

Kewirausahaan Dalam Perspektif Islam

ELFA YULIANA

Intitut Agama Islam Hamzanwadi (IAIH) NW Pancor
Email: elfayuliana@ymail.com

Abstrak

Entrepreneurship is a creative effort which creates values from nothing comes into being. It is possible to be enjoyed by many people. The increasing number of entrepreneur will impact the strenghten of economic state. It has been proved through the nation historical journey that Small and Medium Enterprises (UKM) such as an economic basis which has strongest durability to face against multidimensional crisis. According to the statements, Islam strongly suggests people to endeavor every effort and work since works became the very basic modal to gain success. Thus, hard work behavior must be owned by an entrepreneur. In this case, discipline substance has the important role play. There is one more important element in gaining success of hard work, which is to give over the rest to Allah SWT. The hard work accompanied by prayer will gain success Insha Allah. In entrepreneurship field there are some points that must be maintained by the entrepreneur to achieve his aim as worth as worship. First, intention straightening, and aqidah consolidating in the beginning of the commerce. People should put an intention to their commerce business to be spared from greed and make the religion as the base of the commerce conduct. Second, putting the intention to trade in their effort to fulfil Fardhu Kifayah and maintaining Allah SWT in their memory. Third, willing to accept and not being greedy to the market and commerce. Fourth, avoiding shubhat (disguised between halal and haram) and pay close attention to the all physical trade practices. Entrepreneurship in Islam perspective is a noble effort as what stated in the Hadith "Narrated Ahmad: You should do the trade (entrepreneurship). Because inside the trade there are 90 percent of rizq door".

Keywords: Islam, entrepreneurship, perspective.

Prolog

Agama Islam mengajarkan, agar umatnya selalu berdoa dan berusaha untuk meraih kebahagiaan dunia dan akhirat. Untuk memperoleh kebahagiaan dunia orang harus berupaya bekerja dengan baik dan untuk memperoleh kebahagiaan akhirat orang harus berupaya beribadah dengan baik. Sedangkan untuk terhindar dari kesengsaraan dunia dan akhirat orang harus menghindari kemalasan, kejahatan dan kemaksiatan. Umat Islam harus berupaya bekerja dengan baik, profesional, penuh semangat, memiliki daya saing agar menjadi

muslim yang kuat.¹ Berusaha dan bekerja keras sangat ditekankan dalam Islam seperti firman Allah dalam surat al-Jumu'ah ayat 10 :

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

Menurut Imam Syafi'i mata pencaharian yang paling baik adalah perdagangan. Secara historis, penyebaran agama Islam di Indonesia banyak dilakukan melalui perdagangan. Masuknya Islam di pantai utara Jawa, Banten, Sumatera adalah melalui perdagangan. Melalui kegiatan perdagangan terjadilah pergaulan antara pedagang yang beragama Islam dengan penduduk setempat. Para pedagang ini berusaha melakukan kegiatan perdagangan dan dakwah secara terus menerus.² Saluran Islamisasi melalui perdagangan ini sangat menguntungkan karena para raja dan bangsawan turut serta dalam kegiatan perdagangan, bahkan mereka menjadi pemilik kapal dan saham.³

Nabi Muhammad SAW adalah uswah hasanah bagi umat Islam. Sejak masa mudanya, beliau telah melakukan kegiatan wirausaha. Bersama pamannya Abu Thalib, tidak saja di daerah Makkah, tetapi sampai keluar daerah bahkan ke beberapa negeri lain. Beliau dikenal sebagai seorang pedagang yang profesional, jujur dan terpercaya, sehingga mitra bisnisnya merasa puas dan saling memperoleh keuntungan.

Sebagai seorang muslim seharusnya selalu berusaha meneladani sifat dan karakter beliau dalam kehidupan sehari-hari, bukan saja dalam hal beribadah tetapi juga dalam hal berwirausaha.⁴ Islam mendorong penganutnya yang berprofesi sebagai pedagang untuk senantiasa memperhatikan kaum lemah, fakir, miskin, janda tua dan siapapun yang tidak mampu bersaing dalam dunia usaha di sekitarnya.

¹Sudradjat Rasyid, dkk. *Kewirausahaan Mandiri (Bimbingan Santri Mandiri)* (Jakarta: PT. Citrayudha, 2005), hal. 37.

