

Bab 7

Kepercayaan Transenden (*Transcendental Trust*) dalam Diri Pebisnis Sebagai Pondasi Bisnis Islam

A. Tahapan Kepercayaan Transenden (*Transcendental Trust*) dalam Diri Pebisnis

Sebelum seseorang membangun kepercayaan dengan orang lain, maka ia harus mulai membangun kepercayaan dalam dirinya sendiri. Jika kepercayaan diri terbangun dengan baik, maka secara tidak langsung akan membangun hubungan kepercayaan dengan orang lain. Begitu juga sebaliknya, ketika seseorang tidak mempercayai dirinya sendiri maka akan menurunkan kemampuannya untuk mempercayai dan dipercayai orang lain.

Beberapa unsur dasar dalam membangun kepercayaan transenden dalam diri seorang pebisnis Islam, adalah turunan dari beberapa faktor yang mengakar pada unsur kredibilitas, yaitu karakter dan kompetensi.¹ Kenyataannya, jikalau kita memasukkan seorang pebisnis ke dalam suatu golongan yaitu:

1. orang yang tidak sukses;
2. orang yang sukses hanya sementara, atau;
3. orang yang sukses dan tetap menjadi sukses selamanya bahkan turun temurun.

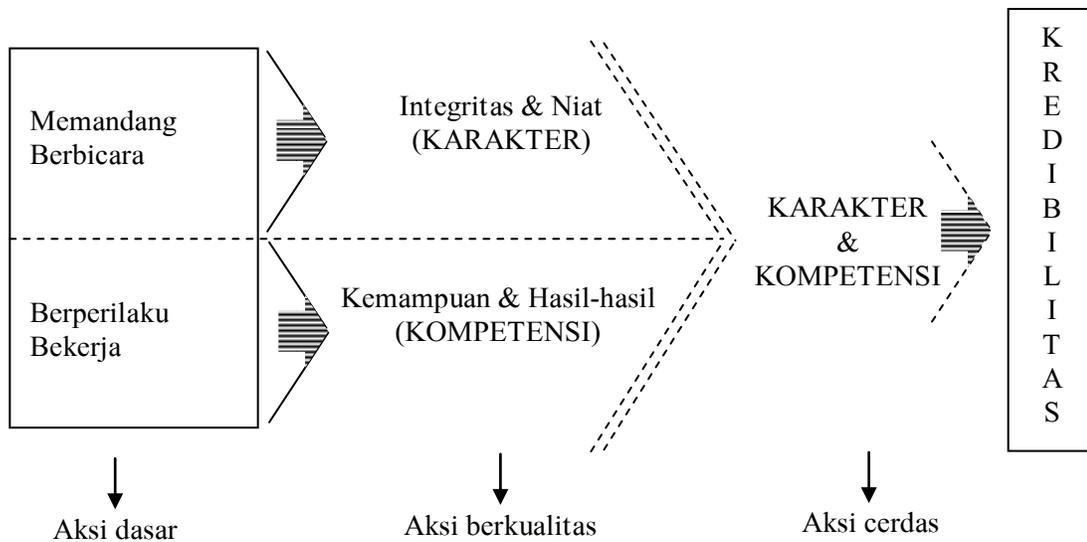
Maka –lagi lagi- seorang pebisnis yang sukses sampai turun temurun tersebut, merupakan sosok yang telah sukses membangun karakter dan kompetensinya. Terlebih lagi jikalau pebisnis tersebut mampu menerapkan aspek-aspek kepercayaan transenden dalam dirinya.

Telah disebutkan sebelumnya bahwa seseorang dipengaruhi oleh apa yang dipandanginya, dibicarakannya, dilakukannya dan dikerjakannya. Apabila beberapa hal tersebut diproyeksikan secara tepat, maka hal itu akan dengan sendirinya bisa

¹Hal ini sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh Stephen M.R. Covey dalam bukunya *The Speed of Trust, Satu Hal yang Mampu Mengubah Segalanya*, terj. Alvin Saputra, dari judul aslinya "The Speed of Trust" (Jakarta: Karisma Publishing, 2010).

membentuk kepercayaan transenden . Yaitu dengan melibatkan beberapa komponen integritas dan niat (yang tercakup dalam bahasan tentang karakter) dan komponen kemampuan dan hasil-hasil (yang tercakup bahasan tentang kompetensi) dalam segala bentuk aksi seseorang.² Semua ini bersinergi untuk membangun sebuah kepercayaan transenden dalam diri seorang pebisnis Islam, kemudian berkembang menjadi kepercayaan transenden dalam hubungan bisnis yang merupakan nilai tambah bagi kepercayaan transenden dalam organisasi bisnis. Kepercayaan transenden dalam organisasi mampu mendongkrak kepercayaan transenden dalam pasar, karena adanya nilai tambah berupa jaringan kepercayaan yang mampu memangkas biaya-biaya pemasaran. Dan terakhir, ketika kepercayaan transenden dalam pasar berkembang dengan baik, maka akan membentuk kepercayaan sebuah masyarakat. Kepercayaan tersebut mampu mendukung aktifitas sebuah bisnis yang dilakukan oleh seorang pengusaha. Untuk lebih jelas lagi, lihat gambar di bawah ini:

Kepercayaan dalam Diri Pebisnis: Prinsip Kredibilitas



Sumber: Kolaborasi antara Covey (2006) dan penulis

²Ibid.,

B. Karakter dan Kompetensi Seorang Pebisnis

Mengetahui beberapa hal yang mencakup karakter (integritas dan niat) dan kompetensi (kemampuan dan hasil-hasil)³, merupakan suatu hal yang sangat penting dalam pembenihan, pemupukan dan pengembangan kepercayaan transenden. Seorang pebisnis ketika dengan sadar telah melakukan kebaikan kepada orang lain, memotivasi kegiatan bisnisnya untuk kepentingan dunia dan akhirat, memaksimalkan kemampuannya, *skill* dan talenta yang dimilikinya, dan menghasilkan suatu prestasi yang gemilang akan mampu meyakinkan dirinya sendiri dan juga orang lain. Keyakinan tersebut ketika terakumulasi dan mengkristal akan melahirkan kepercayaan, yang dimulai dari kepercayaan dari dalam dirinya sendiri.

