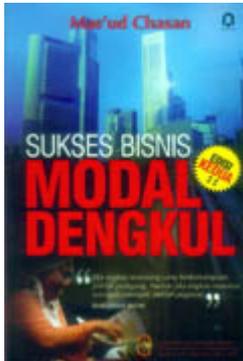


BOOK REVIEW

Oleh: Husain Haikal*



- Judul : *Sukses Bisnis Modal Dengkul*
Penulis : Mas'ud Chasan
Penerbit : Kerja Sama Dinas Perindustrian,
Perdagangan dan Koperasi Kodya
Yogyakarta dengan Pustaka Pelajar
Yogyakarta
Cetakan : I, November 2007
Tebal : xviii + 225 halaman

Allah memberikan rahmat-Nya pada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli, dan membuat pernyataan. (HR Bukhari)

Sjahrir: "Sejarah bisnis keluarga di Indonesia adalah sejarah dari satu generasi, demikian perspektif yang dianut. Ini berasal dari kegagalan Oei Tiong Ham dalam melanjutkan "kerajaan bisnis"-nya. Tetapi, benarkah perspektif tersebut? Bagaimana dengan keluarga Bakrie yang kini sudah dipimpin generasi kedua?"

Apa yang disajikan dalam buku ini cukup bermakna untuk dikaji dan diamalkan dalam dinamika kehidupan sehari-hari. Karya ini cukup bermakna terutama bagi mereka yang ingin mengembangkan wirausahanya. Karya ini cukup bermakna tidak hanya bagi para pelaku bisnis tetapi juga mereka yang sama menggumuli dunia akademis. Mengapa? Ada beberapa alasan yang dapat disajikan untuk sekedar 'pembenaran', walau mungkin saja relatif sifatnya. Kebetulan penulisnya pernah menjadi mahasiswa, sayangnya dia terpaksa harus *drop out* karena beberapa sebab. Semua ini belum sempat diungkap penulisnya agar para pembaca berhasil mendapatkan aneka manfaat dari serba sebutan negatif apabila seseorang 'gagal' menamatkan studi. Bukankah kegagalan seseorang dalam studi dapat terjadi karena adanya beragam sebab? Kegagalan bukan hanya disebabkan kekeliruan sikap dan langkah yang dilakukan bersangkutan sehingga dia terpaksa harus *drop out*?

* Prof. Dr. Husain Haikal adalah dosen FISE dan Pascasarjana UNY, dan sekarang dipercaya sebagai Rektor Unikal, Universitas Pekalongan. Sebelumnya dia pernah mengajar di SR, Sekolah Rakyat, atau SD, Sekolah Dasar, SKKA, serta SMA, dan pernah turut berdagang di Pasar Johar Semarang.

¹ Sjahrir (1995), *Ekonomi Enak Dibaca dan Perlu*, Jakarta: Grafiti, p. 162.

Kegagalan ini dapat disebabkan faktor-faktor internal, tetapi dapat juga disebabkan faktor-faktor eksternal. Bukankah Emha Ainun Najib yang dikenal sebagai kiai *mbeling* termasuk jajaran mereka yang 'gagal' studi? Bukankah figur ini dikenal sebagai kolumnis dan budayawan yang dapat menimbulkan rasa segan? Bukankah suatu kegagalan dapat dijadikan suatu langkah bermakna bagi lahirnya suatu kesuksesan, sekiranya seseorang mau belajar dari kegagalan yang dialami, apalagi bila yang bersangkutan tetap 'pasrah', tetapi terus berusaha dan berusaha pantang menyerah? Bukankah Mas'ud Chasan adalah contoh nyata yang cukup berhasil dalam bisnis buku-buku yang cukup bermutu karena dia 'gagal' dalam studi?