²Buchari Alma. *Kewirausahaan (Edisi Revisi)* (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 260.

³Badri Yatim. *Sejarah Peradaban Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 1993), hal. 201

⁴Sudradjat Rasyid, dkk. *Kewirausahaan Mandiri (Bimbingan Santri Mandiri)* (Jakarta: PT. Citrayudha, 2005), hal. 46.

Bila kaum usahawan muslim tidak memperhatikan kaum lemah tersebut, maka disebut oleh Allah sebagai pendusta agama (QS. Al-Ma'un: 1-7). Sehingga profesi pengusaha dalam perspektif Islam tidak semata-mata profesi bersifat duniawi (kemampuan ekonomi) namun lebih dari itu adalah profesi yang bernilai ibadah. Dalam kekayaan yang mereka miliki adalah terdapat bagian kekayaan milik orang lain, sehingga mereka diwajibkan membayar zakat, dan dianjurkan untuk bersedekah, infak dan *waqaf*.⁵

A. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan dari terjemahan entrepreneurship, yang dapat diartikan sebagai '*the backbone of economi*', yaitu syaraf pusat perekonomian atau sebagai '*tailbone of economi*', yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa (Suharto Wirakusumo, 1997: 1 dalam Eman Suherman 2010). Secara etimologi, kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (start up phase) atau suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative) dan sesuatu yang berbeda (Innovative).⁶ Pada sisi lain, kewirausahaan juga adalah suatu usaha yang kreatif yang membangun suatu value dari yang belum ada menjadi ada dan bisa dinikmati oleh orang banyak (Hendro dalam Eman, 2010).

Menurut Joseph Schumpeter dalam Bukhari Alma, wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Sedangkan menurut Robert Hisrich dalam Bukhari Alma, kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang berbeda dengan mengabdikan seluruh waktu dan tenaganya disertai dengan

⁵Mufti Afif. *Kewirausahaan Ditinjau Dari Perspektif Islam*. Jurnal Rasail Volume III No. 1 Tahun 2016. <http://jurnalrasailstebi.almuhsin.ac.id/jurnal/Edisi5/Mufti%20Afif.pdf> diakses 17 Juni 2017

⁶ Eman Suherman. *Desain Pembelajaran Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 7.

menanggung resiko keuangan, kejiwaan, sosial dan menerima balas jasa dalam bentuk uang dan kepuasan pribadinya.⁷

Suryana mengutip Mc Clelland dalam Agustina (dalam Abd Ghafur dkk.) mengelompokkan kebutuhan (need) menjadi tiga, yaitu:

1) Need for achievement

Kebutuhan berprestasi dalam wirausaha terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Ciri-cirinya adalah: Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan yang timbul pada dirinya; Memerlukan segera umpan balik untuk melihat keberhasilan dan kegagalan; Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi; Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan; Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang.

2) Need for power

Kebutuhan akan kekuasaan merupakan hasrat untuk mempengaruhi, mengendalikan dan menguasai orang lain. Cirinya adalah keberanian untuk bersaing dan berorientasi pada status.

3) Need for affiliation

Kebutuhan berafiliasi adalah hasrat untuk diterima dan disukai orang lain. Wirausaha yang demikian lebih menyukai persahabatan dan bekerja sama dari pada bersaing yang tidak sehat.⁸

B. Anjuran Berwirausaha dalam Islam

Dalam al-Qur'an ditegaskan bahwa seseorang hanya akan memperoleh hasil prestasi sesuai dengan usaha yang dilakukan. Seperti yang tercantum dalam (QS An-Najm: 39-40):

"Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya (39). Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihat (kepadanya) (40)".

⁷ Buchari Alma. *Kewirausahaan (Edisi Revisi)* (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 23.

⁸ Abdul Ghofur. *Pesantren Berbasis Wirausaha (Pemberdayaan Potensi Entrepreneurship Santri di Beberapa Pesantren Kaliwungu Kendal)*. Jurnal Dimas Volume 15, No. 2 Tahun 2015. <http://journal.walisongo.ac.id/index.php/dimas/article/view/744/660>

Islam mengajarkan umatnya untuk mujahadah (bersungguh-sungguh) dalam beramal atau bekerja di jalan Allah, memiliki kesungguhan dalam berusaha, dan Allah SWT telah berjanji akan menunjukkan jalan keluar dari setiap problem yang dihadapinya serta membrikan pertolongannya. Dalam Al-Qur'an juga dinyatakan dalam (QS. Al-Ankabut: 69):

“Orang-orang yang berjihad untuk (mencari keridhaan) Kami, benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami. dan Sesungguhnya Allah benar-benar beserta orang-orang yang berbuat baik.”

