فَبُئْسَ مَا يَشْتَرُونَ ﴿١٨٧﴾

*Artinya: Dan ingatlah ketika Allah mengambil janji dari orang-orang yang telah diberi kitab yaitu: "Hendaklah kamu menerangkan isi kitab itu kepada manusia, dan jangan kamu menyembunyikannya," lalu mereka melemparkan janji*

*itu ke belakang punggung mereka dan mereka menukarnya dengan harga yang sedikit. Amatlah buruknya tukaran yang mereka terima.*<sup>10</sup>

## 2. Sasaran Dakwah/Mad'u (Masyarakat)

Manusia adalah makhluk ciptaan Allah yang memiliki berbagai kelebihan dari makhluk lainnya. Allah menciptakan manusia sebagai makhluk yang sebaik-baik rupa. Mad'u adalah tujuan atau sasaran dakwah, karena itu yang menjadi tujuan dakwah tidak lain dan tidak bukan adalah manusia yang ada dimuka bumi baik yang sudah beriman maupun belum beriman kepada Allah SWT.<sup>11</sup>

Dalam menentukan sasaran dakwah seorang da'i harusnya terlebih dahulu memahami berbagai bentuk strata masyarakat, hal ini dimaksudkan untuk memudahkan penyesuaian dengan materi dan metode yang dilakukan karena salah dalam menentukan sasaran sama dengan merencanakan kegagalan.<sup>12</sup>

Oleh karenanya, sasaran dakwah sebaiknya diklasifikasikan agar memudahkan pelaksanaan dakwah, seperti kelompok awam dan intelektual, kelompok masyarakat kota dan desa, industri dan pegawai, serta kelompok remaja pria dan wanita. Dengan pengelompokan itu diharapkan pelaksanaan dakwah akan lebih intensif dan terkendali. Kegiatan dakwah yang punya korelasi dengan permasalahan kehidupan yang dihadapi masyarakat akan menjadikan dakwah lebih berkesan dan menarik untuk diikuti.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> Khatib Pahlawan, *Manajemen Dakwah: Dari Dakwah Konvensional Menuju Dakwah Kontemporer*, (Jakarta: Amzah, 2007), hal, 50.

<sup>11</sup> Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal, 34.

<sup>12</sup> Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal, 35

<sup>13</sup> Khatib Pahlawan, *Manajemen Dakwah...*, hal 52.

### 3. Materi Dakwah / Maddah (Pesan)

Materi dakwah adalah pesan, isi atau muatan yang disampaikan da'i kepada mad'u.<sup>14</sup> Dan pada dasarnya materi dakwah meliputi bidang pengajaran dan akhlak. Pertama, pada hal keimanan, ketauhidan sesuai dengan kemampuan daya pikir objek dakwah. Kedua, masalah aqidah, syariah, ibadah dan muamalah.

Apabila sasaran dakwah sudah dikenal, pesan akan lebih mudah disiapkan. Materi dakwah dapat dibedakan menurut jenis atau kelompok objek dakwah. Materi itu dikelompokkan dengan kemasan yang baik sehingga mempunyai bobot yang dalam dan luas, lebih lagi yang menyangkut hukum-hukum Islam dan kemasyarakatan. Semua materi dakwah itu tentu harus merujuk pada sumber pokok, yaitu Al-Quran dan Sunnah Rasulullah.<sup>15</sup>

### 4. Metode Dakwah (Thariqah)

Metode dakwah adalah cara-cara yang di pergunakan oleh seorang da'i untuk menyampaikan materi dakwah. Dalam surat Al-Nahl ayat 125 menunjukkan ragam yang banyak seperti hikmah, nasehat yang baik dan mujadalah atau diskusi atau berbantah dengan cara yang paling baik.

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

*Artinya: Serulah (manusia) kepada jalan Allah-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya*

<sup>14</sup> Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal 38.

<sup>15</sup> Khatib Pahlawan, *Manajemen Dakwah...*, hal 53.

*Allahmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalannya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk. (QS. Al-Nahl:125).*<sup>16</sup>

Sebuah metode sangat menentukan keberhasilan sebuah aktifitas dakwah, karena jika salah menentukan metode dakwah hasilnya sangat mengecewakan, artinya bukan hasil yang diterima akan tetapi bisa malapetaka yang datang pada seorang da'i.<sup>17</sup>

#### 5. Media Dakwah (Wasilah)

Keberhasilan dan kegagalan seorang da'i dalam berdakwah sangat dipengaruhi oleh media yang digunakan, semakin baik dan tepat menggunakan media yang ada maka semakin baik pula hasil yang akan di dapat. Media dakwah adalah peralatan yang dipergunakan untuk menyampaikan materi dakwah gunanya adalah untuk memudahkan menyampaikan pesan kepada mad'u, apalagi di zaman canggih dewasa ini dakwah tidak lagi hanya sebatas menggunakan media mimbar tetapi sudah merambah ke dunia maya seperti televisi, internet, dan lain-lain.

#### 6. Efek Dakwah (Atsar)

Efek dakwah merupakan akibat dari pelaksanaan proses dakwah dalam objek dakwah. Positif atau negatif efek dakwah sangat erat kaitannya dengan unsur-unsur dakwah lainnya, tidak bisa terlepas hubungannya antara satu dengan

---

<sup>16</sup> Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, (Jakarta Timur: 2008), hal. 281.

<sup>17</sup>Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal 41.

yang lainnya. Dalam ilmu komunikasi efek sering disebut dengan *feed back* (umpan balik). Proses dakwah ini sering kali dilupakan atau tidak menjadi perhatian para da'i.

Kebanyakan mereka menganggap bahwa setelah dakwah disampaikan maka selesailah aktifitas dakwah. Padahal efek tersebut sangat besar artinya dalam penentuan strategi dan langkah-langkah dakwah selanjutnya. Tanpa menganalisis efek dakwah maka kemungkinan besar kesalahan strategi akan terjadi, yang tentu saja sangat merugikan pencapaian tujuan dakwah ke depan yang lebih besar. Intinya, keterkaitan unsur-unsur dakwah antara satu dengan yang lain tidak dapat dipisahkan, artinya kunci kesuksesan dakwah tersebut sangat di tentukan oleh penggunaan seluruh unsur-unsur dakwah tersebut secara baik dan konsisten.<sup>18</sup>

#### **d. Strategi Dakwah**

Strategi dakwah adalah perencanaan yang berisi rangkaian kegiatan yang di desain untuk mencapai tujuan dakwah tertentu. Bentuk-bentuk strategi dakwah adalah sebagai berikut:

##### **a. Strategi sentimentil (*al-manhaj al-'athifi*)**

Dakwah yang memfokuskan aspek hati dan menggerakkan perasaan dan batin mitra dakwah. Memberi mitra dakwah nasihat yang mengesankan, memanggil dengan kelembutan, atau memberikan pelayanan yang memuaskan merupakan beberapa metode yang dikembangkan dari strategi ini. Strategi

---

<sup>18</sup>Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah...*, hal 42.

sentimentil ini diterapkan oleh Nabi SAW saat menghadapi kaum musyrik mekkah.

Dengan cara menekankan aspek kemanusiaan (*humanisme*), semacam kebersamaan, perhatian kepada fakir miskin, kasih sayang kepada anak yatim, dan sebagainya. Ternyata, para pengikut nabi SAW Pada masa awal umumnya berasal dari golongan kaum lemah. Dengan strategi ini, kaum lemah merasa dihargai dan kaum mulia merasa dihormati.

b. Strategi Rasional (*al-manhaj al-'aqli*)

Dakwah dengan beberapa metode yang memfokuskan pada aspek akal pikiran. Strategi ini mendorong mitra dakwah untuk berpikir, merenungkan, dan mengambil pelajaran. Penggunaan hukum logika, diskusi, atau penampilan contoh dan bukti sejarah merupakan beberapa metode dari strategi rasional. Nabi Muhammad SAW menggunakan strategi ini untuk menghadapi argumentasi para pemuka yahudi.

c. Strategi Indriawi (*al-manhaj al-hissi*)

Dapat dinamakan dengan strategi eksperimen atau strategi ilmiah. Ia didefinisikan sebagai sistem dakwah atau kumpulan metode dakwah yang berorientasi pada pancaindra dan berpegang teguh pada hasil penelitian dan percobaan. Diantara metode yang dihimpun oleh strategi ini adalah praktik keagamaan, keteladanan. Dahulu, Nabi SAW mempraktikkan Islam sebagai perwujudan strategi indriawi yang disaksikan oleh para sahabat. Para sahabat

dapat menyaksikan mukjizat Nabi SAW secara langsung, seperti terbelahnya rembulan, bahkan menyaksikan malaikat Jibril dalam bentuk manusia.<sup>19</sup>

Setiap strategi dakwah membutuhkan perencanaan yang matang. Perencanaan yang strategis paling tidak berisi analisis SWOT, yaitu *Strength* (keunggulan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman) yang dimiliki atau yang dihadapi. Strategi dakwah membutuhkan penyesuaian yang tepat, yakni dengan memperkecil kelemahan dan ancaman serta memperbesar keunggulan dan peluang.<sup>20</sup>

Jadi, jika dikaitkan dengan era globalisasi saat ini, maka juru dakwah harus memahami perubahan transisional dari transaksi pada kekuatan magis dan ritual kearah ketergantungan pada sains dan kepercayaan dari suatu masyarakat, suatu strategi tidak bersifat universal. Ia sangat bergantung pada realitas hidup yang sedang dihadapi. Karena itu, strategi harus bersifat terbuka terhadap segala kemungkinan perubahan masyarakat yang menjadi sasaran dakwah.<sup>21</sup>

Strategi dakwah Islam sebaiknya di rancang untuk lebih memberikan tekanan pada usaha-usaha pemberdayaan umat, baik pemberdayaan ekonomi, politik, budaya, dan salah satunya dalam bidang kewirausahaan, agar masyarakat lebih mandiri dalam merumuskan tujuan-tujuan hidupnya.

---

<sup>19</sup> Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah Edisi Revisi*, (Jakarta: Kencana, 2009), hal 351.

<sup>20</sup> Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah Edisi Revisi...*, hal 351.

<sup>21</sup> Awaludin Primay, *Paradigma Dakwah Humanis: Strategi dan Metode Dakwah*, (Semarang: Rasail, 2005), hal.51.

#### e. Metode Dakwah

Metode dapat dipahami sebagai seperangkat cara yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam kaitannya dengan dakwah, maka metode dakwah dapat dirumuskan sebagai seperangkat cara yang dapat digunakan dalam rangka menyukseskan dakwah dikalangan masyarakat. Metode dipandang memiliki peranan penting bagi keberhasilan dakwah. Macam-macam metode dakwah itu meliputi empat cakupan, yaitu:

##### 1. Metode *Al-Hikmah*

Dakwah *al-hikmah*, yakni menyampaikan dakwah dengan cara yang arif atau bijak, yaitu melakukan pendekatan sedemikian rupa sehingga pihak obyek dakwah mampu melaksanakan dakwah atas kemauannya sendiri, tidak merasa ada paksaan, tekanan maupun konflik.<sup>22</sup>

Jadi, dakwah *al-hikmah* adalah merupakan kemampuan dan ketepatan da'i dalam memilih, memilah dan menyelaraskan teknik dakwah dengan kondisi objektif mad'u. *Al-hikmah* merupakan kemampuan da'i dalam menjelaskan doktrin-doktrin Islam serta realitas yang ada dengan argumentasi logis dan bahasa yang komunikatif.

