



**JOURNAL OF BUSINESS
MANAGEMENT AND ACCOUNTING**
<https://e-journal.uum.edu.my/index.php/jbma>

How to cite this article:

Abdullah, S., & Rofie, M. K. H. (2023). Kebijaksanaan dan strategi keusahawanan Islam pasca Covid-19. *Journal of Business Management and Accounting*, 13(1) January, 107-127. <https://doi.org/10.32890/jbma2023.13.1.5>

KEBIJAKSANAAN DAN STRATEGI KEUSAHAWANAN ISLAM PASCA COVID-19

(Post Covid-19 Islamic Entrepreneurial Wisdom and Strategy)

¹Syahrina Abdullah & ²Mohamad Khadafi Hj. Rofie

Pusat Pengajian Bahasa, Tamadun & Falsafah, Universiti Utara Malaysia

¹Corresponding author: syahrina@uum.edu.my

Received: 27/1/2022 Revised: 26/6/2022 Accepted: 4/7/2022 Published: 30/1/2023

ABSTRAK

Pandemik Covid-19 yang melanda pada awal tahun 2020 telah memberi impak besar kepada majoriti usahawan di Malaysia. Situasi pandemik yang berlarutan sejak tahun 2020 ini telah mencetuskan kelembapan ekonomi negara terutama kepada peniaga dan usahawan mikro, kecil dan sederhana. Pendekatan strategik dan dinamik yang ditekankan dalam agama Islam dilihat dapat memberi penyelesaian kepada individu dan usahawan yang berhadapan dengan kemelut ekonomi ketika dan pasca pandemik Covid-19. Kajian konseptual digunakan bagi mengenal pasti konsep kebijaksanaan strategi tokoh Islam iaitu dari sudut prinsip, etika, pengetahuan dan spiritual bagi menyelesaikan permasalahan pengurusan perniagaan dalam mendepani isu pandemik Covid-19. Kaedah dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan kebijaksanaan strategi tokoh Islam dengan merujuk kepada Al-Quran, Hadis dan sejarah Islam sebagai sumber autentik dalam membina konsep ini. Strategi

yang dibentuk ini mengutarakan kebijaksanaan tindakan usahawan Islam berteraskan panduan Illahi melalui prinsip, etika, pengetahuan dan spiritual. Kesimpulannya, konsep strategi yang diketengahkan dalam kajian ini wajar diikuti oleh para usahawan Muslim masa kini untuk menempa kejayaan berteraskan perspektif Islam dalam menguruskan diri, organisasi serta perniagaan.

Kata kunci: Pandemik Covid-19, strategi, keusahawanan Islam, kebijaksanaan, usahawan kecil dan sederhana.

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic that hit in early 2020 has had a major impact on the majority of entrepreneurs in Malaysia. The pandemic situation that has persisted since 2020 has triggered a slowdown in the country's economy, especially for micro, small and medium traders and entrepreneurs. The strategic and dynamic approach emphasized in Islam is seen to provide solutions for individuals and entrepreneurs faced with economic turmoil during and after the Covid-19 pandemic. Conceptual study is used to identify the concept of wisdom and strategy of Islamic figures from the perspective of principles, ethics, knowledge and spirituality to solve business management problems in responding to the Covid-19 pandemic issues. The documentation method is used to obtain data related to the strategic wisdom of Islamic figures by referring to the Al-Quran, Hadith and Islamic history as authentic sources in building this concept. This formed strategy expresses the wisdom of the actions of Islamic entrepreneurs based on divine guidance through principles, ethics, knowledge and spirituality. In conclusion, the strategy concept highlighted in this study should be followed by Muslim entrepreneurs today to forge success based on an Islamic perspective in managing themselves, organizations and businesses.

Keywords: Covid-19 pandemic, strategy, Islamic entrepreneurship, wisdom, small and medium entrepreneurs.

PENGENALAN

Usahawan pastinya akan sering mendepani cabaran dan rintangan dalam perniagaan. Oleh yang demikian usahawan memerlukan strategi yang teratur, dinamik, progresif dan inovatif untuk mengharungi

cabaran perniagaan pada masa kini. Tambahan pula, baru-baru ini dunia dikejutkan dengan kehadiran virus Corona atau juga dikenali sebagai Covid-19 sehingga mewujudkan fenomena panik dalam kalangan masyarakat dunia. Seperti negara lain, Malaysia juga tidak terkecuali dalam menghadapi fenomena pandemik Covid-19 ini sehingga tercetus kelembapan ekonomi yang telah memberi kesan kepada bidang perusahaan terutama perusahaan kecil dan sederhana (PKS). Keadaan pandemik Covid-19 yang telah berlarutan sehingga saat ini masih belum berakhir. Melihat kepada keadaan ekonomi negara yang terjejas ekoran pandemik yang ini, sudah pasti PKS turut berhadapan dengan kemelut perniagaan dan krisis kewangan demi *'survival'* perniagaan.

Walau bagaimanapun, isu dalam mengharungi cabaran perniagaan akan dapat diatasi sekiranya usahawan bijak mengatur dan merancang strategi perniagaan. Bagi usahawan Muslim, strategi perniagaan yang digunakan haruslah berlandaskan ajaran Islam dengan berpandukan sistem *'muamalah Islam'*. Sistem ini sangat komprehensif dan sistematik dari sudut pengurusan perniagaan. Melalui ajaran Islam, manusia dididik agar mengurus, merancang dan mentadbir muka bumi dengan sebaiknya sehingga kemanfaatan dan kebahagiaan dapat dikecapi oleh penduduk bumi. Muamalah merupakan satu daripada jalan yang ditunjukkan oleh Allah SWT kepada manusia untuk mentadbir dan mengurus dunia ini mengikut acuan yang dikehendaki-Nya. Justeru kajian ini bertujuan untuk membincangkan strategi usahawan Islam yang terdiri daripada prinsip, etika, pengetahuan dan spiritual yang boleh digunakan untuk membangkitkan semangat juang dalam kalangan usahawan Muslim.

