

Kewirausahaan dan Pandangan Islam

Oleh: Aprijon, M.Ed.

Abstrak

Dengan melihat realita secara jujur dan objektif, maka orang sadar bahwa menumbuhkan mental wirausaha merupakan terobosan yang penting dan tidak dapat ditunda-tunda lagi. Kita semua harus berpikir untuk melihat dan melangkah ke arah sana.

Dalam Islam, baik dari segi konsep maupun praktik, aktivitas kewirausahaan bukanlah hal yang asing, justru inilah yang sering dipraktikkan oleh Nabi, istrinya, para sahabat, dan juga para ulama di tanah air. Islam bukan hanya bicara tentang entrepreneurship (meskipun dengan istilah kerja mandiri dan kerja keras), tetapi langsung mempraktikkannya dalam kehidupan nyata.

Lembaga pendidikan melalui para praktisinya harus lebih konkret dalam menyiapkan program kegiatan pembelajaran yang benar-benar dapat mendorong tumbuh dan berkembangnya spirit kewirausahaan mulai dari sekolah dasar sampai perguruan tinggi.

Kata kunci: Kewirausahaan, Islam.

Pendahuluan

Latar Belakang Masalah

Rendahnya tingkat pertumbuhan ekonomi nasional Indonesia yang tercermin dari tingkat pendapatan kotor nasional perkepala (GNP per capita) penduduk Indonesia dipengaruhi oleh berbagai hal, antara lain masalah dana pembangunan yang belum tinggi, dan juga karena faktor sosial budaya bangsa Indonesia yang belum begitu siap menyongsong tuntutan pembangunan.

Pengentasan kemiskinan merupakan salah satu agenda penting dalam program pembangunan nasional dan daerah. Berbagai program dan kegiatan terus dijalankan dengan anggaran yang cukup besar. Mulai yang bersifat yang tidak langsung seperti latihan dan lokakarya hingga yang bersentuhan langsung dengan masyarakat seperti dana bergulir bagi koperasi, usaha kecil dan menengah, program pemberdayaan desa dengan cara menempatkan sejumlah dana di tingkat desa/kelurahan hingga bantuan pengadaan peralatan teknologi tepat guna bagi usaha kecil.

Kalau ditelusuri lebih lanjut, semua program tersebut itu pun belum dapat secara maksimal menciptakan tingkat pemerataan pendapatan yang real. Masyarakat malah dibuat manja dengan adanya bantuan-bantuan tersebut. Sebagian masyarakat dan usaha kecil tidak memaksimalkan bantuan tersebut untuk meningkatkan produktivitas usahanya

tapi malah menganggap bantuan tersebut sebagai kewajiban pemerintah untuk melayani masyarakat kecil.

Adanya banyak faktor yang membuat masyarakat lamban dan tidak kreatif. Faktor penyebab antara lain adalah budaya, juga didukung oleh lingkungan sebaya, keluarga, peran partner kerja. Keahlian dan pengalaman juga dapat merangsang minat seseorang untuk menciptakan jenis usaha baru. Selain itu dukungan pemerintah juga menjadi faktor yang tidak kalah penting. Dukungan ini dapat dilihat melalui pembangunan infrastruktur, regulasi yang mendukung pembentukan usaha baru, stabilitas ekonomi kelancaran komunikasi. Faktor selanjutnya adalah pemahaman terhadap pasar. Tentu saja ini menjadi penting terutama dalam meluncurkan produk baru ke pasar. Faktor yang terakhir adalah ketersediaan financial yang akan menunjang usaha.

Proses kreatif dan inovatif hanya dapat dilakukan oleh orang-orang yang memiliki sikap kewirausahaan. Yakni orang-orang yang percaya diri, berinisiatif, memiliki motif berprestasi, berwawasan kedepan, memiliki jiwa kepemimpinan dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan (Suryana, 2003:2).

Budaya masyarakat kita kurang menghargai peran seorang wirausahawan, status seorang Pegawai Negeri Sipil dianggap lebih menjanjikan masa depan dan terhormat. Wirausahawan belum dapat disejajarkan dengan suatu karir profesional lainnya.

Beda dengan budaya Negara maju, dimana menjadi bos bagi diri sendiri lebih dihargai daripada bekerja dengan orang lain.

Saat ini yang menjadi persoalan dasar ialah bagaimana pemerintah daerah dapat semakin memperlebarkan dan memperluas usaha yang kian merata, agar mampu menaikkan pendapatan dan taraf kehidupan masyarakat. Pemerintah juga perlu berperan serta untuk merubah persepsi masyarakat agar masyarakat bangga menjadi sorang wirausahawan. Salah upaya yang dapat ditempuh ialah menciptakan peluang dan mendorong tumbuhnya semangat wirausaha pada masyarakat. Sebab para wirausaha inilah yang mampu menciptakan lapangan kerja baru sehingga dapat menyerap tenaga kerja baru yang lebih banyak, sehingga pada gilirannya terciptalah pemerataan pendapatan.

