

MANAJEMEN ALA RASULULLAH DALAM PERSPEKTIF ENTREPRENEUR

Selamet Hartanto

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Yogyakarta

Abstrak:

Entrepreneurship merupakan perilaku yang realistis dibandingkan dengan menunggu datangnya kesempatan dan mencari pekerjaan. Berdasarkan sumber daya alam dan peluang pasar, membuat lapangan pekerjaan sendiri lebih memungkinkan daripada mencari dan menunggu sebuah pekerjaan. Hal ini tergantung pada personal masing-masing yang diberikan kebebasan menentukan jalan. Banyak orang yang telah terjun ke dalam dunia entrepreneur, akan tetapi realitas yang terjadi banyak dari mereka yang belum mengaplikasikan manajemen ke dalam usaha mereka. Sehingga yang terjadi adalah stagnasi usaha, bahkan kemunduran dan kebangkrutan yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen menjadi syarat utama berkembangnya struktur bangunan wirausaha. Di dalam artikel ini, menekankan pentingnya manajemen yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam. Hal ini menjadi penting karena banyak sekali bangunan manajemen wirausaha yang mengabaikan nilai-nilai positif seperti yang diajarkan oleh Rasulullah. Kebanyakan cenderung mengejar pendapatan sebanyak-banyaknya dengan menggunakan segala cara. Hemat saya, untuk mencapai kesuksesan dunia dan akhirat, manusia harus mengaplikasikan manajemen seperti yang diajarkan oleh Rasulullah, khususnya umat islam yang menapaki wirausaha.

Kata Kunci: *entrepreneurship, manajemen Rasulullah, nilai-nilai Islam.*

Abstract:

Entrepreneurship is a realistic behavior compared to waiting for opportunities and looking for work. Based on natural resources and market opportunities, creating one's own job is more likely than finding and waiting for a job. This depends on the individual who is given the freedom to determine the path. Many people have jumped into the world of entrepreneurship, but the reality is that many of them have not applied management to their business. So what happens is business stagnation, even setbacks and bankruptcies that occur. This shows that management is the main requirement for the development of entrepreneurial building structures. In this article, emphasizes the importance of management based on Islamic values. This becomes important because there are so many entrepreneurial management structures that ignore positive values as taught by the Prophet. Most tend to pursue the maximum income by all means. In my opinion, to achieve success in the world and the hereafter, humans must apply management as taught by the Prophet, especially Muslims who are entrepreneurial.

Key words: *entrepreneurship, management of Rasulullah, Islamic values*

A. Pendahuluan

Nabi Muhammad mempunyai reputasi yang besar di dunia wirausaha, di samping kiprahnya sebagai penunjuk jalan kebenaran bagi manusia. Banyak ahli sejarah yang telah membahas kesuksesan beliau. Akan tetapi pada wilayah entrepreneur, kurang digali secara mendalam.

Sejarah mencatat, Nabi Muhammad adalah seorang pedagang yang jujur dan adil dalam dunia bisnis. Beliau tidak pernah membuat para pelanggannya komplain. Beliau selalu menjaga janji dan menyerahkan barang-barang yang dipesan tepat waktu. Beliau senantiasa menunjukkan rasa tanggungjawab yang besar dan integritas yang tinggi dengan siapapun. Reputasinya sebagai seorang pedagang yang jujur dan benar telah dikenal luas sejak beliau berusia muda. Hal ini menunjukkan, bahwa Nabi mempunyai manajemen yang mumpuni dalam menjalankan wirausahanya.

Manajemen yang kuat dan benar akan menjadi landasan kuat bagi berkembangnya wirausaha. Wirausaha yang kuat dan benar akan berimplikasi pada perekonomian yang kuat pada sekup yang lebih besar. Sehingga akan menghasilkan ketahanan dalam perekonomian masyarakat.

Manajemen Nabi tidak terlepas dari nilai-nilai agama. Dengan luasnya pemahaman terhadap nilai-nilai agama, seharusnya perilaku terhadap manajemen sesuai dengan realitas yang terjadi. Karena Islam adalah agama yang *shalihun likulli zamanin wamakanin*. Dengan ini, berarti beribadah tidak

melulu hanya ibadah mahdhah saja. Akan tetapi ibadah lebih luas lagi cakupannya. Membuat konstruk manajemen yang kuat dan masalah bagi manusia juga merupakan ibadah.

Kemudian manajemen Nabi dalam wirausaha untuk meningkatkan kualitasnya, filosofi dasarnya seperti yang terjadi pada hari ini. Seperti perilaku terhadap konsumen misalnya, aplikasi nilai adil dan amanah dengan sendirinya akan membawa konsumen selalu datang kembali sebagai pelanggan tetap. Begitu pula pada wilayah yang lain.

B. Pengertian Manajemen

Manajemen menurut Griffin adalah seperangkat kegiatan (termasuk perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisaian, pengarahan, dan pengendalian) diarahkan kepada sumberdaya organisasi (Manusia, finansial, peralatan fisik dan informasi) dengan tujuan untuk mencapai sasaran organisasi dengan cara berdaya guna dan berhasil guna. Pendapat ini juga menyinggung tentang obyek yang berupa sumber daya yang harus dikerjakan oleh subyek, guna mencapai sasaran organisasi. Lebih lengkap lagi karena disertai syarat bahwa kegiatan dilakukan dengan berdaya guna dan berhasil guna.¹

Menurut Stonner, Freeman, dan Gilbert, Jr. bahwa manajemen sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian pekerjaan

¹ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 159.

para anggota organisasi dan penggunaan seluruh sumber daya dalam mencapai tujuan organisasi.² Sedangkan menurut Hartati Manajemen adalah seperangkat kegiatan (termasuk perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, pengarahan pengendalian) diarahkan kepada sumberdaya organisasi (manusia, financial, peralatan fisik dan informasi) dengan tujuan untuk mencapai saran organisasi dengan cara berdaya guna dan berhasil guna.³

Dari berbagai pengertian para ahli diatas bahwa manajemen adalah kegiatan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian untuk mencapai tujuan organisasi. Oleh karenanya para pelaku usaha harus benar-benar memikirkan akan manajemen ini, karena manajemen yang buruk akan dapat menghancurkan suatu perusahaan. Jika kita berbicara mengenai UKM (Usaha Kecil dan Menengah) tentu akan berbeda dengan perusahaan yang sudah *go public*, akan lebih rumit perhitungan dan perencanaan yang sudah *go public* karena ia akan memiliki pertanggung jawaban juga terhadap *stake holder* dan *share holder*.

