

THE EFFECTIVENESS OF SIX-WHEELS MANAGEMENT MODULE TO SMALL BUSINESSES BASED ON THE ENTREPRENEURSHIP IN THE HADITH AL-SAHIHAYN

KEBERKESANAN MODUL ENAM RODA PENGURUSAN TERHADAP BISNES KECIL BERDASARKAN TEMATIK KEUSAHAWANAN DALAM HADITH AL-SAHIHAYN

Abdul Basit Abdur Rahim Nasutionⁱ, Aminudin Hehsanⁱⁱ, Zulkiflee Haronⁱⁱⁱ & Mohd Khairul Nizam Zainan Nazri^{iv}

ⁱ Pascasiswazah, Fakulti Tamadun Islam, UTM, Malaysia. basit892005@gmail.com

ⁱⁱ Felo Penyelidik, Pusat Penyelidikan Fiqh Sains dan Teknologi, UTM, Malaysia. ahehsan@utm.my

ⁱⁱⁱ Felo Penyelidik, Pusat Penyelidikan Fiqh Sains dan Teknologi, UTM, Malaysia. zulkiflee@utm.my

^{iv} Pensyarah Kanan, Fakulti Pengajian Quran dan Sunnah, USIM, Malaysia. drknizamzn@usim.edu.my

<p>Abstract</p>	<p><i>The objective of this conceptual paper is to introduce and highlight the six-wheel drive business management module that has benefited 11,000 business owners from 2016-2017. Most business entrepreneurs today failed to expand their businesses because they fail to fully understand the business or company management system. This qualitative research is conducted around the Klang Valley, Kuala Lumpur and Selangor, Malaysia. Researchers used interviews, observations and analysis of documents for information. Data and information were analyzed using ATLAS.ti software. The findings show that 80% of business entrepreneurs who have been practicing the six-wheel management module managed to streamline the company system and achieved high sales in less than two years. Additionally, this paper also proposes a framework of research that future researchers can use in studying the effects of this six-wheel module on economic development especially in Malaysia.</i></p> <p>Keywords: <i>Company, System, Six-Wheel, Hadith, Entrepreneurship.</i></p>
<p>Abstrak</p>	<p><i>Objektif kertas kerja konseptual ini adalah untuk memperkenalkan dan mengetengahkan modul enam roda pengurusan bisnes yang telah memberi manfaat kepada 11,000 orang pemilik bisnes dari tahun 2016-2017. Kebanyakan pengusaha bisnes hari ini gagal mengembangkan bisnes mereka kerana mereka gagal untuk memahami dengan baik tentang sistem pengurusan perniagaan atau syarikat. Penyelidikan ini berunsur kualitatif dan dijalankan di sekitar Lembah Klang, Kuala Lumpur dan Selangor, Malaysia. Penyelidik menggunakan kaedah temubual, observasi dan analisa dokumen bagi mendapatkan maklumat. Data dan maklumat dianalisa menggunakan perisian ATLAS.ti. Dapatan kajian mendapati 80% daripada pengusaha bisnes yang telah mengamalkan modul enam roda pengurusan ini berjaya memperkemas sistem syarikat dan berjaya mencapai jualan yang tinggi dalam tempoh kurang dua tahun. Selain itu, kertas kerja ini juga mencadangkan satu kerangka kajian yang boleh digunapakai oleh penyelidik pada masa depan dalam mengkaji kesan-kesan Modul Enam Roda ini terhadap perkembangan ekonomi terutamanya di Malaysia.</i></p> <p>Kata kunci: <i>Syarikat, Sistem, Enam Roda, Hadith, Keusahawanan.</i></p>

--	--

PENDAHULUAN

Al-Quran secara jelas telah mengajak manusia untuk mencari pekerjaan di muka bumi ini khususnya menceburi bidang perniagaan dan keusahawanan yang dianggap sebagai pekerjaan yang paling mulia dan merupakan warisan nabi terdahulu termasuklah Nabi Muhammad SAW. Selain itu, kedudukan dan keperluan perniagaan amat penting dalam kehidupan manusia. Lebih-lebih lagi jika ditinjau dari sudut al-Quran dan al-Sunnah yang meletakkannya di satu tahap yang paling tinggi sehingga menyamai ibadat solat dan haji. Ia membawa keuntungan bukan sahaja di dunia malah di akhirat asalkan ia berlandaskan syariat Islam.

Keusahawanan merupakan satu perkataan yang panjang dan agak sukar untuk disebut. Keusahawanan ialah kata terbitan daripada perkataan usahawan. Istilah ini lahir daripada perkataan usaha yang bermaksud daya usaha termasuk ikhtiar, kegiatan dan perkara-perkara untuk melaksanakan sesuatu pekerjaan. Ab. Aziz Yusof (1999) pula menyifatkan keusahawanan sebagai aktiviti yang menjadi tonggak kepada pembangunan dan pertumbuhan ekonomi sesebuah negara. Selain itu, keusahawanan juga ialah aktiviti yang menggerak dan merangsang kejayaan serta meningkatkan pembangunan ekonomi. Keusahawanan merupakan satu proses mencipta sesuatu yang baru dengan usaha dan masa serta melibatkan pelbagai risiko kewangan, fizikal dan sosial. Ia dilakukan untuk mendapatkan ganjaran yang berbentuk kewangan, kepuasan dan kebebasan.