PENYATAAN MASALAH

Situasi pandemik akibat wabak Covid-19 yang berlaku di Malaysia pada tahun 2020 mencetuskan suasana panik dalam kalangan masyarakat terutama para usahawan sehingga berlakunya kelembapan ekonomi dan memberi kesan kepada usahawan mikro, kecil dan sederhana (INSKEN, 2020). Mohd Iskandar (2021) dalam penulisannya telah melaporkan sebanyak 37415 perniagaan terpaksa *'gulung tikar'* ketika pandemik Covid-19 melanda negara. Hal ini menyebabkan kegiatan ekonomi terjejas sehingga menyukarkan usahawan untuk kekal mempertahankan perniagaan mereka. Ketika pandemik Covid-19, ramai usahawan bertindak tanpa panduan dan strategi yang

jelas (Nickyson, 2021). Selain itu, strategi dan gaya kepemimpinan juga dapat mempengaruhi kejayaan perniagaan dan organisasi usahawan (Zarifah, Natrah, Nor Afza & Marhaiza, 2020).

OBJEKTIF

Objektif kajian ini ialah untuk mengenal pasti kebijaksanaan strategi tokoh Islam dalam menghadapi kesukaran kegawatan ekonomi pasca pandemik. Kebijaksanaan strategi yang akan dibincangkan meliputi strategi yang dilaksanakan oleh tokoh-tokoh Islam seperti prinsip, etika, pengetahuan dan spiritual usahawan ketika kegawatan ekonomi.

PENDEKATAN KAJIAN

Kajian dokumen digunakan dengan merujuk kepada al-Quran, hadis dan sejarah Islam sebagai sumber autentik dalam membina konsep ini. Hanya tiga orang tokoh Islam iaitu Nabi Yusof a.s, Nabi Muhammad SAW dan Abdul Rahman bin Auf dijadikan sebagai sumber rujukan utama dalam menganalisis kebijaksanaan strategi yang telah dilaksanakan oleh mereka ketika berhadapan kegawatan ekonomi akibat bencana dan sebagainya. Ketiga-tiga tokoh Islam yang terpilih merupakan individu penting pada zaman kegemilangan Islam tempoh pentadbiran dan pengurusan ekonomi serta perniagaan berteraskan ajaran Islam.

KEBIJAKSANAAN STRATEGI KEUSAHAWANAN ISLAM

Islam membawa penyelesaian kepada setiap permasalahan yang timbul sama ada dari aspek hukum, fiqah, ibadah dan ekonomi. Ketika pandemik Covid-19, Islam cuba membawa solusi kepada setiap permasalahan yang timbul dalam kalangan usahawan untuk mengatur strategi yang efektif dan berkesan dari sudut ekonomi. Kebijaksanaan adalah perkataan yang berasal dari perkataan ‘bijaksana’. Bijaksana boleh didefinisikan sebagai berakal budi, arif, pandai, berhati-hati serta cerdik (Kamus Dewan, 2010). Sementara, definisi strategi pula menurut Kamus Dewan (2010), ialah perancangan yang rapi dan tersusun dengan perletakan faktor-faktor untuk mencapai sesuatu matlamat. Istilah strategi boleh didefinisikan sebagai susunan yang teratur untuk mencapai sesuatu objektif atau matlamat.

Sebagai tambahan, strategi didefinisikan sebagai susun atur yang cermat berkaitan dengan sesuatu matlamat yang ingin diselesaikan. Perancangan strategik dalam konteks keusahawanan merupakan perangkaan peluang jangka panjang dengan mengambil kira ancaman dari kelemahan dalam perniagaan (Rosli et. al., 2010).

Kebijaksanaan strategi yang diambil perlu menggambarkan sebuah perancangan atau matlamat yang hendak dicapai tidak bertentangan dengan ketetapan Islam. Kebijakan strategi ini merupakan tindakan yang lahir daripada pemikiran tokoh melalui panduan Illahi (Mohamad Khadafi, 2015). Islam merupakan agama wahyu daripada Allah SWT untuk disampaikan kepada umat manusia seluruh alam dengan panduan al-Quran. Oleh itu, seorang usahawan Muslim mesti menjadikan al-Quran sebagai panduan dalam membina strategi keusahawanan. Jelas disini menunjukkan bahawa strategi keusahawanan Islam itu ialah satu perancangan yang teratur dalam usaha mencapai kehendak perniagaan yang berasaskan al-Quran dan as-Sunnah (Abdul Rachman, 2011). Oleh itu, strategi kebijaksanaan usahawan Islam merupakan satu kerangka yang bersistem bagi menuju sebuah matlamat perniagaan berlandaskan al-Quran, Hadis dan as-Sunnah untuk kejayaan dunia dan akhirat.

Strategi kebijaksanaan usahawan Islam haruslah memberi manfaat kepada semua ahli komuniti sekitar bagi memenuhi elemen utama dalam perniagaan iaitu keuntungan, kepuasan pelanggan, ketenangan dan keredhaan Allah SWT. Keadaan ini bertepatan dengan sabda Nabi SAW:

“Sesungguhnya sebaik-baik mata pencarian adalah seorang pedagang”.

(Riwayat: Baihaqi)

Melalui aktiviti perniagaan, masyarakat telah didedahkan dengan pelbagai kisah para Nabi dan sahabat sejak 1500 tahun dahulu yang memberi pengajaran dan pendidikan dalam menjalankan perniagaan melalui strategi yang efisien, cekap dan terbukti berjaya. Namun begitu, masyarakat Islam khususnya para usahawan kurang mendapat pendedahan dari media dan para ilmuwan tentang strategi keusahawanan Islam yang dipraktikkan ini. Strategi keusahawanan Islam sangatlah diperlukan oleh seluruh usahawan Muslim dalam membentuk satu ekosistem keusahawanan yang sempurna. Melalui strategi yang cekap dan berintegriti, usahawan dianggap berjaya apabila mereka dapat

membentuk aktiviti ekonomi dan mengusahakan perniagaan yang menguntungkan seperti yang dipraktikkan oleh para nabi dan para sahabat RA seperti kisah Nabi Yusuf a.s serta Abdul Rahman bin Auf. Kebijaksanaan strategi usahawan Islam akan ditinjau daripada tiga tokoh usahawan terkemuka dalam lipatan sejarah Islam iaitu Nabi Yusof a.s, Nabi Muhammad SAW dan sahabat nabi iaitu Abdul Rahman bin Auf.