##### 2. Metode *Al-Mau'idzah Hasanah*

Secara bahasa, *mau'izhah hasanah* terdiri dua kata, yaitu *mau'izhah* dan *hasanah*. Kata *mau'izhah* berasal dari kata *wa'adza*, *ya'idzu*, *wa'dzan*, *'idzatan*

---

<sup>22</sup>Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah Edisi Revisi...*, hal, 377.

yang berarti nasihat, bimbingan, pendidikan dan peringatan, sementara *hasanah* merupakan kebalikan *fansayyi'ah* yang artinya kebaikan.<sup>23</sup>

Jadi, kalau ditelusuri kesimpulan dari *mau'idzatul hasanah*, akan mengandung arti kata-kata yang masuk ke dalam kalbu dengan penuh kasih sayang dan ke dalam perasaan dengan penuh kelembutan, tidak membongkar atau membeberkan kesalahan orang lain sebab kelemah-lembutan dalam menasihati sering kali dapat meluluhkan hati yang keras dan menjinakkan kalbu yang liar, ia lebih mudah melahirkan kebaikan dari pada larangan dan ancaman.

### 3. Metode *Al-Mujadalah*

Sebagaimana yang dikutip oleh Moh Ali Aziz, menurut M. Quraish Shihab, kata *jadala* dapat bermakna menarik tali dan mengikatnya guna menguatkan sesuatu. Orang yang berdebat bagaikan menarik dengan ucapan untuk meyakinkan lawannya dengan menguatkan pendapatnya melalui argumentasi yang disampaikan.<sup>24</sup>

Jadi, dapat di ambil kesimpulan, bahwa *al-mujadalah* merupakan tukar pendapat yang dilakukan oleh dua pihak secara sinergis, yang tidak melahirkan permusuhan dengan tujuan agar lawan menerima pendapat yang diajukan dengan memberikan argumentasi dan bukti yang kuat. Antara satu dengan lainnya saling menghargai dan menghormati pendapat keduanya berpegang kepada kebenaran, mengakui kebenaran pihak lain dan ikhlas menerima hukuman kebenaran tersebut.

---

<sup>23</sup> Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah Edisi Revisi...*, hal, 377.

<sup>24</sup> Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah Edisi Revisi...*, hal, 378.

## **B. Entrepreneur**

### **a. Konsep Dasar Entrepreneur**

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam Bahasa Inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri sebenarnya berawal dari bahasa Prancis yaitu *entreprendre* yang berarti petualang dan pengelola usaha.<sup>25</sup>

Kewirausahaan *entrepreneurship* adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu.<sup>26</sup>

Dalam Islam, banyak ditemukan kata yang menunjuk pada bekerja, seperti *al-'amal*, *al-kasb*, *al-fi'l*, *as-sa'yu*, *an-nashru*, dan *ash-sha'n*. Meskipun masing-masing kata memiliki makna dan implikasi berbeda, namun secara umum deretan kata tersebut berarti bekerja, berusaha, mencari rezeki, dan menjelajah (untuk bekerja).<sup>27</sup>

Seluruh kata tersebut secara lughawi tidak ada yang menunjukkan makna *entrepreneurship*. Namun dengan mengkomparasi antara makna, profil kewirausahaan dapat ditemukan. Hal ini didukung oleh data sejarah Islam yang mencatat bahwa Nabi Muhammad SAW, istrinya, dan sebagian besar sahabatnya adalah para *entrepreneur*. Oleh karena itu, sebenarnya tidaklah mengada-ada jika

---

<sup>25</sup> Yuyus Suryana, dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal. 24

<sup>26</sup> [Wikipedia.org/wiki/Kewirausahaan](https://id.wikipedia.org/wiki/Kewirausahaan), di akses pada tanggal 27 Januari 2017.

<sup>27</sup> Abdul Jalil, *Spiritual Entrepreneurship*, (Yogyakarta: PT Lkis, 2013), hal. 67.

dikatakan bahwa mental *entrepreneurship inherent* dengan jiwa umat Islam itu sendiri.<sup>28</sup>

Kewirausahaan adalah ilmu, seni, maupun perilaku, sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif *create new* dan *different* guna menciptakan nilai tambah (*value added*) agar mampu bersaing, mampu mengambil resiko, jujur, dan tanggung jawab dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat.<sup>29</sup>

Joseph Shumpeter, *entrepreneur is an innovator, carrying put new combination* (entrepreneur adalah seorang innovator, pembawa kombinasi-kombinasi baru), dan *entrepreneurship is the prime creative socioeconomic force in society* (entrepreneurship adalah kekuatan sosial ekonomi utama dalam masyarakat).<sup>30</sup>

Wirausahawan (*entrepreneur*) yaitu orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti dan seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan.<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup> Abdul Jalil, *Spiritual Entrepreneurship...*, hal. 68.

<sup>29</sup> Heru Kristanto, *Kewirausahaan Entrepreneurship*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 3.

<sup>30</sup> Arman hakim, Bustanul Arifin Noer, Mokh. Suef, *Entrepreneurship*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2007), hal. 8.

<sup>31</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hal. 16.

## **b. Jenis-Jenis Entrepreneur**

Menurut Winardi, di dalam bukunya dengan judul “*entrepreneur dan entrepreneurship*” membagi jenis-jenis *entrepreneur* sebagai berikut:

### *1. Believer (strong entrepreneur)*

*Entrepreneur* jenis *believer* adalah *entrepreneur* yang meyakini bahwa dirinya terlahir untuk menjadi seorang *entrepreneur*. Apapun yang terjadi, dia akan terus menjadi seorang *entrepreneur*. Mereka mengejar impian mereka untuk bisa memiliki bisnis yang besar dan berdampak.

### *2. Opportunist (rich entrepreneur)*

*Opportunist* adalah mereka yang bisa jadi (bahkan seringkali) adalah mereka yang sebenarnya tidak memiliki niat sebelumnya untuk menjadi seorang *entrepreneur*. Ciri mereka antara lain adalah senang bermain dalam bisnis musiman atau yang sedang tren pada saat ini. Mereka mengejar uang untuk bisa didapatkan dengan sebanyak-banyaknya dalam waktu yang sesingkat-singkatnya.

### *3. Expresionist (happy entrepreneur)*

*Expresionist* adalah para *entrepreneur* yang memilih untuk berwirausaha agar mereka bisa mengaktualisasikan diri mereka di tengah keterbatasan peluang atau kesempatan yang sebelumnya mereka dapatkan. *Expresionist* umumnya adalah mereka yang memiliki *skill*, ilmu, pengetahuan, dan kompetensi yang lebih besar dibandingkan orang lain, lalu mereka memutuskan untuk membuka usaha agar mereka bisa terus mengembangkan kemampuan mereka. Mereka mengejar

kebahagiaan untuk bisa mengaktualisasikan diri mereka dan bermanfaat bagi orang lainnya.

#### 4. *Necessity Entrepreneur*

*Necessity* adalah orang yang menjadi *entrepreneur* dikarenakan terpaksa oleh keadaan (kalau bisa tidak jadi pengusaha). ada banyak orang yang memiliki usaha sendiri, namun misalnya ketika dia diterima jadi pegawai negeri atau dapat tawaran bekerja di perusahaan, maka dia lebih memilih jadi pegawai lalu meninggalkan usahanya.

#### 5. *Innovating Entrepreneur*

*Entrepreneurship* demikian dicirikan oleh pengumpulan informasi secara agresif serta analisis tentang hasil-hasil yang dicapai dari kombinasi-kombinasi baru faktor-faktor produksi. Orang-orang (para *Entrepreneur*) dalam kelompok ini umumnya bereksperimentasi secara agresif, dan mereka terampil mempraktekkan transformasi-transformasi kemungkinan-kemungkinan atraktif.

#### 6. *Imitative Entrepreneur*

Dicirikan oleh kesediaan untuk menerapkan (meniru) inovasi-inovasi yang berhasil diterapkan oleh kelompok para *innovating entrepreneur*.

#### 7. *Fabian Entrepreneur*

Dicirikan oleh sikap yang teramat berhati-hati dan sikap *skeptikal* (yang mungkin sekedar sikap *inersia*) tetapi yang segera melaksanakan peniruan-peniruan menjadi jelas sekali, bahwa apabila mereka tidak melakukan hal

tersebut, mereka akan kehilangan posisi relatif mereka didalam industri yang bersangkutan.

#### 8. *Drone Entrepreneur*

Dicirikan oleh penolakan untuk memanfaatkan peluang-peluang untuk melaksanakan perubahan-perubahan dalam rumus produksi, sekalipun hal tersebut akan mengakibatkan mereka merugi dibandingkan dengan para produsen lainnya.<sup>32</sup>

Kami berpendapat bahwa masih ada sebuah konsep *entrepreneurship* yang perlu di tonjolkan, banyak negara yang sedang berkembang senantiasa dapat dijumpai sekelompok *entrepreneur* yang senantiasa menunggu kesempatan dalam kesempatan, dan begitu ada peluang untuk mendapatkan laba, sekalipun hal tersebut mungkin tidak halal, mereka akan memanfaatkan peluang tersebut secara optimal untuk keuntungan diri sendiri. Dalam konteks ilmu ekonomi mungkin dapat kita mengatakan bahwa para “*Rent-Seekers*” (para pemburu rente) di dalam masyarakat tergolong pada kelompok *entrepreneur* demikian. *Entrepreneur* macam ini dinamakan: *Parasitic Entrepreneurship*.<sup>33</sup>

#### c. **Karakteristik Entrepreneur**

Wirausahawan yang unggul yang mampu menciptakan kreativitas dan inovasi sebagai dasar untuk hidup, tumbuh dan berkembang umumnya memiliki karakteristik atau ciri-ciri yang merupakan proses jangka panjang berdasarkan

---

<sup>32</sup> J Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2004), hal. 20.

<sup>33</sup> J. Winardi, *Entrepreneur...*, hal. 21.

pengalaman dan pendidikan. Beberapa karakteristik yang melekat pada wirausahawan sebagaimana yang dikutip oleh Heru Kristanto menurut Zimmerer and Scarborough adalah sebagai berikut:

1. *Desire for Responsibility* (Keinginan untuk Tanggung jawab)

Wirausaha yang unggul merasa bertanggung jawab secara pribadi atas hasil usaha yang dia lakukan. Mereka lebih dapat mengendalikan sumber daya yang dimiliki dan menggunakan sumberdaya tersebut untuk mencapai cita-cita. Wirausaha yang berhasil dalam jangka panjang haruslah memiliki rasa tanggung jawab atas usaha yang dilakukan. Kemampuan untuk menanggung resiko usaha seperti: resiko keuangan, resiko teknik ada kalanya muncul, sehingga wirausaha harus mampu meminimalkan resiko.

2. *Tolerance for Ambiguity* (Toleransi untuk Ambiguitas)

Ketika kegiatan usaha dilakukan, mau tidak mau harus berhubungan dengan orang lain, baik dengan karyawan, pelanggan, pemasok bahan, pemasok barang, penyalur, masyarakat, maupun aturan legal formal. Wirausaha harus mampu menjaga dan mempertahankan hubungan baik dengan stakeholder (pemangku kepentingan). Keberagaman bagi wirausaha adalah sesuatu hal yang biasa. Kemampuan untuk menerima keberagaman merupakan suatu ciri khas wirausaha guna menjaga kelangsungan hidup bisnis atau perusahaan dalam jangka panjang.

### 3. *Vision* (visi)

Wirausaha yang berhasil selalu memiliki cita-cita, tujuan yang jelas kedepan yang harus dicapai secara terukur. Visi merupakan filosofi, cita-cita dan motivasi mengapa perusahaan hidup, dan wirausaha akan menterjemahkan kedalam tujuan, kebijakan, anggaran, dan prosedur kerja yang jelas. Wirausaha yang tidak jelas visi kedepan ibarat orang yang berjalan tanpa arah yang jelas, sehingga kecendrungan untuk gagal sangat tinggi.

