

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengetahuan Kewirausahaan

Pengertian Pengetahuan

Pengetahuan ialah apa yang diketahui atau bisa disebut sebagai hasil pekerjaan tahu, dan ada pula beberapa macam pengetahuan yang dimiliki oleh manusia, yaitu:

- Pengetahuan biasa
- Pengetahuan ilmu
- Pengetahuan filsafat
- Pengetahuan religi.

Ada pula beberapa pengertian tentang pengetahuan:

- Pengetahuan merupakan suatu memori yang ada di dalam otak berdasarkan apa yang pernah dipelajari
- Pengetahuan merupakan kemampuan untuk menghafal, memahami, mengingat atau mengulangi informasi yang pernah diberikan.¹³

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pengetahuan merupakan kemampuan seseorang dalam mempelajari, mengingat dan memahami untuk disimpan di dalam ingatan manusia berdasarkan hal-hal yang pernah diberikan sehingga manusia tersebut mengetahui suatu informasi.

¹³ Ika Indriasari, Skripsi: "*Analisis Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Dukungan Sosial Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa di Semarang*" (Semarang: Universitas PGRI Semarang, 2018), hlm. 44.

Pengertian Kewirausahaan

Untuk pengertian kewirausahaan berikut adalah definisi kewirausahaan dari beberapa pakar-pakar mengenai kewirausahaan:

- a) Wirausahawan adalah seseorang yang menemukan gagasan baru dan selalu berusaha menggunakan sumber daya yang dimiliki secara optimal untuk mencapai tingkat keuntungan tertinggi.
- b) Wirausahawan adalah orang yang memiliki pandangan yang tidak lazim, yaitu orang yang dapat mengenali potensi atas barang dan jasa. Wirausahawan akan bereaksi terhadap perubahan ekonomi dan kemudian menjadi pelaku dalam mengubah permintaan menjadi produksi.
- c) Wirausahawan adalah orang yang memiliki seni dan keterampilan tertentu dalam menciptakan usaha yang baru. Wirausahawan memiliki pemahaman sendiri akan kebutuhan masyarakat dan dapat memenuhi kebutuhan tersebut. Wirausahawan akan memengaruhi masyarakat dengan membuka usaha baru, tetapi pada saat yang sama ia dipengaruhi oleh masyarakat untuk mengenali kebutuhan dan memenuhinya melalui ketajaman manajemen sumber daya.
- d) Wirausahawan adalah orang yang dapat melihat cara-cara yang ekstrem dan mau mengubah sesuatu yang tak bernilai atau bernilai rendah menjadi sesuatu yang bernilai tinggi (misalnya, dari terigu menjadi roti bakar yang lezat), dengan cara memberikan nilai baru ke barang tersebut untuk memenuhi kebutuhan manusia. Apabila

suatu nilai ditambahkan ke dalam suatu produk/barang, maka akan didapatkan keuntungan.

Berdasarkan pendapat para pakar yang diuraikan di atas, terdapat ciri umum yang selalu terdapat dalam diri wirausahawan, yaitu kemampuan mengubah sesuatu menjadi lebih baik atau menciptakan sesuatu yang benar-benar baru, atau berjiwa kreatif dan inovatif. Ciri "kreatif" dan "inovatif" ini sebagai sifat yang terdapat pada diri wirausahawan. Jadi, pengusaha atau wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang menciptakan sebuah usaha atau bisnis yang dihadapkan dengan risiko dan ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan dan mengembangkan bisnis dengan cara mengenali kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Bagaimana pendidikan kewirausahaan saat ini di perguruan tinggi? Cukup banyak perguruan tinggi di Indonesia yang telah mengembangkan program khusus dalam bidang kewirausahaan agar menghasilkan suatu embrio wirausahawan-wirausahawan muda (*young entrepreneurs*). Hal ini dilakukan sebagai salah satu upaya perguruan tinggi untuk menghasilkan sarjana sebagai pencipta lapangan kerja dan bukan hanya penghasil sarjana pencari kerja, yang pada akhirnya justru menjadi pengangguran karena semakin sulitnya mendapatkan pekerjaan. Oleh sebab itu, dalam pendidikan kewirausahaan, peranan dosen adalah sebagai fasilitator dalam memotivasi, mengarahkan, dan mempersiapkan para calon sarjana agar mempunyai motivasi kuat,

keberanian, kemampuan, serta karakter pendukung lainnya dalam mendirikan usaha baru.¹⁴