Abraham Maslow dalam Mulyadi Nitisusastro dengan teori hirarki kebutuhan manusia yang terkenal menyatakan tentang kebutuhan dasar manusia. Setiap manusia membutuhkan makan, minum, tempat tinggal, kepuasan dan kebutuhan fisik lainnya. Selain itu manusia juga memerlukan rasa aman dan perlindungan dari gangguan fisik dan emosional yang merugikan. Hingga abad ini nampaknya teori ini masih sangat relevan sebagai acuan tentang kebutuhan manusia. Kebutuhan-kebutuhan di atas, sekalipun dikatakan kebutuhan dasar, belum dapat disediakan oleh pemerintah, sehingga harus dicari dan diusahakan sendiri oleh setiap manusia secara umum dan khususnya di Indonesia.⁹

C. Tahap-Tahap dan Karakteristik Wirausaha

Menurut Tri Siwi Agustina dikutip oleh Abdul Ghofur dkk. tahap-tahap wirausaha adalah:

1) Tahap memulai

Yaitu tahap dimana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang memungkinkan.

2) Tahap melaksanakan usaha

Tahap ini merupakan tahap dimana wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, seperti pembiayaan, sumber daya manusia, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan dan lain sebagainya.

⁹Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2012), hal. 17.

3) Tahap mempertahankan usaha

Pada tahap ini, wirausahawan berdasarkan usaha yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4) Tahap mengembangkan usaha

Tahap ini merupakan tahap dimana jika hasil yang diperoleh tergolong positif dan mengalami perkembangan atau bertahan, maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin bisa diambil.¹⁰

Adapun karakteristik wirausaha melingkupi beberapa hal, yaitu:

1. Selalu menjaga nilai-nilai agama

Seorang entrepreneur muslim harus selalu menjaga dan menerapkan nilai-nilai akhlaqul karimah dalam berbisnis seperti, selalu ramah, jujur, amanah, husnudzan. Dengan demikian maka orang lain senang bermitra dan berbisnis dengannya bukan karena dia sebagai juragan atau majikan yang kaya, bukan pula karena keuntungan materi semata yang akan diperoleh tetapi karena kejujuran dan amanahnya. Kemitraan yang didasari nilai-nilai agama, Insyaallah akan lebih langgeng.

2. Senang memberi manfaat pada orang lain.

Seorang muslim yang berhasil bisnisnya, makin kaya dan makin banyak usahanya, akan merasa sangat senang karena makin banyak orang yang ikut menikmati keberhasilannya. Dan inilah bisnis yang profesional menurut Islam.

3. Selalu bersikap adil dalam berbisnis.

Adil itu bukan sama rata, tetapi adil adalah memberikan haknya secara proporsional bersikap adil berarti juga selalu berusaha memberi kepuasan kepada semua orang, tidak ada yang dizhalimi atau dirugikan. Keuntungan bukan hanya milik diri pribadi, tetapi juga milik orang lain.

¹⁰Abdul Ghofur. *Pesantren Berbasis Wirausaha (Pemberdayaan Potensi Entrepreneurship Santri di Beberapa Pesantren Kaliwungu Kendal)*. Jurnal Dimas Volume 15, No. 2 Tahun 2015.. <http://journal.walisongo.ac.id/index.php/dimas/article/view/744/660> di akses 17 Juni 2017

Pebisnis muslim, bukan hanya memikirkan kepuasan pribadi, tetapi juga kepuasan mitra bisnisnya atau langganannya.

4. Selalu inovatif dan kreatif dalam berbisnis

Seiring dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang terus berubah, maka seorang entrepreneur muslim harus kreatif dan inovatif, selalu berorientasi kedepan. Kecerdikan dalam melihat trend masyarakat, dan kecepatan menangkap peluang adalah solusi untuk memelihara kelangsungan usahanya.