### 4. *Tolerance for Failure* (Toleransi Kegagalan)

Usaha yang berhasil membutuhkan kerja keras, pengorbanan baik waktu biaya dan tenaga. Wirausaha yang terbiasa dengan kreativitas dan inovasi kadangkala atau bahkan sering mengalami ketidakberhasilan. Proses yang cukup panjang dalam mencapai kesuksesan tersebut akan meningkatkan kepribadian toleransi terhadap kegagalan usaha

### 5. *Internal of Control* (Mengendalikan Diri)

Dalam diri manusia ada kemampuan untuk mengendalikan diri yang dipengaruhi oleh internal diri sendiri. Wirausaha yang unggul adalah yang memiliki kemampuan untuk mengendalikan diri dari dalam dirinya sendiri. Kerasnya tekanan kehidupan, persaingan bisnis, perubahan yang begitu cepat dalam dunia bisnis akan meningkatkan tekanan kejiwaan baik mental, maupun moral dalam kehidupan keseharian. Wirausaha yang mampu mengendalikan dirinya sendiri akan mampu bertahan dalam dunia bisnis yang makin kompleks.

6. *Continuous Improvement* (Perbaikan terus-menerus)

Wirausaha yang berhasil selalu bersikap positif, menganggap pengalaman sebagai sesuatu yang berharga dan melakukan perbaikan terus-menerus. Pengusaha selalu mencari hal-hal baru yang akan memberikan manfaat baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Wirausaha memiliki tenaga, keinginan untuk terlibat dalam petualangan inovatif yang akan membawa konsekuensi menguntungkan dimasa depan.

7. *Preference for Moderate Risk* (preferensi untuk resiko sedang)

Dalam kehidupan berusaha, wirausaha selalu berhadapan intensitas resiko. Sifat wirausaha dalam menghadapi resiko dapat digolongkan kedalam 3 macam sifat mengambil resiko, yaitu *risk seeking* (orang yang suka dengan resiko tinggi), *moderat risk* (orang yang memiliki sifat suka mengambil resiko sedang), dan *risk averse* (orang yang memiliki suka menghindari resiko) pada umumnya wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk memilih resiko yang sedang. Dimana ketika mengambil keputusan memerlukan pertimbangan yang matang. Hal ini sejalan dengan resiko wirausaha yang apabila mengalami kegagalan ditanggung sendiri. Wirausaha akan melihat sebuah bisnis dengan tingkat pemahaman pribadi yang disesuaikan dengan perubahan lingkungan.

8. *Confidence in Their Ability to Success* (keyakinan atas kemampuan untuk berhasil)

Wirausaha umumnya memiliki keyakinan yang cukup tinggi atas kemampuan diri untuk berhasil. Mereka memiliki kepercayaan yang tinggi untuk

melakukan banyak hal dengan baik dan sukses. Mereka cenderung untuk optimis terhadap peluang keberhasilan dan optimism, biasanya berdasarkan kenyataan. Tanpa keyakinan kepercayaan untuk sukses dan mampu menghadapi tantangan akan menurunkan semangat juang dalam melakukan bisnis.

9. *Desire for Immediate Feedback* (keinginan untuk segera berkembang)

Perkembangan yang begitu cepat dalam kehidupan usaha menuntut wirausaha untuk cepat mengantisipasi perubahan yang terjadi agar mampu bertahan dan berkembang. Wirausaha pada umumnya memiliki keinginan untuk mendapatkan respon atau umpan balik terhadap suatu permasalahan. Persaingan yang begitu ketat dalam dunia usaha menuntut untuk berpikir cerdas, cepat dan menanggapi perubahan. Wirausaha memiliki kecenderungan untuk mengetahui sebaik apa ia bekerja dan mencari pengakuan atas prestasi secara terus-menerus.

10. *High Energy Level* (Tingkat energi yang tinggi)

Wirausaha pada umumnya memiliki energi yang cukup tinggi dalam melakukan kegiatan usaha sejalan dengan resiko yang ia tanggung. Wirausaha memiliki semangat atau energi yang cukup tinggi dibanding kebanyakan orang. Resiko yang harus ditanggung sendiri mendorong wirausaha untuk bekerja keras dan dalam jangka waktu yang cukup lama. Bergairah dan mampu menggunakan daya geraknya, ulet tekun dan tidak mudah putus asa.

11. *Future Orientation* (berorientasi masa depan)

Keuntungan usaha yang tidak pasti mendorong wirausaha selalu melihat peluang, menghargai waktu dan berorientasi ke masa depan. Wirausaha memiliki

kecenderungan melihat apa yang akan dilakukan sekarang dan besok, tidak begitu mempersoalkan apa yang telah dilakukan kemarin. Wirausaha yang unggul selalu berusaha memprediksi perubahan dimasa depan guna meningkatkan kinerja usaha.

#### 12. *Skill at Organizing* (keterampilan mengorganisir)

Membangun usaha dari awal memerlukan kemampuan mengorganisasi sumberdaya yang dimiliki berupa sumber-sumber ekonomi berwujud maupun sumber ekonomi tak berwujud untuk mendapatkan manfaat maksimal. Wirausaha memiliki keahlian dalam melakukan organisasi baik orang maupun barang. Wirausaha yang unggul ketika memiliki kemampuan portofolio sumberdaya yang cukup tinggi untuk dapat bertahan dan berkembang.

#### 13. *High Commitment* (Komitmen yang tinggi)

Memunculkan usaha baru membutuhkan komitmen penuh yang tinggi agar berhasil. Disiplin dalam bekerja dan pada umumnya wirausaha membenamkan diri dalam kegiatan tersebut guna keberhasilan cita-citanya. Sebagaimana yang dikutip oleh Heru Kristanto Menurut Scarborough mengungkapkan step adalah langkah terakhir seorang wirausaha untuk meningkatkan kreativitas pendorong kewirausahaan adalah kerja.

#### 14. *Flexibility* (Fleksibilitas)

Perubahan yang begitu cepat dalam dunia usaha mengharuskan wirausaha untuk mampu menyesuaikan diri dengan perubahan apabila tetap ingin berhasil. Kemampuan beradaptasi dengan perubahan lingkungan merupakan modal dasar

dalam berusaha, bertumbuh dan sukses. Fleksibilitas berhubungan dengan kolega seperti kemampuan menyesuaikan diri dengan perilaku wirausaha lain, kemampuan bernegosiasi dengan kolega mencerminkan kompetensi wirausaha yang unggul.<sup>34</sup>

#### d. Konsep Islam tentang Entrepreneur

Islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan atau *entrepreneurship*. Dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyadihi*), dan tidak cengeng. Setidaknya terdapat beberapa ayat Al-Quran maupun hadist yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini, seperti:

Dalam sebuah ayat Al-Qur'an Allah SWT berfirman:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

*Artinya: Dan katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata,*

---

<sup>34</sup> Heru Kristanto, *Kewirausahaan Entrepreneurship...*, hal. 6

lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan. (QS. A-Taubah : 105).<sup>35</sup>

المقدم رضي اللهم عنه عن رسول الله صلى اللهم عليه وسلم قال: (لما أكل أحد طعاما  
قط خيرا من أن يأكل من عمل يده وإن نبي الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل  
يده

*Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud AS makan dari hasil usaha tangannya (sendiri).*<sup>36</sup>

Baik ayat Al-Quran maupun hadist ini jelas memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri. Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, menurut Wafiduddin dalam buku *entrepreneurship* adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (rezeki), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (risiko).<sup>37</sup>

Dengan kata lain, orang yang berani melewati risiko akan memperoleh peluang rezeki yang besar. Kata *rezeki* memiliki makna bersayap, rezeki sekaligus resiko. Dalam sejarahnya, Nabi Muhammad SAW, istrinya, dan sebagian besar sahabatnya adalah para pedagang dan *entrepreneur* mancanegara yang piawai. Oleh karena itu, sebenarnya tidaklah asing jika dikatakan bahwa mental

---

<sup>35</sup> Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, (Jakarta Timur: 2008), hal. 203.

<sup>36</sup> HR. Bukhari, Kitab al-Buyu', Bab Kasbir Rojuli wa 'amalihi Biyadihi II/730 no. 2072.

<sup>37</sup> Hamdani, *Entrepreneurship: Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis*, (Jogjakarta: Starbooks, 2010), hal, 220.

*entrepreneurship* inherent dengan jiwa umat Islam itu sendiri. Bukanlah Islam adalah agama kaum pedagang, disebarkan ke seluruh dunia setidaknya sampai abad ke-13 M, oleh para pedagang muslim.<sup>38</sup>

Menjadi pengusaha adalah menjadi orang-orang yang telah memperoleh kemenangan besar.<sup>39</sup> Amal seseorang datang tidak hanya dari harta yang berlebihan, tetapi dari apa yang telah Allah sediakan untuknya. Allah mengakui, bahwa dalam hal kekayaan ada dua hal, yaitu: pertama kekayaan bukan milik mutlak, melainkan diberikan Allah pada manusia. Harta hanyalah titipan semata yang bersifat semu kepemilikannya. Kedua; anda harus mengekang diri dalam menggunakan sebagian harta itu seperti seorang pedagang yang harus menyimpan sebagian hartanya untuk modal. Hanya perniagaan orang yang saleh yang tidak pernah gagal, karena Allah menjamin akan mengembalikan dan bahkan menambahkan balasannya secara berlipat.<sup>40</sup>

Sebagai *entrepreneur* haruslah memegang nilai-nilai etika bisnis dengan benar. Harus jujur, bisa di percaya, tidak berkata bohong dan senantiasa menyesuaikan antara perkataannya, tindakannya dan kemauannya. Seorang *entrepreneur* muslim harus memegang teguh sifat *shiddiq, amanah, tabligh, fathanah*. yang bertujuan untuk senantiasa membangun *relationship inter* atau antar sesama.<sup>41</sup>

---

<sup>38</sup> Hamdani, *Entrepreneurship: Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis...*, hal 220.

<sup>39</sup> Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2005), hal. 188

<sup>40</sup> Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur...*, hal. 190

<sup>41</sup> Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur...*, hal. 194

Apa yang tergambar di atas, setidaknya dapat menjadi bukti nyata bahwa etos bisnis yang dimiliki oleh umat Islam sangatlah tinggi atau dengan kata lain Islam dan berdagang ibarat dua sisi dari satu keping mata uang. Di sinilah, untuk meraih kesejahteraan hidup di dunia dan akhirat, Islam tidak hanya mengajarkan kepada pemeluknya untuk beribadah mahdah, tetapi juga sangat mendorong umatnya untuk bekerja keras. Kendati demikian, bukan berarti tanpa kendali. Antara iman dan amal harus ada interaksi. Artinya, betapa pun kerasnya usaha yang dilakukan, harus selalu dalam bingkai hukum Islam. Salah satu kerja keras yang di dorong Islam adalah berwirausaha.<sup>42</sup>

Dari aktifitas perdagangan yang dilakukan Nabi SAW dan sebagian besar sahabat bahkan termasuk Abdurrahman bin Auf telah mengubah pandangan manusia dalam perspektif wirausaha, bahwa semua manusia mempunyai kesempatan untuk sukses dan mendapatkan rezeki yang halal, jika ia mampu untuk memulai usaha dan mengubah pandangan dunia bahwa kemuliaan seseorang bukan terletak pada kebangsawanan darah, tidak pula pada jabatan yang tinggi atau uang yang banyak melainkan pada pekerjaan.