Peranan wirausaha tidak hanya sekedar meningkatkan pendapatan perkapita tapi juga memicu dan mendukung perubahan struktur masyarakat dan bisnis. Dalam hal ini pemerintah dapat berperan sebagai motivator dan fasilitator. Pemerintah akan bergerak sebagai pelindung dalam memasarkan hasil teknologi dan kebutuhan social lainnya.

Pendidikan kewirausahaan (*entrepreneurship*) di Indonesia masih kurang memperoleh perhatian yang cukup memadai, baik oleh dunia pendidikan, masyarakat, maupun pemerintah. Banyak praktisi pendidikan yang kurang memperhatikan aspek-aspek penumbuhan mental, sikap, dan perilaku kewirausahaan peserta didik, baik di sekolah kejuruan maupun professional sekalipun. Orientasi mereka, pada umumnya, hanya pada upaya-upaya menyiapkan tenaga kerja yang siap pakai. Sementara itu, dalam masyarakat sendiri telah berkembang lama kultur feodal (*priyayi*) yang diwariskan oleh penjajahan Belanda. Sebagian besar anggota masyarakat memiliki persepsi dan harapan bahwa *output* dari lembaga pendidikan dapat menjadi pekerja (karyawan, administrator atau pegawai) oleh karena dalam pandangan mereka bahwa pekerja (terutama pegawai negeri) adalah *priyayi* yang memiliki status sosial cukup tinggi dan disegani oleh masyarakat.

Akan tetapi, melihat kondisi objektif yang ada, persepsi dan orientasi di atas mesti diubah karena sudah tidak lagi sesuai dengan perubahan maupun tuntutan kehidupan yang berkembang sedemikian kompetitif. Pola berpikir dan orientasi hidup kepada

pengembangan kewirausahaan merupakan suatu yang mutlak untuk mulai dibangun, paling tidak dengan melihat realitas sebagai berikut:

1. Senantiasa terjadi ketidakseimbangan antara pertambahan jumlah angkatan kerja setiap tahun jika dibandingkan dengan ketersediaan lapangan kerja yang ada. Tentu saja kondisi seperti ini 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.
2. Yang dibutuhkan dalam menghadapi tantangan di era global ini adalah manusia mandiri (*independent*) yang memiliki keunggulan kompetitif maupun komparatif, mampu membangun kemitraan sehingga tidak menggantungkan pada orang lain. Menurut Samuel Huntington, di sini hukum insani berlaku, bahwa yang mampu bertahan adalah mereka yang berkualitas (bukan yang kuat).
3. Posisi pekerja, karyawan, dan pegawai (pada umumnya di negara berkembang) sering berada pada posisi yang lemah dan ditempatkan sebagai alat produksi (subordinasi) sehingga tidak memiliki daya tawar yang seimbang. Bekerja sebagai karyawan/pegawai dapat mencerminkan jiwa pemalas. Sebaliknya, ia malah tidak dapat mengembangkan ide dan visi selama ia bekerja untuk orang lain.

Berdasarkan asumsi tersebut maka pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya, dengan cara mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya dengan dilandasi proses kemandirian.

Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, maka masalah-masalah yang akan dibahas dalam tulisan ini, yaitu:

1. Inti dan hakikat kewirausahaan
2. Ciri dan watak dalam kewirausahaan
3. Tahap-tahap dan proses dalam kewirausahaan
4. Faktor-faktor motivasi dalam berwirausaha
5. Faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan Wirausaha
6. Kewirausahaan menurut pandangan Islam

Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah yang tersebut di atas, maka tujuan penulisan ini yaitu:

1. Untuk menjelaskan Inti dan hakikat kewirausahaan.
2. Untuk mengidentifikasikan ciri dan watak dalam kewirausahaan.
3. Untuk menjelaskan dan mengidentifikasikan tahap-tahap dan proses dalam berwirausaha.
4. Untuk mengidentifikasikan faktor-faktor motivasi dalam berwirausaha.
5. Untuk menjelaskan Faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan Wirausaha
6. Untuk menjelaskan dan mengidentifikasi kegiatan kewirausahaan menurut pandangan Islam.

Manfaat Penulisan

Bagi Pribadi

Meningkatkan pengetahuan dan wawasan akan kewirausahaan. Selain itu juga, wawasan akan berwirausaha menurut pandangan Islam semakin jelas dan dapat meningkatkan motivasi dalam berwirausaha.