C. Fungsi Manajemen

Fungsi-fungsi manajemen yang harus dilakukan adalah fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengendalian serta fungsi pengawasan. Semua fungsi ini harus dilakukan agar perusahaan dapat mengoptimalkan semua sumber daya

yang ada dalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Menurut para ahli paling tidak ada 4 fungsi dari manajemen yakni *Planing, Organizing, Actuating, Controlling* (POAC).

1. Perencanaan (*Planing*)

Perencanaan berarti menetapkan tujuan organisasi dan menentukan cara terbaik untuk mencapainya. Pengambilan keputusan *decision making*, yaitu merupakan bagian dari proses perencanaan, adalah pemilihan suatu tindakan dari serangkaian alternatif.⁴

Pengertian mengenai perencanaan diatas secara tersirat menggambarkan bahwa sudah seharusnya sebuah organisasi menggambarkan tujuan jangka panjangnya, unsur-unsur tentang perencanaan antara lain meliputi perlu adanya visi, misi, sasaran, dan strategi yang mana akan menopang suatu organisasi.⁵

a. Visi

Visi adalah kemampuan melihat pada inti persoalan, atau sebuah pandangan atau wawasan, atau kemampuan untuk merasakan sesuatu yang tidak nampak melalui kehalusan jiwa dan ketajaman pengelihatannya. Ada kalanya visi dan misi ini saling berbeda dalam pemahaman akan tetapi yang menjadi inti dari visi ini adalah bagaimana seorang

² *Ibid.*, hlm. 159.

³ Sri Hartati, *Manajemen Keuangan Untuk Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*

⁴ Ricky W. Griffin, Gina Gania (pent.), *Manajemen Jilid 1 edisi 7*, (Jakarta: Erlangga, 2004) hlm. 10.

⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan...*, hlm. 161.

pelaku usaha mengetahui dan memahami apa yang diimpikan ketika pertama kali memasuki dunia usaha.

b. Misi

Misi diartikan sebagai tugas yang dirasakan sebagai kewajiban untuk melakukannya demi agama, ideology patriotisme, dan sebagainya. Sedangkan menurut Griffin suatu misi (*Mission*) organisasi adalah suatu pernyataan mengenai maksud organisasi yang unik dan fundamental, yang membedakan satu perusahaan dengan perusahaan lain yang sejenis dan mengidentifikasi lingkup operasi perusahaan dalam hal produk dan pasar.⁶ Misi yang ditetapkan merupakan turunan dari visi yang akan dicapai oleh perusahaan yang mana nantinya akan di aplikasikan dalam strategi perusahaan.

c. Sasaran

Sasaran berarti sesuatu yang menjadi tujuan. Bagi pelaku usaha sasaran disini merupakan sesuatu yang menjadi tujuan pribadinya dalam menjalankan dan mendirikan perusahaan tersebut. Sehingga tujuan akhirnya adalah ikut mensejahterakan pemilik dan lingkungannya. Tujuan memiliki 4 maksud utama antara lain:

Pertama, tujuan memberikan petunjuk dan kesatuan arah untuk orang-orang dalam organisasi. Tujuan dapat membantu setiap orang memahami arah yang akan ditempuh oleh suatu organisasi dan mengapa menuju kesana adalah penting. *Kedua*, Praktik penetapan tujuan sangat mempengaruhi aspek lain dari perencanaan. Penetapan tujuan yang efektif menghasilkan perencanaan yang baik, dan perencanaan yang baik membantu penetapan tujuan dimasa mendatang. *Ketiga*, tujuan dapat berperan sebagai sumber motivasi karyawan organisasi. Tujuan yang spesifik dan cukup sulit dapat memotivasi orang untuk bekerja dengan keras, terutama jika pencapaian tugas dapat menghasilkan penghargaan. *Keempat*, tujuan memberikan suatu mekanisme yang efektif untuk evaluasi dan pengendalian. Ini berarti bahwa kinerja dapat diukur dimasa mendatang dalam hal seberapa suksesnya tujuan saat ini dapat dicapai.⁷

d. Strategi

Strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai. Pengertian lain untuk

⁶ Ricky W. Griffin, Gina Gania (pent.), *Manajemen Jilid 1 edisi 7*, hlm. 196.

⁷ *Ibid.*,

strategi adalah, ilmu dan seni memimpin bala tentara untuk menghadapi musuh dalam medan perang.⁸ Dalam bisnis strategi adalah rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi, sebaliknya, manajemen strategis adalah cara untuk menanggapi peluang dan tantangan bisnis- manajemen strategis merupakan proses manajemen yang komprehensif dan berkelanjutan yang ditujukan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi yang efektif. Strategi yang efektif adalah strategi yang mendorong terciptanya keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan dengan pencapaian tujuan strategisnya.⁹

2. Pengorganisasian (*Organizing*).

Setelah seorang manajer menetapkan tujuan dan mengembangkan suatu rencana yang dapat dijalankan, maka selanjutnya adalah seorang manajer akan melakukan fungsi berikutnya adalah pengorganisasian (*Organizing*) mencakup penentuan bagaimana cara mengelompokkan berbagai aktivitas dan sumber daya.¹⁰ Selain itu pula pengorganisasian mencakup menentukan tugas, mengelompokkan tugas, mendelegasikan otoritas, dan

mengalokasikan sumberdaya di seluruh organisasi.