Menurut Mohd. Salleh Din (2005), keusahawanan ialah ciri-ciri yang boleh dibentuk dan diasah dalam diri individu dan ia boleh dipaparkan di dalam dan di luar organisasi perniagaan atau bukan perniagaan. Suhaimi Mansor (1991) dalam buku Ab. Aziz Yusof (1999), mentakrifkan keusahawanan sebagai satu aktiviti yang unik yang dijalankan oleh seseorang sebagai kerjaya untuk mendapatkan untung dan memerlukan gabungan perkara-perkara asas seperti keperibadian, keupayaan, modal dan pengetahuan. Keusahawanan ialah sikap, nilai, pengetahuan dan kemahiran yang membolehkan seseorang itu mampu dan cekap untuk mencari, mengenal, merebut peluang dan menterjemahkannya kepada strategi-strategi serta usaha perniagaan bagi mendapat keuntungan (Barjoyai Bardai, 2000). Yep Putih (1988) pula mentafsirkan keusahawanan sebagai kualiti manusia yang bukan sahaja mendatangkan faedah kepada dirinya sendiri tetapi ia dapat membangunkan ekonomi dengan pesat serta memberi sumbangan kepada orang lain.

Usahawan berniaga bukan pertama untuk keuntungan dan kekayaan tetapi sebagai memenuhi tuntutan fardu kifayah. Keuntungan pula adalah musabab yang terjadi dengan kehendak Allah. Kehidupan di dunia adalah titik sementara dalam perjalanan ke akhirat, maka akhirat tidak sekali-kali boleh dikorbankan lantaran dunia. Amanah yang diberi padanya adalah untuk memakmurkan bumi Allah SWT ini melalui apa jua bidang yang dihalalkan yang diceburinya. Berlandaskan sama ubudiah dan tauhid. Insan yang berniaga itu adalah tetap muslim yang berkeusahawanan. Berlawanan dengan konsep Barat *Economic Man*, keusahawanan Islam adalah menganjurkan konsep *Islamic Man*. (Adnan *et al.*, 1992)

Apabila manusia menceburkan diri dalam bidang keusahawanan maka, harapan mereka supaya terselamat daripada kepapaan dan kemiskinan adalah sangat besar (Abdullah Yassin, 1999). Hal ini bertepatan dengan kajian yang dibuat oleh Faridah Mohd. Ariff (2002), yang menyatakan bahawa perniagaan mendatangkan pendapatan yang lumayan. Selain itu, ia juga selari dengan kajian yang dilakukan oleh Rahinah Saidin (1997) yang menyatakan bahawa manusia akan hidup senang dengan berniaga.

Jurang persaingan dan cabaran usahawan pada hari ini bukan merupakan satu fenomena yang baru. Cabaran sentiasa mendatang dan berlaku pada setiap masa. Bahkan di dalam al-Quran sejak dari awal Allah SWT telah memberikan peringatan berkenaan persaingan dalam menguruskan bisnes boleh membawa kepada pengambiln harta secara bathil:

﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِنَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾

Maksudnya: “Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.” (Al-Quran. al-Baqarah: 188)

Makan harta secara bathil dapat dielakkan jika para usahawan mengambil langkah untuk menguruskan harta mereka secara profesional. Islam sangat menggalakkan aktiviti perniagaan. Banyak ayat dan hadis yang menggalakkan dan menyokong aktiviti perniagaan. Perniagaan juga dianggap sebagai punca rezeki yang paling banyak. Di dalam ayat yang lain Allah SWT menegaskan:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾

Maksudnya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu” (Al-Quran. an-Nisa: 29)

Pemahaman ini dapat dilihat dari penjelasan Abdul Muhaimin Mahmood (2017) iaitu perniagaan merupakan mekanisma untuk manusia mendapatkan harta atau barangan yang diinginkan. Manusia adalah makhluk yang lemah dan saling memerlukan yang lain. Pensyariatan perniagaan ini adalah bagi memenuhi fitrah semulajadi manusia. Melalui perniagaan ini, manusia boleh memenuhi keperluan dan tuntutan individu, masyarakat dan negara. Dalam Islam perniagaan dianggap sebagai satu aktiviti yang sangat mulia. Ia merupakan ibadah dan juga sunnah rasulullah SAW. Bagi mereka yang melaksanakan aktiviti perniagaan dengan amanah, mereka turut dijanjikan balasan syurga bersama para nabi, orang soleh dan syuhada'. Namun demikian, sekiranya ia dilakukan luar dari batasan syariat Islam maka ianya tidak lagi dianggap ibadat tetapi aktiviti yang boleh mendatangkan padah kebinasaan baik di dunia mahupun akhirat.