5. Selalu memanfaatkan waktu dengan sebaik-baiknya.

Hampir pasti bahwa orang yang sukses dalam berbisnis adalah mereka yang pandai memanfaatkan waktu dengan baik. Kesempatan dan peluang bisnis sering tidak terulang, karena itu waktu yang tersedia jangan sampai disia-siakan. Sering orang menyesal dan merugi karena kurang cermat memanfaatkan kesempatan. Banyak ayat-ayat Al-Qur'an memperingatkan tentang nilai suatu waktu, dan akibat buruknya bila tidak memanfaatkan waktu, tetapi justru umat Islam sering terlena membuang-buang waktu.

6. Menjalin kerjasama dengan pihak lain.

Sebagai makhluk sosial manusia perlu menggalang kerjasama untuk mewujudkan tujuan bersama. Kerjasama merupakan penggabungan banyak kekuatan sehingga pekerjaan berat menjadi lebih ringan dan yang sulit menjadi lebih mudah. Hendaknya pengusaha muslim berpikir bagaimana agar keuntungan dapat dimiliki secara bersama. Semakin banyak yang memperoleh keuntungan akan semakin baik. Kunci awal dalam menjalin kerjasama adalah aspek kejujuran dan keadilan bagi para pelaku transaksi. Antara sesama rekan berusaha merasa senang, antara penjual dan pembeli merasa senang, antara majikan dan pekerja merasa senang, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan didzalimi. Kerjasama yang berlandaskan iman dan taqwa akan melahirkan sikap

profesionalisme dan amanah. Dari situlah akan memperkecil peluang kecurangan dan pengkhianatan yang melenceng dari etika bisnis.¹¹

Menurut Imam Al-Ghazali ada enam perilaku yang terpuji dalam perdagangan.

1. Tidak mengambil laba lebih banyak, seperti yang lazim dalam dunia dagang. Jika dipikirkan perilaku demikian ini, maka dapat dipetik hikmahnya, yaitu menjual barang lebih murah dari saingan atau sama dengan pedagang lain yang sejenis, membuat konsumen akan lebih senang dengan pedagang seperti ini, apalagi diimbangi dengan pelayanan yang memuaskan. Barang dagangan akan laku keras dan ia memperoleh volume penjualan yang tinggi, barang cepat habis, dan membeli lagi barang baru dan seterusnya akan diperoleh keuntungan berlipat ganda.
2. Membayar harga agak lebih mahal kepada pedagang miskin, ini adalah amal yang lebih baik daripada sedekah biasa. Artinya jika anda membeli barang dari seorang penjual yang keadaannya miskin atau perlu dibantu, maka lebihkanlah pembayaran dari harga semestinya.
3. Memurahkan harga atau memberi potongan kepada pembeli yang miskin, ini akan memiliki pahala yang berlipat ganda.
4. Bila membayar utang, pembayarannya dipercepat dari waktu yang telah ditentukan. Jika yang diutang berupa barang, maka usahakan dibayar dengan barang yang lebih baik, dan yang berutang datang sendiri kepada yang berpiutang pada waktu membayarnya. Bila utang berupa uang, maka lebihkanlah pembayarannya sebagai tanda terima kasih, walaupun tidak diminta oleh orang yang berpiutang. Demikian dicontohkan oleh Rasulullah SAW.
5. Membatalkan jual beli, jika pihak pembeli menginginkannya. Ini sejalan dengan prinsip "Customer is King" dalam ilmu marketing. Pembeli itu adalah raja, jadi apa kemauannya perlu diikuti, sebab penjual harus tetap

¹¹Sudradjat Rasyid, dkk. *Kewirausahaan Mandiri (Bimbingan Santri Mandiri)* (Jakarta: PT. Citrayudha, 2005), hal. 46.

menjaga langganan, sampai langganan merasa puas. Kepuasan konsumen adalah merupakan target yang harus mendapatkan prioritas dari penjual. Dengan adanya kepuasan, maka langganan akan tetap terpelihara, bahkan akan meningkat karena langganan lama menarik langganan baru.