Berbagai kenyataan khas ini identik dengan serba 'kegagalan' Thomas Alva Edison maupun Bill Gates. Bukankah Sutan Sjahrir yang mampu menjadi PM sampai tiga kali di masa-masa kritis di awal proklamasi Indonesia adalah figur yang juga dapat dikatakan 'gagal' dalam studi?² Dapat dikatakan mereka semua telah 'gagal' dalam studi secara formal tetapi mampu tampil dengan sepenuh jati diri. Walaupun penulisnya belum mau mengungkapkan sebab-sebab dia terpaksa *drop out*, tetapi cukup menyentuh hati sekiranya para pembaca berkenan membaca sendiri pengakuan khas penulisnya yang dapat juga dikatakan berkaitan dengan dua bidang yang masih memprihatinkan di era Indonesia merdeka, yaitu dunia ekonomi dan dunia studi. Walaupun tak perlu 'disentuh' dunia pertahanan dan kesehatan yang juga demikian menyesakkan, serta berakibat Indonesia diremehkan negara jiran. Cukup memberikan inspirasi pengalaman yang digeluti penulis baik sebagai salah seorang praktisi bisnis dan kegemarannya mengkaji aneka buku kewirausahaan.

... karena penulisnya adalah praktisi bisnis, maka contoh-contoh kasusnya sangat dekat, bisa dari penulis sendiri maupun beberapa teman penulis yang dianggap mempunyai ciri kewirausahaan. Namun, walaupun penulisnya praktisi bisnis, tidak seluruh isinya bersifat praktis, beberapa bagian berisi wacana untuk kita renungkan bersama demi kemajuan dunia kewirausahaan khususnya, dan bangsa Indonesia pada umumnya.
(XV)

Bagaimana dengan uraian buku ini? Selain Kata Pengantar Edisi Kedua (v-x) dan Kata Pengantar [Edisi Pertama] (xi-xvii), karya ini menyajikan 15 bab. 1. Pendahuluan (1-22) 2. Sukses Bisnis Modal Dengkul (23-28) 3. Selamat Datang di Dunia Bisnis (29-52) 4. Menjadi Wirausaha (53-66) 5. Teori-teori Sukses (67-113) 6. Tiga Kualitas yang Harus Dimiliki Orang-orang Sukses (114-

² Lihat Selanjutnya Rosihan Anwar (Ed.) (1990), *Mengenang Sjahrir*, Jakarta: Gramedia; C.f. J.D. Legge (1993), "Intellectuals and Nationalism in Indonesia: A Study of the Following Recruited by Sutan Sjahrir in Occupation Jakarta," a. b. Hasan Basari, *Kaum Intelektual dan Perjuangan Kemerdekaan: Peranan Kelompok Sjahrir*. Jakarta: Grafiti, p. 244; dan A. Syafii Maarif (1996), *Islam dan Politik* Teori Belah Bambu Masa Demokrasi Terpimpin (1959-1965), Jakarta: Gema Insani Press.

132) 7. Integritas (133-146) 8. Berpikir Positif (147-170) 9. Punya Perencanaan Bisnis yang Baik (171-180) 10. Bekerja Keras (181-192) 11. Tumbuh dari Bawah (193-204) 12. Konsentrasi pada Bisnis yang Digeluti (205-216) 13. Contoh Membuat Laporan Keuangan Sederhana (217-230) 14. Modal Uang Hanya Pelengkap (231-238), dan yang terakhir 15. Menemukan *Triggers* Tugas Paling Penting Bagi Wirausaha (239-244).

Sajian bab 8 Berpikir Positif (147-170) apabila menghadapi beragam kendala, dapat dikatakan erat berkaitan dengan makna sebagian ayat 216 dari S. Al Baqarah (2) "...boleh jadi anda membenci sesuatu, padahal sangat baik bagi anda...". Atau seseorang harus selalu bersikap *khusnu dhan*, berprasangka yang baik setiap kali menghadapi beragam masalah, atau ujian, yang harus segera dicarikan jawaban atau pemecahan untuk mengatasinya.

