

# Dakwah dalam Bisnis dan Entrepreneur Nabi Muhammad SAW

**R. Yani Gusriani**

Fakultas Dakwah IAIN Antasari

**Haris Faulidi**

Fakultas Syariah IAIN Antasari

*One aspect of the life of Muhammad who received less serious attention is his leadership in the field of business and entrepreneurship. Most of his life before he became the messenger of Allah was as a businessman. Very distinctive characteristics of the business activities carried out by the Prophet were honesty and trustworthy in keeping his word. Among the many aspects of his business that deserves to be exemplified in business interactions are maintaining the values of dignity, honor, and glory. For him, business is not only limited to the velocity of money and goods, but more that it preserves self-respect.*

**Keywords:** Dakwah, business, Islamic values, entrepreneurship, balance.

*Salah satu aspek dari kehidupan Muhammad yang kurang mendapat perhatian serius adalah kepemimpinannya di bidang bisnis dan kewirausahaan. Sebagian besar hidupnya sebelum ia menjadi utusan Allah adalah sebagai pengusaha. Karakteristik yang sangat berbeda dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh Nabi adalah kejujuran dan dapat dipercaya dalam menepati janjinya. Di antara banyak aspek bisnisnya yang layak untuk dicontohkan dalam interaksi bisnis adalah mempertahankan nilai-nilai martabat, kehormatan, dan kemuliaan. Baginya, bisnis tidak hanya terbatas pada perputaran uang dan barang, tetapi lebih dari, yakni menjaga harga diri.*

**Kata kunci:** Dakwah, bisnis, nilai-nilai Islam, kewirausahaan, keseimbangan.

Kondisi umat Islam sekarang khususnya di Indonesia yang mayoritas penduduknya Muslim mengalami kelemahan dalam penguasaan ekonomi. Padahal kekuatan dan ketahanan suatu bangsa atau umat dapat dilihat dari kemampuannya dalam penguasaan ekonomi dan dalam kemandirian ekonomi serta kemampuan mengendalikan konsumsi. Kelemahan dalam penguasaan ekonomi dan ketergantungan ekonomi yang sangat tinggi kepada pihak lain menjadi salah

satu kendala untuk menjadikan umat Islam bangkit dari keterpurukannya.

Pemahaman terhadap nilai-nilai dan ajaran agama yang kurang tepat dan kurang sesuai dianggap sebagai salah satu penyebab kelemahan tersebut. Hal ini diperparah dengan tatanan ekonomi dan keterbatasan pemerintah dalam menyediakan lapangan pekerjaan bagi penduduknya sehingga jumlah orang yang menganggur semakin bertambah banyak. Ketidakseimbangan antara penambahan jumlah angkatan kerja

Email penulis: rgusriani@yahoo.co.id

dibandingkan dengan keter-sediaan lapangan kerja yang ada tentu saja akan mengakibatkan persaingan yang semakin ketat dalam upaya mendapatkan pekerjaan. Sementara hidup ini tetap harus berjalan dan penghasilan tetap harus dicari untuk menutup berbagai kebutuhan hidup yang kian mahal.

Ajaran agama sering hanya dimaknai sebagai bentuk ibadah ritual saja, padahal agama adalah sinergi antara *Iman* (aspek akidah), *Islam* (aspek syariat), dan *Ihsan* (aspek akhlak) sehingga tercermin dalam perilaku yang mulia. Banyak orang dalam menjalankan perintah agamanya tidak terdapat sinergi antara aspek syariat, aspek Islam dan aspek ihsan sehingga sering ditemui orang yang rajin shalat masih tidak jujur dalam menjalankan usaha dan bisnisnya yang berarti imannya pun masih perlu dipertanyakan.

Beranjak dari fenomena di atas di mana masih banyak umat Islam yang lemah dalam penguasaan ekonomi dan ketergantungan ekonomi yang sangat tinggi kepada pihak lain serta aktivitas ekonomi yang tidak benar mengisyaratkan perlunya dakwah dalam hal kewirausahaan atau *entrepreneurship* yang Islami.