6. Bila menjual bahan pangan kepada orang miskin secara cicilan, maka jangan ditagih bila orang miskin itu tidak mampu untuk membayarnya, dan membebaskan mereka dari utang jika meninggal dunia.¹²

D. Keuntungan dan Kelemahan dari Berwirausaha

Diantara keuntungan-keuntungan dalam berwirausaha, yaitu :

- a. Terbuka peluang untuk mengembangkan usaha, menciptakan suasana kerja sesuai dengan cita-cita yang dikehendaki sendiri.
- b. Terbuka peluang untuk mengaktualisasikan dan mendemonstrasikan potensi kecerdasan dan kreatifitas keterampilan secara penuh.
- c. Terbuka peluang untuk dapat mengatur dan menentukan waktu kerja sendiri, tidak terikat oleh berbagai ketentuan dan peraturan kerja.
- d. Makin lama berwirausaha, akan semakin banyak ilmunya, pengalamannya dan wawasannya sehingga bisa ditularkan kepada orang lain
- e. Melahirkan generasi baru yang memiliki talenta dan kemampuan berwirausaha.¹³
- f. Berkembangnya kewirausahaan, maka akan meningkatkan kekuatan ekonomi Negara. Telah terbukti dalam sejarah perjalanan bangsa bahwa Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah basis ekonomi yang paling tahan menghadapi goncangan krisis yang bersifat multidimensial.
- g. Dengan berkembangnya kewirausahaan, maka akan menumbuhkan etos kerja dan kehidupan yang dinamis, serta semakin banyaknya partisipasi masyarakat terhadap pembangunan bangsa.¹⁴

¹² Buchari Alma. *Kewirausahaan (Edisi Revisi)* (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 260.

¹³ Sudradjat Rasyid, dkk. *Kewirausahaan Mandiri (Bimbingan Santri Mandiri)* (Jakarta: PT. Citrayudha, 2005), hal. 8.

Sedangkan diantara kelemahan-kelemahan dari berwirausaha, yaitu:

- a. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, dan memikul berbagai resiko. Jika resiko ini telah diantisipasi secara baik, maka berwirausaha telah menggeser resiko tersebut.
- b. Bekerja keras dan waktu/ jam kerjanya panjang.
- c. Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab harus berhemat.
- d. Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat walaupun kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.¹⁵

E. Prinsip-Prinsip Entrepreneurship

Menurut Laode Kammaluddin dikutip oleh Muh. Syafi'i, ada lima prinsip penting yang harus di pegang agar seorang entrepreneur bisa sukses berwirausaha, yaitu:

1. Membangun dan menjaga Reputasi (Nama Baik)
Reputasi merupakan hal mendasar dalam kehidupan apalagi dalam dunia bisnis karena tanpa nama baik mustahil untuk mendapatkan mitra bisnis.
2. Berani untuk melangkah dari awal
Sukses tidak mungkin dicapai dalam waktu singkat, sukses tidak mudah seperti membalikkan telapak tangan. Sukses membutuhkan proses untuk membentuk sukses itu sendiri. Seperti naik tangga yaitu step by step dari bawah dan akhirnya mencapai puncak.
3. Konsentrasi (Fokus)
Jika kita telah memutuskan untuk masuk ke bidang tertentu, maka kita harus fokus dan berkonsentrasi. Kekuatan fokus inilah sebenarnya yang harus kita jaga.
4. Kreatif dan inovatif

¹⁴Nur Baladina. *Membangun Konsep Entrepreneurship Islam*. Jurnal Ululalbab Vol.13. No. 2 Tahun 2012. <http://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/ululalbab/article/download/2371/pdf> diakses 20 Juni 2017

¹⁵ Buchari Alma. *Kewirausahaan (Edisi Revisi)* (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 4.

Kreatif, artinya mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dan bukan sekedar ikut-ikutan saja. Tidak terjun ke tempat atau bidang yang telah banyak dimasuki orang (Bukan pengikut) kecuali mampu memberikan nilai lebih yang membedakan kita dengan pemain sebelumnya.

Seorang entrepreneur, mustahil bisa eksis dan berkembang tanpa kemampuan menciptakan sesuatu yang baru pada setiap waktunya. Kreativitas bisa datang dari siapa saja dan dari apa saja. Orang kreatif adalah orang yang berani mengambil resiko, ada sukses ada resiko, resiko kecil kemungkinan sukses pun kecil begitu juga sebaliknya resiko besar kesuksesan pun besar.