Ruang Lingkup Kewirausahaan

Perkembangan pada ilmu kewirausahaan merubah berbagi persepsi masyarakat tentang kewirausahaan tersebut. Pembahasan kewirausahaan tidak hanya tentang kegiatan lapangan saja, tetapi semakin banyak dan berkembangnya disiplin ilmu yang dipelajari dan diajarkan. Jika seseorang yang memiliki jiwa berwirausaha mereka bisa mengembangkannya bakatnya melalui pelatihan dan pendidikan. Jika menjadi wirausahawan yang hanya memiliki suatu bakat saja masih belum cukup untuk menjanjikan kesuksesan, maka dari itu diperlukan pendidikan dan pengetahuan tentang wirausaha yang akan ditekuni. Karena seorang entrepreneur ia adalah orang yang kenal potensi dan terus belajar bagaimana cara mengembangkan potensi untuk mendapatkan peluang dan bagaimana mengorganisir usahanya supaya sesuai dengan apa yang diharapkan.

Prawirosokusumo juga berpendapat dalam surayan (2006) bahwa kewirausahaan itu akan diajarkan sebagai disiplin ilmu yang independen, dikarenakan itu semua berisi tentang sesuatu bidang tertentu, dan bidang tersebut jelas nyata dan utuh.¹⁵

Hakikat Kewirausahaan

Dapat dijelaskan bahwa kewirausahaan tersebut memiliki pengertian yakni, suatu penerapan dari berbagai pandangan, inovasi dan

¹⁴ Suharyadi al, *KEWIRAUSAHAAN...*, hlm 7.

¹⁵ Sanawiri, *Kewirausahaan...*, hlm 7.

ide-ide dari kreativitas untuk memecahkan dan menyelesaikan suatu masalah dan sebagai upaya untuk mendapatkan peluang yang dihadapi dalam kehidupan sehari-hari.

Dari pengertian kewirausahaan, dapat diambil kesimpulan yaitu, proses untuk menjalankan atau melakukan suatu pengelolaan dari berbagai sumber daya yang berada di lingkungan sekitar sebagai suatu nilai tambah, dan itu semua dilakukan secara kreatif maupun juga inovatif.¹⁶

Kewirausahaan juga memiliki sebuah hakikat yang tidak jauh berbeda, karena kewirausahaan juga merujuk pada suatu watak, ciri-ciri dan sifat, hal itu sama juga yang dimiliki oleh seseorang yang juga memiliki komitmen untuk mewujudkan suatu gagasan inovatif di dunia usaha nyata untuk dikembangkan.¹⁷

Pengertian Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan kewirausahaan adalah suatu kemampuan yang dimiliki oleh manusia dalam hal mengingat, mempelajari dan mengaplikasikan dari suatu informasi di dalam ingatan/otak, sehingga otak bisa mendorong tubuh untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

Pengetahuan kewirausahaan juga dapat didapatkan dari mata kuliah kewirausahaan. Karena mata kuliah kewirausahaan ini dapat bersifat teoritis maupun praktek secara langsung di lapangan dengan cara membuat dan menjual produk. Mata kuliah kewirausahaan jika dilakukan

¹⁶ *Ibid*, hlm 9.

¹⁷ *Ibid*, hlm 10-12.

secara baik dan dibuat semenarik mungkin dapat meningkatkan minat berwirausaha pada mahasiswa.