Selain kekhasan karya yang laris manis ini, lebih beruntung lagi, edisi kedua buku ini dicetak Pustaka Pelajar bekerja sama Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kodya Yogyakarta. Selain melakukan revisi, penulisnya menambahkan empat bab baru lagi, yaitu: 1. Pendahuluan, yang menguraikan keadaan yang diperlukan agar seorang pedagang menjadi sukses. 5. Teori-teori Sukses, yang disajikan agar dapat dengan mudah memberi inspirasi para pembacanya, terutamanya apabila mereka adalah para praktisi bisnis. 6. Tiga Kualitas yang Harus Dimiliki Orang-orang Sukses, dan 13. Contoh Membuat Laporan Keuangan Sederhana.

Sejak diterbitkan kali pertama pada Pebruari 2005, buku ini telah mengalami cetakan ke V pada Nopember 2006. Suatu prestasi yang cukup berarti, sebab buku ini sempat dicetak ulang sampai lima kali dalam waktu kurang dari dua tahun, keberhasilan ini telah membuat sebagian orang sama kagum. Salah satu penyebab para pembacanya untuk segera membaca isinya adalah judul bukunya. Judul buku yang mampu menjadi besi berani bagi para pembaca, dapat dikatakan sebagai salah satu cerminan negatif republik ini. Sekalipun telah merdeka selama lebih dari 62 tahun, masih banyak para penganggur yang gagal mencari kerja, dan sebagian mereka merasa dipaksa untuk segera berwiraswasta, serta yang memprihatinkan mereka mengalami banyak kesulitan karena tidak ada modal uang yang diperlukan. Apalagi umumnya aneka peraturan yang ada kurang berpihak pada *wong cilik*.³ Sekiranya menguntungkan mereka, kurang atau tersendat dalam pelaksanaannya, sehingga membuat *wong licik* tersenyum bahagia karena tampil sebagai pemenang walau yang sebenarnya bersifat

³ Untuk mudahnya tolong dikaji Muhammad Nafi (2008), "Tak Ramah Buat si Kecil", *Tempo*, 20 Januari, p. 84. Akibat Peraturan Presiden No. 112 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern tertanggal 27 Desember 2007. Tampaknya PP ini lebih menyudutkan kelompok menengah, apalagi si kecil., apalagi PP ini baru turun setelah selama 3 tahun terakhir di Jakarta sudah sembilan pasar tradisional gulung tikar.

sementara.⁴ Serba kenyataan memprihatinkan ini berbeda dengan kebijakan yang dilakukan pemerintah Malaysia, hingga dapat dipahami apabila negara jiran ini relatif mampu berkembang secara bermakna walau banyak kendala yang harus dihadapi.⁵

Bukankah dalam Bab 14 disajikan Modal Uang Hanya Pelengkap. Kenyataan ini penting untuk menjadi perhatian bagi para pemula bisnis. Bisnis dapat dimulai dengan tanpa modal sepeser pun apabila yang bersangkutan memang mempunyai tekad yang bulat dan mantap. Ada beragam cara untuk bergegas memulainya. Dapat dimulai sebagai pedagang perantara (makelar) lebih dahulu, atau mohon konsumen membayar di awal transaksi, mudahnya meminta persekot, atau dengan sistem bagi hasil. Benarlah apabila ". . . kita punya keterampilan [dan] orang lain punya modal. Biasanya kerja sama seperti ini dilakukan rumah makan Padang." (231-232)