Kebijaksanaan Strategi Ekonomi dan Perniagaan Nabi Yusuf a.s

Antara strategi yang jelas berhubung dengan isu perniagaan ketika pandemik Covid-19 ialah melalui strategi yang dilaksanakan oleh Nabi Yusuf a.s dalam menguruskan ekonomi negara Mesir semasa memegang jawatan Menteri Kewangan ketika itu. Menurut Muhammad Mujahid (2020), kisah Nabi Yusuf a.s seperti yang dinyatakan oleh Allah SWT di dalam al-Quran boleh dijadikan panduan oleh semua lapisan masyarakat Muslim.

Kisah Nabi Yusuf a.s telah diceritakan dengan terang dan jelas melalui Surah Yusuf (Mohd Puzhi, 2010). Bermula daripada kisah Nabi Yusof a.s diperlakukan dengan tidak wajar oleh adik beradiknya sejak kecil, sehingga akhirnya menjadikan baginda seorang yang ternama dan pentadbir kerajaan Mesir yang berjaya berkat kesabaran dan ketabahan serta pertolongan daripada Allah SWT. Ketika zaman Nabi Yusuf a.s, sistem ekonomi dan kewangan negara Mesir agak tidak seimbang dan merosot. Namun kehebatan dan kearifan individu yang bernama Nabi Yusuf a.s dalam merangka strategi ekonomi dan keusahawanan yang berkesan akhirnya menjadikan Mesir sebagai sebuah negara yang berjaya mengharungi cabaran ekonomi dengan mampan. Ibrah dari kisah Nabi Yusof a.s yang memegang jawatan Wazir (Menteri) ketika krisis bencana alam dan kegawatan ekonomi di Mesir menunjukkan bahawa perancangan strategi perniagaan, sistem ekonomi dan kewangan beliau sangat efisien dalam membangkitkan kejatuhan ekonomi. Strategi Nabi Yusuf a.s menampakkan beliau seorang yang berkredibiliti dan kompeten dalam mengurus dan mentadbir sistem kewangan negara ketika krisis. Tambahan pula, sikap yang menonjol atas kebolehan yang dimiliki oleh beliau telah menambat hati Raja Mesir ketika itu. Kisah Nabi Yusuf a.s dari sudut pembangunan ekonomi Mesir bermula daripada mimpi Raja Mesir di mana Nabi Yusof telah di minta untuk mentakwil mimpi raja seperti mana yang dinyatakan dalam al-Quran iaitu:

Dan Raja berkata (kepada para pembesar kaumnya), “Sesungguhnya aku mimpi melihat tujuh ekor lembu betina yang gemuk dimakan oleh tujuh ekor lembu betina yang kurus, tujuh tangkai biji-bijian (gandum) yang hijau dan tujuh tangkai lagi yang kering. Wahai pembesar-pembesar! Terangkanlah kepadaku tentang takwil mimpiku itu jika kamu dapat menakwilkan mimpi.”

(Surah Yusuf 12: 43)

Kejayaan Nabi Yusuf a.s mentadbir mimpi tersebut dengan tepat dan hujahan yang padat menjadi satu panduan dan nasihat yang betul kepada Raja Mesir ketika berhadapan dengan masalah ekonomi seperti kata-kata Nabi Yusuf a.s iaitu:

“Agar kamu bercucuk tanam tujuh tahun berturut-turut sebagaimana biasa, kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu membiarkan di tangkainya; kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian akan datang setelah itu tujuh tahun yang sangat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sukar), kecuali sedikit daripada apa (gandum) yang kamu simpan. Setelah itu akan datang tahun di mana manusia diberi hujan (dengan cukup) dan pada masa itu mereka memeras (anggur).

(Yusuf 12: 47 – 49)

Sejarah kerajaan Mesir yang berjaya menghadapi cabaran kesulitan dan keruntuhan ekonomi akibat daripada bencana alam menjadi contoh dan panduan kepada negara sekitarnya seperti Syam (Syria) ketika itu. Keadaan ini terhasil daripada kejayaan Nabi Yusuf a.s dalam mendepani situasi tersebut dengan panduan daripada Allah SWT selepas dilantik menjadi Menteri Kewangan di Mesir.

Kejayaan Nabi Yusuf a.s mentadbir kewangan ketika itu berpaksikan kepada keyakinan diri dalam mengikuti setiap panduan Allah SWT. Baginda sendiri telah menonjolkan dirinya untuk dilantik sebagai pengurus perbendaharaan negara. Perkara ini dinyatakan oleh Allah SWT di dalam al-Quran:

Dia (Yusuf) berkata: “Jadikan aku pengurus perbendaharaan negeri (Mesir): kerana sesungguhnya aku adalah orang yang bijak menguruskannya

dan mempunyai pengetahuan. Demikianlah Kami memberikan kedudukan kepada Yusuf di bumi Mesir; untuk tinggal di mana sahaja yang dikehendaki dan Kami tidak mensia-siakan pahala orang yang berbuat kebaikan.”

(Yusuf 12: 55-56)

Nabi Yusuf a.s melaksanakan usaha dengan berpandangan jauh iaitu menganjurkan usaha tanaman gandum dilakukan secara intensif selama tujuh (7) tahun ketika musim hujan. Strategi ini telah berjaya dilaksanakan dengan berkesan. Kejayaan baginda ini telah disebut di dalam al-Quran sebagai tetapan dan panduan orang-orang yang beriman untuk membangunkan diri dan kehidupan melalui panduan Allah SWT.

Tambahan pula, kebijaksanaan Nabi Yusuf a.s terserlah apabila beliau berupaya melaksanakan kaedah pertukaran barang atau dikenali sebagai sistem barter dengan negara luar dari Mesir ketika itu. Pendekatan ini telah diambil oleh Nabi Yusuf a.s untuk menyeimbangkan kadar defisit nilai matawang ketika itu. Banyak kebaikan melalui strategi pertukaran barangan yang dilaksanakan antara negara yang terlibat hanya dengan menukar barangan dengan nilai yang sepadan dengan barangan yang ditukar kerana strategi ini dapat mengurangkan nilai keluar mata wang dan seterusnya dapat menyeimbangkan nilai defisit kewangan negara.