---

<sup>42</sup> Hamdani, *Entrepreneurship: Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis...*, hal 222.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif yaitu penelitian yang berupa kata-kata tertulis, maupun lisan dan perilaku dari orang-orang yang diteliti. Contohnya dapat berupa penelitian tentang kehidupan, riwayat, dan perilaku seseorang, atau hubungan timbal-balik.<sup>1</sup>

Menurut Creswell seperti dikutip oleh Imam Gunawan mengemukakan penelitian kualitatif adalah untuk membangun pernyataan pengetahuan berdasarkan perspektif-konstruktif (misalnya, makna-makna yang bersumber dari pengalaman individu, nilai-nilai sosial dan sejarah, dengan tujuan untuk membangun teori atau pola pengetahuan tertentu.<sup>2</sup> Sejalan dengan definisi tersebut Kirk dan Miler mendefinisikan bahwa penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> M. Shodiq & Imam Muttaqien, *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2003), hal, 4.

<sup>2</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori & Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hal, 82.

<sup>3</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif...*, hal 83.

## **B. Pendekatan Penelitian**

Adapun pendekatan yang penulis gunakan dalam penulisan ini adalah menggunakan pendekatan historis. Pendekatan historis bertujuan membuat rekonstruksi masa lampau secara sistematis dan objektif dengan cara mengumpulkan, mengevaluasi, memverifikasikan, serta mensintesisakan bukti-bukti untuk menegakkan fakta dan memperoleh kesimpulan yang kuat.<sup>4</sup> Penulis juga menggunakan penelaahan kepustakaan. Penelaahan kepustakaan adalah penelaahan teori-teori dan konsep-konsep yang pada umumnya dapat di temukan dalam sumber acuan umum, yaitu kepustakaan yang berwujud buku-buku teks, ensiklopedia, monograp, dan sejenisnya.<sup>5</sup> Dari informasi- informasi yang telah terkumpul sebagai hasil kegiatan membaca itulah penulis melakukan penelaahan lebih lanjut terhadap masalah konsep dakwah entrepreneur menurut Abdurrahman Bin Auf.

## **C. Sumber Data**

Penulis dalam menemukan sumber data menggunakan penelitian perpustakaan (*library reseach*). Yaitu dengan menggunakan beberapa literatur atau bahan perpustakaan lain yang mendukung penulisan skripsi ini. Penulis mencari sumber data atau informasi melalui membaca buku-buku referensi di Perpustakaan Induk UIN Ar-Raniry, Perpustakaan Wilayah Aceh, Perpustakaan Dakwah dan Komunikasi, Perpustakaan Icaios dan media sosial lainnya beserta

---

<sup>4</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali pers, 2012) , hal, 73.

<sup>5</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian...*, hal 18.

bahan-bahan publikasi yang tersedia di tempat bahan bacaan Dakwah dan Komunikasi. Buku-buku referensi khusus yang membahas tentang entrepreneur Abdurrahman bin Auf adalah Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf, Sebuah Biografi Abdurrahman bin Auf, Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf, 7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf, Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat, dan buku-buku referensi lainnya yang membahas tentang enterpreneur.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Penulis akan melakukan pengumpulan data, menilai keabsahan data, analisis data dan membuat kesimpulan atas temuannya. Serta melacak referensi-referensi dengan cara membaca, menelaah, dan mencatat, segala data yang relevan dengan masalah yang diteliti guna untuk menemukan makna yang dimaksud.

Teknik pengumpulan data penulis menggunakan dokumentasi, mengidentifikasi wacana dari buku-buku, artikel, jurnal, web (Internet), ataupun informasi lainnya yang berhubungan dengan judul penulisan untuk mencari hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, dan sebagainya yang mempunyai keterkaitan dengan kajian tentang dakwah entrepreneur menurut Abdurrahman Bin Auf.

## E. Analisis Data

Analisis data menurut Bogdan & Biklen seperti dikutip oleh Lexy J Moleong merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengornisasikan data, memilahnya-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistesisikannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat di ceritakan kepada orang lain.<sup>6</sup> Semua Analisis data penelitian berkaitan erat dengan metode pengumpulan data.<sup>7</sup> Untuk mendapatkan sejumlah data yang diperlukan, penulis melakukan pengumpulan data sesuai dengan pedoman yang telah dipersiapkan, yaitu dengan cara penggabungan dan pengelompokkan data-data yang sejenis menjadi satu bentuk tulisan.

---

<sup>6</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda karya, 2005), Hal, 248.

<sup>7</sup> Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), hal, 79.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Biografi Abdurrahman Bin Auf

Abdurrahman bin Auf (bahasa Arab: **عبد الرحمن بن عوف**) lahir 10 tahun setelah Tahun Gajah, meninggal pada umur 72 tahun, adalah salah seorang dari sahabat Nabi Muhammad SAW yang terkenal. Beliau adalah salah seorang dari delapan orang pertama (*As-Sabiqunal Awwalun*) yang menerima agama Islam, yaitu dua hari setelah Abu Bakar. Abdurrahman bin Auf berasal dari Jurai keturunan Bani Zuhrah dan dilahirkan pada tahun 580 Masehi, 10 tahun setelah kelahiran Nabi Muhammad SAW. Ayahnya bernama Auf bin Abdul Auf al-Harith, sedangkan ibunya bernama Siti as-Syifa.<sup>1</sup>

Abdurrahman bin Auf masih termasuk Suku Quraisy. Beliau biasa dipanggil dengan nama Abu Amr atau Abdul Ka'bah.<sup>2</sup> Abdurrahman bin Auf berasal dari Suku Bani Zuhrah. Dari Suku tersebut kemudian muncullah banyak kabilah yang memperkaya keturunan Quraisy. Seperti Bani Hasyim, Bani Umayyah, Bani Taim, Bani Makhzum, Bani Adi, dan Bani Zuhrah.<sup>3</sup>

Ayahnya adalah Auf bin Abdu Auf bin Abdu bin al-Harits az-Zuhri, yang merupakan salah seorang tokoh terkemuka di Bani Zuhrah. Ibunya adalah Siti as-

---

<sup>1</sup> Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat*, (Malaysia: PTS Litera Utama, 2013), hal. x

<sup>2</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf*, (Yogyakarta: Semesta Hikmah, 2017), hal. 145.

<sup>3</sup> Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat....*, hal. x

Syifa binti Auf Az-Zuhriyah. Mereka menganggap Abdurrahman sebagai sebutir berlian yang berharga bagi Bani Zuhrah pada masa-masa yang akan datang.<sup>4</sup>

Berdasarkan dari silsilah yang ditelusuri bahwa Abdurrahman bin Auf termasuk keturunan Bani Zuhrah dan masih termasuk Suku Quraisy. Beliau sangat dinantikan oleh ayah dan ibunya sehingga menjadi berlian bagi kaum Bani Zuhrah. Beliau biasa di panggil dengan nama Abdu Amr atau Abdul Ka'bah sebelum memeluk agama Islam.

Abdurrahman bin Auf memeluk agama Islam pada tahun 614 Masehi melalui Abu Bakar As-Siddiq di rumah Arqam bin Abi Arqam.<sup>5</sup> Masuknya Abdurrahman bin Auf ke dalam cahaya Islam bermula dari dakwah yang dilakukan oleh Abu Bakar Ash-Shiddiq. Abu Bakar merupakan salah satu dari empat orang pertama yang memeluk Islam selain Khadijah, Zaid bin Haritsah, dan Ali bin Abi Thalib. Karena ingin mendukung dan menyebarkan ajaran agama Islam yang dia yakini kebenarannya, Abu Bakar pun ikut berdakwah. Salah satu dari sekian banyak penduduk Makkah yang mendengar dakwah nya ialah Abdurrahman bin Auf. Setelah mendengar penjelasan Abu Bakar tentang Islam, Abdurrahman bin Auf merasakan adanya getar-getar keimanan dalam hatinya. Beliau meyakini bahwa ajaran Islam yang dibawa oleh Rasulullah SAW merupakan ajaran yang suci berasal dari Allah SWT, bukan seperti ajaran penyembah berhala di kalangan penduduk Makkah pada waktu itu. Abdurrahman bin Auf pun segera menyatakan keislamannya bersama dengan empat orang

---

<sup>4</sup>Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat...*, hal. 3

<sup>5</sup>Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat...*, hal. x

lainnya, antara lain Utsman bin Affan, Zubair bin al-Awwam, Sa'ad bin Abi Waqqash, dan Thalhah bin Ubaidillah at-Taimi.<sup>6</sup>

Berdasarkan silsilah dan penjelasan buku di atas bahwa Allah SWT menyelamatkannya dengan Islam, dan beliau pun mempersembahkan ketaatannya kepada Allah SWT di hadapan Rasulullah SAW dan menyatakan keimanan terhadap apa yang dibawanya. Melihat keadaan Makkah dan sejarah pada saat itu Abdurrahman bin Auf telah menjadi muslim pada masa permulaan dakwah. Beliau telah beriman kepada Allah SWT dan Rasulullah SAW sebelum dijadikannya rumah Arqam sebagai pusat pengajaran agama Islam kepada para sahabat, Abdurrahman bin Auf termasuk orang yang paling awal masuk Islam.

Abdurrahman bin Auf dipersaudarakan dengan Saad bin Rabi'. Karena kasih sayangnya Saad kepada saudara barunya, dia menawarkan seorang dari pada istrinya untuk dikawini oleh Abdurrahman bin Auf. Sebaliknya, Abdurrahman menolak permintaan itu dan meminta ditunjukkan jalan ke pasar karena beliau ingin berniaga.<sup>7</sup>

Abdurrahman bin Auf adalah sahabat Rasulullah SAW yang tergolong kaya raya dan memiliki harta yang begitu banyak. Kekayaan Abdurrahman bin Auf bahkan mampu membuat kegaduhan diseluruh pelosok kota Madinah. Sahabat Rasulullah yang satu ini mempunyai jiwa bisnis yang tinggi. Bahkan, saking mahirnya dalam berwirausaha, Abdurrahman bin Auf pernah berkata:

---

<sup>6</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 152

<sup>7</sup> Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat...*, hal. x

“Seandainya aku mengangkat batu, niscaya kutemukan emas (uang dinar) dan perak (uang dirham) dibawahnya.”Abdurrahman berucap tersebut sama sekali tidak dimaksudkan untuk bersikap sombong, melainkan hanya sebagai gambaran tentang dirinya yang sangat mandiri dan senang berwirausaha.<sup>8</sup>

Jadi, maksud dari ungkapan tersebut adalah Abdurrahman bin Auf mampu mandiri dalam usaha perdagangannya dan bahkan beliau dapat membaca peluang bisnis sekecil apapun untuk mencari keuntungan. Kepiawaiannya dalam berbisnis dan berdagang memang tidak dapat diragukan lagi. Semua orang dizaman itu mengakui kehebatannya tersebut. Dia juga termasuk sahabat yang sering menermakan hartanya di jalan Allah SWT.

Berikut adalah Sumbangan besar Abdurrahman bin Auf untuk Islam yaitu:

1. Abdurrahman bin Auf menyumbang sebanyak 4000 dirham, 500 kuda perang dan 1.500 unta untuk keperluan perang tabuk pada tahun kesembilan Hijrah, hamoir separuh dari harta yang dimilikinya.
2. Beliau juga menyantuni para veteran perang badar yang masih hidup waktu itu dengan santunan sebesar 400 Dinar emas (sekitar Rp 480 juta) per orang untuk veteran yang jumlahnya tidak kurang dari 100 orang
3. Menjual tanah dengan harga 40.000 dinar (sekarang senilai Rp 43 Milyar uang sekarang) dan dibagi kepada Bani Zuhrah, istri-istri Nabi Muhammad SAW, anak yatim dan fakir miskin.
4. Menyumbangkan 700 ekor unta yang penuh dengan barang keperluan yang baru balik bersama rombongan bisnis kepada penduduk Madinah.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 144

<sup>9</sup> Aizuddinur Zakaria, *Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf*, (Malaysia: PTS Profesional, 2012) hal. xvii.