3. Pengaktualisasian (*Actuating*)

Pengaktualisasian merupakan implementasi dari perencanaan dan pengorganisasian, yang sudah disusun oleh manajer dimana seluruh komponen yang berada dalam satu sistem dan satu organisasi tersebut bekerja secara bersama-sama sesuai dengan bidang masing-masing untuk dapat mewujudkan tujuan.¹¹ Pengaktualisasian kerja merupakan tindakan-tindakan yang menyebabkan suatu organisasi menjadi “berjalan” karena tanpa adanya pengaktualisasian kerja ini maka 2 fungsi awal diatas (*Planning* dan *Organizing*) menjadi sia-sia belaka. George R. Terry mengemukakan bahwa *actuating* sebagai tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok suka berusaha untuk mencapai sasaran-sasaran agar sesuai dengan perencanaan managerial dan usaha-usaha organisasi.

4. Pengawasan (*Controlling*)

Controlling atau pengawasan merupakan pengendalian semua kegiatan dari proses perencanaan, pengorganisasian dan pelaksanaan, apakah semua kegiatan tersebut memberikan hasil yang efektif dan efisien serta bernilai guna dan berhasil guna. Menurut Griffin

⁸ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan...*, hlm. 163.

⁹ Ricky W. Griffin, *Manajemen...*, hlm. 226.

¹⁰ *Ibid.*, hlm. 11.

¹¹ Menerapkan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling) dalam aspek perusahaan di download dari http://elearning.amikom.ac.id/index.php/download/materi/88897-DT079-12/2012/09/20120926_SIM%20for%20TI.pdf.

pengendalian berguna untuk memonitor kemajuan organisasi dalam mencapai tujuannya.¹² Semakin ketat pengawasan yang dilakukan oleh seorang manajer dapat membantu memastikan efektivitas dan efisiensi yang diperlukan demi keberhasilan manajemen.

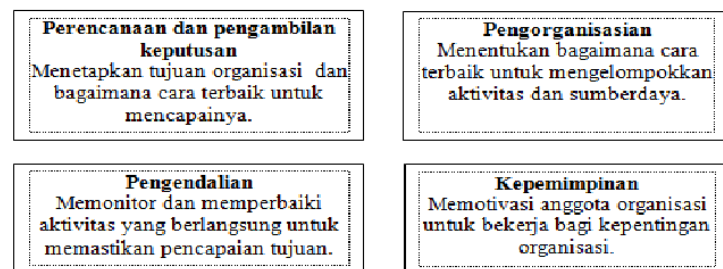
Dalam 4 fungsi manajemen diatas terdapat implikasi yang harus diantisipasi oleh seorang manajer, seperti yang diungkapkan oleh Griffin yakni:

*“Manajer harus sepenuhnya memahami setiap fungsi dasar-perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian- yang membentuk pekerjaan mereka. Manajer seharusnya juga mengetahui bahwa sementara masing-masing fungsi penting, manajer yang efektif terlatih dalam melaksanakan setiap fungsi dan harus mampu bergerak maju mundur diantara berbagai fungsi sesuai dengan keadaan, dan harus sering melaksanakan beberapa fungsi dan aktivitas secara bersamaan. Manajer tidak boleh hanya efektif dalam salah satu fungsi karena semuanya penting”*¹³

Selain POAC (*Planing, Organizing, Actuating, Controlling*) yang dijelaskan diatas terdapat pula pendapat yang mengatakan bahwa kita tidak boleh untuk melupakan adanya *leading* atau kepemimpinan, beberapa orang

mengannggap kepemimpinan sebagai aktivitas yang paling penting dan paling menantang dari semua aktifitas manajerial. Kepemimpinan (*leading*) adalah serangkaian proses yang dilakukan agar anggota dari suatu organisasi bekerja bersama demi kepentingan organisasi tersebut.¹⁴ Pendapat lain juga dikemukakan oleh Daft yang mengatakan bahwa kepemimpinan (*leading*) berarti menggunakan pengaruh untuk memotivasi karyawan guna mencapai tujuan-tujuan oraganisasional. Kepemimpinan berarti menciptakan nilai-nilai dan budaya bersama, mengkomunikasikan tujuan-tujuan kepada karyawan di seluruh organisasi, dan menyuntikkan semangat untuk memperlihatkan kinerja tertinggi kepada karyawan.¹⁵

Fungsi-fungsi manajerial di atas dapat dirangkum dalam skema berikut:



Proses manajemen melibatkan empat aktivitas dasar-perencanaan dan pengambil keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian. Walau terdapat logika mendasar untuk mendeskripsikan keempat aktivitas

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 11

¹⁵ Richard L. Daft, Tita Maria Kanita (pent.), *Era Baru Manajemen (New Era of Management)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 8.

¹² Ricky W. Griffin, *Manajemen...*, hlm. 12.

¹³ *Ibid.*,

tersebut secara berurutan (seperti yang ditunjukkan oleh garis panah tebal), kebanyakan dari manajer terlibat dalam lebih dari satu aktivitas pada waktu yang bersamaan dan sering kali berganti aktivitas secara tidak terduga (seperti yang ditunjukkan oleh garis panah yang putus-putus).¹⁶

Menurut Fayol ia mengungkapkan terdapat 14 prinsip dalam manajemen yang seharusnya dimiliki oleh perusahaan antara lain: pertama, pembagian kerja; spesialisasi bidang kerja akan meningkatkan *output* karena memungkinkan karyawan bekerja lebih efisien. *Kedua*, kewenangan: para manajer harus mampu memberikan perintah dan kewenangan merupakan dasar yang memungkinkan mereka melakukannya. *Ketiga*, disiplin: Para karyawan harus mematuhi dan menghormati aturan-aturan yang berlaku dalam organisasi. *Keempat*, kesatuan perintah: setiap pekerja harus menerima perintah dari hanya satu orang atasan saja. *Kelima*, kesatuan arahan: Organisasi harus memiliki sebuah rencana kerja yang berlaku seragam dan yang dapat dijadikan panduan bagi para manajer dan semua pekerja. *Keenam*, penundukan kepentingan pribadi dibawah kepentingan umum: kepentingan-kepentingan seorang karyawan atau sekelompok karyawan semata tidak boleh mendahului, atau diletakkan diatas, kepentingan-kepentingan organisasi secara keseluruhan. *Ketujuh*, remunerasi (Imbalan jasa): para pekerja harus memperoleh upah yang adil untuk jasa