Pengetahuan kewirausahaan ini juga dapat didapatkan melalui pertukaran antar pikiran mahasiswa dan sesama wirausaha. Sehingga diskusi yang dilakukan dengan wirausaha bisa membuka sebuah ide-ide dan berbagai inovasi tentang bisnis yang akan dijalankan.

Mahasiswa yang memiliki minat untuk membuka usaha baru akan lebih sering bertanya dan belajar mengenai bisnis/usaha dengan orang yang lebih berpengalaman dan telah lebih dahulu membuka bisnis. Dengan hal ini pengetahuan kewirausahaan dilandasi dengan materi-materi yang disampaikan dari dosen di perkuliahan.

B. Efikasi Diri

Pengertian Efikasi Diri

Efikasi diri merupakan penilaian dari diri sendiri untuk mengetahui apakah dapat melakukan suatu tindakan yang tepat ataukah salah, baik ataukah tindakan buruk, bisa ataukah tidak bisa untuk mengerjakan sesuatu sesuai yang telah direncanakan. Efikasi diri tersebut berbeda dengan aspirasi atau juga disebut dengan cita-cita, karena cita-cita tersendiri menggambarkan sesuatu yang seharusnya bisa dicapai, sedangkan efikasi diri menggambarkan suatu penilaian dari kemampuan diri..

Jika seseorang sering melakukan pengevaluasian diri sendiri, dan seorang itu juga yakin dan percaya diri bahwa dirinya memiliki suatu

keahlian, kemampuan yang memiliki sifat positif, maka semakin besar pula efikasi yang ia miliki. Sedangkan efikasi diri juga dapat memberikan pengaruh terhadap motivasi seorang individu, sehingga bisa dengan mudah mencapai suatu tujuan atau keinginan yang diharapkan.¹⁸

Dan sebaliknya, sebagai contoh apabila seorang pekerja jika menghadapi suatu masalah dengan rasa antusias dan ia yakin bahwa masalah yang ia hadapi tersebut dapat diselesaikan, maka seorang pekerja itu memiliki suatu keyakinan yang kuat atau disebut keyakinan efikasi diri tinggi yang ada di dalam hatinya, sehingga apabila masalah tersebut dapat diselesaikan dan berhasil maka ia akan merasa puas.¹⁹

Perkembangan efikasi diri

Bayi tidak memiliki kepedulian terhadap dirinya, tetapi hal tersebut terus berkembang seiring dengan peningkatan usianya. Kemandirian diri terus berkembang dan dapat berubah seiring dengan bertambahnya usia, bertambahnya pengalaman dan bertambahnya lingkungan pergaulan. Anak mulai belajar dari lingkungan dan bermain. Proses pembentukan *self efficacy* pada usia sekolah, secara kognitif terbentuk dan berkembang. Pengetahuan, kemampuan berpikir, kompetisi, dan interaksi sosial yang baik dengan teman-teman yang lain. Guru berkembang dan sangat memengaruhi keberhasilan diri mereka. Kemandirian diri pada usia remaja berkembang melalui berbagai pengalaman yang diperoleh dan kemandirian mulai terbentuk. Mereka belajar bertanggung jawab terhadap diri mereka sendiri, membutuhkan

¹⁸ Handaru, *PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF....*, hlm. 35

¹⁹ Hussein Fattah, *KEPUASAN KERJA DAN KINERJA PEGAWAI*, (Yogyakarta: Elmatara, 2017), hlm 54-60.

berbagai macam kebutuhan hidup dan cara bersosialisasi. Semua belajar dan mengembangkan *self-efficacy*-nya dengan belajar untuk mencapai keberhasilan. Kemudahan untuk mencapai keberhasilannya. Usia dewasa awal merupakan masa belajar seseorang untuk menyelesaikan masalah dan menyelesaikan masalah terkait, seperti pernikahan, menjadi orang tua, dan status pekerjaan. Mereka terus berusaha untuk mencapai keberhasilan dalam tugasnya tersebut. Kemandirian diri pada usia lanjut pada penerimaan dan kemenangan terhadap kemampuannya, sesuai dengan kemunduran pelibatan mereka dalam berbagai macam aktivitas, akan dapat mempengaruhi *self efficacy* yang berkontribusi dalam mempertahankan fungsi sosial, fisik, dan intelektual.