Bisa dibayangkan apabila yang terjadi adalah kebalikan dari beberapa hal di atas, jika seorang pebisnis mengabaikan segala faktor pembentuk kepercayaan karena adanya cacat dalam hal integritas, niat, kemampuan dan hasil. Maka, pebisnis tersebut mempunyai suatu permasalahan yang sangat serius dalam bisnisnya. Dan apabila ia tidak segera memperbaiki dan menganalisis segala kekurangan yang dimilikinya, maka lambat laun kepercayaan publik akan luntur. Bisnisnya akan bertahan sebentar, kesuksesannya bersifat sementara, sampai pada saatnya ia akan gulung tikar dan pailit.

C. Integritas Seorang Pebisnis

Ketika seseorang berbicara tentang kepercayaan yang transenden, maka ia akan selalu menganggap kepercayaan tersebut adalah integritas. Begitu juga sebaliknya, ia akan berpendapat juga bahwa integritas adalah satu-satunya pembentuk kepercayaan diri seorang pebisnis. Mungkin anggapan ini bagi sebagian orang merupakan suatu hal yang benar, tapi akan sangat tidak bijaksana apabila menganggap integritas adalah satu-satunya pembentuk kepercayaan diri seorang pebisnis. Berikut ini beberapa hal yang erat kaitannya dengan integritas seorang pebisnis, yang bersumber dari ajaran Islam yang transenden.

³ Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Covey. Covey, *The Speed*.

1. Kejujuran Manajerial dan Komitmen

Integritas mencakup kejujuran yang mutlak diperlukan dalam pengelolaan sebuah bisnis, terlebih untuk menjaga interaksi bisnis antara seorang pebisnis dengan mitranya. Kejujuran merupakan pondasi kepercayaan yang mutlak harus ada dalam diri seorang pebisnis, ketika kejujuran hilang maka suatu bisnis akan minus kepercayaan dari mitra bisnisnya.

Integritas juga divisualisasikan dengan memenuhi komitmen yang sudah ditetapkan oleh seorang pebisnis. Hal yang menjadi penting untuk dipahami tentang komitmen adalah, banyak orang yang mempunyai komitmen dalam hidupnya, akan tetapi tidak mengukur kemampuannya terlebih dahulu. Sehingga ia menjadi tidak komitmen karena komitmennya terlalu tinggi untuk bisa dikerjakan dan dicapai. Yang terjadi adalah komitmennya tersebut menjadi suatu angan-angan kosong, yang tidak bisa dijalankan, atau sebaliknya, seorang pebisnis menjadi seorang yang tidak mengindahkan etika sosial karena terlalu terobsesi dengan komitmen yang dibuatnya. Maka, komitmen harus dibuat dan terukur sesuai dengan rasionalitas dan menjalankan komitmen juga harus dengan persiapan yang sangat matang.

2. Menjaga dan Mempertahankan Amanah

Menjaga dan mempertahankan *amānah* juga merupakan penjagaan terhadap integritas. *Amānah* lebih dari kejujuran, karena *amānah* merupakan *feedback* dari kepercayaan yang diberikan kepada seorang pebisnis oleh mitra bisnisnya.

Ketika *amānah* dimaknai dengan penjagaan terhadap segala karunia Allah, maka pembahasan *amānah* akan masuk ke ranah hubungan antar individu, antar golongan dan antar masyarakat. Misalnya ketika seorang pebisnis melakukan pelanggaran terhadap hak-hak karyawannya –ketika karyawannya sudah dengan baik melakukan kewajibannya-, maka Ia akan dimaknai dengan melanggar *amānah* karena sudah berbuat tidak adil kepada bawahannya.

Rasulullah saw. juga telah mengajarkan kepada umatnya, tentang bagaimana berinteraksi dengan baik kepada bawahan. Bisa disimpulkan di sini bahwa pelanggaran terhadap karyawan merupakan pelanggaran kepada Allah, karena

mengabaikan aspek *amānah*. Melekat pemikiran di kalangan orang Muslim tentang konsep *istikhlāf*, dan ini membawa dampak positif terhadap kehidupan perekonomian dan sosial umat Islam.⁴

3. Kesiapan untuk Menerima Kebaikan

Integritas juga meliputi kesiapan pebisnis untuk menerima suatu kebaikan yang datang dari manapun, dan juga dengan tulus mempelajari kebaikan tersebut, agar ada suatu *progress* dalam bisnisnya. Tentunya dengan tidak mengabaikan nilai-nilai humanis dan juga aturan-aturan dalam ajaran Islam tentang bisnis. Ali b. Abi Ṭālib menyatakan bahwa seyogyanya seorang pebisnis bisa mengambil ‘hikmah’ dan pelajaran, walaupun dari orang-orang munafik.⁵ Ali juga berpesan bahwa adakala nasihat yang baik datang dari orang yang bukan penasihat, dan adakalanya yang dimintai nasehat menipu dengan nasehat yang ia berikan.⁶

4. Berbisnis adalah beribadah

Terakhir, yang harus menjadi suatu pondasi dalam integritas adalah ibadah, karena kejujuran, komitmen, *amānah* dan menerima kebaikan harus dianggap sebagai suatu ibadah. Konsep ibadah dalam diri seorang pebisnis meliputi segala macam perilaku di atas, dan merupakan suatu kontrol bagi diri seorang pebisnis agar menjadi mawas diri. Ketika pebisnis sudah menganggap segala aktifitas bisnisnya sebagai suatu ibadah, maka akan membawa dampak yang sangat besar dalam kultur perusahaan, pun organisasi nirlaba, hubungan antar mitra kerja, hubungan dalam pasar dan hubungan dalam masyarakat.