Bagi Masyarakat Pembaca

1. Meningkatkan pengetahuan dan wawasan akan kewirausahaan beserta proses-prosesnya.
2. Menumbuhkan dan meningkatkan motivasi untuk mulai dan terus berwirausaha.
3. Meningkatkan pengetahuan akan kewirausahaan menurut pandangan Islam.

Pembahasan

Inti dan Hakikat Kewirausahaan

Sekarang ini banyak kesempatan untuk berwirausaha. Suatu karier kewirausahaan dapat mendukung kesejahteraan masyarakat dan dapat menghasilkan imbalan financial yang nyata bagi wirausahanya. Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis: mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses (Meredith, 2002:5)

Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya system ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi dan kemajuan di perekonomian kita akan datang dari para wirausaha; orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi (Longenecker, Moore dan Patty, 2001:4).

Ada keraguan istilah antara entrepreneurship, intrapreneurship dan entrepreneurial dan entrepreneur (Elisa@yahoo.com, 2008)

1. *Entrepreneurship* adalah jiwa kewirausahaan yang dibangun untuk menjembatani antara ilmu dengan kemampuan pasar. Entrepreneurship meliputi pembentukan perusahaan baru, aktivitas kewirausahaan juga kemampuan managerial yang dibutuhkan seorang entrepreneur.
2. *Intrapreneurship* didefinisikan sebagai kewirausahaan yang terjadi di dalam organisasi yang merupakan jembatan kesenjangan antaran ilmu dengan keinginan pasar.
3. *Entrepreneur* didefinisikan sebagai seorang yang membawa sumber daya berupa tenaga kerja, material dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya, dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi dan aturan baru.
4. *Entrepreneurial* adalah kegiatan dalam menjalankan usaha atau berwirausaha.

Meskipun sampai sekarang ini belum ada terminology yang persis sama tentang kewirausahaan (Entrepreneurship) akan tetapi pada umumnya memiliki hakikat yang hampir sama yaitu merujuk pada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkan dengan tangguh (Peter F.Drucker, 1994). Menurut Drucker, kewirausahaan suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*Ability to Create the new and differer thing*)(Suryana, 2003: 10).

Sedangkan menurut (Suryana, 2003:2), Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

Kewirausahaan adalah untuk semua orang. Semua orang berpotensi untuk menjadi wirausaha. Namun apakah ia wirausaha yang berhasil, setengah berhasil atau gagal itu soal lain (Andrias Harefa, www.pembelajar.com, 2008)

Ciri dan Watak dalam Kewirausahaan

Ciri-ciri Kewirausahaan

- Percaya diri.
- Berorientasi pada tugas dan hasil.
- Pengambilan resiko.
- Kepemimpinan.
- Keorisinilan.
- Berorientasi ke masa depan.

Watak Kewirausahaan

- Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, dan optimisme.
- Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetik dan inisiatif
- Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan
- Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
- Inovatif dan kreatif serta fleksibel.
- Pandangan ke depan, perspektif.

(Sumber: dari Meredith, et.a., dalam Suryana, 2001:

Dalam konteks bisnis, seorang entrepreneur membuka usaha baru (*new ventures*) yang menyebabkan munculnya produk baru atau ide tentang penyelenggaraan jasa-jasa. Karakteristik tipikal entrepreneur (Schermmerhorn Jr, 1999):

1. Lokus pengendalian internal
2. Tingkat energi tinggi
3. Kebutuhan tinggi akan prestasi
4. Toleransi terhadap ambiguitas

Tahap-tahap dan Proses dalam Kewirausahaan

Tahap-tahap Kewirausahaan

1. Kepercayaan diri
2. Berorientasi pada action.

Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha:

- a) Tahap memulai, tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan franchising. Juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri/manufaktur/produksi atau jasa.
- b) Tahap melaksanakan usaha atau diringkas dengan tahap “jalan”, tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.
- c) Mempertahankan usaha, tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.
- d) Mengembangkan usaha, tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Proses Kewirausahaan

Menurut Carol Noore yang dikutip oleh Bygrave (1996: 3), proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang bersal dari individu, seperti locus of control, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi dan keluarga (Suryana, 2001: 34). Secara ringkas, model proses kewirausahaan mencakup tahap-tahap berikut (Alma, 2007: 10–12):

- a) proses inovasi
- b) proses pemicu
- c) proses pelaksanaan
- d) proses pertumbuhan

Berdasarkan analisis pustaka terkait kewirausahaan, diketahui bahwa aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam melakukan wirausaha adalah:

- a) mencari peluang usaha baru: lama usaha dilakukan, dan jenis usaha yang pernah dilakukan,
- b) pembiayaan: pendanaan–jumlah dan sumber-sumber dana,
- c) SDM: tenaga kerja yang dipergunakan,
- d) kepemilikan: peran-peran dalam pelaksanaan usaha,
- e) organisasi: pembagian kerja diantara tenaga kerja yang dimiliki,
- f) kepemimpinan: kejujuran, agama, tujuan jangka panjang, proses manajerial (POAC),
- g) Pemasaran: lokasi dan tempat usaha.