Selain judul, karya-karya yang mengupas tema-tema yang masih hangat sudah dapat dipastikan dapat 'mencubit hati' peminat buku untuk segera membeli buku-buku walau sebenarnya belum bahkan tidak memerlukan. Atau penulis buku telah punya nama. Tetapi ada kiat-kiat yang berlaku umum sekiranya penulis berharap bukunya dapat laku di pasaran. Sementara seorang jurnalis senior *Kompas* telah berhasil menyajikan kiat-kiat mengenai penulisan buku agar umumnya pembaca tertarik untuk membaca suatu buku. Dikatakan figur yang sempat memberi kuliah di Jurusan Sejarah IKIP Yogyakarta pada sekitar tahun 1967 an ini, telah menuliskan bahwa karya itu harus memiliki berbagai kekhasan, antara lain tersaji dalam kutipan berikut ini:

... menarik, andaikan penyajiannya tidak [mudah untuk] dapat diterka [alur cerita], tidak membosankan, seakan sebagai umumnya isi khutbah, yang membuat sebagian pembacanya dapat terlelap atau sekurang-kurangnya ngantuk [karena tidak] ada human interestnya, syukur [tulisan itu segera] dapat menggelitik keingintahuan para pembacanya [atau nasib tokoh-tokoh yang memegang peran utama], tapi harus tetap komunikatif, arif[,] dan memukau.⁶

Selain memukau, cukup luas jangkauan para pembaca buku *Sukses Bisnis Modal Dengkul* ini. Terbukti banyak sekali surat yang dilayangkan dan diterima dengan gembira penulisnya, Mas'ud Chasan, dengan beragam isinya. Surat-surat

⁴ Ada baiknya dalam kaitan ini dikaji berbagai tulisan pakar ekonomi, seperti Kwik Kian Gie yang biasanya disajikan di *Kompas*, untuk mudahnya tolong dikaji Kwik Kian Gie (1999), *Ekonomi Indonesia dalam Krisis dan Transisi Politik*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

⁵ Husain Haikal (2005), "The Spirit of Islamic Entrepreneurship: The Dynamics of Small and Medium Entrepreneurs in Indonesia and Malaysia," *Millah*, Vol. IV, No. 2, Januari, pp. 129-143.

⁶ P. Swantara (2002), "Belajar Menulis dari Andrew dan Katharine", in Y.B. Margantoro (Ed), *Menulis Itu Panggilan*, Yogya: Media Pressindo, pp. v-viii

berdatangan serta dapat dikatakan dari beragam pelosok di seluruh tanah air, dan tampaknya masing-masing surat mempunyai makna tersendiri bagi penulisnya. Beragam pelaku bisnis mendapatkan banyak pelajaran dan inspirasi setelah membaca buku ini. Cukup banyak surat yang berisi ucapan terima kasih dengan beragam caranya. Salah satu diantaranya telah mampu 'menyentuh perasaan' penulisnya: "Yang paling membahagiakan adalah surat dari Klaten, dari pemilik perusahaan "Roti Kecil" yang sekarang sudah bercabang enam, berada di tiga kota: Klaten, Solo, dan Yogyakarta" (V). Selain ucapan terima kasih terdapat pula beragam komentar maupun serba saran berkaitan dengan isi buku ini. Salah satunya seperti yang terungkap dalam beberapa kalimat berikut:

*. . . buku ini terlalu banyak kutipan, mengapa tidak berani memulai dengan pendapat sendiri sebagai pelaku bisnis? Katanya. Mereka menyarankan untuk banyak mengurangi kutipan. Namun yang membesarkan hati adalah bahwa semua penulis surat mengucapkan terima kasih, karena merasa banyak mendapat manfaat dari buku ini.
(V-VI)*