⁴ Hal ini seperti yang disebutkan oleh Zamakhshārī dalam kitab tafsirnya *al-Kasshāf*, dalam menafsirkan kata *mustakhliḥīna fīhi*. Tafsiran tersebut adalah “Harta yang ada pada tanganmu adalah harta Allah, Allah menjadikan kamu sebagai wakil-Nya untuk memegang harta tersebut, untuk menikmatinya dan untuk menjadi khalifah-Nya. Sekali-kali harta itu bukanlah harta kamu, karena kamu tidak lebih hanyalah seorang wakil. Maka nafkahkanlah harta tersebut di jalan Allah dan ringankanlah tangan untuk sekedar melaksanakan itu.” Kemudian Imām al-Rāzī dalam *al-Tafsīr al-Kabīr* menyebutkan bahwa “Sesungguhnya fakir miskin itu asuhan Allah, sedangkan orang kaya sebagai bendahara Allah. Harta yang ada pada mereka (para hartawan) adalah harta Allah, karena itu tidaklah salah bila Allah sebagai pemilik harta, berkata pada bendahara-Nya: [Keluarkanlah sebagian dari harta itu untuk asuhan-Ku yang membutuhkan].”

⁵ Ali, *Najhul Balāghah*, 125.

⁶ Ibid, 136.

5. Keadilan yang Membawa Kesejahteraan

Dalam setiap aktifitas bisnis, satu hal utama yang harus menjadi prinsip bagi seorang pebisnis adalah menjunjung tinggi keadilan. Adil berarti menghindari berbagai macam praktek transaksi yang tidak benar. Adil meliputi kebenaran yang datang dari berbagai macam cara, baik melalui cara memandang, berbicara, berperilaku dan bekerja. Dan untuk mempermudah penggambaran beberapa pernyataan tersebut, peneliti akan menyajikannya dalam bentuk tabel di bawah ini:

D. Variabel Integritas Seorang Pebisnis

No	Inti dari Integritas	Dasar Hukum
01.	<u>Kejujuran</u> mutlak diperlukan dalam mengelola sebuah bisnis, terlebih dalam menjaga interaksi seorang pebisnis dengan mitranya	Simak percakapan antara Ja'far b. Abi T̄ālib dengan raja Najasyi tentang perintah rasul menjunjung kejujuran, juga beberapa hadith tentang kejujuran.
02.	Memenuhi <u>komitmen</u> yang sudah ditetapkan, dengan melakukan pengukuran kemampuan terlebih dahulu. Artinya, komitmen harus dibuat sesuai dengan rasionalitas dan dengan persiapan yang matang	Rasulullah sangat komitmen dengan perjanjian hudaibiyah yang dilakukan antara kaum Muslimin dengan kaum Quraiys, ketika Abu Jandal (seorang muslim yang berdomisili di Mekkah dan disiksa di sana) berhasil kabur dan meminta perlindungan kepada Rasul, beliau menolaknya. Walaupun hal ini terlihat sangat tidak adil buat kaum Muslimin
03.	Menjaga dan mempertahankan <u>amanah</u> (kepercayaan) adalah suatu kewajiban dalam berbisnis	Pembahasan tentang amanah bisa disimak dalam al-Qur'ān: 8:27; 23:8 dan 11; 33:72; 35:32 dan 35
04.	Kesiapan <u>menerima kebaikan</u> yang datang, dan tulus menerima dan mempelajarinya	Lihat beberapa hal yang berhubungan dengan anjuran tentang kebaikan dalam al-Qur'ān: 58:9; 3:193 dan 197; 83: 18; 82:13
05.	<u>Ibadah</u> menjadi dasar dalam pelaksanaan integritas berbisnis, dan ini menjadi motivasi utama agar pebisnis senantiasa mawas diri	Rasulullah banyak memberikan perumpamaan tentang dunia, di antaranya: (1) demi Allah, dunia ini lebih tidak berarti dalam pandangan Allah daripada kambing mati ini dalam pandangan manusia; (2) dunia adalah seperti seseorang memasukkan telunjuknya ke dalam laut, dan hendaklah ia melihat seberapa air yang tinggal di telunjuk itu, dan; (3) dunia ini tak ubahnya seperti pengendara yang berlindung di bawah sebuah pohon, kemudian pengendara itu pergi dan meninggalkan pohon itu
06.	Menjunjung tinggi prinsip <u>keadilan</u> dalam setiap aktifitas bisnis	Beberapa perintah untuk berbuat adil terangkum dalam beberapa ayat dalam al-Qur'ān. Di antaranya adalah: 5:8; 4:58; 7:29; 21:112; 35:18; 2:286; 39:39

E. Niat Seorang Pebisnis

Niat merupakan suatu hal yang utama dalam Islam, hal ini dibuktikan bahwa mayoritas Ulama selalu membahas permasalahan niat sebagai pangkal segala aktifitas *ibādāt* dan *muāmalāt*.⁷ Berikut ini beberapa hal yang erat kaitannya dengan niat seorang pebisnis, yang bersumber dari ajaran Islam yang transenden.