Rasulullah Saw adalah contoh yang paling tepat dan sempurna dalam melakukan bisnis yang Islami. Figur Muhammad Saw dikenal oleh umat Islam tidak hanya terbatas pada ajaran spiritualnya saja melainkan juga seluruh aspek kehidupannya sejak masa kelahirannya sampai dengan wafatnya. Allah Swt mendidik kekuatan pribadinya sejak kecil dengan hidup sebagai yatim-piatu. Muhammad Saw mulai mengasah mental wirausahanya dengan menjadi penggembala, dengan menjadi penggembala Rasulullah Saw mendapatkan upah guna meringankan sedikit beban yang ditanggung oleh

pamannya. Beliau ingin berpenghasilan dan bisa mandiri, tidak hanya berpangku tangan atau hanya sekadar bermain.

Di usia muda, Muhammad Saw telah menjadi pebisnis dalam bidang perdagangan. Jiwa *entrepreneurship*-nya semakin kuat sejak usia 12 tahun telah mengikuti perjalanan bisnis pamannya Abu Thalib ke Syria. Muhammad Saw tumbuh dewasa di bawah asuhan pamannya yang seorang pebisnis dari suku Quraisy. Ketika dewasa dan menyadari bahwa pamannya bukanlah orang berada serta memiliki keluarga besar yang harus diberi nafkah, beliau mulai berdagang sendiri di Kota Mekah (Afzalurrahman 1997, 6).

Nabi adalah salah satu dari anggota keluarga besar suku Quraisy, dan karenanya Muhammad diharapkan berprofesi dengan mata pencahariannya sebagaimana anggota suku Quraisy lainnya. Meskipun tidak memiliki uang untuk berbisnis sendiri, tetapi Muhammad banyak menerima modal dari para janda kaya dan anak-anak yatim yang tidak sanggup menjalankan sendiri dana mereka, dengan demikian, terbuka kesempatan luas bagi Muhammad Saw untuk memasuki dunia bisnis dengan cara menjalankan modal orang lain, baik dengan upah maupun berdasarkan kerjasama bagi hasil sebagai mitra (Afzalurrahman 1997).

Kepercayaan dari para pemilik modal dan keberhasilan Muhammad Saw dalam membina diri dan hubungan baik telah menjadikannya seorang pedagang profesional yang memiliki reputasi dan integritas luar biasa. Selain itu, beliau juga berhasil mengukir namanya di kalangan masyarakat bisnis pada khususnya, dan masyarakat Arab Quraisy pada umumnya (Afzalurrahman 1997, 7).

Karir bisnis Nabi Muhammad semakin kuat dalam usia 25 tahun. Usia ini merupakan titik keemasan *entrepreneurship* Muhammad setelah mendapatkan *back up* finansial yang lebih mapan dari istri beliau Khadijah. Keberhasilan dan kesuksesan ini tentunya juga karena didukung oleh kuatnya jiwa *entrepreneurship* yang telah diasah sejak usia dini dan sifat-sifat mulia beliau yang diimplementasikan dalam kehidupan, termasuk dalam berbisnis.

Mencermati dari bisnis dan entrepreneur yang dijalankan oleh Muhammad Saw nampaknya memberik-an pesan-pesan dakwah kepada umat Islam dalam menjalankan usaha atau bisnis, dalam konteks itulah tulisan ini ingin mengungkapkan secara garis besar rahasia sukses bisnis Rasulullah yang sarat akan pesan dakwahnya untuk umat.

### Hakikat Dakwah

Dakwah secara etimologi berasal dari kata bahasa Arab yaitu, دعا - يد (دعوة - *da'a - yad'u - da'watan*), artinya mengajak (Marbawi 1985, 203). Dalam kamus *Al-Munjid fil Lughah*, Louis Ma'luf mengartikannya dengan seruan, panggilan (Ma'luf 1960, 216). Sementara dalam *Encyclopedia of Islam* disebutkan "*Da'wa pl, da'awaat, from the root da'a, to call, invite, has the primary meaning call or invitation*" (Canard 1965, 168). Artinya, perkataan dakwah berasal dari kata kerja "*da'a*" yang berarti memanggil, mengundang; arti asalnya adalah panggilan atau undangan. Thaha Yahya Oemar dengan tegas menyatakan, secara harfiah dakwah Islam dapat diartikan sebagai menyeru atau memanggil orang untuk Islam (Oemar 1983, 11).