Peristiwa penting dalam kehidupan Abdurrahman bin Auf (580 Masehi-654 Masehi):

1. Tahun 580 Masehi: tahun kelahiran Abdurrahman bin Auf
2. Tahun 614 Masehi: memeluk Islam melalui Abu Bakar
3. Tahun 622 Masehi/1 Hijrah: berhijrah ke Yathrib (Madinah)
4. Tahun 631 Masehi/9 Hijrah: Tahun bergelar jutawan dalam waktu 10 tahun saja
  - Mampu menyumbangkan harta sebanyak 200 dinar, 500 kuda perang dan 1500 ekor unta untuk peperangan tabuk.
5. Tahun 632 Masehi/10 Hijrah: tahun kewafatan Rasulullah SAW Nabi Muhammad SAW
6. Tahun 654 Masehi/32 Hijrah: memiliki pendapatan bersih tertinggi individu bernilai RM 107,814 juta jika dirupiahkan Rp. 334.200.000
  - Selain itu tahun kewafatan saudagar Allah SWT dan sahabat Rasulullah SAW yaitu Abdurrahman bin Auf.<sup>10</sup>

Pribadi dan karakter umum Abdurrahman bin Auf dalam sebuah buku

Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf adalah sebagai berikut:

1. Jujur dan amanah ketika berniaga
2. Bertakwa dan ikhlas dalam kerja
3. Berani, adil, dan berintegriti.
4. Amat mencintai Rasulullah dan ahli keluarganya
5. Memuliakan istri-istri Rasulullah SAW
6. Proaktif dalam memberi sumbangan melibatkan kepentingan ummah.
7. Mahir dalam mengelola bisnis.
8. Sejak zaman remaja beliau tidak minum arak
9. Dijamin sebagai ahli syurga oleh Rasulullah SAW.<sup>11</sup>

Abdurrahman bin Auf meninggal dunia pada zaman pemerintahan Utsman bin Affan, pada tahun 32 H dalam usia 75 tahun. Beliau dishalatkan oleh saingannya dalam berinfak di jalan Allah SWT, yaitu Utsman beliau di usung oleh Sa'ad bin Abi Waqqas ke pemakaman Al Baqi.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Aizuddinur Zakaria, *Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf...*, hal. xvii

<sup>11</sup> Aizuddinur Zakaria, *Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf...*, hal. xvi

<sup>12</sup> Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat...*, hal. 202

Bahkan sebelum meninggal, Abdurrahman bin Auf sempat berpesan supaya sebagian hartanya disumbangkan untuk kepentingan umat Islam. Menurut satu riwayat, beliau menyedekahkan uang sejumlah 50 ribu dinar (uang emas) untuk membantu urusan di jalan Allah SWT. Tidak cukup itu saja, Abdurrahman bin Auf juga mewasiatkan pula uangnya demi menyejahterakan para sahabat yang telah berjuang bersama Rasulullah SAW.

Dalam sejarah hayatnya dan berdasarkan dari pembahasan biografi Abdurrahman bin Auf maka kita dapat mengetahui tingkat kebaikan dan kedermawanan Abdurrahman bin Auf. Bahkan, menjelang wafatnya beliau masih sempat bersedekah dengan sejumlah harta yang nilainya sangat banyak. Beliau termasuk orang terdepan penerima ketauhidan yang dibawa oleh Rasulullah SAW. Sebagai seorang pengusaha, beliau banyak menginfakkan hartanya di jalan Allah SWT, dan pengorbanan yang diberikan kepada Islam bukan hanya harta tetapi juga jiwanya.

## **B. Dakwah Entrepreneur Menurut Abdurrahman Bin Auf**

Kesuksesan Abdurrahman bin Auf dalam berbisnis tidak dapat dilepaskan dari pola manajemen yang beliau gunakan dalam menjalankan usahanya. Abdurrahman bin Auf dikenal sebagai pebisnis yang handal dan selalu mengikuti

rambu-rambu syariat Islam. Kezuhudannya pada harta dan materi duniawi sudah masyhur dikalangan para sahabat.<sup>13</sup>

Oleh karena itu, tidak mengherankan bila Utsman bin Affan berkenan menerima uang pemberian Abdurrahman bin Auf sebelum dia wafat. Mengenai hal ini, Utsman bin Auf berkomentar,“ harta Abdurrahman bin Auf halal dan bersih (dari unsur-unsur riba). Menggunakan harta tersebut akan memberikan keselamatan dan keberkahan.”<sup>14</sup>

Berbisnis menurut Abdurrahman bin Auf bukan berarti rakus dan bukan suka menumpuk harta atau hidup mewah dan ria, bisnis itu adalah suatu amal dan tugas kewajiban yang keberhasilannya akan menambah dekatnya jiwa kepada Allah SWT dan berqurban di jalan Allah SWT.<sup>15</sup>

Dalam sebuah ayat Allah SWT berfirman dalam Al-Quran surat At-Taubah: 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

*Artinya: Dan katakanlah “Bekerjalah kamu, Maka Allah SWT dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan*

---

<sup>13</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 174

<sup>14</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 174

<sup>15</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf*, (Jakarta: Indonesia Publishing, 2015), hal 14.

dikembalikan kepada (Allah SWT) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.<sup>16</sup>

عن رافع بن خديج قال: قيل يا رسول الله أَيُّ الكسبِ أَطيبُ؟ قال: هَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ  
وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

*Artinya: Ada yang bertanya kepada Nabi: Wahai Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik? Rasulullah menjawab: Pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan tangannya dan juga setiap perdagangan yang mabrur (baik).<sup>17</sup>*

Ayat Al-Quran maupun hadist Nabi Muhammad SAW ini jelas memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri. Bekerja keras esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (rezeki), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan resiko.<sup>18</sup>

Apabila Abdurrahman bin Auf ditanya apakah rahasia dalam membina perdagangan atau perniagaan yang maju, beliau menjawab: Saya (Abdurrahman) tidak pernah menjual barangan yang cacat dan saya tidak berkehendak keuntungan yang terlalu banyak. Allah SWT memberkati orang-orang yang dikehendaki-Nya.<sup>19</sup>

Abdurrahman tidak mau hidup atas titik peluh orang lain, lebih baik bagi beliau berusaha dengan tenaganya. Abdurrahman bin Auf bermula mengatur

---

<sup>16</sup> Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, (Jakarta Timur: 2008), hal. 203.

<sup>17</sup> HR. Ahmad didalam Al-Musnad no. 16628.

<sup>18</sup> M. Hamdani, Entrepreneurship, (Jogjakarta : Starbooks, 2010), hal 220.

<sup>19</sup> Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat...*, hal. Xii.

langkah dalam mengembangkan perniagaannya. Rancangan yang dirangka itu menjadi satu dari pada strategi perniagaan yang menjadi perbincangan orang ramai hingga ribuan tahun lamanya.

Abdurrahman bin Auf adalah sosok orang kaya yang patut diteladani. Hartanya tidak lantas membuatnya lupa diri, bersikap sombong, dan suka pamer. Semua sifat buruk itu sama sekali tidak pernah melekat pada dirinya. Beliau justru bersikap tawaduk (rendah hati), sangat gemar beribadah, dan suka bersedekah. Bahkan, untuk urusan sedekah Abdurrahman sering kali tidak perhitungan. Bagi beliau kekayaan seolah tidak memiliki arti penting. Harta dan uang yang disedekhkannya seperti debu yang bertebangan di udara karena begitu banyaknya.<sup>20</sup>

Bahkan, dalam sebuah riwayat dikisahkan bahwa Abdurrahman sama sekali tidak menerima harta pemberian dari Sa'ad bin Rabi'. Inilah bukti mental entrepreneur dan kemandirian yang tinggi. Padahal, jika ingin beliau bisa saja mengambil setengah harta kekayaan Sa'ad bin Rabi' untuk modal bisnis. Namun, hal itu tidak dilakukan karena beliau yakin mampu mendapatkan modal dan memulai usaha dengan tangannya sendiri.<sup>21</sup>

Jadi, inilah konsep dakwah entrepreneur yang selalu ditanamkan oleh Abdurrahman bin Auf, beliau selalu bersedekah di jalan Allah SWT sehingga dirinya selalu berjaya dalam bidang entrepreneur. Konsep entrepreneur menurut

---

<sup>20</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 145

<sup>21</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 177

Abdurrahman itu bisa menjadi salah satu contoh bagi pengusaha atau wirausaha dalam memulai usahanya dari nol, tidak mengharapkan bantuan orang lain.

Abdurrahman bin Auf seorang yang berwatak dinamis, kesenangannya dalam amal mulia dimanapun beliau berada, apabila beliau tidak sedang shalat di masjid dan tidak sedang berjihad dalam mempertahankan agama tentulah beliau sedang mengurus perniagaannya yang berkembang pesat, kafilah-kafilahnya membawa ke Madinah dari Mesir dan Syria barang-barang muatan yang dapat memenuhi kebutuhan seluruh Jazirah Arab berupa pakaian dan makanan.<sup>22</sup>

Berdasarkan dari penjelasannya maka dapat disimpulkan keberhasilan Abdurrahman bin Auf seolah dapat meruntuhkan anggapan masyarakat sekarang ini yang menyatakan bahwa bisnis ya bisnis, agama ya agama, yang berarti urusan bisnis dan agama harus dipisahkan. Dalam hal ini, Abdurrahman bin Auf dapat dijadikan teladan oleh kaum muslimin yang bergelut dalam dunia wirausaha. Dengan tetap berpegang teguh pada ajaran-ajaran dan nilai-nilai Islam, bisnis justru akan berkembang menuju kesuksesan sekaligus membawa keberkahan hidup di dunia dan akhirat.

Abdurrahman bin Auf adalah contoh terbaik kepada orang Islam yang bercita-cita ingin menjadi seorang hartawan yang bertakwa. Konsep yang dilakukan beliau itu berjaya memahat namanya di bibir orang ramai sebagai seorang ahli perniagaan atau wirausaha yang bijaksana dan memiliki makna yang luar biasa.

---

<sup>22</sup>Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 16.

### **C. Metode atau Rahasia Abdurrahman bin Auf dalam Bidang Entrepreneur**

Rahasia Abdurrahman bin Auf yang dapat diteladani agar mampu meraih kesuksesan dalam bidang entrepreneur adalah sebagai berikut :

#### **1. Memiliki Kepercayaan Diri dan Kemandirian yang Tinggi**

Untuk memulai suatu bisnis, diperlakukan kepercayaan diri yang tinggi, karena tanpa rasa percaya diri sulit rasanya mengawali untuk membuka usaha. Berapa pun modal yang dimiliki jika tidak mempunyai keberanian maka tetap saja sulit untuk mulai membuka usaha. Namun, apabila sudah memiliki kepercayaan diri tanpa modal pun sebenarnya sudah bisa memulai usaha. Abdurrahman bin Auf keberhasilan yang dia raih dalam bisnis salah satunya berkat keberanian dan rasa percaya diri. Selain itu, Abdurrahman bin Auf juga dikenal mempunyai kemandirian yang tinggi. Beliau tidak mau bergantung kepada orang lain. Abdurrahman bin Auf juga tidak berkenan menerima bantuan dalam jumlah besar yang nanti dapat membuatnya bermalas-malasan.<sup>23</sup>

Kemandirian dan rasa percaya diri Abdurrahman bin Auf ini bisa dilihat ketika beliau ikut berhijrah ke Madinah. Hal ini juga terjadi pada Abdurrahman bin Auf pada waktu itu Rasulullah SAW mempersaudarakan Abdurrahman bin Auf (dari kalangan Muhajirin) dan Sa'ad (dari kalangan Ansar). Salah satu sahabat yang melihat peristiwa ini. Anas bin Malik menceritakan bagaimana kedekatan Abdurrahman bin Auf dan Sa'ad bin Rabi yang telah menjadi saudara

---

<sup>23</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 175

angkat. Sa'ad bin Rabi' berkata kepada Abdurrahman bin Auf. Sa'ad adalah warga kota Madinah yang kaya raya. Silahkan pilih separuh hartannya dan ambillah, aku juga memiliki dua istri. Lihatlah siapakah diantara kedua istriku itu yang membuatmu tertarik lalu pilihlah dia. Akan kuceraikan dia agar engkau bisa menikahnya. Abdurrahman bin Auf menjawab semoga Allah SWT senantiasa memberkahimu, istrimu, dan hartamu. Tunjukkanlah kepadaku dimana letak pasar supaya aku dapat berdagang. Setelah percakapan itu, Abdurrahman bin Auf langsung beranjak pergi ke pasar untuk melakukan perdagangan, sehingga dia pun mendapatkan keuntungan. Beliau sama sekali tidak menerima harta pemberian dari Sa'ad bin Rabi'.<sup>24</sup>

Jadi, dari pembahasan yang penulis kutip dari buku inilah bukti bahwa Abdurrahman bin Auf memiliki mental wirausaha dan kemandirian yang tinggi. Padahal, jika mau beliau bisa saja mengambil setengah harta kekayaan Sa'ad bin Rabi' untuk modal bisnis. Namun, hal itu tidak dilakukan oleh Abdurrahman bin Auf karena beliau yakin mampu mendapatkan modal dan memulai usaha dengan tangannya sendiri.