5. Modal bukan yang utama

Modal sebenarnya hanyalah sebagai pelengkap, hampir semua orang tidak berani memulai berwirausaha dengan alasan kendala modal, mereka berpikir untuk memulai usaha harus ada modal besar. Bahkan seperti yang di katakan seorang entrepreneur Purdi E. Chandra dalam bukunya Menjadi Entrepreneur Sukses, untuk menjadi seorang yang sukses tidak di butuhkan uang, yang di butuhkan hanya tiga hal yaitu : Berani Optimis dengan Tenaga Orang Lain, Berani Optimis dengan Orang Lain, dan Berani Optimis dengan Bisnis Orang Lain, sehingga dengan konsep tersebut menghantarkan Purdi E. Chandra sukses membangun bimbingan belajar Primagama Group; menjadi bimbel raksasa yang mempunyai cabang di seluruh Indonesia.¹⁶

F. Perdagangan (Berwirausaha) Pekerjaan Mulia dalam Islam

Jika ditinjau pekerjaan dagang sebagai suatu bagian dari bisnis, maka pekerjaan dagang ini mendapat tempat terhormat dalam ajaran agama.

Nabi Muhammad SAW Pernah ditanya:

¹⁶Muhammad Syafi'i, *Relevansi Konsep Dasar Entrepreneurship Muhammad dalam Menghadapi Era Global*. Prosiding Seminar Nasional Competitive Advantage Vol. 1, No.2 Tahun 2012. <http://journal.unipdu.ac.id/index.php/seminas/article/view/197> diakses 21 Juni 2017

“Mata pencaharian 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 al-Qur'an, Allah SWT berfirman:

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Dalam ayat ini Allah mendampingkan dua kegiatan yang berlawanan yang sifatnya dikotomi, yang satu halal dan yang satu haram. Ayat ini memberikan ketegasan bahwa jual beli tidak sama dengan riba seperti yang dinyatakan kaum kafir pemakan riba.

G. Peluang Masuk Dunia Usaha

Ada beberapa alternatif bagi setiap calon pelaku usaha untuk memulai kegiatan usaha yaitu:

1. Mengembangkan Keunggulan pelayanan

Peluang memasuki dunia usaha juga dapat dilakukan melalui jalur pengembangan keunggulan pelayanan. Menangkap peluang usaha dengan cara meningkatkan keunggulan pelayanan dari perusahaan ini telah banyak ditempuh oleh para pelaku usaha baru. Contoh untuk hal ini telah banyak dijumpai dalam kehidupan sehari-hari, misalnya pada saat ini semakin banyak saja, usaha makanan siap saji yang menyediakan layanan antar. Di kota-kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Bandung dan Surabaya dan lainnya. Para konsumen semakin dimanjakan dengan peningkatan pelayanan yang lebih unggul.

2. Membangun Usaha Baru.

Peluang untuk memasuki dunia usaha yang berikut ini adalah memulai atau membuka sebuah usaha baru. Artinya seseorang memulai sesuatu yang sama sekali baru yang belum pernah ada sebelumnya. Dalam kondisi awal seperti ini biasanya seseorang calon wirausaha dibayangi oleh perasaan ragu. Keraguan ini wajar terjadi karena yang selalu muncul dan menjadi pertanyaan adalah, dari manakah usaha tersebut harus dimulai. Seseorang calon wirausahawan dapat memulai suatu usaha melalui dua pendekatan, yakni pendekatan peluang pasar (*market based approach*) dan pendekatan sumber daya (*resource based approach*).

3. Meneruskan Usaha Yang Ada

Meneruskan sebuah usaha yang sudah ada, relatif lebih menguntungkan dibanding dengan memulai sebuah usaha yang sama sekali baru. Pada sebuah perusahaan yang sudah ada paling tidak beberapa hal yang diperlukan untuk kegiatan operasional sudah terbentuk dan sudah tersedia. Pelaku usaha tinggal melakukan evaluasi dan melakukan penelitian tentang hal apa saja yang masih perlu dilengkapi atau diperbaiki. Meneruskan usaha yang sudah ada, bisa diperoleh karena warisan orang tua, atau karena pelaku usaha sengaja membeli sebuah perusahaan yang dianggap prospektif akan tetapi dalam keadaan tidak jalan. Apabila perusahaan dimaksud merupakan warisan dari orang tua lazimnya penerusnya memiliki tekad yang relatif besar oleh karena adanya perasaan historis emosional terhadap orang tuanya. Biasanya putra atau putri penerus usaha tersebut akan berusaha keras agar perusahaan warisan tidak mundur.