1. Memotivasi Diri dengan Cara yang Baik

Niat selalu berhubungan dengan motif seseorang, kemudian muncul sebagai suatu agenda dan akhirnya tampak dalam segala tingkah laku seseorang. Niat dapat menginspirasi seorang pebisnis untuk selalu memotivasi dirinya bekerja dengan cara yang halal dan tidak melanggar hukum. Sehingga dengan niat yang kuat, seorang pebisnis akan selalu terkontrol perilakunya. Ia akan selalu menyesuaikan pandangannya, bicarannya, perilakunya dan pekerjaannya sesuai dengan niat yang terbersit dalam hatinya. Sehingga niat yang baik dan dibarengi ketulusan dalam melakukan segala kebaikan dan peduli terhadap kesejahteraan orang lain, akan membawa suatu kepuasan tersendiri dalam jiwa seorang pebisnis.

2. Selalu Berniat untuk Kebaikan dan Merealisasikannya

Memastikan terciptanya segala ketulusan niat yang baik merupakan sesuatu yang sangat utama, karena banyak pekerjaan yang tidak sesuai dengan pikiran, perasaan dan harapan seseorang. Sehingga niat yang baik dalam kondisi seperti ini menjadi sesuatu yang tidak berarti karena tidak terealisasi dengan baik.⁸

Seorang pebisnis harus senantiasa berniat untuk tulus dan peduli terhadap kesejahteraan orang lain, karena bisnis adalah kegiatan yang selalu bersinggungan dengan orang lain. Dan setelah ada niat yang tulus –dengan itikad yang sungguh-sungguh untuk mengerjakan niat tersebut-, maka satu hal yang tidak kalah penting

⁷ Imam Nawāwi dalam buku kumpulan hadithnya yang berjudul *Hadīth ‘Arba‘īn Nawāwīyah* menempatkan niat di judul pertamanya. Niat dikaitkan dengan segala macam pekerjaan, dan seseorang akan mendapatkan pahala atas pekerjaan yang dilakukannya sesuai dengan apa yang telah diniatkannya.

⁸ Dalam Islam ada beberapa ajaran yang menyatakan bahwa seseorang yang berniat baik sudah berpahala seperti seseorang yang telah mengerjakan kebaikan tersebut.

adalah mengesankan ketulusan tersebut kepada orang lain. Memberikan kesan yang baik kepada orang lain dengan tidak berlebihan merupakan satu hal yang sangat penting, karena ini berhubungan dengan kenyamanan orang lain. Ketika seorang pebisnis kehilangan sebuah kesan tentang ketulusan niat dalam hatinya, maka mitra bisnisnya akan bersifat antipati dan tidak menghargai apa yang dikerjakannya. Ini berakibat tidak baik, karena bisa menutup pintu rezeki dan juga peluang-peluang baik yang seharusnya bisa diusahakan.

3. Bisnis Islam: Berbagi Keuntungan

Terakhir kali yang termasuk niat adalah mengusahakan *win win solution* dalam berbisnis. Hal itu bisa terjadi apabila seseorang menjadikan lawan bisnisnya sebagai mitra bisnisnya. Karyawan dan bawahan menjadi saudara yang sama-sama berjuang untuk mendapatkan rezeki Allah.

Kaitannya dengan hal di atas, Covey menyebutkan bahwa perusahaan *Shea Homes* pernah mendapatkan suatu dividen yang sangat besar akibat suatu agenda yang tulus dan saling menguntungkan. Dalam industri konstruksi, yang pada umumnya sangat bersifat menang atau kalah dan juga banyaknya permusuhan antara kontraktor dan sub-kontraktor, *She Homes* memutuskan untuk menciptakan model yang berbeda. Di antara berbagai langkah yang mereka ambil adalah, mereka mengganti nama sub-kontraktor mereka menjadi ‘mitra dagang’ dan membuka keuangan mereka terhadap para subkontraktor mereka dalam proyek-proyek yang mereka garap bersama. Mereka bersifat transparan, dan asumsi operasional mereka adalah “kami mau menang dan kami juga mau anda menang, dan bersama-sama kita bisa membantu para pelanggan kita bisa menang.” Perbedaan pendekatan *She Homes*, dengan pendekatan yang tradisional seperti perbedaan antara siang dan malam.

Adapun hasil dari pendekatan tersebut mencerminkan dividen kepercayaan yang luar biasa dalam segala hal, di antaranya: a. jumlah hari yang mereka habiskan dalam bekerja untuk membangun rumah menurun; b. biaya-biaya juga menurun; c. kekeliruan kualitas juga menurun; d. kepuasan pelanggan meningkat, dan; e. mereka

mendapatkan uang yang lebih banyak.⁹ Dan ini semua adalah merupakan *win-win solution* yang akan membawa keberkahan bagi semua pihak.