(kerja) yang telah mereka berikan. *Kedelapan*, pemusatan (Sentralisasi): Istilah ini merujuk pada seberapa jauh bawahan dapat terlibat dalam pengambilan keputusan. *Kesembilan*, rantai Sklar: Garis kewenangan dari manajemen puncak hingga para pekerja di jenjang terbawah organisasi merupakan sebuah rantai skalar (rantai komando). *Kesepuluh*, keteraturan: Orang-orang dan barang-barang harus berada ditempat yang tepat pada waktu yang tepat pula. *Kesebelas*, keteraturan: para manajer harus bersikap secara pantas dan adil kepada bawahannya. *Kedua belas*, kestabilan posisi dan jawabatan karawan: manajemen harus merancang penempatan karyawan yang tertib dan teratur, serta memastikan tersedianya para pengganti yang layak bila timbul kekosongan posisi/jabatan. *Ketiga belas*, inisiatif: para karyawan yang diizinkan untuk membuat dan melaksanakan rencana-rencana kerja harus mencurahkan segala daya dan upayanya untuk memastikan keberhasilan rencana-rencana tersebut. *Keempat belas*, *esprit de corps* (Semangat korporasi atau semangat kekeluargaan): menumbuhkembangkan semangat kebersamaan akan membangun keselarasan dan persatuan dalam organisasi.

Dalam sebuah manajemen yang baik tidak akan pernah bisa dilepaskan dengan adanya sebuah organisasi. Banyak pengertian mengenai sebuah organisasi namun secara garis besar organisasi dapat diartikan sebagai sekelompok orang yang ingin bekerja sama dengan pembagian tugas tertentu, dalam rangka mencapai tujuan bersama.

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 9

Menurut Robbins dan Coulter bahwa organisasi adalah pengaturan (penyusunan) secara terstruktur terhadap sejumlah orang dan mempunyai struktur organisasi untuk melakukan pekerjaan.

Ada beberapa karakteristik dari sebuah organisasi antara lain:¹⁷

1. Tiap organisasi mempunyai tujuan yang khas
2. Terdiri dari beberapa orang dan mempunyai struktur organisasi untuk melakukan pekerjaan.

Organisasi mengalami perubahan yang dipengaruhi dengan adanya perkembangan zaman. Perubahan itu dipengaruhi oleh adanya perubahan masyarakat. Ekonomi, politik, teknologi, dan lain sebagainya. Perbedaan organisasi tersebut dapat dirangkumkan dalam tabel berikut:

Organisasi tradisional	Organisasi Baru/ Modern
Stabil	Dinamis
Tidak Fleksibel	Fleksibel
Fokus pada pekerjaan	Fokus pada keahlian
Pekerjaan didefinisikan atas dasar posisi pekerjaan	Pekerjaan didefinisikan berdasarkan tugas
Orientasi individu	Berorientasi tim
Pekerjaan tetap	Pekerjaan sementara
Berorientasi perintah	Berorientasi keterlibatan
Manajer selalu membuat keputusan	Karyawan berpartisipasi dalam pengambilan keputusan
Orientasi peraturan	Berorientasi kosumen
Tenaga kerja relatif homogen	Tenaga kerja beragam
Memenuhi kriteria lama kerja	Waktu kerja tanpa batasan
Hari kerja sesuai aturan	Hubungan lateral dan jaringan
Hubungan Hierarki	Bekerja dimana saja dan kapan saja
Bekerja dengan fasilitas tertentu	

Tabel. 1
Perbedaan Organisasi tradisional dan Organisasi Baru/ Modern¹⁸

Dari uraian diatas organisasi memiliki 2 pengertian umum yaitu:

1. Organisasi sebagai suatu lembaga atau kelompok fungsional. Misal: Rumah sakit, sekolah, universitas.
2. Organisasi merupakan suatu proses pengorganisasian, sebagai suatu cara

¹⁷ Widyarini, *Manajemen Bisnis dengan Pendekatan Islam*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), hlm. 53.

dalam rangka pengelolaan dan pengalokasian dan penugasan diantara para anggota agar tujuan dapat dicapai. Dalam pengorganisasian ini dilakukan proses penyusunan struktur organisasi, yang sesuai dengan tujuan perusahaan.¹

D. Manajemen Rasulullah

Manajemen yang dilakukan oleh Rasulullah SAW tidak pernah terlepas dari yang namanya etika. Ketika etika yang dijalankan ini dilakukan sepenuh jiwa maka akan membuat keuntungan yang banyak. Selain etika tersebut, Rasulullah juga tidak pernah melupakan adanya keuntungan (*profit oriented*). Rasulullah mempunyai sifat yang sangat masyhur yakni *shidiq, amanah, tabligh*, dan *fatonah*. Sifat-sifat ini lah yang digunakan oleh Rasulullah SAW dalam semua perilakunya, termasuk menjalankan bisnis. Dalam berbagai *sirah* mengatakan bahwa Rasulullah SAW sudah ikut berdagang bersama pamannya Abu Thalib pada umur 12 tahun dan pada Umur yang ke 25 menjadi pengelola perdagangan Siti Khadijah.²

Sifat-sifat Nabi yang 4 (*Shidiq, Amanah, Tabligh, Fathanah*) memiliki pengertian yang sangat dalam. *Shidiq* (Jujur) jujur kepada diri sendiri dan juga kepada orang lain. Sifat jujur akan melahirkan sifat keyakinan dan keberanian untuk menghadapi ujian, apapun bentuknya. *Amanah*, sifat *amanah* mendorong seseorang bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri, masyarakat, dan lingkungannya. Keberadaan sifat ini akan membangun kekuatan diri dan memperbaiki kualitas hubungan sosial. *Tabligh* (Komunikatif) seorang pebisnis harus menjadi

¹ *Ibid.*, hlm. 55

² Muhammad Sulaiman dan Aizuddinur Zakaria, *Jejak Bisnis Rasulullah*, (Jakarta:Hikmah, 2010), hlm. Xxi.