Sekarang perkataan dakwah sudah populer karena sudah menjadi kosa

kata bahasa Indonesia, dan sudah lazim atau sering digunakan, baik dalam tulisan maupun ucapan sehari-hari. Biasanya dakwah cukup populer dihubungkan dengan kegiatan agama Islam dan ia dipahami dengan ceramah atau pidato tentang keagamaan (Islam). Dakwah dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, tampaknya diartikan secara umum yaitu penyiaran, propaganda, penyiaran agama dan pengembangannya di kalangan masyarakat; seruan untuk memeluk, mempelajari dan mengamalkan ajaran agama (2002, 232).

Jadi pada hakikatnya arti kata dakwah secara etimologi ini adalah selalu berorientasi kepada yang baik, positif, objektif dan benar menurut kriteria ajaran agama Islam. Jadi kalau diartikan dengan propaganda, panggilan, memanggil dan seterusnya, maksudnya yang mengacu pada kebajikan atau kebenaran, dengan demikian bisa dipahami bahwa kata dakwah itu tidak cuma berarti ceramah dan piato keagamaan saja, melainkan punya makna yang luas, antara lain menyeru, memanggil, mengajak, mengundang, menyiarkan dan yang sebagainya; kepada sesuatu kebajikan serta kebenaran dalam ajaran agama Islam. Sedangkan ceramah dan pidato adalah merupakan bagian dari cara-cara melaksanakan dakwah tersebut.

Arti dakwah secara terminologi banyak diberikan para pakar, sesuai sudut pandang dan kepakaran mereka masing-masing. Misalnya Amrullah Achmad (1983, 2), yang menyatakan: Pada hakikatnya, dakwah Islam merupakan aktualisasi imani (teologis) yang diwujudkan dalam suatu sistem kegiatan manusia beriman di bidang kemasyarakatan yang dilaksanakan secara teratur untuk mempengaruhi cara merasa, berpikir, bersikap dan bertindak manusia pada dataran

kenyataan individual dan sosiokultural dalam rangka mengusahakan terwujudnya ajaran Islam dalam semua segi kehidupan dengan menggunakan cara tertentu.

Pada beberapa pengertian dakwah yang disebutkan di atas jelas sekali ada penekanan masing-masing, namun pada prinsipnya semua sepakat bahwa pada intinya dakwah itu merupakan aktivitas yang dilakukan secara metodologis atau melalui pemanfaatan berbagai pendekatan (media dan metode) guna menyampaikan ajaran agama Islam kepada umat manusia, agar mau menerima, menghayati dan mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari demi memperoleh kebahagiaan lahir batin dunia dan akhirat.

### **Bisnis dalam Islam**

Islam mempunyai pandangan bekerja dan berusaha termasuk berwirausaha boleh dikatakan merupakan bagian tak terpisahkan dari kehidupan manusia, karena keberadaannya sebagai *khalifah fil-ardh* dimaksudkan untuk memakmurkan bumi dan membawanya ke arah yang lebih baik. Anjuran untuk berusaha dan giat bekerja sebagai bentuk realisasi dari kekhalifahan manusia tercermin dalam surat Ar-Ra'ad 11 yang maksudnya: "*Sesungguhnya Allah tidak akan merubah suatu kaum kecuali kaum itu mau merubah dirinya sendiri*". Menurut al-Baghdadi bahwa ayat ini bersifat a'am. Yakni siapa saja yang mencapai kemajuan dan kejayaan bila mereka sudah merubah sebab-sebab kemundurannya yang diawali dengan merumuskan konsepsi kebangkitan (Yusanto dan Widjayakusuma 2002, 34).

Semangat bekerja keras dan kemandirian yang merupakan inti dari

kewirausahaan telah digambarkan dalam ajaran Islam. Setidaknya terdapat beberapa ayat Alquran maupun Hadis yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini, seperti; "Amal yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan cucuran keringatnya sendiri. (HR. Abu Dawud)"; "Tangan di atas lebih baik dari tangan di bawah" (HR. Bukhari dan Muslim). Secara tidak langsung Alquran juga mengemukakan akan tuntutan bekerja keras dan kemandirian melalui pembayaran zakat (QS. an-Nisa 77) yang tentunya hanya dapat dibayarkan oleh yang memiliki kekayaan.