Faktor-faktor Motivasi Dalam Berwirausaha

Ciri-ciri wirausaha yang berhasil (Kasmir, 27–28):

- 1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut
- 2. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- 3. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- 4. Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

- 5. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
- 6. Bertanggungjawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggungjawab seorang pengusaha tidak hanya pada segi material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- 7. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- 8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan, antara lain kepada: para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

Dari analisis pengalaman di lapangan, ciri-ciri wirausaha yang pokok untuk dapat berhasil dapat dirangkum dalam tiga sikap, yaitu:

- 1. Jujur, dalam arti berani untuk mengemukakan kondisi sebenarnya dari usaha yang dijalankan, dan mau melaksanakan kegiatan usahanya sesuai dengan kemampuannya. Hal ini diperlukan karena dengan sikap tersebut cenderung akan membuat pembeli mempunyai kepercayaan yang tinggi kepada pengusaha sehingga mau dengan rela untuk menjadi pelanggan dalam jangka waktu panjang ke depan.
- 2. Mempunyai tujuan jangka panjang, dalam arti mempunyai gambaran yang jelas mengenai perkembangan akhir dari usaha yang dilaksanakan. Hal ini untuk dapat memberikan motivasi yang besar kepada pelaku wirausaha untuk dapat melakukan kerja walaupun pada saat yang bersamaan hasil yang diharapkan masih juga belum dapat diperoleh.
- 3. Selalu taat berdoa, yang merupakan penyerahan diri kepada Tuhan untuk meminta apa yang diinginkan dan menerima apapun hasil yang diperoleh. Dalam bahasa lain, dapat dikemukakan

bahwa "manusia yang berusaha, tetapi Tuhan-lah yang menentukan!" dengan demikian berdoa merupakan salah satu terapi bagi pemeliharaan usaha untuk mencapai cita-cita.

Kompetensi perlu dimiliki oleh wirausahawan seperti halnya profesi lain dalam kehidupan, kompetensi ini mendukungnya ke arah kesuksesan. Dan & Bradstreet business Credit Service (1993: 1) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki, yaitu:

1. *Knowing your business*, yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
2. *Knowing the basic business management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengenalkan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien.
3. *Having the proper attitude*, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
4. *Having adequate capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental.
5. *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan/mengelola keuangan, secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
6. *Managing time efficiently*, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
7. *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan/memotivasi, dan

mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.

8. *Satisfying customer by providing high quality product*, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
9. *Knowing Hozu to Compete*, yaitu mengetahui strategi/cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*), dirinya dan pesaing. Dia harus menggunakan analisis SWOT baik terhadap dirinya dan terhadap pesaing.
10. *Copying with regulation and paper work*, yaitu membuat aturan/pedoman yang jelas tersurat, tidak tersirat. (Triton, 2007:137–139)

Delapan anak tangga menuju puncak karir berwirausaha (Alma, 106–109), terdiri atas:

1. Mau kerja keras (*capacity for hard work*).
2. Bekerjasama dengan orang lain (*getting things done with and through people*).
3. Penampilan yang baik (*good appearance*).
4. Yakin (*self confidence*).
5. Pandai membuat keputusan (*making sound decision*).
6. Mau menambah ilmu pengetahuan (*college education*).
7. Ambisi untuk maju (*ambition drive*).
8. Pandai berkomunikasi (*ability to communicate*).

Faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan Wirausaha

Zimmerer (1996:14-15) dikutip oleh Suryana (2003:44) mengemukakan beberapa faktor-faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya:

1. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan

mengelola sumber daya manusia maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.

3. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisien dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Selain faktor-faktor yang membuat kegagalan kewirausahaan, Zimmerer (1996:17) dikutip oleh Suryana (2003:45) mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan, yaitu:

1. Pendapatan yang tidak menentu. Baik pada tahap awal maupun tahap pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Dalam kewirausahaan, sewaktu-waktu bisa rugi dan sewaktu-waktu juga bisa untung. Kondisi yang

tidak menentu dapat membuat seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.