marketing yang hebat, juga harus menjadi seorang pembicara yang unggul. *Fathonah* (Cerdik) Seorang pebisnis harus memiliki kemampuan melihat sesuatu dari sudut pandang yang berbeda. Lalu, muncullah kreativitas, ide, dan wawasan. Pada akhirnya, produk atau jasa yang dikeluarkan pun akan menjadi produk unggulan (Sempurna). Karena produk yang dihasilkan unggulan. Pelanggan pun senang dan menaruh kepercayaan.³

Sirah Nabi menunjukkan bahwa Muhammad adalah seorang pedagang profesional. Beliau memiliki reputasi yang tinggi sebagai seorang pebisnis. Dalam menjalankan bisnisnya Rasulullah tidak pernah bekerja sendiri akan tetapi beliau juga mengelola sebuah organisasi. Organisasi adalah sebuah kumpulan yang mempunyai tujuan yang sama, pemikiran yang selaras, serta perencanaan dan pembagian tugas yang jelas untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

Rasulullah pun berpesan tentang pentingnya organisasi melalui hadis yang diriwayatkan oleh Abu Dawud, *“Ketika tiga orang atau lebih pergi dalam satu perjalanan (atau bisnis), pilih seorang pemimpin diantara kamu.”* Hadis tersebut memiliki arti yang tersirat bahwa setiap orang/sekumpulan orang yang hendak berpergian hendaknya memilih seorang pemimpin. Jika ditarik lebih jauh lagi seorang pemimpin organisasi yang mana dapat melakukan manajemen dan pengelolaan yang jelas.

Sejak abad ke-14 Rasulullah SAW sudah mengajarkan kepada kita akan 4P (Perencanaan, Pembagian, Pemimpin, Pengawasan) yang menjadi landasan bagi seorang manajer untuk mengambil keputusan. Hal yang diajarkan oleh Rasul inilah yang melandasi dua indikator keberhasilan

dalam setiap organisasi. Hal tersebut adalah hendaknya sebuah organisasi melakukan hal selaras dengan apa yang ditetapkan, *doing the right things* (Efektif), dan menggunakan input secara tepat dan maksimal dalam menghasilkan produksi berkualitas yang ditetapkan, *doing the things right* (efisien). Rasulullah SAW mengajarkan peranan 4P dalam pengelolaan organisasi.

1. Perencanaan

Perencanaan berguna untuk menetapkan tujuan yang jelas. Selain itu keberadaan tujuan juga berfungsi untuk menentukan tindakan yang sesuai agar mencapai tujuan itu. Sebelum melaksanakan hijrah, Rasulullah dibantu sahabatnya untuk merumuskan rencana perjalanan ke Madinah dengan rapi, termasuk memikirkan cara-cara yang perlu dilakukan kalau ada perlawanan dari kaum Quraisy. Berikut berapa strategi yang dirumuskan Nabi bersama sahabatnya:

- Pelaksanaan hijrah dilakukan pada waktu malam hari
- Jalur hijrah melewati jalan alternatif
- Saat berhijrah, para sahabat tidak membawa harta benda yang akan menimbulkan kegaduhan dan kecurigaan penduduk Makkah.
- Sebelum berangkat, harus dipastikan terlebih dahulu bahwa penduduk Madinah bersedia menerima para sahabat sebagaimana yang mereka nyatakan pada perjanjian Aqabah I dan II.⁴

³ *Ibid.*, hlm. 5.

⁴ *Ibid.*, hlm. 41.

Semua perencanaan hijrah Rasulullah ini dilakukan dengan sangat teliti dan cermat sehingga mengurangi adanya *miss* yang dapat berbahaya bagi para sahabat yang mengikuti hijrah Rasulullah, dari hijrahnya Rasul ini kita dapat mengambil sebuah kesimpulan bahwa perencanaan harus dilakukan dengan matang sehingga dapat dengan tepat untuk dilakukan dan mengurangi adanya kerugian yang didapat. Begitu juga ketika di perusahaan, seorang manajer hendaknya benar-benar merencanakan segala macam hal, mulai dari strategi pemasaran, strategi penetrasi pasar, dan juga strategi dalam pengembangan SDM. Sehingga akan mengurangi kerugian yang didapat.

2. Pembagian Tugas

Pembagian berkaitan dengan proses penentuan dan pembagian tugas serta bagaimana tugas itu dikoordinasikan. Dalam proses ini, kita harus memperhatikan dan mempertimbangkan perubahan budaya, perkembangan teknologi, dan sumberdaya yang dimiliki. Sehingga organisasi yang kita kelola bisa beradaptasi dengan setiap perubahan yang terjadi di dalam atau diluar.

Dalam buku-buku sirah Rasulullah SAW., dikisahkan bahwa beliau mengordinasikan dan mendelegasikan berbagai tugas kepada beberapa orang sahabat sebelum pelaksanaan hijrah diantaranya:

- Ali ditugaskan untuk tidur di kamar Rasulullah.
- Asma' binti Abu Bakar ditugaskan untuk membawa bekal makanan

saat beliau dan Abu Bakar berada di gua Thur.

- Golongan Anshar juga ditugaskan untuk menyambut dan menjaga keselamatan golongan Muhajirin yang ikut berhijrah ke Madinah.⁵

Dari penjelasan diatas maka dapat kita simpulkan bahwa, Rasulullah SAW tidak mengambil semua pekerjaan akan tetapi mendelegasikan seseorang untuk menggantikan dirinya. Dalam sebuah perusahaan yang baik apabila ada sebuah tugas yang mengarah pada pengembangan keterampilan, tidak selalu yang disasar adalah manajer puncak, akan tetapi manajer lini dan juga mungkin karyawan biasa yang dilihat memiliki kompetensi dapat diajukan guna menggantikan pimpinan. Karena dalam pendelegasian yang ada dapat melatih karyawan dan juga meningkatkan loyalitas dari seorang karyawan.

3. Pemimpin

Memimpin memiliki makna memberi motivasi dan dukungan kepada anggota kelompok agar bersama-sama berusaha dan bekerja sama mencapai tujuan organisasi. Pemimpin merupakan kunci utama keberhasilan sebuah organisasi. Oleh karena itu, seorang pemimpin harus:

- Memiliki pemahaman yang jelas terhadap visi dan misi organisasi (*Visionary*)
- Memiliki kemampuan dalam mempengaruhi orang lain. (*Charismatic*)

⁵ *Ibid.*, hlm. 42.