Untuk mengetahui lebih lanjut tentang intisari unsur niat dalam membangun kepercayaan diri seorang pebisnis, maka peneliti akan menyajikannya melalui table di bawah ini:

F. Variabel Niat Seorang Pebisnis

No	Inti dari Niat	Dasar Hukum
01.	Memotivasi diri untuk bekerja dengan cara yang halal dan tidak melanggar hukum	Di antara ayat al-Qur'an yang berbicara tentang hal tersebut adalah: 4:29-30; 2:188; 4:161; 9:34. Juga hadith yang berisikan perintah untuk mengambil yang halal dan perintah untuk meninggalkan yang haram. Simak juga beberapa hadith yang berisikan beberapa etika jual beli dan bisnis
02.	<u>Ketulusan</u> dalam melakukan segala kebaikan dan perduli terhadap kesejahteraan orang lain menjadi niat utama dalam bisnis	Lihat hadith tentang empat macam golongan manusia, salah satunya (golongan yang kedua) adalah ketika seseorang diberikan ilmu dan ia berniat dengan tulus, bahwa sekiranya ia punya harta, ia akan melakukan perbuatan golongan pertama (yang punya ilmu dan harta dan berbuat baik dengan hartanya). Maka pahala golongan kedua dan pertama adalah sama. Walau yang satu pahala akibat pekerjaannya, satu lagi pahala akibat niatnya
03.	Memastikan segala ketulusan niat tersebut berjalan dengan baik, dengan memastikan bahwa antara yang ada dalam <u>pikiran, perasaan dan harapan sesuai dengan yang dikerjakan</u>	Lihat beberapa ayat dalam al-Qur'an tentang motivasi untuk berbuat kebaikan, yaitu: 58:9; 3:193 dan 197; 83: 18; 82:13
04.	Mengerjakan ketulusan niat tersebut dan <u>mengesankan</u> ketulusan tersebut kepada orang lain	Lihat beberapa hadith nabi tentang niat, yang menyatakan bahwa sesungguhnya setiap pekerjaan seseorang sesuai dengan niatnya. Kemudian secara teknis, harus dipastikan bagaimana niat itu harus sampai dan bisa memberikan ketenangan bagi sesama, maka niat harus divisualisasikan, karena niat adalah sesuatu yang tidak terlihat dan berdiam dalam hati
05.	Mengusahakan <u>win win solution</u> dalam berbisnis, dengan menjadikan lawan bisnis, menjadi mitra bisnis	Islam mengajarkan kelimpahan, artinya harta dan materi haruslah bisa mensejahterakan masyarakat. Sehingga dalam al-Qur'an disebutkan bahwa jangan sampai harta hanya berputar di segelintir orang saja

⁹ Untuk contoh tentang *She Homes*, lihat Covey, *The Speed*, 147.

G. Kemampuan-Kemampuan Seorang Pebisnis

Seorang pebisnis haruslah mengerahkan segala kemampuan yang dimilikinya dengan semaksimal mungkin, ia harus selalu bergerak, belajar, maju dan bisa membaca keadaan sekitar. Pengerahan kemampuan dengan cara terus-menerus (*continuous improvement*) akan mewujudkan harapan dan impian seorang pebisnis. Sejarah membuktikan, Jepang telah berhasil memotivasi penduduknya dengan sebuah jargon '*kaizen*', yaitu penyempurnaan terus-menerus, yang mengantarkan Jepang menjadi negara *economic superpower* nomor tiga di dunia. Padahal, tahun 1639, Jepang masih disibukkan dengan pengusiran warga asing dan pengisolasian negara selama 240 tahun kedepan. Dan pada saat itu, Jepang tidak memiliki sumber daya alam dan jumlah penduduknya sangat terbatas.¹⁰ Berikut ini beberapa hal yang erat kaitannya dengan kemampuan harus dimiliki oleh seorang pebisnis, yang bersumber dari ajaran Islam yang transenden.

1. Mengetahui dan Mengasah Kemampuan Diri

Kemampuan dihasilkan oleh seorang pebisnis dari pengamatan-pengamatan pribadinya terhadap segala kelebihan yang dimilikinya, kemudian dengan konsisten kelebihan tersebut diasah secara terus-menerus untuk mendapatkan suatu hasil yang berkualitas. Islam memberikan pelajaran tentang konsistensi dan komitmen yang tinggi dalam pengasahan kemampuan. Dengan menganalogikan belajar secara terus menerus seperti tetesan air di atas batu, yang lambat laun akan melubangi dan mengukir batu tersebut. Jadi, sesulit apapun medan bisnis yang dihadapi, dengan kesabaran dan juga mengerahkan segala kemampuan yang dimiliki, maka, seorang pebisnis akan bisa sukses.¹¹

¹⁰ Ippho Santoso, *10 Jurus Terlarang: Kok Mau Berbisnis dengan Cara Biasa* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, cet-14, 2010), 8.

¹¹ Simak kisah-kisah pengusaha yang sukses, rata-rata mereka memulai dari kesabaran dan percobaan-percobaan yang pada awalnya selalu menjatuhkan mereka. Akan tetapi pada akhirnya mereka berhenti di suatu titik keberhasilan. Mereka berhasil mengubah *weakness* menjadi *strength*, mengubah beberapa kegagalan menjadi kesuksesan. Lihat misalnya kisah perjalanan bisnis Kolonel Sanders (pendiri KFC), Ray Kroc (penggerak Mcdonald's), dan yang lainnya.