## **2. Berbisnis yang Halal: Mulai dari Modal, Proses, Hingga Penjualan**

Modal memang menjadi persoalan yang cukup penting dalam dunia bisnis, akan tetapi itu bukanlah hal yang paling menentukan keberhasilan suatu usaha, perlu dipahami modal bukan segala-galanya. Namun, tanpa modal yang mencukupi, bisnis juga seringkali sulit berkembang. Meski begitu, tidak berarti harus mati-matian untuk mendapatkan modal tanpa memerhatikan dari mana itu

---

<sup>24</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 177

berasal, apakah dari cara yang halal atau haram. Sebagai orang yang beriman, persoalan ini tidak bisa disepelekan karena ini sangat menentukan nasib manusia di akhirat. Pada hari kiamat nanti harta manusia juga akan di perhitungkan dari dua aspek yaitu: Dari mana harta itu diperoleh dan untuk apa harta itu dikeluarkan.<sup>25</sup>

Diriwayatkan dari abu Barzah al-Aslamiy, bahwa Rasulullah SAW bersabda:

لا تزول قدمك يوم القيامة حتى يسأل عن عمره فيما أفناه ، وعن علمه فيم فعل، وعن ماله من أين اكتسبه وفيم أنفقه ، وعن جسمه فيم أبلاه

*Artinya: Tidak akan bergeser kedua telapak kaki seorang hamba pada hari kiamat sampai dia ditanya (dimintai pertanggung jawaban) tentang umurnya kemana dihabiskannya, tentang ilmunya bagaimana dia mengamalkannya, tentang hartanya dari mana diperolehnya dan ke mana dibelanjakannya, serta tentang tubuhnya untuk apa digunakannya. (HR Tirmidzi).<sup>26</sup>*

Berdasarkan hadits tersebut dapat disimpulkan bahwa kelak pada Hari Kiamat manusia akan ditanya tentang empat hal, yaitu : umur, ilmu, harta dan tubuh. Mengenai umur, manusia akan ditanya selama hidup ini apa saja yang telah ia lakukan, terkait ilmu yang ia miliki dan menggunakan ilmu tersebut untuk mengerjakan apa. Berkaitan dengan tubuh, manusia akan ditanya, ia menggunakan anggota tubuh untuk melaksanakan apa: baik atau buruk, dan yang terakhir

---

<sup>25</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 179

<sup>26</sup> HR. Tirmidzi, *Kitab Sunan Tirmidzi*, bab Hisab dan Qisas, no. 2340.

manusia akan ditanya tentang harta. Dari mana harta itu berasal atau bagaimana cara memperolehnya, lewat cara yang halal atau haram, dan menggunakan untuk apa harta tersebut, apakah untuk membeli barang halal atau haram.<sup>27</sup>

Jika modal telah didapatkan dengan cara yang halal dan sesuai dengan syariat Islam, maka langkah selanjutnya adalah menjalankan bisnis dengan cara yang halal juga.<sup>28</sup>

Maka dapat penulis simpulkan semua proses mulai dari modal, hingga ke penjualan haruslah berdasarkan nilai-nilai dan ajaran-ajaran Islam bahkan tidak mengherankan jika proses hisab atau perhitungan amal manusia yang berkaitan dengan harta kelak akan berlangsung lebih lama. Ini karena persoalan harta akan diperhitungkan dari dua sisi sekaligus, yaitu dari mana prosesnya dan bagaimana menjalankan prosesnya. Oleh karena itu, sumber permodalan kita haruslah berasal dari proses yang benar atau halal. Dengan kata lain, dalam memperoleh modal itu, kita harus menjauhi cara-cara yang diharamkan oleh syariat Islam berdasarkan petunjuk dari Allah SWT dan Rasulullah SAW.

### **3. Super Team**

Tim mempunyai tugas dan tujuan tertentu, membutuhkan saling ketergantungan yang sangat tinggi diantara anggotanya dan sasaran hanya dapat dicapai dengan bersama-sama. Semakin tumbuh dan berkembang bisnis yang

---

<sup>27</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 180

<sup>28</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 181

dijalankan, maka semakin banyak orang yang terlibat dalam bisnis tersebut dan disaat itulah bisnis tersebut ditentukan oleh tim.<sup>29</sup>

Abdurrahman bin Auf adalah seorang yang kaya dan kuat dalam keimanan, ketika beliau berkumpul di tengah kelompok khafilah dagangannya dan budaknya tidak bisa dibedakan mana Abdurrahman bin Auf mana karyawan atau budaknya. Jika tidak sedang di masjid atau sedang berperang, maka Abdurrahman bin Auf mengurus perdagangannya. Dalam sebuah tim, kebersamaan sangat diperlukan walaupun beliau adalah pemilik kafilah dagang namun beliau tetap turun langsung mengurus kafilah dagangannya.<sup>30</sup>

Berdasarkan dari pembahasan di atas, Abdurrahman bin Auf sangat teliti dalam mengurus perdagangannya, beliau sangat menjunjung arti kerja sama dengan rekannya. Bahkan antara beliau dengan pekerjanya tidak dapat dibedakan antara majikan dan pembantunya. Ini merupakan salah satu kerja sama yang dapat membuahkan hasil dalam berbisnis atau berwiasaha.

#### **4. Sistem Keyakinan**

Keyakinan yang dimaksud adalah sesuatu yang diyakini dan hidup di dalam batin dan pikiran secara sadar atau tidak menentukan sikap-sikap dan tindakan. Keyakinan datang dari pengalaman, dari yang dibaca, dari yang didengar, dan yang dirasakan. Baik secara sadar maupun tidak sadar keyakinan itu

---

<sup>29</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 55.

<sup>30</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 59.

melandasi cara berfikir, berbicara dan bertindak di masa sekarang serta di masa depan, dan biasanya keyakinan yang diyakini bisa menjadi kenyataan.<sup>31</sup>

Begitu juga orang yang punya keyakinan “keluargaku bukan pedagang, maka tak heran aku tidak punya bakat bisnis” akibatnya mereka tidak akan pernah mau untuk mencoba dunia usaha. Beberapa keyakinan yang salah dan negatif yang dapat menghambat seperti bisnis itu susah dan saya tidak berbakat untuk menjadi orang kaya harus diubah menjadi keyakinan yang positif untuk dapat meraih kesuksesan menjadi seperti bisnis itu mudah jika tau caranya dan kaya itu bukan bakat, kaya itu hasil kerja keras dan kerja cerdas dan saya mau berusaha keras dan cerdas.<sup>32</sup>

Sistem kepercayaan atau keyakinan Abdurrahman bin Auf yaitu Abdurrahman memiliki keyakinan yang sangat besar bahwa Allah SWT memberikan rezeki untuknya sebagai seorang pedagang yang handal. Keyakinan yang besar membuatnya selalu yakin bahwa rezeki untuknya akan didapatkan melalui berdagang, beliau tidak pernah ragu menafkahkan hartanya di jalan Allah SWT sebanyak apapun. Buktinya ketika ke Madinah beliau menolak pemberian kaum Anshar berupa rumah dan istri beliau hanya meminta ditunjukkan jalan menuju pasar.<sup>33</sup>

Keyakinan Abdurrahman bin Auf yang meminta jalan menuju pasar inilah yang membuat tindakan dan pikiran beliau bahwa beliau bias sukses dalam hal berdagang dengan tangan dan jerih payahnya sendiri tanpa memerlukan bantuan

---

<sup>31</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 29.

<sup>32</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 35.

<sup>33</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 37.

dari orang lain. Beliau bahkan yakin dan berani untuk memulai usaha dari nol dan dari keyakinan itu yang dapat dipelajari oleh entrepreneur masa sekarang untuk menjadi entrepreneur yang berani berkeyakinan positif dalam usahanya.

## **5. Melakukan Ekspor dan Impor Barang**

Abdurrahman bin Auf dikenal sebagai orang yang ulet dan rajin bekerja. Meski berstatus sebagai pemilik usaha, beliau tidak segan terjun langsung mengatur perniagaan. Diluar waktu shalat, Abdurrahman bin Auf mengurusinya. Jika tidak ada perang untuk mempertahankan agama Islam melawan kaum kafir, Abdurrahman bin Auf juga sibuk mengelola usahanya yang berkembang begitu pesat dan jumlahnya besar.<sup>34</sup>

Kafilah-kafilah dagang milik Abdurrahman bin Auf biasanya membawa barang dagangan dari Mesir dan Syiria menuju madinah. Barang-barang yang dijual di pasar-pasar Madinah itu berupa pakaian dan makanan. Tidak hanya itu, Abdurrahman bin Auf juga menjual makanan dan pakaian itu keseluruh Jazirah Arab. Dengan kata lain, wilayah yang menjadi tempatnya berjualan atau target pasarnya sudah mencapai skala nasional bahkan internasional. Jika dihitung dari aspek bisnis, dengan melakukan ekspor dan impor barang, maka secara tidak langsung Abdurrahman bin Auf telah memperluas pangsa pasarnya. Sebab, beliau akan banyak berinteraksi dan berkenalan dengan berbagai orang dari luar Makkah atau bahkan orang yang berasal dari luar Jazirah Arab. Dengan cara ini, target

---

<sup>34</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 182

pembelinya akan semakin luas dan bertambah banyak. Sehingga, prospek penjualan menjadi kian tinggi.<sup>35</sup>

## **6. Menjaga Kepercayaan Relasi Bisnis**

Dalam bisnis, kepercayaan menjadi hal yang wajib diprioritaskan. Tidak ada bisnis yang dapat berjalan mulus tanpa disertai kepercayaan, baik dari rekan kerja maupun dari konsumen atau pelanggan. Cara menjaga kepercayaan relasi bisnis dapat dilakukan dengan menjaga kualitas barang dan juga menepati pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.<sup>36</sup>

Sedangkan cara yang harus dilakukan untuk menjaga kepercayaan (*loyalitas*) pelanggan adalah dengan memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan. Selain itu, wajib dipastikan barang yang kita jual mempunyai kualitas yang baik dan tidak ada cacat. Sebab, apabila permasalahan ini diabaikan maka pelanggan tidak akan lagi mau mempercayai. Jika sudah begitu konsumen tidak akan membeli barang dagangan lagi. Terlebih lagi bila pelanggan tersebut memiliki banyak relasi dan rekanan yang cukup luas. Tidak menutup kemungkinan rendahnya kualitas barang yang dijual juga akan diceritakan kepada para relasinya tersebut. Apabila hal ini terjadi, maka kita akan kehilangan banyak calon konsumen yang potensial. Padahal, keberadaan bisnis tidak dapat terlepas dari ada tidaknya pembeli.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 183

<sup>36</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 183

<sup>37</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 183

Kesuksesan yang diraih Abdurrahman bin Auf tidak terlepas dari kedisiplinan yang dia terapkan untuk menjaga kepercayaan rekanan bisnis dan para konsumen.