- Mempunyai kemahiran yang tinggi (*competency*)⁶

Rasulullah SAW selaku Nabi merupakan pemimpin yang paling berpengaruh bagi umat Islam sehingga apa yang beliau lakukan dan katakan selalu diikuti oleh umat Muslim. Hadis-hadis yang dikumpulkan oleh para ahli hadis merupakan salah satu bentuk penghormatan kepada pemimpin umat Islam yang berpengaruh. Dalam suatu organisasi/ perusahaan kunci dari maju dan berkembangnya suatu perusahaan dapat dilihat dari seberapa bertanggung jawabnya seorang pemimpin. Ketika pemimpin tidak bertanggung jawab, dan malah menggunakan kekuasaannya untuk melakukan tindakan-tindakan yang menyeleweng maka dapat dipastikan banyaknya *fraud* (kecurangan), Manipulasi, dan kedzaliman yang terjadi didalam organisasi/ perusahaan tersebut hal tersebut jika dibiarkan terus-menerus akan membuat perusahaan menjadi terpuruk dan hancur.

4. Pengawasan

Pengawasan adalah proses pengawasan kinerja sebuah organisasi. Caranya dengan mengevaluasi rencana awal dan kenyataan yang terjadi. Kalau ditemukan masalah, langkah-langkah perbaikan bisa dilakukan dengan cepat dan tepat. Oleh karena itu, dalam setiap pengawasan harus dibarengi dengan proses pemilihan solusi penyelesaian masalah (*Problem solving*) yang terbaik.

Umar pernah mengatakan:

“Hisablah (Introspeksilah) dirimu sebelum nanti dihitung di akhirat.”

Allah berfirman didalam surat Ash-Shaf:

“Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”.

Dalam hadis dan ayat di atas dapat diambil sebuah *ibrah* bahwa pengawasan merupakan suatu hal yang penting sehingga dapat membuat sebuah organisasi tidak tercerai-berai. Begitu juga dalam perusahaan, apabila pengendalian internal dalam perusahaan itu baik maka akan baik pula suatu perusahaan tersebut. Pengendalian internal diadakan guna melihat apakah yang sudah ditetapkan dalam perencanaan awal sudah sesuai dengan realita yang ada. Pengendalian internal pun nanti akan dikendalikan lagi dengan adanya audit eksternal yang secara independen mengaudit atau mengawasi laporan yang sudah dibuat agar sesuai dengan yang terjadi.⁷

Rasulullah SAW dalam perjalanannya memiliki beberapa hal yang membuat transaksi yang ada itu dilarang. Transaksi-transaksi tersebut tidak boleh mengandung unsur *Riba*, *Maysir* dan *Gharar*. Jika terdapat ketiga unsur tersebut maka sudah pasti transaksi tersebut menjadi transaksi yang bathil. Selain ketiga unsur diatas terdapat pula beberapa hal yang dilarang oleh Rasulullah SAW seperti harus suka sama suka (*An taradhin minkum*) dan tidak mendzalimi.

Dalam perkembangan dari apa yang dilakukan Rasulullah, Rasulullah telah menetapkan beberapa hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh seorang pebisnis Muslim, di antaranya adalah *pertama*, penipu. Seperti yang digambarkan Allah di dalam Q.S Al-Muthafifin [83]:1-3). *Kedua*, melakukan riba. Seperti firman Allah di dalam Q.S Al-Baqarah [2]: 275. *Ketiga*, tidak ramah

⁶ *Ibid.*,

⁷ *Ibid.*, hlm.43

pada pelanggan. Nabi Muhammad bersabda, “*Tidak sempurna iman seseorang jika ia tidak menghormati tamu*” (HR Muslim). *Keempat*, tidak berterus terang. Nabi Muhammad bersabda, “*Pedagang yang jujur akan berada dibawah naungan ‘arsy pada Hari Kiamat,*” (HR Dailami). *Kelima*, menunggak pembayaran. Nabi Muhammad Bersabda: “*Kurangilah hutang supaya hidupmu tenang*”(HR Ibnu Mundzir). *Keenam*, tidak menepati janji. Nabi Muhammad menggambarkan sifat orang munafik adalah apabila berjanji ia mengingkari. (HR. An-Nasa’i), begitu juga firman Allah dalam Q.S. al-Ma’idah (5): 2. *Ketujuh*, tidak melakukan kebaikan. Seperti firman Allah di dalam QS Al-Maidah [5]:2. *Kedelapan*, monopoli. Nabi Muhammad bersabda, “*Siapa saja yang memonopoli bahan makanan selama empat puluh hari, maka sesungguhnya ia telah berlepas diri dari Allah dan Allah berlepas diri darinya,*” (HR Ahmad). *Kesembilan*, menjual harga yang sangat mahal. Nabi Muhammad bersabda, “*Siapa saja yang tidak mengasihi, ia tidak dikasihi*”(HR Bukhari)⁸

Rasulullah SAW selalu mengajarkan kepada manusia untuk selalu berbuat sesuatu sesuai dengan tuntunan dan kaidahnya, sehingga terbentuklah fikih mu’amalah dari tangan para ulama’. *Fiqh al-Mu’amalat*, dalam salah satu pengertiannya, mencakup bidang yang sangat luas yaitu mencakup hukum-hukum tentang kontrak, sanksi, kejahatan, jaminan, dan hukum-hukum lain yang bertujuan mengatur hubungan-hubungan sesama manusia, baik perorangan maupun kelompok.⁹ Fikih muamalah sendiri

adalah peraturan Islam yang berkaitan dengan hukum-hukum perniagaan, dan menjadi *frame work* yang sah untuk ekonomi Islam. Hubungan antara fikih muamalah dan ekonomi Islam adalah seumpama kajian tata bahasa dengan kemahiran penggunaan bahasa.¹⁰ Kegiatan ekonomi Islam tidak bisa dipisahkan dari fikih muamalah, bahkan kegiatan itu hendaklah dikawal dan dipandu oleh fikih muamalah.