2. Selalu Bekerja dengan Profesional

Ketika seorang pebisnis sudah terasah instingnya dalam berbisnis dan mengerahkan segala kemampuannya, maka ia akan menjadi seorang yang profesional dalam bekerja. Profesionalitas dalam berbisnis didasari atas beberapa pertimbangan-pertimbangan terhadap segala macam keputusan bisnis, karena benar atau tidaknya pengambilan keputusan akan sangat mempengaruhi perolehan *profit* dan *benefit*. Rasul bersabda, sebagaimana yang diterangkan dalam musnad Zaid b. Alī, bahwa Islam sangat menghargai –dan bahkan mewajibkan- seseorang, untuk bersikap profesional dalam bekerja. Profesionalisme seseorang dalam bekerja dengan motivasi untuk menafkahi keluarganya, diganjar laiknya pejuang di jalan Allah. Jadi, ketika seseorang berbisnis, maka ia haruslah mengobarkan semangat bisnisnya, seperti halnya seorang pejuang yang memasuki medan laga. Rasulullah sebagaimana yang diriwayatkan oleh Ibn Mājah, juga menanamkan suatu pelajaran dalam berbisnis, yaitu ketika seseorang memasuki medan bisnis, maka hendaklah seorang pebisnis tersebut menekuninya.

Pelajaran kedua yang diajarkan oleh Rasul yang berkaitan dengan profesionalisme sebagaimana yang diriwayatkan oleh Ibn Mājah adalah, larangan kepada seseorang untuk meninggalkan pekerjaan yang ditekuninya, kecuali bila keadaan telah berubah baginya dan –atau- keadaan telah menjadi lebih buruk. Dan dalam rangka penjagaan terhadap profesionalisme, pelajaran terakhir adalah Rasulullah sebagaimana yang diriwayatkan oleh Abū Daud, melarang budaya amplop (sogokan), yang bisa meruntuhkan segala macam sistem dan kinerja yang telah terbangun dengan baik.

3. Keseimbangan antara Kemampuan yang Baik dan Mental yang Kuat

Menarik untuk digaris bawahi bahwa dalam segala macam keputusan-keputusan bisnis yang baik, harus didasari atas mental pengusaha yang baik pula. Dan mental yang baik datang dari pengusaha yang kaya jiwanya, dan memiliki

kemurahan hati untuk menyebarkan kebaikan kepada semesta alam.¹² Kekayaan jiwa dan kemurahan hati seorang pebisnis akan menjadi sumber kekuatan dalam menghimpun kepercayaan dari para mitra bisnis/konsumennya. Dan kepercayaan inilah yang akan menjelma menjadi suatu kekuatan yang sangat besar dalam menghadapi rintangan dan hambatan dalam bisnis.

Untuk lebih memperjelas lagi tentang beberapa intisari kemampuan yang bisa mendongkrak kepercayaan diri seorang pebisnis, maka peneliti akan menyajikannya dalam table di bawah ini:

H. Variabel Kemampuan Seorang Pebisnis

No	Inti dari Kemampuan-Kemampuan	Dasar Hukum
01.	Mengerahkan segala <u>kemampuan</u> yang dimiliki dengan semaksimal mungkin, selalu bergerak, belajar, maju dan membaca keadaan	Lihat ayat al-Qur'an, 53: 39 dan 40, dan sebuah hadith tentang makanan yang paling baik adalah yang didapatkan seseorang dari pekerjaannya
02.	Mengamati segala <u>kelebihan</u> dan memfokuskan diri untuk mengasahkannya dan menjadikannya menjadi suatu hasil yang berkualitas	Rasulullah senantiasa memberikan <i>laqab</i> (julukan) kepada beberapa sahabatnya menuruti kelebihan dan keahlian mereka, dan ketika julukan sudah melekat di hati mereka, secara tidak langsung mereka akan memper-tahankan kredibilitasnya sesuai dengan julukan yang diberikan Rasulullah kepada mereka
03.	<u>Profesional</u> dalam bekerja, dengan mengerahkan kemampuan dan kelebihan yang dipunyai dan mempertimbangkan segala kemungkinan yang ada	Beberapa hadith menyatakan bahwa Allah menyukai seseorang yang beriman dan profesional, perintah Rasul ketika seseorang mendapatkan suatu pekerjaan agar ia menekuninya dan larangan tentang meninggalkan suatu pekerjaan kecuali ketika seseorang dalam keadaan yang lebih buruk
04.	<u>Ulet</u> dalam bekerja dan mempunyai <u>mental yang baik</u> dalam menghadapi tantangan dan rintangan	Lihat beberapa perintah untuk bersabar dalam al-Qur'an dalam 11:11; 39:53; 65:7

I. Hasil-Hasil Seorang Pebisnis

Beberapa orang mungkin tidak beranggapan bahwa hasil merupakan suatu pendongkrak tumbuhnya keyakinan, yang akan berpengaruh pada berkembangnya kepercayaan dari orang lain. Padahal kenyataannya, hasil dan kepercayaan adalah satu hal yang berkaitan. Bagaimana mungkin seorang mitra usaha bisa mempercayai

¹² Simak hadith tentang kaya jiwa (HR. Tirmidzī) dan hadith tentang *samāḥah* dalam berbisnis (HR. Muslim) dalam bab keempat penelitian ini.

seorang pebisnis, apabila ia tidak dapat memberikan hasil yang baik. Bagaimana mungkin seorang atasan bisa mempercayai karyawannya apabila karyawannya tidak mempunyai *skill* yang bagus. Bagaimana mungkin seorang konsumen bisa percaya dengan sang produsen apabila ia tidak puas dengan produk yang ia pakai. Jadi, hasil adalah satu point penting di dalam pengembangan kepercayaan dalam diri pebisnis, disamping ketiga faktor di atas. Berikut ini beberapa hal yang erat kaitannya dengan hasil yang harus usahakan oleh seorang pebisnis, yang bersumber dari ajaran Islam yang transenden.