Strategi lain yang dilaksanakan oleh Nabi Yusuf a.s ialah membuat simpanan dari hasil negara dalam jangka panjang. Pengurusan harta negara dilakukan secara berhemah dan jimat cermat. Perbelanjaan dikeluarkan hanya untuk perkara keperluan utama sahaja. Nabi Yusuf a.s memberi peringatan kepada rakyat Mesir agar tidak menghabiskan kesemua stok sejurus menuai hasil tanaman. Sebaliknya, stok perlu disimpan dan membuat catuan makanan untuk masa akan datang. Malah, rakyat Mesir juga diminta beringat untuk menyimpan semasa senang sebelum dibelanjakan kemudian di masa adanya keperluan (Risalah Perjuangan, 2018). Hal ini telah disebut di dalam al-Quran:

“Hendaklah kamu bertanam tujuh tahun seperti biasa, kemudian apa yang kamu ketam biarkanlah dia pada tangkai-tangkai; kecuali sedikit dari bahagian yang kamu jadikan untuk makan”.

(Yusuf 12: 47)

Peringatan ini diberikan oleh Nabi Yusuf a.s kerana amalan kebiasaan masyarakat petani di Mesir tidak membuat simpanan stok makanan ketika menghadapi kegawatan dan cuaca buruk. Keadaan ini menyebabkan masyarakat Mesir berhadapan dengan situasi kekurangan stok makanan seperti gandum dan tiada simpanan tunai untuk perbelanjaan harian ketika itu. Namun, atas kearifan strategi Nabi Yusuf a.s ini, Mesir tidak lagi berhadapan dengan masalah dalam sektor pertanian kerana strategi yang dipraktikkan baginda perlu menyimpan stok sehingga tujuh (7) tahun lamanya. Strategi ini bersesuaian dengan peribahasa iaitu '*sediakan payung sebelum hujan*'.

Antara strategi lain yang dipraktikkan oleh Nabi Yusuf a.s ialah mengasingkan hasil modal dan keuntungan perniagaan (Raja Kamil, 2015). Maksudnya di sini, wang modal perlu diasingkan dari keuntungan supaya usahawan dapat menggunakan wang modal untuk membeli stok baru dan ianya juga boleh digunakan sebagai modal pusingan perniagaan. Selain itu, Nabi Yusuf a.s mempraktikkan pembahagian hasil keuntungan kepada tiga kategori iaitu pertama untuk diri sendiri, kedua untuk kembangkan modal dan yang ketiga untuk simpanan ketika gawat. Menerangkan lebih lanjut tentang konsep ini, Nabi Yusuf a.s memberitahu setiap individu yang berniaga perlu beringat ketika berhadapan dengan situasi genting dan gawat seumpama apa yang berlaku seperti pandemik Covid-19 ketika ini. Hal yang sama boleh dipraktikkan oleh seseorang usahawan masa kini sama ada ketika kegawatan ekonomi mahupun ketika berlakunya pandemik yang melanda dunia dengan mengambil ibrah daripada pendekatan Nabi Yusuf a.s ini. Justeru, usahawan Muslim disarankan mempraktikkan strategi yang dilaksanakan oleh Nabi Yusuf a.s bagi mendapat manfaat yang terbaik untuk pengurusan ekonomi dan kewangan personal mahupun perniagaan.

Strategi Perniagaan Islam Berdasarkan Praktis Nabi Muhammad SAW

Nabi Muhammad SAW merupakan usahawan bersifat jujur, amanah dan mulia ketika menjalankan perniagaan. Rasullulah SAW merupakan ikon usahawan berjaya dalam konteks perniagaan Islam di pelusuk dunia. Kegemilangan sebagai usahawan Islam mula ditonjolkan oleh Nabi SAW ketika usia baginda masih muda iaitu dalam lingkungan 20-an sebelum dilantik menjadi rasul. Nabi SAW telah menerima didikan dan pengalaman sebagai usahawan daripada datuk baginda

Abdul Mutalib dan bapa saudaranya Abu Talib. Kedua mereka ini adalah tokoh korporat yang disegani di semenanjung Arab. Bapa saudara baginda Abu Talib seorang ahli perniagaan yang terkenal ketika itu juga pernah memelihara Nabi Muhammad SAW. Beliau telah melatih Nabi SAW mengurus perniagaan dengan membawanya ke negeri Syam dan semenanjung Arab. Ketika masih kecil, baginda mengembala kambing bersama bapa saudaranya. Apabila dewasa, beliau telah menunjukkan kebolehannya membawa barang dagangan Siti Khadijah. Baginda juga telah diberikan kepercayaan oleh Saidatina Khadijah kerana mengambil kira pengalaman baginda dalam menguruskan barang dagangan semenjak kecil lagi.

Sementara itu, baginda juga telah diberikan tawaran modal perniagaan oleh ahli keluarga baginda iaitu Bani Hashim yang sememangnya terkenal sebagai tokoh-tokoh korporat Mekah ketika itu. Oleh kerana Nabi Muhammad SAW mempunyai sifat ‘Siddiqin’ (benar), baginda telah menolak tawaran itu kerana mereka mempunyai motif tersirat iaitu eksploitasi terhadap Nabi Muhammad SAW dan mensyaratkan baginda mengangkat berhala Uzza dan Latta sebagai tuhan.

Strategi keusahawanan yang dilaksanakan oleh Rasullullah SAW telah dicatat sebagai strategi yang unggul dalam Islam. Nabi SAW berpengalaman luas dalam mengurus perniagaan kerana telah berkecimpung dalam dunia perniagaan semenjak berusia 12 tahun. Sebelum dilantik oleh Saiyidatina Siti Khadijah, baginda mempunyai lebih dari dua puluh tahun pengalaman mengembala kambing dan mengurus perniagaan sehingga ke negeri Syam. Justeru Rasulullah SAW dikatakan telah memiliki ciri-ciri pedagang yang berkarisma dan ahli perniagaan yang strategis, kreatif dan inovatif sehingga di gelar al-Amin oleh masyarakat Arab dan Madinah etika itu. Baginda mampu bersaing dengan pedagang-pedagang lain daripada kalangan Yahudi, Nasrani serta Arab. Persaingan sihat dengan penuh adab bermuamalah menjadikan baginda dapat mengalahkan peniaga-peniaga lain tanpa penindasan. Perjuangan baginda dalam perniagaan adalah tidak sama dengan golongan peniaga yang menindas pihak lain seperti mengenakan harga yang tinggi dan baginda juga menegah amalan riba’ dalam kalangan peniaga. Oleh itu, Nabi Muhammad SAW sendiri menegah amalan riba’ dalam kalangan usahawan. Ianya bertepatan dengan maksud ayat dalam al-Quran:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba’ tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang

kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba', padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba'. Orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti dari (mengambil riba'), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya terserah kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba'), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya. Allah telah memusnahkan riba' dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa."