Salah satu konsep dalam fikih muamalah adalah adanya sikap saling rela atau *Antaradhin minkum. Al-Taradi* (suka sama suka) dalam kontrak merupakan persyaratan yang paling mendasar dalam semua kontrak komersial dalam hukum Islam. Keridhaan ini bersifat *subjectif* yang tidak dapat diketahui kecuali dengan ekspresi nyata dari pihak yang bertransaksi, baik melalui kata-kata, tulisan, tindakan atau isyarat. Oleh karena itu keridhaan harus ditunjukkan melalui pernyataan ijab dan qabul. Persetujuan secara rida (*consent*) untuk melakukan ijab dan qabul hanya dapat dilakukan oleh orang yang telah memiliki kecakapan (*ahliyyah*) yaitu baligh dan berakal. Persetujuan secara rida (*consent*) juga harus bebas dari intimidasi, penipuan, dan ketidakadilan serta penyamaran.¹¹

Allah SWT memerintahkan kepada orang yang beriman agar hanya memperoleh keuntungan dari sesamanya hanya dengan jalan perniagaan (baik perniagaan barang atau jasa) yang

Mu’amalat fi al-Islam. (Makkah: Rabitah ‘Alam al-Islami, 1997), hlm. 12.

¹⁰ Abd. Jalil Borham (1999), “*Mu’amalah Islam: Suatu Pengenalan*”, (Kuala Lumpur: Pertubuhan Kebajikan Islam Malaysia (PERKIM), 1982), hlm. 7.

¹¹ Ahmad Hidayat Buang, *Studies in The Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar*, (Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000), hlm. 5.

⁸ *Ibid.*, hlm. 176.

⁹ Wahbah al-Zuhaili (1997), *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, juz. 1, cet. 4. Beirut: Dar al-Fikr, h. 19; ‘Abd al-Sattar Fathullah Sa’id, *al-*

berlaku secara rida sama rida. Seperti yang termaktub di dalam Q.S. al-Nisa' (4): 29).

Dalam hadis juga disebutkan:

“Jual beli itu hendaklah dilandasi suka sama suka”. (HR. Ibnu Majah)

Dalam kontrak, tidak selalu disyaratkan bahwa kedua barang yang dikontrakkan itu mempunyai nilai yang sama, tetapi yang utama disyaratkan adalah adanya unsur suka sama suka (saling rida). Untuk itu, masing-masing pihak harus mempunyai informasi yang komplet sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi atau ditipu karena adanya suatu yang tidak diketahui (*asymmetric information*). Informasi yang komplet itu meliputi empat aspek yaitu, kualitas, kuantitas, harga, dan waktu penyerahan. Jika empat hal itu tidak jelas bagi salah satu pihak, maka akan terjadi *tadlis*. Adanya *tadlis* dalam kontrak merupakan suatu pelanggaran terhadap prinsip suka sama suka, karena kontrak yang mengandung *tadlis* hanya memberikan keridaan yang sifatnya sementara, jika yang ditipu mengetahui di kemudian hari, maka ia menjadi tidak rida.¹²

Islam juga membolehkan melakukan kontrak yang hanya memberi keuntungan pada salah satu pihak saja, misalnya kontrak hibah, wasiat, sedekah, dan wakaf. Kontrak jenis ini hanya memberikan keuntungan kepada salah satu pihak saja, yaitu penerima, sedangkan pihak pemberi tidak mendapat apa-apa (dalam arti materiil, secara spiritual tentu ia akan mendapat

pahala dari Allah SWT sesuai dengan kadar keikhlasannya), asalkan ia memberi dengan penuh keridaan, maka kontrak semacam itu adalah sah dan halal.¹³

Selain dari konsep adanya ‘*An taradhin minkum*’ terdapat pula hal-hal yang dilarang oleh agama dalam melakukan transaksi dan hal tersebut diantaranya:¹⁴

1. Paksaan/Intimidasi (*Ikrah/Duress*)

Ikrah yaitu memaksa atau mengintimidasi pihak lain secara melanggar hukum untuk melakukan/tidak melakukan suatu ucapan atau perbuatan yang tidak disukainya dengan gertakan dan ancaman sehingga menyebabkan terhalangnya hak seseorang untuk bebas berbuat dan hilangnya kerelaan. Padahal transaksi harus dilakukan dalam keadaan saling rida dan bebas atas keinginan sendiri. Transaksi yang dilakukan di bawah intimidasi, menurut al-Qur’an (Q.S. al-Nisa’ (4): 29) adalah tidak sah.

2. Kekeliruan/Kesalahan (*al-khata’/al-ghalat/mistake*)

Cacat ini berkaitan dengan objek kontrak tertentu, yaitu menggambarkan objek kontrak dengan satu gambaran tertentu, ternyata yang terjadi adalah sebaliknya. Kekeliruan ini bisa terjadi pada dua hal, yaitu (1) zat objek kontrak, seperti orang yang membeli pakaian dari sutera, ternyata hanya

¹²Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm, 29.

¹³Abdul Rahim, *The Principle of Muhammadan Jurisprudence*. (Lahore: The Pakistan Educational Press 1911), hlm. 282.

¹⁴Kuliah non Kurikuler ekonomi Islam yang dilaksanakan pada tahun 2012.

dibuat dari katun, (2) sifat objek kontrak seperti seseorang hendak membeli baju warna ungu, tetapi ternyata abu-abu. Kekeliruan semacam ini tentu saja akan mempengaruhi keridhaan. Kekeliruan yang jenis pertama menyebabkan batalnya akad, karena tidak sesuai dengan maksud dan keinginan pembeli. Sedangkan kekeliruan jenis kedua, pihak pembeli boleh memilih (mempunyai hak khiyar), meneruskan akad atau membatalkannya karena sifat yang diinginkannya tidak terpenuhi atau meminta ganti kepada penjual untuk mengganti yang sesuai dengan kehendaknya.