1. Menampilkan Kinerja yang Baik secara Proporsional

Menampakkan hasil-hasil berarti menunjukkan sebuah catatan prestasi yang baik dan memberikan kesan yang baik kepada orang lain, karena seseorang akan fokus kepada hasil yang baik dan berkualitas. Dalam ajaran Islam, ada bahasan tentang perolehan suatu hasil dalam bisnis yang bisa dilacak di dalam perintah tentang berzakat. Menurut mayoritas ulama, ada suatu alasan mengapa Islam mengharuskan zakat bagi harta anak yatim dan orang gila, yang berada di bawah pengelolaan walinya.¹³ Alasannya adalah, agar harta tersebut terus dan terus dikembangkan dan dikelola oleh sang wali, agar tidak habis termakan oleh zakat.¹⁴ Bisa diambil kesimpulan di sini bahwa hasil adalah suatu yang sangat penting dan diperhitungkan dalam bisnis Islam, karena kewajiban seseorang untuk berzakat adalah motivasi baginya untuk mendapatkan hasil. Yaitu dengan mengembangkan hartanya melalui bisnis yang harus ditekuninya, agar hartanya bertambah, dan tidak berkurang akibat pengeluaran rutin untuk zakat. Maka, ajaran zakat merupakan ajaran untuk bekerja, berusaha, sampai di suatu titik kulminasi, yaitu adanya suatu hasil yang dibuktikan dengan bertambahnya harta benda.

¹³ Sebenarnya ada dua pendapat tentang kewajiban pengeluaran zakat bagi harta anak yatim dan orang gila, yaitu: (1) yang mewajibkan pengeluaran zakat dari harta anak yatim dan orang gila, mereka adalah Umar, Ali, Aishah, Ibn Umar dan Mālik, Aḥmad, Iṣḥāq; (2) yang tidak mewajibkannya, mereka adalah Sufyān dan Ibn Mubārak. Lihat Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah* (Mesir: Dār al-Fatḥ li al-ʿIlām al-Arabī, 1997), 468-469.

¹⁴ Hadith yang menyatakan hal tersebut dianggap *daʿīf*, karena ada *shāhid* yang *mursal*.

2. Memilih Kegiatan yang Berkualitas untuk Mencapai Hasil yang Maksimal

Memberikan hasil dengan cara yang baik merupakan embrio kepercayaan, daripada sekedar memperbanyak kegiatan yang sia-sia, yang bisa menghabiskan anggaran perusahaan. Kegiatan yang banyak akan sangat berarti apabila dipikirkan secara matang, diawali dengan konsep yang bagus, sehingga bisa mendapatkan hasil yang baik. Islam memberikan apresiasi bagi seseorang yang bekerja dengan mengerahkan segenap pengetahuannya, yang berimplikasi kepada perolehan hasil yang sempurna. Islam selalu memerintahkan kepada umatnya untuk mengerjakan suatu kegiatan ataupun pekerjaan yang berkualitas, sebagai contoh adalah kewajiban menuliskan hutang.¹⁵ Walaupun pada awalnya, penulisan hutang dianggap remeh, akan tetapi membawa eksese yang sangat positif dan tentunya akan mempengaruhi hasil-hasil. Jadi, Islam mengapresiasi suatu kegiatan sekecil apapun, apabila membawa pengaruh positif kepada hasil. Dan sebaliknya, pekerjaan ataupun kegiatan yang banyak dan tidak memberikan hasil yang bagus akan menjadikan pekerjaan tersebut menjadi suatu pemborosan, atau biasa disebut *tabdhīr (mubādhīr)*. Tentunya yang terakhir tadi dilarang oleh Islam, karena menurut Islam *mubādhīr* adalah saudara syetan.¹⁶

3. Selalu Menyelesaikan Pekerjaan secara Maksimal

Selanjutnya, menyelesaikan sesuatu yang sudah dimulai oleh seorang pebisnis merupakan suatu hal yang sangat berarti, karena bisnis bukan hanya berawal dari perencanaan dan pekerjaan saja, tanpa menghasilkan sesuatu. Untuk saat ini, bisa kita lihat berapa banyak pebisnis yang memproduksi sesuatu, akan tetapi bingung ketika memasarkan barang hasil produksinya tersebut. Proses

¹⁵ QS. Al-Baqarah [2]: 282 & 283.

¹⁶ QS. Al-Isra [17]: 26-27; Menurut Muḥammad Ḥasan al-Ḥamṣi, pemborosan itu sangat terkait dengan kadar ketaatan kita kepada Allah. Semakin boros seseorang maka semakin lemah tingkat ketaatannya kepada Allah, demikian pula sebaliknya. Itulah sebabnya orang yang boros disebut sebagai saudara setan, karena setan tidak memiliki ketaatan kepada Allah. Pendapat al-Ḥamṣi tersebut berarti bahwa orang yang boros berada dalam jalan yang sama dengan setan. Kedua-duanya berada pada jalur pembangkangan terhadap Allah, karena pada akhir ayat tersebut disebutkan kata-kata *kafūrā* yang merupakan sifat dari pada syetan; Untuk keterangan *footnote*, lihat Muḥammad Ḥasan al-Ḥamṣi, *Mufradāt al-Qurʿān: Tafsīr wa Bayān* (Beirut: Dār al-Rashīd, t.t), 284.

penyelesaian sebuah usaha, terjadi ketika barang sudah sampai kepada konsumen dan konsumen melakukan perilaku pasca pembelian. Yaitu ketika konsumen membeli kembali barang yang telah dibelinya, karena mereka merasa puas dan percaya dengan produk/jasa tertentu.