Berdasarkan dari metode menjaga kepercayaan relasi bisnis inilah bukti integritas Abdurrahman bin Auf. Bahkan Rasulullah SAW sendiri pun memujinya sebagai orang yang dapat dipercaya oleh siapapun. Tidak hanya para manusia yang tinggal di bumi, melainkan juga para malaikat yang ada dilangit karena sifatnya yang amanah (dapat dipercaya dan mengemban amanat) itu Abdurrahman bin Auf meraih keberhasilan yang gemilang dalam urusan bisnis. Metode menjaga kepercayaan relasi bisnis ini dapat memberi contoh atau motivasi untuk wirausahaan dapat menjaga bisnisnya sehingga dipercayai oleh pelanggan dan selain itu sifat dipercaya atau amanah ini juga merupakan salah satu sifat yang harus ada pada manusia.

## **7. Rajin Bersedekah**

Dalam hal sedekah, Abdurrahman bin Auf tidak pernah perhitungan. Bahkan, sebagian besar hartanya lebih banyak dialokasikan untuk sedekah daripada untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Seluruh warga di kota madinah pernah merasakan kebaikan hati Abdurrahman bin Auf yang sangat dermawan, tidak terkecuali orang orang kaya.<sup>38</sup>

Kedermawanan Abdurrahman bin Auf ini muncul ditengarai karena beliau sering mengingat hadist Rasulullah SAW yang menyatakan Abdurrahman akan

---

<sup>38</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 184

masuk surga secara pelan-pelan. Ini yang memotivasinya untuk bersedekah sebanyak-banyaknya. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya dalam hadits riwayat Abu Daud, pada hari kiamat kelak harta manusia akan dihisab dengan melewati dua tahap yaitu tahap pemasukan (dari mana harta tersebut berasal serta bagaimana prosesnya) sekaligus pengeluaran (harta itu digunakan untuk apa saja).<sup>39</sup>

Abdurrahman bin Auf adalah seorang pemimpin yang mengendalikan hartanya, bukan seorang budak yang dikendalikan oleh hartanya. Sebagai bukti beliau tidak mau celaka dengan mengumpulkan harta kemudian menyimpannya. Beliau mengumpulkan harta dengan jalan yang halal. Kemudian harta itu tidak beliau nikmati sendirian. Keluarga, kaum kerabatnya, saudara-saudaranya dan masyarakat ikut juga menikmati kekayaan Abdurrahman bin Auf.<sup>40</sup>

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Abdurrahman bin Auf orang sangat rajin bersedekah bahkan beliau sangat banyak menginfakkan hartanya di jalan Allah SWT dalam peperangan salah satunya dan harta itu semakin banyak harta yang dimiliki manusia, akan semakin lama proses perhitungan (hisab) yang akan dijalaninya. Dan alasan ini cukup logis dari ucapan Rasulullah SAW yang menyebutkan bahwa Abdurrahman bin Auf akan masuk surga dengan perlahan karena beliau harus menjalani proses hisab terlebih dulu. Karenanya, dengan menyedekahkan banyak harta yang beliau miliki, Abdurrahman bin Auf bermaksud agar proses perhitungan amal baiknya di akhirat nanti berlangsung

---

<sup>39</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 185

<sup>40</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 96.

lebih cepat. Dengan begitu, beliau bisa segera menyusul Rasulullah SAW beserta para sahabat lainnya menuju surga.

## **8. Hidup Sederhana dan Tidak Berfoya-Foya**

Abdurrahman bin Auf tidak pernah menggunakan harta yang dimilikinya untuk berfoya-foya. Beliau hidup dan berpernampilan sangat sederhana dan sangat jauh dari kesan kaya. Menurut suatu riwayat, pakaian yang dipakai Abdurrahman bin Auf bahkan tidak berbeda dengan para pembantunya, sampai-sampai jika ada orang asing yang berkunjung kerumahnya, niscaya mereka tidak akan dapat membedakan antara pelayan Abdurrahman bin Auf dan tuannya. Harta keuntungan dari hasil usahanya yang besar hanya beliau pakai seperlunya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Sementara using sisanya digunakan Abdurrahman bin Auf untuk kepentingan dakwah Islam dan membantu orang-orang yang membutuhkan. Sumbangan Abdurrahman bin Auf untuk kaum muslimin sangat banyak.<sup>41</sup>

Berdasarkan metode inilah yang menjadi salah satu kunci rahasia kesuksesan Abdurrahman bin Auf dalam kehidupan didunia. Kita dapat meneladaninya dengan cara hidup yang sederhana dan tidak boros. Sebab, gaya hidup yang boros justru akan membawa malapetaka dikemudian hari. Dengan hidup sederhana, banyak pendapatan yang bisa di tabung ataupun digunakan untuk modal tambahan dalam mengembangkan usaha. Karena itu, jika ingin menjadi pengusaha yang sukses dan berhasil, maka kita harus dapat menahan diri

---

<sup>41</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 186

untuk tidak mengeluarkan uang untuk hal-hal yang tidak penting. Perlu dibuat skala prioritas atas kebutuhan hidup yang akan kita penuhi. Cara ini sangat bermanfaat agar kita bisa mengatur dan menata pengeluaran setiap bulan.

## **9. Kualitas Barang dan Pelayanan**

Abdurrahman bin Auf adalah murid langsung dari Rasulullah SAW yang juga mempratekkan berdagang dengan kejujuran dan ketelitian sebagaimana yang telah dicontohkan oleh gurunya Muhammad SAW, dan karena kejujuran dan kedermawanannya Rasulullah SAW mendoakan agar dagangan Abdurrahman bin Auf selalu mendapat peruntungan dalam perniagaannya.<sup>42</sup> Yang menjadikan perniagaannya berhasil dan beroleh berkah karena beliau selalu bermodal dan berniaga barang yang halal dan menjauhkan diri dari perbuatan haram bahkan yang syubhat.<sup>43</sup>

Kualitas barang sangat penting dalam bidang usaha agar pelanggan percaya, kejujuran yang dilakukan Abdurrahman bin Auf saat praktek dagang dengan memberitahukan kepada konsumen dimana letak cacat atau kekurangan suatu barang yang dijualnya dan bahkan beliau menjual dengan harga murah dagangannya, sehingga beliau banyak dikagumi oleh para pembelinya dan menjadi usahanya sukses.

---

<sup>42</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 53.

<sup>43</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 51.

#### **D. Relevansi Konsep Dakwah Entrepreneur Abdurrahman Bin Auf Pada Konteks Entrepreneur Masa Sekarang**

Relevansi wirausaha Abdurrahman bin Auf dapat digambarkan secara sederhana. Dari sudut pandang ekonomi, ajaran dan keteladanan Islam yang ditinggalkan oleh Abdurrahman bin Auf semakin terasa urgensi dan relevansinya jika kita mencita-citakan terwujudnya masyarakat yang adil dalam berwirausaha.

Kepentingan Abdurrahman bin Auf dalam menjalankan perdagangannya juga tentunya agar masyarakat sekarang ini memahami akan konsep entrepreneur dan perdagangan yang diterapkan oleh beliau. Dan agar menerapkannya di dalam dunia bisnis dan perdagangan pada masa kini, supaya pelaku ekonomi yang akan datang tidak mengalami kegagalan karena konsepnya sudah terbukti dan tidak pernah mengalami kegagalan di dunia maupun di akhirat.

Kesuksesan Abdurrahman bin Auf dalam berdagang tidak pernah meninggalkan nilai-nilai kejujuran, keadilan, kemandirian, sedekah dan amanah. Jika dilihat dari kerelevanan entrepreneur yang dilakukan Abdurrahman bin Auf. Maka nilai-nilai yang dapat di petik atau di ambil dari beliau untuk entrepreneur zaman sekarang adalah sebagai berikut:

##### **1. Nilai Kejujuran**

Kejujuran adalah sendi yang terpenting untuk tegak berdirinya masyarakat. Tanpa kejujuran masyarakat akan hancur, karena tidak akan ada rasa saling mempercayai antara satu dengan yang lainnya. Kewirausahaan sekarang ini seharusnya menjunjung tinggi nilai kejujuran dalam berbisnis atau

berwirausaha.<sup>44</sup> Dalam berwirausaha Abdurrahman bin Auf adalah seorang saudagar yang jujur dan profesional. Beliau senantiasa menghindari hal-hal yang haram bahkan yang subhat sekalipun. Beliau tidak pernah melakukan praktek ribawi atau menghalalkan segala cara untuk meraih kekayaan. Sehingga keseluruhan hartanya adalah harta yang halal.<sup>45</sup>

Dalam menjalankan bisnis perdagangannya, beliau selalu jujur dalam menjelaskan keunggulan dan kelemahan produk yang dijualnya. Ternyata nilai kebaikan dari kejujuran beliau itu menjadi pemasaran yang efektif untuk menarik para pelanggan. Beliau juga mencintai para pelanggannya seperti mencintai dirinya sehingga selalu melayani mereka dengan sepenuh hatinya. Bahkan dalam sebuah riwayat Abdurrahman bin Auf juga sangat mencintai para pekerjanya. Antara beliau dan para pekerjanya tidak dapat dibedakan, karena beliau selalu berkumpul dan turun langsung mengurus perdagangannya.<sup>46</sup>

Dari nilai kejujuran dan kedermawanan Abdurrahman bin Auf. Rasulullah SAW mendoakan agar dagangannya Abdurrahman bin Auf selalu mendapat peruntungan dalam perniagaannya. Dan ini dapat menjadi contoh bagi entrepreneur masa sekarang untuk berwirausaha dengan jujur, agar pembeli dan masyarakat dapat mendoakan hal baik dan keuntungan bagi penjualnya.

---

<sup>44</sup> Rizaldi Hadi, *Pembelajaran Nilai Kejujuran dalam Berbisnis*, (Jakarta: Aswaja Pressindo, 2008), hal 6.

<sup>45</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 181

<sup>46</sup> Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf...*, hal 59.

## 2. Nilai Kemandirian

Hikmah terbesar yang dapat diambil dari kisah Abdurrahman Bin Auf adalah tentang kemandirian, yang menjadi cita-cita semua orang mengetahui bagaimana sejarah Abdurrahman Bin Auf yang untuk mendapatkan motivasi akan pentingnya arti kemandirian.

Kunci sukses perdagangan Abdurrahman bin Auf di mulai dari jiwa kemandirian yang luar biasa. Abdurrahman bin Auf tidak bertopang dan menggantungkan diri dari orang lain. Dengan jelas dari kisah Hijrahnya Abdurrahman bin Auf adalah seorang jutawan Madinah. Beliau menolak tawaran dari orang lain agar dapat memulai bisnisnya dari usaha sendiri. Tekad dan semangat kuat untuk mandiri Abdurrahman bin Auf inilah yang hingga akhirnya menjadikan beliau pemasok utama barang dagangan di Madinah pada saat itu.<sup>47</sup>

Oleh karena itu, nilai kemandirian ini dapat memberi petunjuk bagi entrepreneur zaman sekarang untuk memulai usahanya dari nol, bukan dari bantuan orang lain. Percaya diri bahwa sukses bisnisnya akan berkembang sesuai yang direncanakan. Beliau memiliki mental wirausaha dan kemandirian yang tinggi untuk memulai usaha dengan tangannya sendiri. Abdurrahman bin Auf bahkan berani memulai usahanya tanpa mengharapkan bantuan orang lain.