Penglibatan Rasulullah SAW. dalam arena perniagaan adalah bukan secara kebetulan atau terpaksa, jauh sekali kerana kepuasan nafsu dan kerana keinginan kepada kuasa dunia yang sementara. Sebaliknya, ia merupakan tanggungjawab seorang Rasul akhir zaman yang perlu memberikan contoh sewajarnya berkenaan urusan perniagaan untuk dicontohi. Salah satu aktiviti keduniaan yang Nabi terlibat adalah di dalam bidang perniagaan. Malah Rasulullah SAW merupakan seorang peniaga yang baik sebelum Baginda menerima wahyu lagi. Nabi SAW bersabda:

{التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشَّهَدَاءِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ}

Maksudnya: “Bahawa pedagang yang jujur, benar dalam kata-katanya, juga seorang Muslim, di akhirat kelak akan ditempatkan bersama-sama dengan orang yang mati syahid” (Riwayat Ibnu Majah, kitab al-Tijarat, no. hadis: 2130).

Perbezaannya adalah pada skala persaingan yang di hadapi pengusaha bisnes. Ianya adalah berbeza mengikut zaman dan masa. Jika pengusaha bersaiz besar menghadapi cabaran luarbiasa dunia perniagaan apatah lagi pengusaha kecil. Cabaran besar yang sentiasa ada dalam dunia perniagaan membuatkan pengusaha besar atau kecil mudah mengalami kegagalan. Sehubungan dengan ini Syed Zamberi Ahmad (2014) menyatakan bahawa Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) menghadapi risiko

kegagalan perniagaan yang lebih besar dengan statistik masa lalu yang menunjukkan bahawa separuh daripada semua usaha baru tidak akan menikmati kejayaan jangka panjang.

Mereka menghadapi pelbagai jenis masalah dan cabaran perniagaan. Dalam bahasa ringkasnya para pengusaha kecil tidak boleh menghalang cabaran di dalam perniagaan. Sebaliknya para pengusaha kecil perlu menguruskan perniagaan masing-masing dengan ilmu pengurusan secara profesional sebagaimana yang telah diguna pakai oleh syarikat-syarikat besar dan terbukti mampu mengurangkan risiko kegagalan. Ilmu yang dimaksudkan adalah semangat kepimpinan entrepenur. Ini kerana hanya mereka yang mempunyai ilmu sahaja akan terus mengemudi revolusi ekonomi pada zamannya. Ini jelas sebagaimana yang dinyatakan oleh W. Zimmerer (2008), mereka yang memiliki semangat kepimpinan keusahawanan ini akan terus memimpin revolusi ekonomi yang telah membuktikan kebolehan mereka untuk meningkatkan taraf hidup rakyat di mana-mana.

Literatur berkaitan dengan kajian jatuh bangun usahawan menjelaskan sebahagian daripada faktor yang meyumbang kepada keberkesanan pengurusan sesebuah organisasi ialah persekitaran dalamannya sebagai mana yang dinyatakan oleh Suhaila Nadzri dan rakan-rakan (2014), terdapat dua faktor utama iaitu faktor dalaman dan faktor luaran yang mempengaruhi kejayaan atau kegagalan PKS di Malaysia. Faktor dalaman ini meliputi ciri-ciri keusahawanan dan orientasi keusahawanan, serta pegangan atau ketaatan kepada agama. Manakala faktor-faktor luaran pula meliputi kemahiran pengurusan, pengalaman pengurusan dan industri, perancangan dan keadaan ekonomi, hubungan sosial, jaringan dan pemasaran serta bantuan dan sokongan kerajaan.

METODOLOGI KAJIAN

Penyelidikan ini berunsur kualitatif dan akan dijalankan dengan menggunakan pendekatan kajian kes. Lokasi penyelidikan ialah sekitar Lembah Klang, Kuala Lumpur dan Selangor, Malaysia. Sampel dipilih berdasarkan persampelan bertujuan. Ini berdasarkan kepada pendapat Chua Yan Piau bahawa persampelan bertujuan (*purposive sampling*) merujuk kepada prosedur persampelan di mana sekumpulan subjek yang mempunyai ciri-ciri tertentu dipilih sebagai responden kajian.

Patton (2002) menyatakan terdapat tiga jenis temu bual iaitu temu bual formal, temu bual tidak formal dan temu bual terbuka. Merriem (1998) menyatakan pula terdapat tiga jenis temu bual iaitu temu bual berstruktur, temu bual separa berstruktur dan temu bual tidak berstruktur. Dalam penyelidikan ini, penyelidik akan menggunakan kaedah kualitatif iaitu temu bual dengan pengusaha bisnes untuk mendapatkan data serta maklumat. Temu bual dilakukan secara separa berstruktur dengan menggunakan protokol temu bual. Soalan temu bual dibina oleh penyelidik berdasarkan persoalan kajian seperti profil pengusaha dan permasalahan yang dihadapi dalam perniagaan. Selain itu, penyelidik juga menggunakan kaedah observasi dan analisa dokumen bagi mendapatkan data dan maklumat kajian. Data mentah yang diperolehi akan diproses dengan menggunakan perisian ATLAS.ti (*Scientific Software Development for Qualitative Research*) bagi mendapatkan dapatan mengikut objektif penyelidikan yang telah digariskan dan bakal dijadikan sebagai pengukuhan dalam dapatan hasil kajian.