2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi. Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Yuyun Wirasmita (1998), tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78%. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Bagi seorang wirausaha, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama. Wirausaha biasanya bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengelolaan, penjualan dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur. Ia kurang terbiasa dalam menghadapi tantangan. Wirausaha yang berhasil pada umumnya menjadikan tantangan sebagai peluang yang harus dihadapi dan ditekuni.
4. Kualitas kehidupan yang tepat rendah meskipun usahanya mantap. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Misalnya, pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat, maka akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk ke usaha lain.

Kegiatan Kewirausahaan Menurut Pandangan Islam

Islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan (*entrepreneurship*) ini, namun di antara keduanya mempunyai kaitan yang cukup erat; memiliki ruh atau jiwa yang sangat dekat, meskipun bahasa teknis yang digunakan berbeda.

Dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyadihi*), dan tidak cengeng. Setidaknya terdapat beberapa ayat al-Qur'an 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, *'amalurrajuli biyadihi (HR.Abu Dawud)'*";

"Tangan di atas lebih baik dari tangan di bawah"; "*al yad al 'ulya khairun min al yad al sufla'*"(HR. Bukhari dan Muslim)(dengan bahasa yang sangat

simbolik ini Nabi mendorong umatnya untuk kerja keras supaya memiliki kekayaan, sehingga dapat memberikan sesuatu pada orang lain), *atuzzakah*. (*Q.S. Nisa: 77*)

“Manusia harus membayar zakat (Allah mewajibkan manusia untuk bekerja keras agar kaya dan dapat menjalankan kewajiban membayar zakat)”.

Dalam sebuah ayat Allah mengatakan, “Bekerjalah kamu, maka Allah dan orang-orang yang beriman akan melihat pekerjaan kamu” (*Q.S. at-Taubah: 105*). Oleh karena itu, apabila shalat telah ditunaikan maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia (rizki) Allah. (*Q.S. al-Jumu'ah: 10*)

Bahkan sabda Nabi, “Sesungguhnya bekerja mencari rizki yang halal itu merupakan kewajiban setelah ibadah fardlu” (*HR. Tabrani dan Baihaqi*).

Nash ini jelas memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri.

Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, menurut Wafiduddin, adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (*rezeki*), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (*reziko*). Dengan kata lain, orang yang berani melewati resiko akan memperoleh peluang rizki yang besar. Kata rizki memiliki makna bersayap, rezeki sekaligus reziko (baca; resiko).

Dalam sejarahnya Nabi Muhammad, istrinya dan sebagian besar sahabatnya adalah para pedagang dan *entrepre* mancanegara yang pawai. Beliau adalah praktisi ekonomi dan sosok tauladan bagi umat. Oleh karena itu, sebenarnya tidaklah asing jika dikatakan bahwa mental *entrepreneurship* inheren dengan jiwa umat Islam itu sendiri. Bukanlah Islam adalah agama kaum pedagang, disebarkan ke seluruh dunia setidaknya sampai abad ke -13 M, oleh para pedagang muslim.

Dari aktivitas perdagangan yang dilakukan, Nabi dan sebagian besar sahabat telah meubah pandangan dunia bahwa kemuliaan seseorang bukan terletak pada kebangsawanan darah, tidak pula pada jabatan yang tinggi, atau uang yang banyak, melainkan pada pekerjaan.

Oleh karena itu, Nabi juga bersabda “*Innallaha yuhibbul muhtarif*” (sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang bekerja untuk mendapatkan penghasilan). Umar Ibnu Khattab mengatakan sebaliknya bahwa, “Aku benci salah seorang di antara

kalian yang tidak mau bekerja yang menyangkut urusan dunia.

Keberadaan Islam di Indonesia juga disebarkan oleh para pedagang. Di samping menyebarkan ilmu agama, para pedagang ini juga mewariskan keahlian berdagang khususnya kepada masyarakat pesisir. Di wilayah Pantura, misalnya, sebagian besar masyarakatnya memiliki basis keagamaan yang kuat, kegiatan mengaji dan berbisnis sudah menjadi satu istilah yang sangat akrab dan menyatu sehingga muncul istilah yang sangat terkenal *jigang* (ngaji dan dagang).

Sejarah juga mencatat sejumlah tokoh Islam terkenal yang juga sebagai pengusaha tangguh, Abdul Ghani Aziz, Agus Dasaad, Djohan Soetan, Perpatih, Jhohan Soelaiman, Haji Samanhudi, Haji Syamsuddin, Niti Semito, dan Rahman Tamin.