Sudah sepatutnya, bahkan seharusnya, saran ini menjadi perhatian serius bagi sang penulis, Mas'ud Chasan. Apakah dia masih merasa belum mampu memulai dengan aneka dan beragam pendapat sendiri? Anggapan ini jelas terbantahkan dengan sajiannya yang cukup mengalir dan tentunya sebagian yang disajikan adalah hasil renungan sendiri secara penuh dan utuh. Apakah tidak ada peran penting para pembantu rumah tangga sehingga perlu sajian-sajian mengenainya, walau ala kadarnya? Apakah tidak ada peran bermakna dari para karyawan dan para pelanggan setia pembeli buku-buku terbitannya? Bukankah perlu sajian khas tentangnya, karena inilah yang menjadi jiwa utama bagi dinamika usaha bisnis dan percetakan buku-buku. Apakah tidak perlu disajikan peran utama sang isteri yang setia mau tetap mendampingi sekalipun yang bersangkutan masih harus mengurus anak-anaknya? Ya isteri yang setia mendampingi dan pada saat yang sama harus pontang-panting mengurus anak-anak sang penulis yang masih kecil-kecil sehingga perlu perhatian ibu kandung secara penuh, apalagi pada waktu itu bisnis masih dalam taraf awal menggeliat untuk maju. Bahkan peran dan beban berat isteri makin terasa lagi beratnya saat masih hamil ganti berganti mengandung anak-anaknya yang lain. Jelaslah keharmonisan dalam rumah tangga cukup banyak berperan bagi keberhasilan seseorang. Ataupun seseorang perlu belajar dari kenyataan yang cukup memprihatinkan sekiranya berkenan membaca kutipan ini:

Pada usia tuanya, didorong rasa tersiksa oleh kesenjangan antara ajaran-ajarannya dengan kemakmuran hidup yang dinikmati keluarganya, serta pertengkaran tak berkesudahan dengan isterinya, Tolstoy meninggalkan rumahnya pada suatu malam. Beberapa hari kemudian ia jatuh sakit dan wafat di sebuah stasiun kereta api, meninggalkan sejumlah karya

*besar yang tak lapuk oleh gerak zaman, termasuk novel pendek ini.*⁷

Selain peran isteri, keprihatinan yang juga banyak dirasakan anak pertama saat-saat awal pemuda Mas'ud masih berdagang di kios kecil di Shopping Center pada sekitar awal 1980an. Menarik sekali apabila episode-episode tertentu dari dinamika keduanya diungkapkan, apalagi bila berkaitan pasang surut dan pasang naik bisnisnya. Atau sekurang-kurangnya ada ucapan *terima kasih khusus* terutama pada isteri dan juga anak pertama. Dengan modal tabungan Rp700.000, - milik isterinya serta berkat bantuan dari seorang sopir dari sebuah penerbit yang bersedia mencarikan percetakan yang sanggup mencetak 1000 eksemplar termasuk biaya setting dan penulisan khot arab, akhirnya Mas'ud mampu menerbitkan bukunya. Buku tersebut dijual dengan harga Netto @ Rp1000, - dan *alhamdulillah* buku tersebut berkali-kali dicetak ulang.(165)

Apakah tidak perlu disajikan ucapan *terima kasih khusus* pada kedua orang tua⁸, terutama ibu, serta ibu mertua, dan juga *khusus* bagi guru yang telah berjasa memberikan keteladanan dan pelajaran yang bermakna? Ataukah beliau-beliau tadi memang telah berperan hanya kurang berarti, hingga tidak perlu disebut sama sekali?⁹

Apalagi kedua-duanya, isteri dan anak sulung Mas'ud Chasan, adalah kaum hawa yang sering 'diabaikan' dalam dinamika bisnis yang ada, bahkan juga dalam dinamika kehidupan sehari-hari. Apakah kenyataan ini erat berkaitan dengan pentingnya sajian S. An Nisa (4) yang secara harfiahnya berarti perempuan. Sebagai surah yang mempunyai 176 ayat, tampak sekali pentingnya peranan kaum Hawa ini bagi dinamika sejarah Islam. Apalagi **tidak ada** surah ar Rijal, yang secara harfiahnya berarti kaum pria. Jelaslah Islam tidak membuat dikhotomi antar perempuan dan pria. Jelaslah peran yang ada saling melengkapi antar keduanya. Memang ada sajian yang identik dengan sajian peran anggota keluarga seperti yang disinggung di atas. Untuk lebih jelasnya tolong dikaji uraian cukup khas berikut ini:

Penulis mempunyai seorang saudara, segala-galanya ia punya: bisnis yang berkembang maju, mobil mewah, rumah bagus, kebun pertanian. Satu-satunya yang tidak ia punyai adalah kesehatan. Ia menderita berbagai

⁷ Anton Kurnia (2003), "Dari Lentera Dipantara", Leo Tolstoy, *Kembali Pada Cinta Kasihmu*, translated by Pramoedya Ananta Toer [tanpa menyebutkan judul asli], Jakarta: Lentera Dipantara, p. 6.

⁸ Pelajaran-pelajaran bermakna dari orang tuanya antara lain terangkai dalam kalimat berikut yang kemudian dijadikan sebagai kiat bisnis bagi Mas'ud: "Kalau Anda ingin maju, milikilah "kerbau" lebih dari satu dan usahakan kerbau Anda "hamil" semua. Yang dimaksud "kerbau" adalah usaha, dan pengertian "hamil" adalah menguntungkan (*Ibid.*, 166).

⁹ Muhammad Al-Fahham (2006), "Saa'dah al-Abna fii Birr Al-Ummahat wa Al-Aba", a.b. Ahmad Hotib, *Berbakti kepada Orang Tua Kunci Kesuksesan dan Kebahagiaan Anak*, Bandung: Irsyad Baitus Salam.

macam penyakit: tekanan darah tinggi, jantung, dan gula, karena itu makanan sehari-harinya hanya kentang rebus. Semua makanan yang digemarinya di waktu muda seperti durian, sate, tongseng, rujak cingur, sop buntut, dan lain-lain oleh dokter dianjurkan untuk dihindari. Menurut saudara sukseskah dia? Sebaliknya jika kita hanya memiliki kesehatan semata, menurut saudara sukseskah kita? (23-24)

Apa yang disajikan di atas cukup menarik sekali, tetapi bagi sebagian pembacanya sedikit atau banyak masih penasaran, ingin tahu solusi yang diberikan. Tampaknya semua ini 'dibiarkan' agar para pembaca berkenan mencari jawabannya sendiri-sendiri. Apakah tidak perlu diuraikan mengapa yang bersangkutan diuji dengan beragam penyakit atau semua itu merupakan cerminan dari berbagai kekeliruan dalam praktik bisnis yang digeluti saudara dari Mas'ud Chasan. Tampaknya dia hanya mendapatkan berkat, tetapi kehilangan berkah. Mungkinkah ada 'kekeliruan' saat mencari berkat, yang menjadi penyebab utama lahirnya beragam penyakit yang dideritanya.¹⁰

Lebih memprihatinkan lagi sebagian pembaca buku ini merasakan adanya semacam kekeringan dalam segi spiritual dalam membaca buku ini, karena lupa penulisnya menyebutkan figur Rasulullah yang dikenal sebagai pedagang. Karier pedagang ini dimulai saat beliau masih berusia 12 tahun telah ikut rombongan pedagang yang dipimpin pamannya ke Siria. Ketika menginjak dewasa, Rasulullah menyadari keterbatasan ekonomi pamannya. Mengapa?

... pamannya bukanlah orang berada serta memiliki keluarga besar yang harus diberi nafkah, ia mulai berdagang sendiri di kota Makkah. Tampaknya, profesi sebagai pedagang ini telah dimulai lebih awal daripada yang dikenal umum... Ia melakukan bisnis pada taraf kecil dan pribadi di Makkah. Ia membeli barang-barang dari satu pasar lalu menjualnya pada orang-orang lain.¹¹