SOROTAN KAJIAN

a) Pengurusan Perniagaan

Pengurusan merupakan faktor utama dalam membantu perkembangan perniagaan kecil. Pengurusan yang baik merupakan kunci utama dalam usaha untuk melebarkan sayap perniagaan dengan lebih luas. Menurut Muhd Rashid Rajuddin dan Fazlee Alias (2004), pengurusan yang tidak sistematik merupakan salah satu masalah dalam operasi industri kecil. Faktor utama dalam perkembangan perniagaan terutama bagi industri kecil ialah mempunyai satu sistem pengurusan yang teratur dan sistematik. Pengurusan yang bersistem akan dapat mengenal pasti keperluan-keperluan utama dalam sesebuah

perniagaan untuk terus maju dan berkembang. Menurut kajian, 90% daripada kegagalan dalam perniagaan ialah berpunca daripada sistem pengurusan yang lemah dan kegagalan dalam mengkategorikan sistem (Dun dan Bradstreet Corporation, 1981).

Pengurus atau pengusaha yang mempunyai pemikiran yang sempit dan tidak jelas akan memporong kepada kegagalan, dan pengurus yang mempunyai cita-cita dan impian yang jelas dilihat lebih stabil dan kukuh dalam memacu sesebuah perniagaan (Duchesneau & Gartner, 1990). Dunia pengurusan perniagaan juga memerlukan orang yang tepat bagi membangunkan sistem pengurusan yang tersusun. Implimentasi enam roda pengurusan dilihat mampu membantu para pengusaha perniagaan untuk menentukan hala tuju syarikat.

b) Enam Roda Pengurusan

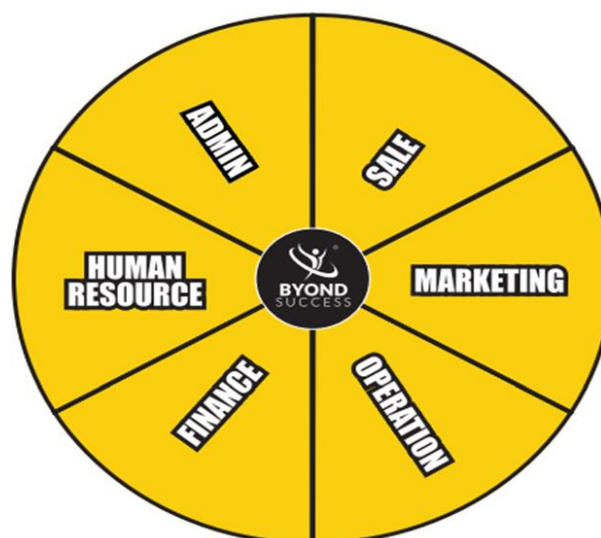
Enam roda pengurusan merupakan satu sistem yang disusun khusus untuk memudahkan para pengusaha bisnes mengatur perniagaan mereka supaya lebih sistematik. Dengan sistem yang teratur maka secara tak langsung perniagaan akan mula berkembang. Teori enam roda pengurusan ini menegenahkan enam bahagian penting yang menjadi tunjang utama kepada pengurusan perniagaan.

Keperluan untuk mendelegasi tugas dan mempunyai kapasiti pengurusan yang baru dilihat penting dalam perkembangan perniagaan dan ia mungkin mampu untuk membolehkan eksploitasi peluang baru yang memerlukan kemahiran (Forbes et al., 2006). Kepentingan mendelegasi tugas dan mewujudkan satu kapasiti pengurusan yang seimbang adalah penting untuk perkembangan perniagaan terutamanya bagi pengusaha bisnes kecil. Enam roda pengurusan menggariskan enam bahagian penting dalam pengurusan sesebuah perniagaan iaitu:

- 1) Admin (Pentadbiran)
- 2) Human Resources (Sumber Manusia)
- 3) Finance (Kewangan)
- 4) Operation (Operasi)
- 5) Marketing (Pemasaran)
- 6) Sales (Jualan)



Rajah 1.0:
Roda



Modul Enam
Pengurusan

Pembangunan enam roda pengurusan ini di dalam sesebuah perniagaan dilihat mampu menjana pelbagai peluang baru dalam perniagaan. Syarikat berupaya beroperasi separa-auto dan para usahawan dapat menumpukan perhatian mereka untuk mencari dan menjana idea baru dalam usaha untuk mengembangkan perniagaan (Rosa,

1998). Bahagian pentadbiran (Admin) dalam perniagaan berperanan dalam menyusun dan menyimpan segala rekod-rekod perniagaan termasuklah mendokumentasi segala butiran sulit yang berkaitan serta menguruskan sistem inventori. Haron Din di dalam bukunya yang bertajuk agama, bisnes dan pengurusan (2007) menyatakan bahawa menjadi satu kesalahan sekiranya pedangan menyembunyikan barang di stor untuk tempoh tertentu dengan tujuan akan menjualnya pada harga yang tinggi. Ini merupakan satu contoh perniagaan tanpa sistem inventori yang telus.