Allah berfirman dalam Alquran (al-Jumu'ah 10):

Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Berdasarkan ayat tersebut paling tidak ada tiga hal penting yang perlu dilakukan untuk mencapai kesuksesan. *pertama* dari firman "*bertebaranlah*", kata ini dapat memberikan kesan untuk membangun jaringan yang luas yang dapat ditemukan di mana-mana, misalnya di internet, perkumpulan-perkumpulan, forum-forum dan organisasi profesi, yang *kedua* adalah kata "*carilah*", dalam konteks ini dapat diartikan sebuah riset sebelum memulai usaha atau pekerjaan dan riset untuk terus mengembangkan dan mencari hal-hal yang baru (Gitosardjono 2009, 10). Kreativitas dan inovasi dalam hal ini harus terus dikembangkan untuk kesuksesan usaha atau bisnis yang dijalankan, *ketiga* dari firman "*ingatlah Allah*", mengungkapkan bahwa kesuksesan itu diperoleh dari campur tangan "orang ketiga". Untuk itu dimensi spiritual selalu mengiringi dalam setiap bisnis yang dijalankan agar keuntungan yang didapat

berorientasi jauh ke depan di akhirat nanti. Ayat ini juga menjelaskan salah satu cara untuk mengingat Allah itu dengan menunaikan shalat. Bisnis haruslah dibangun berlandaskan ibadah kepada Allah yang realisasinya sejalan dengan etika dan akhlak. Ayat ini tidak sekedar menyeru untuk bekerja dan berusaha, tapi juga seruan untuk menggali dan mengoptimalkan seluruh potensi yang ada dengan tidak melupakan dimensi spiritual. Kesuksesan usaha sesungguhnya sangat ditentukan oleh hal tersebut karena inilah rahasia dari dunia kewirausahaan.

Bekerja dalam ajaran Islam dinilai sebagai suatu kemuliaan bahkan lebih jauh lagi, Islam memberikan penghargaan yang sangat tinggi sebagai bagian dari penghambaan seseorang (ibadah) terhadap Allah bagi siapa saja yang menggunakan potensi yang ada untuk mendekatkan diri kepada Allah. Selain memperoleh keberkahan serta kesenangan dunia, juga ada yang lebih penting yaitu merupakan jalan atau tiket dalam menentukan tahap kehidupan seseorang di akhirat nanti.

### **Dakwah, Bisnis dan Enterprener Nabi**

Nabi Muhammad Saw adalah seorang pedagang sekaligus pendakwah, dan dalam perkembangannya Muhammad menjadi seorang pengusaha sukses dan terkenal di kota Mekkah, karena beliau adalah seorang pedagang yang berbeda dari kebanyakan pedagang. Menurut Muhammad Syafii Antonio (2011, 161), tatkala berdagang, Muhammad tidak sekedar menjual produk. Beliau pun "menjual nilai-nilai" (*selling values*) yaitu mengedepankan etika bisnis yang dijiwai dengan nilai-nilai syar'i. Etika bisnis, sebagaimana dikemukakan dan dipraktikkan oleh Muhammad Saw,

sudah banyak dibuktikan kesahihannya oleh teori-teori ekonomi dan manajemen modern. Etika bisnis yang diajarkan Nabi harus menjadi sumber dari segala sumber nilai dalam memotivasi semangat kerja dan wirausaha, sekaligus menjadi prinsip-prinsip dasar untuk meraih keberhasilan dalam membangun bisnis.

Dasar-dasar etika dan manajemen bisnis tersebut, telah mendapat legitimasi keagamaan setelah beliau diangkat menjadi Nabi. Prinsip-prinsip etika bisnis yang diwariskan semakin mendapat pembenaran akademis di penghujung abad ke-20 atau awal abad ke-21. Prinsip bisnis modern, seperti tujuan pelanggan dan kepuasan konsumen, pelayanan yang unggul, kompetensi, efisiensi, transparansi, persaingan yang sehat dan kompetitif, semuanya telah menjadi gambaran pribadi, dan etika bisnis Muhammad Saw ketika beliau masih muda (2012). Banyak hal yang diajarkan oleh Muhammad dalam melakukan transaksi berdagang yang kesemuanya adalah syarat dengan dakwah, dan beberapa hal menonjol dalam bisnis Muhammad Saw yang patut dijadikan teladan bagi umat manusia yang ingin sukses berbisnis dalam jangka panjang adalah sebagai berikut:

**Jujur (*Honest*).** Kejujuran Muhammad tidak perlu diragukan lagi karena masyarakat Mekkah menjuluki Muhammad *al-Amin* yaitu sebagai orang jujur dan terpercaya. Prinsip bisnis ala Rasulullah Saw uang bukanlah yang utama yang menjadi *number one capital* melainkan adalah kepercayaan (*trust*). Ketika menjalankan bisnis, Muhammad Saw selalu melaksanakan prinsip kejujuran; jujur dalam menjelaskan keunggulan maupun kelemahan produk yang dijualnya. Ternyata prinsip transparansi beliau itu menjadi pemasaran yang efektif untuk menarik

bahkan bisa dikatakan sebagai keunggulan kompetitif dalam istilah bisnis sekarang. Prinsip jujur ini terbukti dalam praktik bisnis modern saat ini contohnya seperti bisnisnya Purnomo, bagaimana Purnomo bisa sukses dan menguasai armada *Taxi Blue Bird* dikota Jakarta dengan nama *Taxi Blue Bird* karena memiliki keunggulan kompetitif yaitu sopir yang jujur, konsumen memilih *Taxi Blue Bird* yang utama adalah karena *Taxi Blue Bird* dapat dipercaya meski lebih mahal dari *Taxi* yang lain orang tetap banyak memilih *Taxi Blue Bird*, sehingga *Taxi Blue Bird* sekarang menguasai armada *Taxi* Jakarta dari yang hanya 25 unit *Taxi* menjadi 13.000 unit *Taxi* (Kompasiana, 2010). Contoh inilah yang mengandung dakwah yang ingin disampaikan Rasulullah kepada umatnya bahwa dalam menjalankan bisnis harus jujur.

**Berorientasi kepada Pelanggan (*Customer Oriented*).** Rasul Saw selalu memperhatikan dan menjaga hubungannya dengan pelanggan. Afzalurrahman (1997) dalam bukunya *Muhammad A Trader*, menyatakan:

*Muhammad did his dealing honestly and fairly and never gave his customers to complain. He always kept his promise and delivered on time the goods of quality mutually agreed between the parties. He always showed a great sense of responsibility and integrity in dealing with other people. His reputation as an honest and truthful trader was well established while he was still in his early youth.*

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad adalah seorang pedagang yang jujur dan adil dalam membuat perjanjian bisnis dan tidak pernah membuat para pelanggannya mengeluh (*complain*). Beliau selalu menepati janjinya dan dalam menyerahkan atau

mengirimkan barang-barang pesannya selalu tepat waktu dan tetap mengutamakan kualitas barang yang telah dipesan dan disepakati sebelum-nya. Dalam berperilaku bisnis Beliau selalu menunjukkan rasa penuh tanggungjawab dan memiliki integritas yang tinggi di mata siapapun. Reputasi beliau sebagai seorang pedagang yang jujur dan adil telah dikenal luas sejak beliau masih muda). Prinsip-prinsip dan etika bisnis yang diwariskan Rasulullah semakin mendapat pembenaran seperti tujuan pelanggan dan kepuasan konsumen (*customer satisfaction*) dan pelayanan yang unggul (*service excellence*) bisa menjadi magnet untuk menarik pelanggan dan membuat konsumen menjadi loyal.

**Kompetensi (*Competence*).** Sebelum sukses menjadi seorang pebisnis Muhammad sudah merintis keahliannya dalam berbisnis sejak usia 12 tahun, di mana pada saat itu Rasulullah belajar cara-cara berbisnis dengan paman beliau Abu Thalib. Bahkan pamannya Abu Thalib mengajak Muhammad untuk pergi berdagang meninggalkan negerinya kota Mekkah ke negeri Syam (yang kini dikenal sebagai Suriah) agar bisa berdagang secara langsung. Menginjak usia 24 tahun Muhammad bergabung dengan seorang pengusaha kaya bernama Siti Khadijah, dan beliau mendapatkan kepercayaan untuk menjalankan bisnis Khadijah dengan pola kemitraan. Rasulullah mulai meraih sukses gemilang dalam bisnisnya pada usia 25 tahun berkat keahlian dan kecakapannya dalam bisnis. Ini mencontohkan pada umatnya bahwa untuk bisa meraih sukses bisnis itu perlu proses belajar agar bisa dikatakan kompeten, tidak ada yang bisa diraih secara instan perlu kerja keras dan kesabaran.