Bagaimana dengan para cendekiawan Barat meneropong figur Muhammad Saw saat beliau tampil sebagai seorang pedagang? Mereka terkesan dengan etika bisnis 'bermakna' yang ditampilkan figur Muhammad saat Nabi ini menjadi pedagang, walau harus membantu pihak lain karena beliau masih belia dan tidak berharta. Untuk mudahnya tolong dikaji sepotong kalimat berikut ini: "... *after being employed by a wealthy widow to look after her camels trading with Damascus, Muhammad so impressed her by his person and abilities that she proposed marriage. She was fifteen years his senior.*"¹²

¹⁰ Ada baiknya kita renungkan jawaban Dr. Handrawan Nadesul dalam 428 *Jawaban untuk Duapuluh Lima Penyakit Manajer dan Keluhan-keluhan Orang Mampu*, diterbitkan di Jakarta pada Juni 2002 oleh Penerbit Buku Kompas, xiv +218 hlm; 14 cm x 21 cm

¹¹ Ahzalurrahman (ed.), Muhammad: Encyclopaedia of Seerah Vol. 2, the Third Book", a.b. Dewi Nurjulianti, Isnain dkk, (2000), *Muhammad sebagai Pedagang*, Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, p. 6.

¹² Alfred Guillaume (1968), *Islam*, Baltimore: Penguin Books, p. 27.

Dari daftar pustaka yang dijadikan acuan penulisnya, ada yang mengatakan besarnya peran paradigma Barat yang dijadikan acuan dalam penulisan buku yang laris manis ini. Hanya saja tampak penulisnya demikian terpaku dengan semua yang berbau praktek bisnis Barat. Semua ini terjadi karena umat Islam umumnya membelakangi al Qur'an sebagaimana telah 'disajikan dalam keluhan' Rasulullah Saw. "Dan berkata Rasul: "Ya Rabbi, sesungguhnya kaumku membelakangi al Qur'an." (al Furqan (25): 30). Sementara Barat mempunyai prasangka yang khas terhadap Islam, sekiranya dapat disetujui uraian mantan biarawati, Karen Amstrong, seperti disajikan dalam kutipan berikut ini:

*Western scholars denounced Islam as a blasphemous faith and its Prophet Muhammad as the Great Pretender, who had founded a violent religion of the sword in order to conquer the world. 'Mahomet' became a bogey to the people of Europe, used by mothers to frighten disobedient children. In Mummies' plays he was presented as the enemy of Western civilization, who fought our own brave St. George.*¹³

Sudah sepatutnya, bagi para pemeluk Islam dan terutama sekali yang menggumuli dunia bisnis, mau berpegang erat-erat dengan ayat-ayat *qauliyah*, baik al Qur'an maupun al Hadits. Hal ini perlu menjadi perhatian kita bersama, agar terjadi keseimbangan dalam kehidupan di dunia dan di akhirat kelak. Untuk itu diperlukan suatu pemahaman yang utuh dan menyeluruh bila berkaitan dengan ayat-ayat *qauliyah*. Salah satunya terangkum dalam ayat berikut ini:

Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan kebahagiaanmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan, (al-Qashash (28): 77)

Erat berkaitan dengan hal ini, perlu pula para pelaku bisnis mau bercermin dalam serba kehidupan Rasulullah Saw saat beliau tampil sebagai pedagang. Tentunya mereka yang menggeluti dunia bisnis tidak hanya terpaku dalam sekedar target dan omzet. Bagi Mas'ud Chasan telah memberikan beragam bonus bagi karyawannya, terutama bonus harian bagi karyawan di berbagai tokonya. Bahkan mereka yang dinilai telah berjasa dan loyal diberi bonus naik haji. Hanya apakah yang bersangkutan telah terkena kewajiban haji? Ataukah akan lebih bermakna bagi mereka apabila diberikan saham atau perumahan serta sejenisnya? Akan lebih bermakna lagi apabila buku ini dilengkapi dengan indeks dan *glossary*.

¹³ Karen Amstrong (1993), *Muhammad A Biography of the Prophet*, New York: HarperSanFrancisco, p.11