Bahagian sumber manusia (*human resources*) dilihat sebagai satu cabang penting kerana ia bertanggungjawab untuk membangunkan manusia dari segenap aspek termasuk budaya persekitaran kerja serta potensi dan skill pekerja. Kadar efisiensi gerak kerja seseorang staf bergantung kepada bagaimana perasaan dan persekitaran tempat kerja (Ford & Heaton, 2001). Bahagian kewangan (*finance*) pula merupakan sektor utama yang mengawal pergerakan wang dalam perniagaan dan syarikat. Pengaturan strategi kewangan syarikat juga dilakukan oleh bahagian ini sama ada melibatkan jual-beli mahupun pelaburan.

Bahagian operasi (*operation*) boleh dianggap sebagai nadi syarikat dan perniagaan. Segala penghasilan dan pergerakan produk adalah dibawah kelolaan bahagian operasi. Bahagian operasi bertanggungjawab dalam menghasilkan prosedur-prosedur tertentu dalam proses penghasilan sesuatu produk perniagaan atau syarikat. Bahagian pemasaran (*marketing*) bertanggungjawab memperkenalkan syarikat atau perniagaan kepada umum dan segala strategi pemasaran dicatur dan dirangka oleh bahagian ini. Bahagian yang terakhir adalah jualan (*sales*). Sektor ini bertanggungjawab terhadap penjualan produk atau perkhidmatan yang dijalankan oleh sesebuah perniagaan. Sektor ini seringkali berkait rapat dengan pemasaran dan menjadi kayu ukur bagi kestabilan dan keutuhan sesebuah syarikat atau perniagaan untuk melihat sejauh mana sesuatu perniagaan itu mampu kekal dalam industri.

c) Perniagaan dalam Islam

Firman Allah SWT:

﴿الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا فَمَنِ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرَ مُتَجَانِفٍ لِإِثْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾

Maksudnya: "Pada hari ini, Aku telah sempurnakan bagi kamu agama kamu dan Aku telah cukupkan nikmatKu kepada kamu dan Aku telah redhakan Islam itu menjadi agama untuk kamu. Maka, sesiapa yang terpaksa kerana kelaparan (memakan benda-benda yang diharamkan) sedang ia tidak cenderung hendak melakukan dosa (maka bolehlah ia memakannya), kerana sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Mengasihani" (Al-Quran. al-Maidah: 3)

Kesyumulan Islam pada dasarnya merangkumi hal-hal ukhrawi dan duniawi malah meliputi tatacara kehidupan yang baik sebagaimana yang telah digariskan oleh Allah. Al-Quran dan al-Sunnah merupakan sumber rujukan dan panduan yang terbaik dalam membantu manusia menjalani kehidupan yang lebih baik. Allah juga mengurniakan akal fikiran kepada setiap manusia untuk digunakan untuk mengatur kehidupan yang bertamadun di bumi Tuhan ini dan dapat membezakan baik dan buruk sesuatu.

Tujuan hidup pula telah ditetapkan oleh Allah SWT dalam firman-Nya:

﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ. مَا أُرِيدُ مِنْهُمْ مِنْ رِزْقٍ وَمَا أُرِيدُ أَنْ يُطْعَمُوا. إِنَّ اللَّهَ هُوَ الرَّزَّاقُ ذُو الْقُوَّةِ الْمَتِينُ﴾

Maksudnya: "Dan (ingatlah) Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan untuk mereka menyembah dan beribadat kepadaKu. Aku tidak sekali-kali menghendaki sebarang rezeki pemberian daripada mereka dan Aku tidak menghendaki supaya mereka memberi makan kepadaKu. Sesungguhnya Allah sahaja yang memberi rezeki

(kepada sekalian makhlukNya dan Dialah sahaja) yang mempunyai kekuasaan yang tidak terhingga, lagi yang Maha kuat kukuh kekuasaanNya” (Al-Quran. az-Dzariyaat: 56-58).

Islam juga menekankan pengabdian kepada Ilahi secara menyeluruh dalam segenap aspek termasuklah aspek keduniaan. Islam tidak pernah melarang umatnya untuk mengejar dunia akan tetapi Islam menganjurkan agar wujud keseimbangan antara dunia dan akhirat. Stereotaip masyarakat barat sering memandang enteng terhadap negara-negara Islam. Kebanyakan mereka menganggap bahawa negara yang bernaung di bawah panji Islam ini sebagai sebuah negara yang mundur dalam segenap aspek terutamanya bidang ekonomi. Secara amnya, banyak negara-negara Islam yang kaya dengan pelbagai sumber galian dan tanaman seperti biji timah, emas, petroleum, getah, kelapa sawit dan sebagainya. Malangnya, kadar eksploitasi tempatan agak lemah dan menyebabkan kadar pertumbuhan dan perkembangan negara terutama dari segi ekonomi agak ketinggalan dibelakang berbanding negara-negara maju yang lain.

Antara salah satu penyumbang terbesar kepada pertumbuhan ekonomi negara ialah perniagaan. Usahawan merupakan penggerak utama dalam membangunkan ekonomi sesebuah negara. Tanpanya, negara kita akan mengalami kemunduran bukan sahaja dari segi ekonomi malah rakyatnya akan hidup dalam serba kekurangan walaupun kaya dengan sumber khazanah dan alam (Mohd Nasir dan Nurul Huda, 2008).