(Al Baqarah: 275-276)

Baginda Nabi Muhammad SAW juga telah mengendalikan isu-isu ekonomi dengan berhemah. Kejujuran, ketelusan, terpuji serta sifat amanah dijadikan keutamaan dalam setiap transaksi perniagaan baginda. Hal ini diterangkan melalui sepotong hadis:

"Apabila engkau jual beli hendaklah engkau berkata: tidak ada tipu daya".

(Riwayat Bukhari & Muslim)

Kisah-kisah dari baginda Rasulullah SAW telah memberi kesedaran kepada semua usahawan supaya menjalankan perniagaan dengan mengekalkan sifat kehambaan, keabdian dan kesyukuran kepada Allah SWT melalui sifat jujur, amanah, berintegriti dan bertanggungjawab sepenuhnya kepada setiap urusan perniagaan yang dijalankan.

Strategi Perniagaan Abdul Rahman bin Auf dan Para Sahabat

Abdul Rahman bin Auf adalah seorang usahawan dan hartawan yang kaya. Beliau juga merupakan antara 10 sahabat nabi yang dijamin syurga. Beliau merupakan seorang yang bersemangat tinggi dan berani sama ada dalam perniagaan mahupun peperangan. Beliau telah berjihad dengan sepenuh jiwa raga melalui harta bendanya demi untuk menegakkan agama Allah SWT.

Selain daripada sahabat Rasulullah SAW yang dijamin masuk ke syurga, beliau juga telah dilantik oleh Saidina Umar al-Khatab

sebagai ahli Majlis Syura untuk membentuk khalifah selepasnya. Sebelum memeluk Islam, nama beliau ialah Abdu Amrin. Selepas Islam, Rasulullah SAW memanggilnya Abdul Rahman. Beliau antara individu terawal memeluk Islam selepas dakwah Nabi SAW. Beliau juga pernah menanggung kesusahan, kepayahan, kesakitan seperti sahabat-sahabat yang lain dengan tabah. Abdul Rahman juga pernah menyelamatkan akidahnya dengan melarikan diri ke Habsyah. Melalui peristiwa hijrah ke Madinah, Abdul Rahman bin Auf telah memulakan perniagaan, Berkat kebijaksanaan dan kepandaian beliau dalam perniagaan menjadikan beliau berjaya sebagai usahawan terkaya ketika itu.

Berikut merupakan strategi yang disusun dan dilaksanakan oleh Abdul Rahman bin Auf.

1) Membuka Pasar Muslim

Setelah Rasulullah SAW tiba di Madinah, Abdul Rahman Bin Auf telah diperkenalkan dengan orang kaya Madinah yang bernama Sa'ad bin Rabi'. Sa'ad Bin Rabi' telah menawarkan separuh hartanya kepada Abdul Rahman, namun beliau telah menolak dengan cara baik dengan katanya:

“Tidak usah, tunjukkan saja saya di mana pasar.”

Abdul Rahman telah menjalankan tinjauan ke atas pasar di Madinah dan mendapati pasar tersebut dikuasai oleh para peniaga Yahudi. Melihat keadaan tersebut, beliau mengambil pendekatan yang kreatif dan berbeza daripada peniaga Yahudi. Hasil kesabaran dan ketekunan serta bantuan umat Islam di Madinah, Abdul Rahman berjaya membeli sebidang tanah yang berdekatan dengan pasar tersebut, dan membuka ruang kepada para usahawan Muslim untuk berniaga di tempat tersebut. Maka bermulalah kewujudan sebuah pasar Muslim di Madinah. Kewujudan pasar ini memberi kelebihan kepada umat Islam kerana dengan pelaksanaan sistem ekonomi muslim ini, umat Islam ketika itu tidak lagi dikawal oleh kaum Yahudi.

2) Kemudahan Bayaran Sewaan Setelah Mendapat Keuntungan

Ramai pedagang Muslim datang berdagang di pasar tersebut selepas pasar Muslim di Madinah memulakan operasi. Abdul Rahman bin Auf telah memberikan kemudahan kepada para peniaga dengan membenarkan mereka berniaga di pasar tersebut tanpa perlu membayar

sewaan awal. Sewaan tersebut akan dibayar setelah perniagaan dijalankan dan mendapat untung hasil jualan. Strategi ini telah menarik minat para usahawan dan pedagang luar untuk menjalankan perniagaan di pasar Muslim tersebut. Dalam tempoh yang singkat, pasar ini menjadi terkenal dalam kalangan penduduk Madinah. Strategi ini juga berupaya menyelamatkan pedagang Muslim dari ditindas. Mereka juga berupaya mengurangkan kos perniagaan dan beban sewa tapak serta gerai daripada penyewa Yahudi. Melalui strategi ini, usahawan Muslim dapat mengurangkan kos seterusnya dapat menurunkan harga produk dan barang dagangan mereka sehingga akhirnya jualan usahawan Muslim semakin laris berbanding sebelum ini. Melalui kaedah ini, peniaga Muslim dapat meningkatkan jualan serta keuntungan sehingga merancakkan ekonomi umat Islam ketika itu.