---

<sup>47</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 175.

### 3. Nilai Keadilan

Abdurrahman bin Auf di dalam berbisnis tidak hanya mengejar keuntungan semata tetapi kemitraan, beliau selalu membantu orang lain di dalam bisnisnya. Beliau selalu berlaku adil dalam perniagaannya tidak pernah mengurangi timbangan. Sehingga rekan bisnisnya percaya dengan perniagaannya. Beliau bahkan sangat adil dalam mengurus hartanya, sebagian besar hartanya beliau sumbangkan untuk kepentingan dijalan Allah SWT. Bahkan beliau tidak pernah sungkan dalam membantu orang melalui hartanya dan berperilaku adil terhadap sesama. Beliau juga sahabat yang pandai berdagang dan sangat ulet sehingga Selang beberapa saat ia sudah mengumpulkan keuntungan dari perdagangannya dan memberikan manfaat bagi orang lain.

### 4. Nilai Kepercayaan

Kesuksesan yang diraih Abdurrahman bin Auf dalam bidang entrepreneur atau berwirausaha tidak terlepas dari kedisiplinan yang beliau terapkan untuk menjaga kepercayaan. Tidak hanya rekanan bisnisnya juga para pelanggannya. Bahkan, Rasulullah SAW sendiri pun memujinya sebagai orang yang dapat dipercaya oleh siapapun. Tidak hanya para manusia yang tinggal di bumi, melainkan juga para malaikat yang ada dilangit karena sifatnya yang amanah dapat dipercaya dan mengemban amanat.<sup>48</sup>

Nilai kepercayaan itu menjadikan Abdurrahman bin Auf meraih keberhasilan yang gemilang dalam urusan perdagangan. Menjaga kepercayaan ini

---

<sup>48</sup> Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf...*, hal. 185.

juga dapat memberi contoh atau motivasi untuk wirausaha agar menjaga bisnisnya sehingga dipercayai oleh pelanggan dan relasinya. dan selain itu sifat amanah ini juga merupakan salah satu sifat yang harus ada pada manusia baik dalam bidang kehidupannya sehari-hari maupun dalam urusan bisnisnya.

## 5. Nilai Sedekah

Sedekah telah menyuburkan harta Abdurrahman bin Auf. Laba dari perniagaannya yang semakin meningkat dari ke hari tidaklah menyebabkan beliau menjadi manusia yang pelit dan kikir serta jauh dari jalan Allah SWT. Bahkan beliau tidak segan-segan untuk menyumbangkan hartanya di jalan Allah SWT dan disebutkan dalam sebuah riwayat bahwa beliau menyumbangkan setengah dari hartanya.

Kemudian beliau menyumbangkan empat puluh ribu dirham jika dirupiahkan sekitar Rp. 148.000.000, kemudian empat puluh ribu dinar kira kira jika dirupiahkan sekitar Rp 42.500.000.000 kemudian 1500 ekor unta dan lima ratus ekor kuda perang di jalan Allah SWT, dan masih banyak lagi harta beliau sedekahkan buat orang lain. Dan semua penghasilannya bersumber dari perniagaan. Kemurahan hatinya untuk menyumbangkan hartanya di jalan tidak hanya berhenti dengan menyumbangkan setengah dari hartanya bahkan dalam kesempatan lainnya disebutkan bahwa beliau menyumbangkan keseluruhan hartanya. Jadi beliau tidak hanya berjalan di dalam dunia bisnis akan tetapi berjalan untuk mebuahkan hasil di dunia akhirat.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Aizuddinur Zakaria, *Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf...*, hal, 10.

Berdasarkan dari nilai nilai dakwah atau kebaikan yang diterapkan oleh seorang entrepreneur Abdurrahman bin Auf dengan entrepreneur masa sekarang sudah relevan. Jika kita lihat saja banyak sekarang ini wirausaha walaupun sudah canggih dengan alat-alat modern atau melalui bantuan media sosial lainnya untuk mempromosikan usahanya akan tetapi ada juga yang menerapkan nilai-nilai dakwah atau kebaikan seperti entrepreneur Abdurrahman bin Auf ini. Mereka menerapkan seperti nilai kejujuran dalam usahanya, nilai kemandirian untuk memulai usaha bahkan sampai berani jika mereka harus gagal dalam usahanya, dan tidak sedikit pula wirausaha sekarang menyedekahkan atau berinfak di jalan Allah SWT dengan hartanya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Bab ini merupakan bab terakhir dalam pembahasan skripsi ini, yang di dalamnya penulis akan menarik kesimpulan yang berhubungan dengan pembahasan ini. Dalam bab ini pula penulis akan mengajukan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian ini. Adapun kesimpulan dan saran-sarannya sebagai berikut:

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti laksanakan tentang konsep dakwah *entrepreneur* menurut Abdurrahman bin Auf. Maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

1. Konsep dakwah *entrepreneur* yang ditanamkan oleh Abdurrahman bin Auf adalah dengan menggunakan rambu-rambu syariat Islam. Konsepnya beliau selalu menanamkan hidupnya dengan bisnis yang tidak pernah menjual barangan yang cacat, mandiri, berani memulai usaha dari nol, tidak mengharapkan bantuan orang lain dan tidak suka menumpuk harta atau hidup mewah dan ria. Konsep dakwah *entrepreneur* yang beliau tanamkan seolah dapat meruntuhkan anggapan masyarakat sekarang ini yang menyatakan bahwa bisnis ya bisnis, agama ya agama, yang berarti urusan bisnis dan agama harus dipisahkan. Beliau menggambarkan

*entrepreneur* itu adalah suatu amal dan tugas kewajiban yang keberhasilannya akan menambah dekatnya jiwa kepada Allah SWT dan berqurban di jalan Allah SWT.

2. Metode-metode Abdurrahman bin Auf dalam bidang *entrepreneur* yaitu memiliki kepercayaan diri dan kemandirian yang tinggi, berbisnis yang halal mulai dari modal, proses, hingga penjualan berdasarkan nilai-nilai dan ajaran-ajaran islam, kerja super team, beliau mempunyai keyakinan yang besar, melakukan *ekspor* dan *impor* barang, menjaga kepercayaan relasi bisnis, beliau bahkan sangat rajin bersedekah dan berinfak di jalan Allah SWT, selain itu hidup sederhana dan tidak berfoya-foya, bahkan Abdurrahman bin Auf sangat menjaga kualitas barang dan pelayanan.
3. Kerelevanan konsep dakwah *entrepreneur* Abdurrahman Bin Auf pada konteks *entrepreneur* masa sekarang dapat dibedakan berdasarkan dari kerelevanan nilai nilai dakwah atau kebaikan yang diterapkan oleh beliau, Banyak sekarang ini wirausaha walaupun sudah canggih dengan alat-alat modern atau melalui bantuan media sosial lainnya untuk mempromosikan usahanya akan tetapi ada juga yang menerapkan nilai-nilai dakwah atau kebaikan seperti *entrepreneur* Abdurrahman bin Auf. Mereka menerapkan seperti nilai kejujuran dalam usahanya, nilai kemandirian untuk memulai usaha bahkan sampai berani jika harus gagal dalam usahanya, dan tidak sedikit pula wirausaha sekarang menyedekahkan atau berinfak di jalan Allah SWT dengan hartanya.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran dari penulis adalah :

1. Diharapkan kepada pembaca untuk dapat mengaplikasikan konsep dakwah *entrepreneur* dalam kehidupan untuk mensyiarkan dakwah islam di permukaan bumi khususnya di bidang *entrepreneur*.
2. Diharapkan kepada pembaca khususnya bagi *entrepreneur* muslim agar dapat menerapkan metode atau rahasia yang dilakukan oleh *entrepreneur* Abdurrahman bin Auf dalam usahanya agar keberhasilannya tidak hanya di dunia akan tetapi dapat menambah dekatnya jiwa kepada Allah SWT
3. Diharapkan kepada peneliti dan *entrepreneur* muslim lainnya agar dapat memberikan referensi baru untuk menambah korelevanan antara *entrepreneur* muslim zaman dulu dengan *entrepreneur* muslim zaman sekarang,

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Jalil, *Spiritual Entrepreneurship*, (Yogyakarta: PT Lkis, 2013).
- Ahmad Asrof, *Lebih Sukses Berdagang ala Khadijah dan Abdurrahman bin Auf*, (Yogyakarta: Semesta Hikmah, 2017).
- Al Ghazali, *Abdurrahman bin Auf Berdagang Demi Akhirat*, (Malaysia: PTS Litera Utama, 2013).
- Aizuddinur Zakaria, *Rahasia Jutawan Islam Abdurrahman bin Auf*, (Malaysia: PTS Profesional, 2012).
- Al-Qur'an Terjemahan Magfirah Pustaka, *Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran*, (Jakarta Timur: 2008).
- Arman Hakim, Bustanul Arifin Noer, Mokh. Suf, *Entrepreneurship*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2007).
- Awaludin Primay, *Paradigma dakwah Humanis: Strategi dan metode dakwah*, (Semarang: Rasail, 2005).
- Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007).
- Hamdani, *Entrepreneurship: Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis*, (Jogjakarta: Starbooks, 2010).
- Heru Kristanto, *Kewirausahaan Entrepreneurship*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).
- Ikhwan Fauzi, *Sebuah Biografi Abdurrahman bin Auf*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2002).
- Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori & Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013).
- J Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2004).
- Khatib Pahlawan, *Manajemen Dakwah: Dari Dakwah Konvensional Menuju Dakwah Kontemporer*, (Jakarta: Amzah, 2007).
- Kasmir, *kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006).
- Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2005).
- Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005).

- Maimun Ibrahim, *Pengantar Manajemen Dakwah*, (Banda Aceh: Jurusan Manajemen Dakwah, 2011).
- Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah Edisi Revisi*, (Jakarta: Kencana, 2009).
- Munir dan Wahyu Ilahi, *Manajemen Dakwah*, (Jakarta: Kencana, 2006).
- M. Shodiq & Imam Muttaqien, *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2003)
- Rasyidah, dkk, *Ilmu Dakwah: dalam Perspektif Gender*, (Banda Aceh: Bandar Publishing, 2009).
- Rizaldi Hadi, *Pembelajaran Nilai Kejujuran dalam Berbisnis*, (Jakarta: Aswaja Pressindo, 2008)
- Samsul Ma'arif, *Mutiara-mutiara Dakwah K.H. Hasyim Asy'ari*, (Jakarta: Kanza Publishing, 2011).
- Syaikh Akram Kassab, *Metode Dakwah Yusuf Al-Qaradhawi*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2010).
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali pers, 2012).
- Valentino Dinsi, *7 Rahasia Kaya dan Sukses Abdurrahman bin Auf*, (Jakarta: Indonesia Publishing, 2015).
- Yuyus Suryana, dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana, 2011).

## **RIWAYAT HIDUP**

Nama Lengkap : Muliana  
Tempat/ Tanggal Lahir : Banda Aceh, 01 September 1995  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
Pekerjaan : Mahasiswi  
Alamat : Jln Sawah, Lamteh Kecamatan Ulee Kareng  
Kabupaten Banda Aceh  
No Hp : 082370526472  
Nama Orang Tua :  
a. Ayah : Syamsuar  
b. Pekerjaan : PNS  
c. Ibu : Mardiana (Almh)  
d. Pekerjaan : -  
e. Alamat : Jln Sawah, Lamteh Kecamatan Ulee Kareng  
Kabupaten Banda Aceh

### Riwayat Pendidikan :

- a. MIN Lambhuk Tahun 2007
- b. SMP Negeri 10 Banda Aceh Tahun 2010
- c. SMA Negeri 4 Banda Aceh Tahun 2013
- d. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Jurusan Manajemen Dakwah

Penulis

Muliana