Apa yang tergambar di atas, setidaknya dapat menjadi bukti nyata bahwa etos bisnis yang dimiliki oleh umat Islam sangatlah tinggi, atau dengan kata lain Islam dan berdagang ibarat dua sisi dari satu keping mata uang. Benarlah apa yang disabdakan oleh Nabi, “Hendaklah kamu berdagang karena di dalamnya terdapat 90 persen pintu rizki” (*HR. Ahmad*).

Adapun Motif Berwirausaha Dalam Bidang Perdagangan menurut ajaran agama Islam, yaitu:

1. Berdagang buat Cari Untung?

Pekerjaan berdagang adalah sebagian dari pekerjaan bisnis yang sebagian besar bertujuan untuk mencari laba sehingga seringkali untuk mencapainya dilakukan hal-hal yang tidak baik. Padahal ini sangat dilarang dalam agama Islam. Seperti diungkapkan dalam hadits: “*Allah mengasihi orang yang bermurah hati waktu menjual, waktu membeli, dan waktu menagih piutang.*”

Pekerjaan berdagang masih dianggap sebagai suatu pekerjaan yang rendah karena biasanya berdagang dilakukan dengan penuh trik, penipuan, ketidakjujuran, dll.

2. Berdagang adalah Hobi

Konsep berdagang adalah hobi banyak dianut oleh para pedagang dari Cina. Mereka menekuni kegiatan berdagang ini dengan sebaik-baiknya dengan melakukan berbagai macam terobosan. Yaitu dengan *open display* (melakukan pajangan di halaman terbuka untuk menarik minat orang), *window display* (melakukan pajangan di depan toko), *interior display*

(pajangan yang disusun didalam toko), dan *close display* (pajangan khusus barang-barang berharga agar tidak dicuri oleh orang yang jahat).

3. Berdagang Adalah Ibadah

Bagi umat Islam berdagang lebih kepada bentuk ibadah kepada Allah swt. Karena apapun yang kita lakukan harus memiliki niat untuk beribadah agar mendapat berkah. Berdagang dengan niat ini akan mempermudah jalan kita mendapatkan rezeki. Para pedagang dapat mengambil barang dari tempat grosir dan menjual ditempatnya. Dengan demikian masyarakat yang ada disekitarnya tidak perlu jauh untuk membeli barang yang sama. Sehingga nantinya akan terbentuk *patronage buying motive* yaitu suatu motif berbelanja ketoko tertentu saja.

Berwirausaha memberi peluang kepada orang lain untuk berbuat baik dengan cara memberikan pelayanan yang cepat, membantu kemudahan bagi orang yang berbelanja, memberi potongan, dll. Perbuatan baik akan selalu menenangkan pikiran yang kemudian akan turut membantu kesehatan jasmani. Hal ini seperti yang diungkapkan dalam buku *The Healing Brain* yang menyatakan bahwa fungsi utama otak bukanlah untuk berfikir, tetapi untuk mengembalikan kesehatan tubuh. Vitalitas otak dalam menjaga kesehatan banyak dipengaruhi oleh frekwensi perbuatan baik. Dan aspek kerja otak yang paling utama adalah bergaul, bermuamalah, bekerja sama, tolong menolong, dan kegiatan komunikasi dengan orang lain.

4. Perintah Kerja Keras

Kemauan yang keras dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-sungguh. Orang akan berhasil apabila mau bekerja keras, tahan menderita, dan mampu berjuang untuk memperbaiki nasibnya. Menurut Murphy dan Peck, untuk mencapai sukses dalam karir seseorang, maka harus dimulai dengan kerja keras. Kemudian diikuti dengan mencapai tujuan dengan orang lain, penampilan yang baik, keyakinan diri, membuat keputusan, pendidikan, dorongan ambisi, dan pintar berkomunikasi. Allah memerintahkan kita untuk tawakkal dan bekerja keras untuk dapat mengubah nasib. Jadi intinya adalah inisiatif, motivasi, kreatif yang akan menumbuhkan kreativitas untuk perbaikan hidup. Selain itu kita juga dianjurkan untuk tetap berdoa dan memohon perlindungan kepada Allah swt sesibuk apapun kita berusaha karena Dialah yang menentukan akhir dari setiap usaha.

5. Perdagangan/Berwirausaha Pekerjaan Mulia Dalam Islam

Pekerjaan berdagang ini mendapat tempat terhormat dalam ajaran Islam, seperti disabdakan Rasul:

“Mata pencarian apakah yang paling baik, Ya Rasulullah?” Jawab beliau: Ialah seseorang yang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih.” (HR. Al-Bazzar).