Pandangan masyarakat secara amnya terutama di Malaysia berpendapat bahawa perniagaan yang dijalankan tidak kira apa sahaja jenis perniagaan asalkan menjanjikan pulangan yang lumayan kepada mereka dibolehkan tanpa mengira halal dan haram di sisi syarak. Amat sedikit masyarakat yang menceburi bidang perniagaan ini berhasrat untuk membantu perkembangan ekonomi negara. Kebanyakan pengusaha perniagaan hanya fokus kepada kekayaan diri dan keluarga hingga sanggup melakukan pelbagai kesalahan yang dilarang dalam Islam. Perbuatan ini dilakukan kerana kurangnya pendedahan dan didikan agama berkenaan ilmu perniagaan yang betul. Baginya, kehidupan di muka bumi ini hanyalah sementara sahaja dan cukuplah setakat apa yang ada walaupun mempunyai kesihatan yang baik.

PERBINCANGAN

Berdasarkan sorotan kajian, penyelidik mendapati penerapan modul enam roda pengurusan dalam pengurusan syarikat mampu memberi impak kepada para pengusaha perniagaan terutama bagi pengusaha kecil. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Azfar Hamdi (2017) modul 6 roda pengurusan lebih mudah difahami ia amat berguna bagi menguruskan dan mengembangkan syarikat dengan menggunakan modul enam roda pengurusan ini. Modul ini berkesan dalam membantu mengenalpasti bahagian-bahagian penting dalam syarikat yang perlu dibangunkan dengan segera bagi mengukuhkan lagi kedudukan syarikat. Enam pecahan utama dalam roda ini diwujudkan bagi memudahkan sistem pengurusan sesebuah syarikat agar lebih spesifik dan lebih teratur. Segala gerak kerja dan perjalanan aktiviti syarikat akan lebih mudah dipantau dari semasa ke semasa.

Menurut kajian yang dilakukan oleh Buerah Tunggak, Hussin Salomon dan Baharin (2011), mereka mendapati aspek pengetahuan dan kemahiran dalam bidang pengurusan keusahawanan merupakan kelemahan utama para usahawan terutamanya pengusaha kecil khususnya di Malaysia. Kajian ini juga selari dengan penerapan sistem keusahawanan dan agama islam berdasarkan sirah dan hadis. Sebagaimana dalam satu hadis dari Abdur Rahman bin Auf meriwayatkan:

{ كَاتَبْتُ أُمَيَّةَ بْنَ خَلْفٍ كِتَابًا بِأَنْ يَحْفَظَنِي فِي صَاعِيَّتِي بِمَكَّةَ وَأَحْفَظُهُ فِي صَاعِيَّتِهِ بِالْمَدِينَةِ فَلَمَّا دَكَّرْتُ الرَّحْمَنَ قَالَ لَا أَعْرِفُ الرَّحْمَنَ كَاتِبِنِي بِاسْمِكَ الَّذِي كَانَ فِي الْجَاهِلِيَّةِ فَكَاتَبْتُهُ عَبْدَ عَمْرِ }

Maksudnya: “Saya mendapat perjanjian yang ditulis antara saya dan Umaiya bin Khalaf bahawa Umaiya akan menjaga harta saya (atau keluarga) di Mekah dan saya akan menjaga di Madinah. Apabila saya menyebut perkataan 'Ar-Rahman' dalam dokumen,

Umaiya berkata, "Saya tidak tahu 'Ar-Rahman.' Tuliskan kepada saya nama anda, (yang anda namakan diri anda sendiri) dalam Tempoh Kehamilan Pra-Islam". Jadi saya menulis nama saya 'Abdu' Amr ' (Sahih Bukhari, kitab al-wakalah, no. Hadis: 2137).

Hadis tersebut menjadi sandaran dan bukti bahawa pada zaman sahabat, segala pelaksanaan dan sistem dokumentasi (admin) telah pun wujud. Wujud sistem perjanjian bertulis di antara Umaiya bin Khalaf dan Abdur Rahman bin Auf. Modul enam roda pengurusan turut menekankan segala rekod dokumentasi termasuk perjanjian haruslah disimpan dan direkod secara bertulis dan mempunyai salinan. Diriwayatkan oleh Ibrahim bin Sad dari bapanya dari datuknya:

{ قَالَ عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَوْفٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ لَمَّا قَدِمْنَا الْمَدِينَةَ أَحَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَنِي وَبَيْنَ سَعْدِ بْنِ الرَّبِيعِ فَقَالَ سَعْدُ بْنُ الرَّبِيعِ إِنِّي أَكْثَرُ الْأَنْصَارِ مَالًا فَأَقْسِمُ لَكَ نِصْفَ مَالِي وَأَنْظُرَ أَيَّ زَوْجَتِي هَوَيْتَ نَزَلْتُ لَكَ عَنْهَا فَإِذَا حَلَلْتُ تَزَوَّجْتَهَا قَالَ فَقَالَ لَهُ عَبْدُ الرَّحْمَنِ لَا حَاجَةَ لِي فِي ذَلِكَ هَلْ مِنْ سُوقٍ فِيهِ تِجَارَةٌ قَالَ سُوقٌ فَيَنْفَعُ قَالَ فَغَدَا إِلَيْهِ عَبْدُ الرَّحْمَنِ فَأَتَى بِأَقِطٍ وَسَمْنٍ قَالَ ثُمَّ تَابَعَ الْعُدُوَّ }