Rasulullah selalu menyelesaikan bisnisnya dengan baik, hal itu ditengarai oleh keberhasilan beliau untuk memulai dan juga mengakhiri bisnisnya. Rasulullah mengawali perdagangannya dengan cara mengekspor, sekaligus mengakhiri perdagangannya dengan cara mengimpor. Itu semua dilakukan melalui perjalanan dengan menunggang unta yang memakan waktu berbulan-bulan, dan dengan kesabaran yang berlipat ganda. Akan tetapi pelajaran yang bisa diambil adalah Rasulullah telah menyelesaikan perdagangannya dengan sempurna, karena setiap Beliau berdagang, pastilah sampai selesai.

4. Mengkomunikasikan Catatan Prestasi kepada Orang Lain

Selanjutnya, mengkomunikasikan catatan prestasi dan juga hasil-hasil kepada mitra bisnis secara santun bisa menambah dividen kepercayaan dari mitra bisnis kepada seorang pebisnis. Karena hal ini juga dilakukan oleh Muhammad ketika ingin bermitra dengan Khadijah. Abu Tālib paman Muhammad, yang pada saat itu adalah walinya, mengkomunikasikan kepada Khadijah catatan prestasi Muhammad agar Khadijah mau memakai jasanya dalam hal perdagangan. Dengan berbagai bukti *al-amīn*, pada akhirnya Khadijah-pun menyetujui kerja sama yang terjadi di antara mereka. Dan akhirnya mereka melakukan *deal-deal* yang menghasilkan, karena Khadijah merasa untung, Muhammad juga untung dan para pelanggannya juga merasakan keuntungan karena kejujuran dan keahlian Muhammad dalam berbisnis.

5. Mewujudkan Rasa Syukur atas Hasil yang telah Dicapai

Bisnis yang berhasil, adalah bisnis yang membawa keberkahan bagi orang lain. Dan bisnis yang berkah bagi pebisnis dan orang disekitarnya tidak hanya berhenti di satu titik materi saja, akan tetapi merambah ke wilayah immateri. Dan tak kalah penting lagi setelah terlihat suatu hasil yang baik adalah, rasa syukur yang

mampu menggali energi-energi positif untuk menyebarkan kebaikan pada masyarakat. Dan –lagi-lagi- hal tersebut akan berdampak pada adanya percepatan kepercayaan di antara mereka. Untuk lebih jelas lagi tentang intisari hasil-hasil yang membawa dampak kepercayaan dalam diri pebisnis, peneliti akan menyajikannya dalam tabel berikut ini:

J. Variabel Hasil-Hasil Seorang Pebisnis

No	Inti dari Hasil-Hasil	Dasar Hukum
01.	Menunjukkan <u>catatan prestasi</u> yang baik, dan memberikan <u>kesan</u> yang baik kepada orang lain	Simak beberapa kisah dalam <i>al-Sīrah al-Nabawiyah</i> , bahwa prestasi merupakan tangga menuju kesuksesan. Contoh-nya, Rasulullah selalu memberikan tanggung jawab sesuai dengan prestasi seseorang
02.	Berusaha <u>memberikan hasil</u> dengancara yang baik, dan bukan memperbanyak kegiatan yang sia-sia dan hanya menghabiskan anggaran	Lihat ayat al-Qur'an tentang perintah untuk memetik hasil panen yaitu, 6:141
03.	<u>Menyeseaikan</u> apa yang dimulai, bukan hanya sekedar <i>planning</i> dan <i>working</i> , akan tetapi yang tak kalah penting adalah <u>evaluation</u>	Lihat kembali beberapa ajaran tentang profesionalisme yang berarti suatu perintah untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan baik. Seperti yang telah disabdakan Rasulullah di dalam beberapa hadith-hadithnya
04.	<u>Mengkomukasikan</u> catatan prestasi dan hasil-hasil kepada orang lain (mitra bisnis) secara santun	Simak kisah Salman al-Farisi dalam <i>al-Sīrah al-Nabawiyah</i> , yang mana Ia mengkomunikasikan catatan prestasi Persia (nenek moyang Salman), dengan tehnik penggalan paritnya ketika mereka sedang mempertahankan bentengnya, sehingga Rasulullah menyetujui penggunaan tehnik tersebut dalam perang <i>Khandaq</i>
05.	Ekses dari adanya hasil yang <u>berkualitas</u> adalah yang membawa <u>keberkahan bagi orang lain</u> , bukan berhenti di titik materi sebagai alat pemuas hidup saja	Materi dalam Islam dianggap sebagai <i>istikhlāf</i> (titipan), yang merupakan titipan Allah untuk dipakai di jalan kebaikan. Beberapa ayat dalam al-Qur'an menyebut harta dengan kata <i>khayrun</i> (kebaikan). Kemudian Islam mensyariatkan penggunaan materi secara <i>Tawāzun</i> (tidak berlebihan dan tidak bakhil). Lihat juga beberapa hadith tentang kontribusi pebisnis bagi masyarakat di antaranya adalah dengan berbagi dengan sesama, merawat alam dan juga sumber daya alamnya
06.	Bekerja maksimal, memberikan hasil yang sangat baik, dan tak kalah penting adalah <u>bersyukur</u>	Lihat beberapa ayat dalam al-Qur'an yang memerintahkan manusia untuk senantiasa bersyukur, yaitu 27:19; 46:15; 54:35; 14:7. Lihat juga beberapa hadith tentang larangan memandang orang yang lebih tinggi dan anjuran kepada memandang yang lebih rendah -untuk konteks- agar manusia senantiasa bersyukur