Aspek-aspek efikasi

Efikasi diri pada diri masing-masing individu akan berbeda antara satu individu dengan yang lainnya berdasarkan tiga dimensi. Berikut adalah tiga dimensi tersebut, yaitu:

1. Tingkat (*level*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, sedang, atau bahkan meliputi tugas-tugas yang paling sulit, sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat. Dimensi ini memiliki implikasi

terhadap pemilihan tingkah laku yang dirasa mampu dilakukannya dan menghindari tingkah laku yang berada di luar batas kemampuan yang dirasakannya.

2. Kekuatan (*strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya, meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Dimensi ini biasanya berkaitan langsung dengan dimensi level, yaitu makin tinggi level taraf kesulitan tugas, makin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

3. Generalisasi (*generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya. Apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Ketiga dimensi tersebut paling akurat untuk menjelaskan *self efficacy* seseorang. Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa dimensi yang membentuk *self efficacy* adalah tingkat (*level*), dimensi kekuatan (*strength*), dan dimensi generalisasi (*generality*).

Faktor yang mempengaruhi efikasi diri

Self efficacy dapat ditumbuhkan dan dipelajari melalui empat hal, yaitu:

1. Pengalaman menguasai sesuatu (*mastery experience*)

Pengalaman menguasai sesuatu yaitu performa masa lalu. Secara umum performa yang berhasil akan menaikkan *self efficacy* individu, sedangkan pengalaman pada kegagalan akan menurunkan. Setelah *self efficacy* kuat dan berkembang melalui serangkaian keberhasilan, dampak negatif dari kegagalan-kegagalan yang umum akan berkurang secara sendirinya. Bahkan kegagalan-kegagalan tersebut dapat diatasi dengan memperkuat motivasi diri apabila seseorang menemukan hambatan yang tersulit melalui usaha yang terus-menerus.

2. Modeling sosial

Pengamatan terhadap keberhasilan orang lain dengan kemampuan yang sebanding dalam mengerjakan suatu tugas akan meningkatkan *self efficacy* individu dalam mengerjakan tugas yang sama. Begitu pula sebaliknya, pengamatan terhadap kegagalan orang lain akan menurunkan penilaian individu mengenai kemampuannya dan individu akan mengurangi usaha yang dilakukannya.

3. Persuasi sosial

Individu diarahkan berdasarkan saran, nasihat, dan bimbingan sehingga dapat meningkatkan keyakinannya tentang kemampuan-kemampuan yang dimiliki dapat membantu tercapainya tujuan yang diinginkan. Individu yang diyakinkan

secara verbal cenderung akan berusaha lebih keras untuk mencapai suatu keberhasilan. Namun pengaruh persuasi tidaklah terlalu besar, dikarenakan tidak memberikan pengalaman yang dapat langsung dialami atau diamati individu. Pada kondisi tertekan dan kegagalan yang terus-menerus, akan menurunkan kapasitas pengaruh sugesti dan lenyap di saat mengalami kegagalan yang tidak menyenangkan.