Maksudnya: "Abdur Rahman bin Auf berkata, "Apabila kami datang ke Madinah sebagai pendatang, Rasulullah telah menubuhkan ikatan persaudaraan antara saya dan Sad bin Ar-Rabi '. Sad bin Ar-Rabi berkata, ' Saya adalah orang terkaya di antara Ansar, jadi saya akan memberikan setengah dari kekayaan saya dan kamu boleh melihat kedua-dua isteri saya dan mana-mana dua yang kamu pilih saya akan menceraikannya, dan apabila dia telah menyelesaikan tempoh yang ditetapkan (sebelum berkahwin), anda boleh berkahwin dengannya. 'Abdur Rahman berkata, "Saya tidak memerlukan semua itu. Adakah terdapat pasaran di mana perdagangan dilaksanakan?' Dia menjawab, "Pasar Qainuqa." Abdur-Rahman pergi ke pasar pada hari berikutnya dan membawa beberapa mentega kering (yogurt) dan mentega, dan kemudian dia terus pergi ke sana kerap" (Sahih Bukhari, kitab al-buyu', no. Hadis: 1907).

Hadith tersebut merujuk kepada sistem jualan dan pemasaran di mana Abdur Rahman meninjau kawasan pasar yang menjadi tumpuan di Madinah pada ketika itu. Abdur Rahman melakukan tinjauan dan validasi pasaran sebanyak beberapa kali sebelum beliau mulakan perniagaan. Ini juga merupakan satu kaedah yang diterapkan dan diajar di dalam modul enam roda pengurusan di bawah segmen *marketing* atau pemasaran. Segala strategi pemasaran syarikat termasuk validasi pasaran dan sikap pelanggan telah lama dilaksanakan sejak zaman selepas hijrah Rasulullah SAW. Diriwayatkan daripada Hudhaifa:

{ سَمِعْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ مَاتَ رَجُلٌ فَقِيلَ لَهُ قَالَ كُنْتُ أَبَايَعِ النَّاسِ فَأَتَجَوَّزُ عَنِ الْمُوسِرِ وَأُخْفِفُ عَنِ الْمُعْسِرِ فَعُفِّرَ لَهُ قَالَ أَبُو مَسْعُودٍ سَمِعْتُهُ مِنَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ }

Maksudnya: "Saya mendengar Nabi SAW berkata, "Apabila seorang lelaki meninggal dan ditanya, 'Apa yang anda gunakan untuk mengatakan (atau lakukan) (dalam masa hidup anda)?' Dia menjawab, 'Saya seorang lelaki perniagaan dan digunakan untuk memberi masa kepada orang kaya untuk membayar hutangnya dan (pernah digunakan) untuk mengurangkan hutang orang miskin.' Maka dia telah diampunkan (dosa-dosanya). "Abu Masud berkata," Saya mendengar yang sama (Hadis) daripada Nabi" (Sahih Bukhari, kitab fi al-isti'radh wa ada' al-duyun, no. Hadis 2216)

Sistem pengurusan hutang turut wujud dan telah lama diajarkan oleh junjungan besar Nabi Muhammad SAW. Di bawah segmen *finance* atau kewangan mengikut Modul Enam Roda Pengurusan turut menjelaskan *standard operating procedure* (SOP) pengurusan hutang dimana kebanyakan pemilik bisnes gagal untuk menguruskan hutang dengan baik lantas mengakibatkan bankrapsi berlaku.

Pendedahan modul ini kepada umum secara asasnya mampu membantu pengusaha perniagaan jika diaplikasi dengan baik. Lantaran daripada itu, penyelidik

yakin dan percaya bahawa Modul Enam Roda Pengurusan ini boleh digunapakai dan ianya disusun selari dengan syariah Islam dan bertepatan dengan hadis Nabi Muhammad SAW.

PENUTUP

Islam telah menganjurkan umatnya agar tidak meletakkan kehidupan duniawi semata-mata. Segala perlakuan manusia semasa di dunia ini akan dihitung dan dipersoalkan secara satu-persatu di akhirat kelak walau sebesar zarah sekalipun. Bagaimanapun, Islam tidak menggalakkan umatnya untuk meninggalkan terus kehidupan dunia bagi mengejar kehidupan akhirat. Allah SWT menyukai manusia yang seimbang dari segi rohani dan jasmani. Oleh itu, Allah telah mengurniakan sebahagian nikmat untuk kehidupan manusia di dunia ini. Umpamanya, rezeki yang halal ialah anugerah Allah kepada manusia yang berusaha dengan keringat mereka sendiri sebagaimana firman Allah SWT di dalam al-Quran:

﴿وَأَبْنِعْ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ
الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ﴾

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

Kajian ini diharapkan dapat membantu para usahawan kecil terutama di Malaysia bagi memperkemas dan memperkukuh sistem pengurusan syarikat agar lebih sistematik dan tersusun. Pengurusan yang baik mampu melonjak dan menaikkan nama syarikat ke peringkat yang lebih tinggi selain dapat menjana pendapatan syarikat. Penyelidik yakin bahawa modul ini boleh digunapakai dan amat praktikal untuk dilaksanakan sama ada di Malaysia mahupun di luar negara. Kajian lanjut mengenai Enam Roda Pengurusan ini akan dilakukan secara terperinci bagi memberi penjelasan lanjut tentang pelaksanaannya dalam syarikat.