3) Lebihkan timbangan

Abdul Rahman bin Auf juga melaksanakan strategi menggalakkan lebihan takaran ketika menimbang barang dagangan apabila terdapat sebahagian pengusaha yang mengadu terhadap persaingan yang dihadapi dengan pedagang Yahudi. Namun, tindakan ini dilakukan setelah mengambil dari kata-kata Rasul tentang persaingan sengit dengan pedagang Yahudi di mana Nabi SAW bersabda:

“Lebihkan takaran”

Maka seluruh pedagang Muslim yang berniaga di pasar tersebut melaksanakan strategi seperti saranan Rasulullah SAW. Ekoran dari strategi ini, pasar Muslim menjadi terkenal dengan berat timbangan yang melebihi dari kebiasaan. Manfaat ini telah diperolehi oleh seluruh pedagang Muslim melalui amalan lebihan takaran dengan niat sedekah kepada pembeli. Konsep ini bertepatan dengan firman Allah yang bermaksud:

“Allah akan memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah.”

(Al-Baqarah:276)

“Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keredhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan pahalanya.”

(Ar-Ruum:39)

4) Mematuhi aturan Ekonomi Islam

Kebijakan individu memahami dan mematuhi peraturan ekonomi mengikut Syariah sangat dituntut oleh agama. Peraturan ekonomi Islam sangat penting untuk pembangunan ummah dan negara agar tidak ada individu yang terlibat dengan perniagaan dan aktiviti yang tidak diharamkan oleh agama Islam. Ianya bertepatan dengan maksud ayat al-Quran berikut:

“...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

(Al-Baqarah, 275)

Manakala, sahabat Nabi SAW iaitu Khalifah ‘Umar bin Khatab RA pernah berkata:

“Orang yang belum belajar agama, sekali-kali jangan berdagang di pasar-pasar kami”.

Selain itu juga, Ali bin Abi Thalib RA pernah berkata:

“Pedagang jika tidak faqih (paham fiqh terutama fiqh ekonomi) maka akan terjerumus dalam riba, kemudian terjerumus dan terjerumus (terus)”.

Melalui empat strategi perniagaan yang dilaksanakan oleh Abdul Rahman bin Auf, sehinggalah hanya dalam tempoh yang singkat (ada riwayat yang menyebut 2 tahun dan 4 tahun) pasar Yahudi di Madinah dapat disaingi dengan berkesan oleh usahawan Muslim. Maka benarlah firman Allah SWT bermaksud:

“Jika Allah menolong kamu, maka tak adalah orang yang dapat mengalahkan kamu; jika Allâh membiarkan kamu (tidak memberi pertolongan), maka siapakah gerangan yang dapat menolong kamu (selain) dari Allah sesudah itu? Karena itu hendaklah kepada Allah saja orang-orang mukmin bertawakkal”.

(Ali Imran, 3:160)

5) Sifat Kedermawan

Kota Madinah ketika itu berhadapan dengan situasi kemarau dan kering sehingga mengakibatkan bekalan makanan berkurangan dan

aktiviti perdagangan menurun. Bagi mendepani masalah tersebut, Rasulullah SAW menyarankan para sahabat menginfakkan hasil dan harta untuk syiar agama Allah SWT. Abdul Rahman bin Auf merupakan salah seorang sahabat yang menyalurkan sumbangan emas yang nilainya sangat besar. Bukan itu sahaja, kedermawanan Abdul Rahman boleh dilihat melalui perlakuannya menginfakkan sebahagian harta ke jalan Allah SWT.

Berikut adalah rumusan terhadap strategi perniagaan yang menguntungkan mengikut Abdul Rahman bin Auf:

1) Kebernasan akal adalah keutamaan

Persaingan sengit dalam menjalankan perniagaan memerlukan kebernasan, kekuatan dan kekayaan mental. Ia merupakan aset utama yang melebihi dari kekayaan harta. Sebagai contoh, Abdul Rahman bin Auf memulakan perniagaannya dari bawah dan mampu mengumpulkan kekayaan atas sifat karismanya tersendiri dalam menjalankan perniagaan mengikut kehendak Allah SWT. Kekayaan mental dan jiwa yang dimiliki oleh Abdul Rahman bin Auf berupaya meningkatkan motivasi semua pedagang muslim di Madinah di saat mereka berhadapan dengan situasi getir dan musim kemarau sehingga terjadinya kekurangan bekalan makanan. Melalui hasil usaha dan keyakinan yang tinggi terhadap prinsip ekonomi Islam, Abdul Rahman bin Auf telah menerima ganjaran dan keberkatan dari Allah SWT melalui hasil rezeki yang melimpah ruah. Beliau telah menyatakan:

“Seandainya aku membalik sebuah batu, maka, aku akan menemukan emas atau perak”.

2) Memahami kaedah berdagang yang betul

Abdul Rahman bin Auf selayaknya dikatakan sebagai individu yang mempunyai teknik dan strategi perniagaan yang terbaik semasa memulakan perniagaan di Madinah. Sejurus tiba di Madinah, Abdul Rahman membawa sejenis minyak (samin) dan keju dari wilayah luar untuk didagangkan. Hal Ini membuktikan bahawa Abdul Rahman benar-benar faham masalah yang dihadapi oleh kebanyakan pembekal, saluran penghantaran, jaringan, pemasaran dan teknik jualan ketika itu.

Abdul Rahman juga melaksanakan kaedah dan teknik memilih jenis dan kualiti produk dan servis dengan penuh integriti.

3) Memiliki keperibadian mulia

Abdul Rahman dikenali kerana memiliki keperibadian mulia yang harus diteladani sehingga pernah dicalonkan sebagai pengganti khalifah. Beliau juga mempunyai perwatakan sederhana dan mulia walaupun telah bergelar saudagar dan usahawan yang hartawan. Semangat juangnya yang tinggi memotivasikan Abdul Rahman bin Auf untuk melaksanakan kewajipan di medan perang di samping berniaga. Keperibadian mulia yang dimiliki oleh Abdul Rahman disanjung tinggi oleh masyarakat Madinah kerana beliau bukan sahaja mempunyai semangat berniaga tetapi juga turut bersemangat menentang musuh Islam di medan peperangan sehingga mengalami kecederaan yang teruk semasa berperang.