4. kondisi fisik dan emosional

Emosi yang kuat biasanya akan mengurangi performa, saat seseorang mengalami ketakutan yang kuat, kecemasan akut, atau tingkat stres yang tinggi, kemungkinan akan mempunyai ekspektasi efikasi yang rendah. Tinggi rendahnya efikasi diri seseorang dalam tiap tugas sangat bervariasi. Hal ini disebabkan oleh adanya beberapa faktor yang berpengaruh dalam mempersepsikan kemampuan diri individu. Ada beberapa yang mempengaruhi efikasi diri, antara lain:

a. Budaya

Budaya mempengaruhi *self efficacy* melalui nilai (*value*), kepercayaan (*beliefs*), dan proses pengaturan diri (*self-regulation process*) yang berfungsi sebagai sumber penilaian *self efficacy* dan juga sebagai konsekuensi dari keyakinan akan *self efficacy*.

b. Jenis kelamin

Perbedaan gender juga berpengaruh terhadap *self efficacy*. Wanita efikasinya lebih tinggi dalam mengelola perannya. Wanita yang memiliki peran selain sebagai ibu rumah tangga, juga sebagai wanita karir akan memiliki *self efficacy* yang tinggi dibandingkan dengan pria yang bekerja.

c. Sifat dari tugas yang dihadapi

Derajat kompleksitas dari kesulitan tugas yang dihadapi oleh individu akan mempengaruhi penilaian individu tersebut terhadap kemampuan dirinya sendiri semakin kompleks suatu tugas yang dihadapi oleh individu maka akan semakin rendah individu tersebut menilai kemampuannya. Sebaliknya, jika individu dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka akan semakin tinggi individu tersebut menilai kemampuannya.

d. Insentif eksternal

Faktor lain yang dapat mempengaruhi *self efficacy* individu adalah insentif yang diperolehnya. Salah satu faktor yang dapat meningkatkan *self efficacy* adalah *competent contingens incentive*, yaitu insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang.

e. Status atau peran individu dalam lingkungan

Individu yang memiliki status lebih tinggi akan memperoleh derajat kontrol yang lebih besar sehingga *self efficacy* yang dimilikinya juga tinggi. Sedangkan individu yang memiliki status yang lebih rendah akan memiliki kontrol yang lebih kecil sehingga *self efficacy* yang dimilikinya juga rendah.

f. Informasi tentang kemampuan diri

Individu akan memiliki *self efficacy* tinggi, jika ia memperoleh informasi positif mengenai dirinya, sementara individu akan memiliki *self efficacy* yang rendah, jika ia memperoleh informasi negatif mengenai dirinya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi *self efficacy*, ada dua faktor yang mempengaruhi, yaitu:

- a) pengalaman langsung, sebagai hasil dari pengalaman mengerjakan suatu tugas di masa lalu (sudah melakukan tugas yang sama di masa lalu).
- b) pengalaman tidak langsung, sebagai hasil observasi pengalaman orang lain dalam melakukan tugas yang sama (pada waktu individu mengerjakan sesuatu dan bagaimana individu tersebut menerjemahkan pengalamannya tersebut dalam mengerjakan suatu tugas. Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi *self efficacy* adalah pengalaman

keberhasilan (*master experience*), pengalaman orang lain (*vicarious experience*), persuasi verbal (*verbal persuasion*), keadaan fisiologis dan emosi (*physiological and affective state*).

Pengaruh efikasi diri terhadap proses dalam diri manusia

Bandura (1994) menyebutkan bahwa *self efficacy* akan mempengaruhi proses dalam diri manusia, yaitu:

1. Proses kognitif

Self efficacy mempengaruhi bagaimana pola pikir yang dapat mendorong atau menghambat perilaku seseorang. *Self efficacy* yang tinggi mendorong pembentukan pola pikir untuk mencapai kesuksesan, dan pemikiran akan kesuksesan akan memunculkan kesuksesan yang nyata, sehingga akan semakin memperkuat *self efficacy* seseorang.