4. Perusahaan Keluarga

Dewasa ini dimasyarakat terutama didunia usaha semakin banyak organisasi usaha yang disebut dengan perusahaan keluarga. Dari literatur diketahui banyak perusahaan keluarga yang pada saat ini masih tetap berdiri dan telah menjadi perusahaan kelas dunia seperti Wal-Mart Store, Marriot Corporation Ford Motor Company dll..

Di Indonesia, juga tidak terkecuali, dimana beberapa tahun yang telah silam, terdapat perusahaan keluarga yang cukup besar untuk ukuran nasional seperti perusahaan tekstil, perusahaan rokok dan perusahaan aslam karkam dan masih banyak lagi. Perusahaan tersebut saat ini tidak lagi beroperasi. Sedangkan perusahaan keluarga yang masih nampak beroperasi diantaranya supermarket gelael, Perusahaan kelompok PT Haji Kalla.

5. Membeli Waralaba (Franchise)

Peluang memasuki dunia usaha yang berikut ini adalah pendekatan yang relatif modern yaitu memberi hak waralaba atau yang selama ini dikenal dengan membeli franchise righ. Perkembangan usaha dengan melaalui sistem franchise selama dua dekade terakhir menunjukkan kecendrungan yang semakin meningkat, Apabila beberapa tahun yang lalu sistem franchise hany dikenal berasal dari perusahaan luar negeri, maka dewasa ini sistem franchise sudah ada yang dijalankan oleh perusahaan nasional. Meskipun pola ini masuk ke Indonesia lebih dari 20 tahun, namun masih saja bagi sebagian calon pebisnis menjadi sebuah pertanyaan besar.¹⁷

Epilog

Dalam ajaran Islam menganjurkan manusia untuk selalu berusaha dan berwirausaha, seperti yang tercantum dalam hadits berikut ini “*Sesungguhnya sebaik-baik mata pencaharian adalah seorang pedagang (berwirausaha)*” (HR. Baihaqy). Ada beberapa prinsip yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, antaranya adalah: membangun dan menjaga reputasi (nama baik), berani untuk melangkah dari awal, konsentrasi (fokus), kreatif dan inovatif. Sedangkan untuk mencapai kesuksesan dalam usahanya tersebut maka seseorang harus mau bekerja keras, mau bekerja sama dengan orang lain, memiliki sifat jujur, disiplin, keyakinan diri,

¹⁷Mulyadi Nitisusastro. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2012), hal. 54-68.

pandai membuat keputusan, mau menambah ilmu pengetahuan, ambisi untuk maju dan pandai berkomunikasi.

Daftar Pustaka

- Alma, Buchari. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2013. Cet. 18.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta, 2012. Cet. 2.
- Suherman, Eman. *Desain Pembelajaran Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Sudradjat, Rasyid dkk. *Kewirausahaan Santri (Bimbingan Santri Mandiri)*. Jakarta: PT. Citrayudha, 2005.
- Yatim, Badri. *Sejarah Peradaban Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993.
- Abdul Ghofur. *Pesantren Berbasis Wirausaha (Pemberdayaan Potensi Entrepreneurship Santri di Beberapa Pesantren Kaliwungu Kendal)*. Jurnal Dimas Volume 15, No. 2 Tahun 2015.
<http://journal.walisongo.ac.id/index.php/dimas/article/view/744/660>.
diakses 17 Juni
- Muhammad Syafi'i, *Relevansi Konsep Dasar Entrepreneurship Muhammad dalam Menghadapi Era Global*. Prosiding Seminar Nasional Competitive Advantage Vol. 1, No.2 Tahun 2012.
<http://journal.unipdu.ac.id/index.php/seminas/article/view/197> diakses 21 Juni 2017
- Mufti Afif. *Kewirausahaan Ditinjau Dari Perspektif Islam*. Jurnal Rasail Volume III No. 1 Tahun 2016.
<http://jurnalrasailstebi.almuhsin.ac.id/jurnal/Edisi5/Mufti%20Afif.pdf>
diakses 17 Juni 2017
- Nur Baladina. *Membangun Konsep Entrepreneurship Islam*. Jurnal Ululalbab Vol.13. No. 2 Tahun 2012.
<http://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/ululalbab/article/download/2371/pdf> diakses 20 Juni 2017