Dalam QS.Al-Baqarah:275 dijelaskan bahwa Allah swt telah menghalalkan kegiatan jual beli dan mengharamkan riba. Kegiatan riba ini sangat merugikan karena membuat kegiatan perdagangan tidak berkembang. Hal ini disebabkan karena uang dan modal hanya berputar pada satu pihak saja yang akhirnya dapat mengeksploitasi masyarakat yang terdesak kebutuhan hidup. Perilaku Terpuji dalam Perdagangan/Berwirausaha

Menurut Imam Ghazali, ada 6 sifat perilaku yang terpuji dalam perdagangan, yaitu:

1. Tidak mengambil laba lebih banyak.

Membayar harga yang sedikit lebih mahal kepada pedagang yang miskin. Memurahkan harga dan memberi potongan kepada pembeli yang miskin sehingga akan melipatgandakan pahala. Bila membayar hutang, maka bayarlah lebih cepat dari waktu yang telah ditetapkan. Membatalkan jual beli bila pihak pembeli menginginkannya. Bila menjual bahan pangan kepada orang miskin secara cicilan, maka jangan ditagih apabila orang tersebut tidak mampu membayarnya dan membebaskan ia dari hutang apabila meninggal dunia.

2. Manajemen Utang Piutang

Hutang ini sudah melekat pada kehidupan masyarakat kita. Dosa hutang tidak akan hilang apabila tidak dibayarkan. Bahkan orang yang mati syahidpun dosa utangnya tidak berampun. Jadi jika seseorang meninggal, maka ahli warisnya wajib melunasi hutang tersebut. Tapi jika orang tersebut telah berusaha membayarnya, tetapi memang betul-betul tidak mampu, dan ia kemudian meninggal dunia, maka Rasul saw menjadi penjaminnya. Seperti dalam hadits berikut:

“Barang siapa dari umatku yang punya hutang, kemudian ia berusaha keras untuk membayarnya, lalu

ia meninggal dunia sebelum lunas hutangnya, maka aku sebagai walinya.” (HR. Ahmad).

3. Demonstration Effect Menyebabkan Faktor Modal Menjadi Beku

Demonstration Effect atau pamer kekayaan akan dapat mengundang kecemburuan social, orang lain menjadi iri, mengundang pencuri/perampok, membuat modal masyarakat menjadi beku dan membuat masyarakat tidak produktif. Nabi saw menganjurkan agar kita menggunakan uang untuk kepentingan yang di ridhoi Allah, terutama untuk tujuan pengembangan produktivitas yang digunakan untuk kepentingan umat. Dalam sebuah hadits disebutkan:

“Barang siapa mengurus anak yatim yang mempunyai harta, maka hendaklah ia memperdagangkan harta ini untuknya, jangan biarkan harta itu habis termakan sedekah (zakat).” (HR. At-Tarmidzi dan Ad-Daruquthni).

Dalam hadits tersebut dapat disimpulkan bahwa apabila kita memiliki modal, maka janganlah disimpan begitu saja, tetapi harus digunakan untuk sesuatu yang menghasilkan.

4. Membina Tenaga Kerja Bawahan

Hubungan antara pengusaha dan pekerja harus dilandasi oleh rasa kasih sayang, saling membutuhkan, dan tolong menolong. Hal ini dapat dilihat dari hubungan dalam bidang pekerjaan. Pengusaha menyediakan lapangan kerja dan pekerja menerima rezeki berupa upah dari pengusaha. Pekerja menyediakan tenaga dan kemampuannya untuk membantu pengusaha untuk menyelesaikan pekerjaan yang diperintahkan. Majikan mempunyai hak untuk memerintah bawahan dan mendapat keuntungan. Majikan juga mnemiliki kewajiban yaitu membayar upah karyawan sesegera mungkin dan melindungi karyawannya. Seperi dalam hadits berikut:

“Berikanlah kepada karyawanmu upahnya sebelum kering keringatnya.” (HR. Ibnu Majah)

Sebagai majikan kita juga harus menyayangi dan memperlakukan bawahan dengan baik karena itu bertentangan dengan ajaran islam.

Sifat-Sifat Seorang Wirausaha

Sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang sesuai dengan ajaran agama Islam adalah:

1. Sifat Takwa, Tawakkal, Zikir, dan Syukur

Sifat ini harus dimiliki oleh wirausahawan karena dengan sifat-sifat itu kita akan diberi kemudahan dalam menjalankan setiap usaha yang kita lakukan. Dengan adanya sifat takwa maka kita akan diberi jalan keluar penyelesaian dari suatu masalah dan mendapat rizki yang tidak disangka. Dengan sikap tawakkal, kita akan mengalami kemudahan dalam menjalankan usaha walaupun usaha yang kita jalani memiliki banyak saingan. Dengan bertakwa dan bertawakkal maka kita akan senantiasa berzikir untuk mengingat Allah dan bersyukur sebagai ungkapan terima kasih atas segala kemudahan yang kita terima. Dengan begitu, maka kita akan merasakan tenang dan melaksanakan segala usaha dengan kepala dingin dan tidak stress.