**Keseimbangan dan keadilan.** Rasulullah dalam menjalankan bisnisnya selalu memperhatikan faktor keseimbangan dan keadilan, misalnya ketika melakukan bisnis dengan mitranya beliau tidak hanya memperhitungkan keuntungan semata tetapi membantu mitranya dalam berbisnis (*win-win Solution*). Rasulullah Saw juga memperhatikan karyawannya di mana beliau walaupun sebagai pemilik modal namun tidak melakukan eksploitasi terhadap karyawannya, serta mitra kerjanya dengan adil. Muhammad juga berbisnis tidak untuk menumpuk harta kekayaan secara pribadi beliau sering berbagi dengan sesama dengan menyedekahkan banyak hartanya dan mengambil sedikit saja untuk diri dan keluarganya, namun inilah rahasia percepatan bisnis Rasulullah yang luar biasa. Konsep inipun mulai dijalankan oleh beberapa perusahaan modern saat ini yang mulai peduli dengan keadaan sesamanya melalui program perusahaan yaitu CSR (*Corporate Social Responsibility*) di mana perusahaan menyisihkan sekian persen dari laba perusahaannya untuk kesejahteraan sosial masyarakat sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan, padahal seandainya perusahaan menyadari rahasia bisnis Rasulullah yang justru lebih banyak memberikan keuntungan usahanya maka pastilah usaha mereka akan semakin sukses.

**Berprinsip pada nilai Ilahi.** Yang pa-ling mendasar dari semua prinsip bisnis Rasulullah adalah bahwa bisnis yang dilakukan tidak lepas dari pengawasan Tuhan, dan menjadikan bisnis adalah ibadah artinya semata-mata niat karena Allah semata. Jika demikian maka bisnis akan dijalankan dengan jujur, tidak merugikan pihak manapun dan ber-manfaat untuk umat, sehingga bisnis tersebut akan terus

berkembang dan maju hingga meraih sukses yang diharapkan.

### Kesimpulan

Kesuksesan Muhammad Saw dilandasi oleh akhlak yang dimiliki dan memberi cerminan yang patut diteladani. Beliau telah menyampaikan risalah Islam yang lurus. Risalah yang mendukung pengumpulan kekayaan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah.

Ketika melakukan aktivitas bisnisnya Muhammad Saw memiliki strategi bisnis, yang mana strategi inilah yang ingin disampaikan dan diajarkan oleh Rasulullah kepada umatnya sewaktu melakukan niaga. Pada strategi bisnis ini sebenarnya beliau berdakwah dalam bentuk dakwah *bil hal*, yaitu dakwah yang lebih menekankan pada contoh perbuatan nyata. Adapun strategi yang dimaksud adalah: jujur, berorientasi pelanggan (*customer oriented*), kompetensi (*competence*), keseimbangan dan keadilan, dan berprinsip pada nilai Illahi. Selain beberapa strategi yang dipaparkan banyak lagi ajaran yang menjadi *framework* dalam berbisnis yang perlu dikaji lebih jauh dari bisnis Rasulullah ini karena sesungguhnya setiap aktivitas Rasulullah adalah dakwah.

### Referensi

- Achmad, Amrullah. 1983. *Dakwah Islam dan Perubahan Sosial*. Yogyakarta: Prima Duta.
- Afzalurrahman. 1997. *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*. Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2011. *Bisnis dan Kewirausahaan: Ensiklopedia Leadership &*

- Manajemen Muhammad Saw The Super Leader Super Manager.* Jakarta: Tazkia Publishing.
- Canard, M. 1965. Da'wa. Dalam *Encyclopaedia of Islam*, diedit oleh B. Lewis, Ch. Pellat and J. Schacht. Leiden: Brill.
- Gitosardjono, Sukamdani Sahid. 2009. *Bisnis dan Kewirausahaan Syariah, Upaya Menuju Kesejahteraan Umat Islam.* Jakarta: Yayasan Sahid Jaya dan STAIT Modern Sahid. Cetak ulang, ke-1.
- Ma'luf, Louis. 1960. *Al-Munjid fil Lughah.* Beirut: Katholikiyah
- Marbawi, Muhammad Idris Abdurrauf Al-. 1985. *Kamus Idris Al-Marbawi.* Bandung: PT. Alma'arif.
- Oemar, Thaha Yahya. 1983. *Ilmu Dakwah.* Jilid Widjaya: Jakarta.
- Tim Penyusun. 2002. *Kamus Besar Bahasa Indonesia.* Jakarta: Balai Pustaka.
- Yusanto, Muhammad Ismail, dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islami.* Jakarta: Gema Insani Press.