4) Tabiat suka bersedekah dan berinfaq

Sewaktu melaksanakan aktiviti perdagangan, Abdul Rahman bin Auf sering berniat untuk menginfakkan kesemua hartanya di jalan Allah sebanyak yang mungkin. Beliau meyakini bahawa janji Allah kepada individu yang berinfaq adalah benar. Sewaktu peperangan Tabuk, beliau telah mengeluarkan sebanyak 200 Uqiyah setara dengan nilai harga 595 kg emas tanpa merasa ragu bahawa hartanya akan berkurangan. Beliau juga pernah menjual tanah berharga 40 ribu dinar, dan hasil tersebut disedekahkan kepada Bani Zuhrah dan orang-orang fakir miskin di Madinah. Tindakan itu dilakukan atas keyakinan beliau terhadap janji Allah kepada sesiapa sahaja yang membantu agama Allah, maka Allah akan membantu dirinya. Begitu juga kepada sesiapa yang meminjamkan hartanya kepada Allah, maka Allah akan melipat gandakan hartanya tanpa mengurangnya. Seperti firman Allah SWT dalam al-Quran yang bermaksud:

“Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rizki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan.”

(Al-Baqarah, 245)

5) Melibatkan Allah dalam setiap transaksi

Abdul Rahman bin Auf yakin bahawa dengan melibatkan Allah SWT dalam setiap aktiviti perniagaan adalah perlu dalam mendapat keredhaan Allah SWT. Strategi beliau ialah meletakkan Allah SWT di tahap yang tertinggi dalam hati ketika menjalankan perniagaan. Keberkatan dalam berniaga pasti dapat diperolehi dengan melibatkan Allah SWT. Abdul Rahman adalah sahabat yang cekap mengendalikan hartanya dan bukan hamba kepada harta bendanya. Abdul Rahman khuatir harta kekayaannya boleh menyebabkan kecelakaan kepada beliau kelak. Beliau telah berjaya mengumpulkan dari aktiviti perniagaan yang halal dan sering melibatkan Allah dalam setiap transaksi perniagaannya. Seperti firman Allah SWT bermaksud:

“Sesungguhnya orang yang selalu membaca Kitab Allah (Al-Quran) dan melaksanakan solat dan menginfakkan sebahagian rezeki yang Kami anugerahkan kepadanya dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tiada akan rugi”.

(Surah Al Fatir: 29)

Kehebatan Abdul Rahman bin Auf ini telah diperakui oleh penduduk Madinah melalui situasi yang digambarkan:

“Seluruh penduduk Madinah berpakat untuk menjalin usahasama dengan Abdul Rahman bin Auf. Harta mereka, sepertiga digunakan untuk membayar hutang mereka, dan sepertiga sisanya diberikan dan dibagi-bagikan kepada mereka.”

Selain itu juga Abdul Rahman bin Auf dan masyarakat di Madinah hidup dalam berkasih sayang dan mendahulukan hak kejiranan dalam kehidupan mereka. Hal ini telah membuka pintu kebaikan dari aspek ekonomi dan kehidupan masyarakat Madinah itu sendiri sehinggakan pasar Madinah yang sebelum ini dikuasai oleh peniaga Yahudi telah dikuasai pula oleh peniaga Muslim. Ini membuktikan sifat kasih sayang, tolong-menolong dan saling membantu sesama Muslim di samping patuh kepada hukum Allah dapat memberi kejayaan kepada masyarakat Islam sama ada dalam aspek ekonomi, sosial, politik dan lain-lain.

RUMUSAN DAN KESIMPULAN

Berdasarkan perbincangan yang telah dikupas di atas, kebijaksanaan strategi daripada tiga tokoh Islam ini meliputi empat asas utama iaitu prinsip, etika, pengetahuan dan spiritual yang wajar menjadi panduan kepada semua usahawan Muslim. Kebijaksanaan strategi pertama iaitu prinsip yang diketengahkan oleh tiga tokoh Islam berkenaan keimanan kepada Allah SWT dengan meletakkan keyakinan dan pengharapan kepada Allah SWT dalam penyelesaian setiap masalah. Contohnya, keyakinan dan pengharapan Nabi Yusof a.s kepada Allah SWT ketika diberikan tanggungjawab untuk mentadbir mimpi dengan panduan wahyu. Nabi Muhammad SAW pula mengaplikasi prinsip keimanan beliau berdasarkan arahan Allah SWT terhadap larangan riba dalam setiap aktiviti perniagaan yang dijalankan. Manakala Abdul Rahman bin Auf pula mempunyai keyakinan yang tinggi terhadap Allah SWT dengan melibatkan Allah SWT dalam setiap transaksi perniagaan. Setiap pendapatan dan keuntungan daripada perniagaannya akan diinfakkan ke jalan Allah SWT dan tidak takut kepada kerugian kerana tinggi pengharapannya terhadap Allah SWT mengatasi harta benda.

Kebijaksanaan strategi kedua iaitu etika. Nabi Yusof a.s sangat menekankan kepada kejujuran dalam mengurus ekonomi. Contohnya, Nabi Yusof a.s tidak menggunakan sumber kewangan negara untuk kepentingan diri sendiri. Manakala, Nabi Muhammad SAW mempunyai sifat terpuji seperti amanah, jujur, sabar dan cecal ketika mengurus perniagaan. Sebagai contoh, Nabi Muhammad SAW menonjolkan akhlak yang lembut dan benar ketika menjalankan perniagaan walaupun dengan bangsa lain di bumi Mesir dan Syam. Bagi Abdul Rahman bin Auf pula, beliau sentiasa menekankan aspek etika kerja suka berinfak dan berkasih sayang antara peniaga-peniaga Muslim.

Kebijaksanaan strategi ketiga ialah pengetahuan. Bagi Nabi Yusof a.s, beliau sangat menekankan ilmu pengetahuan terutama pengetahuan berkaitan mengurus kewangan seperti perlu adanya sistem simpanan, tidak boros dan berbelanja mengikut keperluan ketika gawat. Sementara, Nabi Muhammad SAW pula mempunyai pengetahuan yang luas melalui pengalaman berniaga ketika masih kecil lagi. Pengalaman dan pengetahuan menjalankan perniagaan bersama datuk dan bapa saudaranya menjadikan Nabi Muhammad SAW cekap

dan mahir bermuamalah dengan para peniaga dan pembeli. Sebagai contoh, Nabi Muhammad SAW berjaya mendapat keuntungan dari hasil dagangan Siti Khadijah dengan berlipat ganda. Abdul Rahman bin Auf pula berpengetahuan seumpama bijak memilih produk yang diperlukan oleh penduduk di Madinah ketika mula membuka pasar. Contohnya Abdul Rahman bin Auf berdagang minyak (samin) dan keju dari wilayah luar untuk penduduk Madinah.