2. Jujur

Dalam suatu hadits diriwayatkan bahwa: *“Kejujuran akan membawa ketenangan dan ketidakjujuran akan menimbulkan keraguan.” (HR. Tirmidzi).* Jujur dalam segala kegiatan yang berhubungan dengan orang lain maka akan membuat tenang lahir dan batin.

3. Niat Suci dan Ibadah

Bagi seorang muslim kegiatan bisnis senantiasa diniatkan untuk beribadah kepada Allah sehingga hasil yang didapat nanti juga akan digunakan untuk kepentingan dijalan Allah.

4. Azzam dan bangun Lebih Pagi

Rasul Saw mengajarkan agar kita berusaha mencari rezeki mulai pagi hari setelah shalat subuh. Dalam sebuah hadits disebutkan bahwa: *“Hai anakku, bangunlah! sambutlah rizki dari Rabb-mu dan janganlah kamu tergolong orang yang lalai, karena sesungguhnya Allah membagikan rizki manusia antara terbitnya fajar sampai menjelang terbitnya matahari.” (HR. Baihaqi)*

5. Toleransi

Sikap toleransi diperlukan dalam bisnis sehingga kita dapat menjadi pribadi bisnis yang mudah bergaul, supel, fleksibel, toleransi terhadap langganan dan tidak kaku.

6. Berzakat dan Berinfak

“Tidaklah harta itu akan berkurang karena disedekahkan dan Allah tidak akan

menambahkan orang yang suka memberi maaf kecuali kemuliaan. Dan tidaklah seorang yang suka merendahkan diri karena Allah melainkan Allah akan meninggikan derajatnya.”(HR. Muslim). Dalam hadits tersebut telah diungkapkan bahwa dengan berzakat dan berinfaq maka kita tidak akan miskin, melainkan Allah akan melipat gandakan rizki kita. Dengan berzakat, hal itu juga akan membersihkan harta kita sehingga harta yang kita peroleh memang benar-benar harta yang halal.

7. Silaturahmi

Dalam usaha, adanya seorang partner sangat dibutuhkan demi lancarnya usaha yang kita lakukan. Silaturahmi ini dapat mempererat ikatan kekeluargaan dan memberikan peluang-peluang bisnis baru. Pentingnya silaturahmi ini juga dapat dilihat dari hadits berikut:”Siapa yang ingin murah rizkinya dan panjang umurnya, maka hendaklah ia mempererat hubungan silaturahmi.”(HR. Bukhari)

Penutup

Dari uraian di atas dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut.

1. Dengan melihat realita secara jujur dan objektif, maka orang sadar bahwa menumbuhkan mental wirausaha merupakan terobosan yang penting dan tidak dapat ditunda-tunda lagi. Kita semua harus berpikir untuk melihat dan melangkah ke arah sana.
2. Dalam Islam, baik dari segi konsep maupun praktik, aktivitas kewirausahaan bukanlah hal yang asing, justru inilah yang sering dipraktikkan

oleh Nabi, istrinya, para sahabat, dan juga para ulama di tanah air. Islam bukan hanya bicara tentang entrepreneurship (meskipun dengan istilah kerja mandiri dan kerja keras), tetapi langsung mempraktikkannya dalam kehidupan nyata.

3. Lembaga pendidikan melalui para praktisinya harus lebih konkret dalam menyiapkan program kegiatan pembelajaran yang benar-benar dapat mendorong tumbuh dan berkembangnya spirit kewirausahaan mulai dari sekolah dasar sampai perguruan tinggi.

Daftar Pustaka

- Geoffrey G, Meredith et al, 2002, *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Penerbit PPM, 2003.
- Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore & J. William Petty, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta.
- <http://wwwElisa@yahoo.com>,2008
- http://fadhilwahyudi.multiply.com/journal/item/44/MUTIARA_KEGIATAN_WIRAUSAHA_MENURUT_ISLAM
- <http://insaniaku.files.wordpress.com/2009/03/4-islam-dan-mental-kewirausahaan-subur.pdf>
- <http://islamkuno.com/2008/02/01/pemberdayaan-masyarakat-dan-kewirausahaan/>
- <http://www.scribd.com/doc/4933265/PENGELOLAAN-KEWIRAUSAHAAN>
- http://www.waspada.co.id/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=10450