RUJUKAN

- Ab Aziz Yusof, 1999. *Asas-Asas Keusahawanan*. Selangor: Prentice Hall.
- Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, 2004. *Prinsip Keusahawanan*. Selangor: Prentice Hall.
- Abu Yusuf Ya'qub Ibn Ibrahim, *Kitab al-Kharaj*, Cairo: Al-Matba'ah Salafiyah.
- Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahim, 2002. *Keusahawanan Islam*. Selangor: Prentice Hall.
- Barjoyai Bardai, 2000. *Keusahawanan Dan Perniagaan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Buerah Tunggak. 2007. *Budaya Niaga Usahawan Bumiputera dan Implikasinya Terhadap Pendidikan dan Pembangunan Keusahawanan Muslim, Kajian Penyelidikan Peringkat Doktor Falsafah, Fakulti Pendidikan, Universiti Teknologi Malaysia*
- Chua Yan Piaw. 2006. *Kaedah penyelidikan*. Kuala Lumpur: Mc Graw Hill.
- Haron Din. 2007. *Agama, Bisnes dan Pengurusan*. Malaysia
- Duchesneau, D. A., & Gartner, W. B. 1990. *A profile of new venture success and failure in an emerging industry*. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297–312
- Dun & Bradstreet Corporation. 1994. *Business Failure Record, 1992 Final, 1993 Preliminary*. New York: Author.

- Faridah Mohd. Ariff, 2002. *Kajian kecenderungan mahasiswa Sarjana Muda Pengurusan Teknologi (SHT) terhadap bidang keusahawanan*. Universiti Teknologi Malaysia: Projek Sarjana Muda.
- Forbes, D.P., Borchert, P.S., Zellmer-Bruhn, M.E., & Sapienza, H.J. (2006). *Entrepreneurial team formation: An exploration of new member addition*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30, 225–248
<http://www.utusan.com.my/bisnes/usahawan/ramai-usahawan-iks-takut-timba-ilmu>
(Diakses pada 22 Oktober 2017)
- <https://www.sahih-bukhari.com/Pages/Bukhari>
(Diakses pada 22 Oktober 2017)
- Mansur, N. H. 2008. *Keusahawanan menurut perspektif Al-Quran* (Doctoral dissertation, Universiti Teknologi Malaysia).
- Merriam, S. B. 1998. *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Mohd. Salleh Din et al., 2005. *Asas Keusahawanan*. Singapore: Thomson Asia Pte Ltd.
- Muhd Rashid Bin Rajuddin & Fazlee Bin Alias. 2004. "Tahap Pengurusan Perniagaan Dalam Industri Kecil Dan Sederhana (IKS) Pengusaha Batik Di Daerah Kota Bharu", *Kajian Ilmiah. Malaysia: Fakulti Pendidikan, Universiti Teknologi Malaysia*
- Patton, M. W. 2002. *Qualitative evaluation and research methods (3rd ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rahinah Saidin, 1997. "Sikap pelajar-pelajar STP di UTM terhadap bidang keusahawanan". Projek Sarjana Muda: Universiti Teknologi Malaysia
- Rahmah Ismail et al. , 2006. *Daya Saing Usahawan dan Syarikat Melayu dalam Sektor Pembuatan dan Perkhidmatan*. Selangor: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Rosa, P. (1998). *Entrepreneurial processes of business cluster formation and growth by "habitual" entrepreneurs*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22, 43–62.
- Suhaimi Mansor, 1991. *Jalan Pintas Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Watan Sdn. Bhd.
- Syed Zamberi Ahmad, Nazatul Shima Abdul Rani. (2010). *Business challenges and strategies for development of Small- and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Malaysia*.
- Tunggak, B., & Salamon, H. 2014. *Perubahan Sikap Keusahawanan Usahawan Melayu di Malaysia*. e-Bangi, 9(1), 19.
- VL Lewis, NC Churchill. 1983. *The five stages of small business growth*.
- Yahaya Jusoh dan Azhar Muhammad, 2005. *Interaksi Harta Dalam Al-Quran*. Johor: UTM Press.
- Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamed Hasun. 2005. *Menjadi Usahawan*. Pahang: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd.
- Zaharuddin Abd Rahman, 2008. *Wang, Anda dan Islam*. Kuala Lumpur: Truewealth Publishing.
- Zakariya, 2001. *Fadhilat Tijarah*. Kuala Lumpur: Darul Nu'man

Penafian

Pandangan yang dinyatakan dalam artikel ini adalah pandangan penulis. Al-Qanatir: International Journal of Islamic Studies tidak akan bertanggungjawab atas apa-apa kerugian, kerosakan atau lain-lain liabiliti yang disebabkan oleh / timbul daripada penggunaan kandungan artikel ini.