Kebijaksanaan strategi keempat ialah aspek spriritual. Daripada perbincangan di atas, dapat dilihat bahawa ketiga-tiga tokoh di atas menunjukkan semangat yang tinggi ketika menguruskan diri, organisasi dan perniagaan. Sebagai contoh, Nabi Yusuf a.s mempunyai semangat untuk memulihkan sistem ekonomi negara Mesir yang gawat ketika mengambil alih jawatan Menteri Kewangan. Manakala, Nabi Muhammad SAW menonjolkan semangat dan jiwa yang besar dalam menjalankan perniagaan sehingga ke negeri Syam. Abdul Rahman bin Auf pula menunjukkan semangat motivasi yang tinggi ketika sampai ke Madinah dari Mekah dengan membuka pasar Muslim.

Kesimpulannya, setiap usahawan wajar mengambil iktibar dari aspek kaedah, teknik dan strategi yang telah dilaksanakan sama ada oleh Nabi Yusuf a.s, Nabi Muhammad SAW mahupun sahabat nabi sendiri iaitu Abdul Rahman bin Auf dalam mengurus dan mentadbir organisasi mahupun perniagaan. Setiap strategi yang digunakan oleh para nabi mahu pun para sahabat mempunyai kebijaksanaan dari aspek prinsip, etika, pengetahuan dan spiritual dalam mengurus dan mentadbir organisasi mengikut panduan yang telah ditetapkan oleh Allah SWT. Justeru, setiap usahawan Muslim adalah disarankan untuk merancang, mengurus, mengorganisasi dan melaksanakan strategi yang baik mengikut panduan dan ajaran Islam selaras dengan Maqasid Syariah. Jika kaedah ini dilaksanakan, sudah pasti perniagaan usahawan dapat diurus dengan baik dan menjadi motivasi kepada setiap usahawan Muslim hari ini agar terus berjaya dan cemerlang dunia dan akhirat.

PENGHARGAAN

Penyelidik ingin merakamkan sekalung penghargaan dan terima kasih kepada pihak Universiti Utara Malaysia bagi menyediakan Geran Penajaan Universiti (SLCP) untuk penyelidikan ini serta semua pihak yang terlibat memberi input dalam penulisan artikel ini.

RUJUKAN

- Abdullah, Z. Saad, N., Amran, N. A. & Ibrahim, M. (2020). Leadership Style and Attributes of Prominent Women Business Leaders: A Case Study, *Jurnal of Business Management and Accounting*, 10(1), 1-27.
- Abdul Rachman, A. (2011). *Strategi Keusahawanan Islam: Kajian Terhadap Peniaga Kecil di Kecamatan Neglasari*, Kota Tangerang, Indonesia, Thesis Ijazah Sarjana Syariah, Universiti Malaya.
- Al-Quran Al-Karim (2017). *Al-Haramain Tafsir Ringkas Ayat-ayat Pilihan*, Selangor: Karya Bestari Sdn. Bhd.
- Budi Darmawan (2017). *4 Strategi Bisnis Sahabat yang Mampu Mengalahkan Ekonomi Yahudi dalam Waktu 2 Tahun*, <https://ekonomi-islam.com/4-strategi-bisnis-sahabat-mampu-mengalahkan-ekonomi-yahudi-waktu-2-tahun/>, 15 September 2020.
- Ibrahim, M. I. (2021). *37415 Perniagaan Gulung Tikar Akibat Pandemik Covid-19*, dicapai pada 20 Mac 2022, <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2021/09/869783/37415-perniagaan-gulung-tikar-akibat-covid-19>.
- Ibrahim, M. F., Musani, S. & Muhammad, M. Z. (2008). Konsep Pemasaran Islam Dalam Perniagaan Berasaskan Ekonomi Islam Bagi Usahawan Muslim, *Working Paper in Islamic Economics and Finance No. 0809*, Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Institut Keusahawanan Negara-INSKEN (2020). *Kesan Pandemik Covid-19 Kepada Usahawan*, dicapai pada 15 Julai 2021, <https://www.insken.gov.my/article/kesan-pandemik-covid-19-kepada-usahawan>
- Kamus Dewan (2010). *Kamus Dewan edisi ke-4*. Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur.
- Mahmood, R., Hee, H. C., Saad, R. M., Bakar, M. S., Mohd Jani, M. Y., Abdullah, S., et al. (2010). *Keusahawanan: Prinsip-Prinsip Keusahawanan Pendekatan Gunaan Edisi Kedua*. Singapore: Thomson Learning.
- Mohamad Fadzil, M. M. (2020). *Nabi Yusuf A.S dan Peranan Memulihkan Negara*, dicapai <https://harakahdaily.net/index.php/2020/03/13/nabi-yusuf-a-s-dan-peranan-memulihkan-negara/>, pada 10 September 2020.
- Nyambar, N. (2021). *PKP 2.0: Bagaimana Peniaga Teruskan Perniagaan*, dicapai pada 15 April 2022, <https://www.astroawani.com/berita-bisnes/pkp-20-bagaimana-peniaga-teruskan-perniagaan-277235>.

- Raja Kamil (2015). *Urus kewangan bisnes cara Nabi Yusuf*, dicapai <https://rajakamil.biz/urus-kewangan-bisnes-cara-nabi-yusuf/>, pada 15 September 2020.
- Risalah Perjuangan. (2018). *Ambil Iktibar Kisah Nabi Yusuf Dalam Pengurusan Ekonomi Negara*, <http://my-e-perjuangan.blogspot.com/2018/04/ambil-iktibar-kisah-nabi-yusuf-dalam.html>, diakses pada 10 September 2020.
- Rofie, M. K. (2015). *Prinsip Etika Kerja Islam Menurut Al-Quran dan Al-Sunnah: Satu penilaian terhadap karya penulis etika kerja Islam di Malaysia*. PhD. Thesis, Universiti Utara Malaysia.
- Usop, M. P. (2010). *Terjemahan al-Quran al-karim rasm Uthmani dalam Bahasa Melayu*, Al-Hidayah House of Quran Sdn. Bhd.