3. **Penyamaran Harga Barang (Ghubn/Ghisysy/Fraud)**

Ghubn secara bahasa artinya adalah pengurangan. Dalam terminologi ilmu fiqih, artinya tidak wujudnya keseimbangan antara objek akad (barang) dan harganya, seperti lebih tinggi atau lebih rendah dari harga sesungguhnya. Seperti orang yang menjual rumah seharga dua ratus juta padahal harganya hanya seratus lima puluh juta. Dari pihak orang yang melakukan penyamaran harga, berarti memindahkan kepemilikan barang dengan kompensasi lebih dari harga barang. Sementara dari pihak yang menjadi korban penyamaran harga barang, memiliki barang dengan harga lebih mahal dari harga sesungguhnya barang tersebut.

Penyamaran harga barang itu sendiri menurut kalangan ahli fiqih ada dua macam: Penyamaran berat dan penyamaran ringan.

- **Penyamaran ringan** yaitu penyamaran pada harga barang yang tidak sampai mengeluarkannya dari harga pasaran, yakni harga yang diperkirakan oleh orang-orang yang berpengalaman di bidang perniagaan. Kegiatan pasar hampir tidak bisa bebas dari jenis penyamaran harga ringan semacam ini. *Ghubn* yang ringan ini tidak berpengaruh pada akad, walaupun mengurangi sedikit keridaan, karena sering terjadi dan sulit untuk menghindarinya. Biasanya masyarakat cukup toleran terhadap *ghubn* ringan ini. Reaksi yang timbul biasanya, di kemudian hari tidak akan membeli lagi pada penjual tersebut.

- **Penyamaran berat** yaitu penyamaran harga yang sampai mengeluarkan barang dari harga pasarnya. Penyamaran harga yang berat ini, bukan saja mengurangi keridaan tapi bahkan melenyapkan keridaan pihak yang dirugikan. Ia dianggap sebagai pelanggaran moral yang sangat serius dalam hukum Islam. Kontrak yang dilakukan dengan melibatkan penyamaran berat ini adalah batil, berdasar firman Allah SWT (Q.S. al-Nisa' (4): 29; Q.S. al-Mutaffifin (83): 1-4) dan hadis Rasulullah SAW yang menyatakan bahwa orang yang melakukan penyamaran harga adalah bukan dari golongan Nabi Muhammad (umat Muhammad).

Barometer perbedaan antaran penyamaran ringan dengan berat adalah kebiasaan. Karena tidak ada batasan paten dalam persoalan ini.

4. Penipuan (*al-Khilabah/Deception*).

Al-Khilabah yaitu penipuan yang dilakukan oleh salah seorang pihak yang berakad kepada pihak yang lainnya baik lisan atau perbuatan yang dapat mempengaruhi keridaan pihak yang ditipu terhadap kontrak berkenaan. Dasarnya adalah hadis Rasulullah SAW yang artinya “*Jika kamu bertransaksi jual beli, katakan: “Tidak ada penipuan! Dan bagiku ada khiyar selama 3 hari”*” (H.R. al-Hakim).

Hukumnya, jika penipu tadi itu tujuan menipunya adalah meningkatkan harga dari harga biasanya, maka si pembeli berhak untuk membatalkan jika disertai *ghubn fahisy*. Jika penipu tadi itu tujuan menipunya adalah semata-mata menipu orang yang tidak mengetahui informasi sebenarnya tentang objek kontrak, maka si pembeli yang ditipu berhak untuk membatalkan walaupun tanpa disertai *ghubn*.

E. Penutup

Implementasi manajemen sesuai dengan ajaran Rasulullah akan membawa kepada kesuksesan dunia dan akhirat. Nilai-nilai yang diterapkan dalam manajemen membawa semua yang terlibat di dalamnya jauh dari hal-hal negatif yang merugikan. Apabila diaplikasikan dengan benar, tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Sehingga akan membawa hidup semakin berkualitas dan harmonis di dalam wilayah entrepreneur.

Manajemen yang digunakan oleh Nabi sendiri tidak jauh beda dengan manajemen yang digunakan pada era kontemporer sekarang ini. Yaitu mulai dari perencanaan, pembagian tugas, pemimpin, dan pengawasan. Semuanya harus saling melengkapi agar tercipta satu kesatuan yang utuh untuk memajukan usaha.

Hal-hal yang perlu dihindari dalam menjalankan wirausaha diantaranya adalah paksaan, intimidasi, kesalahan, penyamaran harga barang, dan penipuan. Sebisa mungkin para pelaku wirausaha menjauhi hal-hal tersebut agar usahanya berkembang dan selalu berkah. Prinsip dasar yang harus dipegang adalah konsep ‘*An taradhin*, yaitu saling rela. Semua pihak tidak ada yang merasa dirugikan. Begitu pula aplikasi nilai-nilai positif keislaman seperti adil dan amanah, semuanya menjadi faktor penting dalam pengembangan wirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

- ‘Ajaj, Hafidz Ahmad. *al-Idarah fi ‘Ashri al-Rasul Shallallahu ‘Alaihi Wasallama*, Kairo: Darussalam, 2007.
- Borham, Abd. Jalil. (1999), “*Mu’amalah Islam: Suatu Pengenalan*”, Kuala Lumpur: Pertubuhan Kebajikan Islam Malaysia (PERKIM), 1982.
- Buang, Ahmad Hidayat. *Studies in The Islamic Law of Contracts: The*

- Prohibition of Gharar*, Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000.
- Daft, Richard L., Tita Maria Kanita (pent.), *Era Baru Manajemen (New Era of Management)*, Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Griffin, Ricky W., Gina Gania (pent.), *Manajemen Jilid 1 edisi 7*, Jakarta: Erlangga, 2004.
- Hartati, Sri. *Manajemen Keuangan Untuk Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Rahim, Abdul. *The Principle of Muhammadan Jurisprudence*, Lahore: The Pakistan Educational Press 1911.
- Sulaiman, Muhammad. Aizuddinur Zakaria, *Jejak Bisnis Rasulullah*, Jakarta:Hikmah, 2010.
- Widyarini, *Manajemen Bisnis dengan Pendekatan Islam*, Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- Yosephus, L. Sinuor. *Etika Bisnis "Pendekatan Filsafat Moral Terhadap Perilaku Pebisnis Kontemporer"*, Jakarta: Yayasan Pustaka, 2010.