2. Proses motivasional

Seseorang juga dapat termotivasi oleh harapan yang diinginkannya. Kemampuan untuk mempengaruhi diri sendiri dengan mengevaluasi penampilan pribadinya merupakan sumber utama motivasi dan pengaturan dirinya. *Self efficacy* merupakan salah satu hal terpenting dalam mempengaruhi diri sendiri untuk membentuk sebuah motivasi. Kepercayaan terhadap *self efficacy* mempengaruhi tingkatan pencapaian tujuan, kekuatan untuk berkomitmen, seberapa besar usaha yang diperlukan, dan bagaimana usaha tersebut ditingkatkan ketika motivasi menurun.

3. Proses afektif

Self efficacy berperan penting dalam mengatur kondisi afektif. *Self efficacy* mengatur emosi seseorang melalui beberapa cara, yaitu seseorang yang percaya bahwa mereka mampu mengelola ancaman tidak akan mudah tertekan oleh diri mereka sendiri, dan sebaliknya seseorang *self efficacy* yang rendah cenderung memperbesar risiko, seseorang dengan *self efficacy* yang tinggi dapat menurunkan tingkat stres dan kecemasan mereka dengan melakukan tindakan untuk mengurangi ancaman lingkungan, seseorang dengan *self efficacy* yang tinggi memiliki kontrol pemikiran yang lebih baik, dan *self efficacy* yang rendah dapat mendorong munculnya depresi.

4. Proses seleksi

Proses kognitif, motivasional, dan afektif akan memungkinkan seseorang untuk membentuk tindakan dan sebuah lingkungan yang membantu dirinya dan bagaimana mempertahankannya dengan memilih lingkungan yang sesuai akan membantu pembentukan diri dan pencapaian tujuan.²⁰

C. Lingkungan

Lingkungan usaha

Memasuki dunia usaha seorang wirausahawan harus memahami lingkungan bisnis. Lingkungan bisnis memiliki pengaruh terhadap

²⁰ Alfeus Manuntung, *Terapi Perilaku Kognitif Pada Pasien Hipertensi*, (Malang: Wineka Media, 2018), hlm 55-65.

keberlangsungan dan perkembangan bisnis yang dijalankan, hal ini dikarenakan dalam lingkungan usaha terdapat *stakeholder* yang akan berperan dalam kegiatan operasional perusahaan. Masing-masing *stakeholder* memiliki peranan yang berbeda dalam mendukung perkembangan sebuah bisnis. Kemampuan perusahaan untuk mengendalikan lingkungan bisnis menjadi salah satu kunci sebuah perusahaan untuk menjaga stabilitas dan persaingan dengan kompetitor untuk memenangkan peluang pasar yang ada. Lingkungan yang dapat mempengaruhi jalannya usaha atau perusahaan terdiri dari lingkungan mikro dan makro.

1. Lingkungan Mikro. Lingkungan mikro ialah lingkungan yang memiliki kaitan langsung dengan operasional perusahaan.

a. Pemasok

Pemasok berkepentingan dalam menyediakan bahan baku kepada perusahaan untuk menunjang kegiatan produksi perusahaan dalam menghasilkan barang dan jasa yang bermutu tinggi. Idealnya perusahaan harus memiliki lebih dari satu pemasok, hal ini untuk menghindari tidak-tersediaan bahan baku dari pemasok sehingga perusahaan bisa mengambil bahan baku dari pemasok yang lainnya untuk menjaga *continuitas* produksi.

b. Pembeli/pelanggan Pembeli atau pelanggan memiliki peran yang sangat penting bagi perusahaan, selain sebagai salah satu sumber keuntungan perusahaan, pelanggan memiliki

peran sebagai pemberi informasi bagi perusahaan. Hal ini secara tidak langsung dapat dilihat melalui perilaku pelanggan, pelanggan tidak puas atas barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan, maka pelanggan akan berpaling ke perusahaan lain yang dapat memenuhi keinginannya terhadap barang/jasa yang akan dikonsumsi.

c. Karyawan

Karyawan adalah orang pertama yang terlibat dalam perusahaan. Adanya berbagai fasilitas yang ditawarkan perusahaan kepada karyawan, dapat meningkatkan motivasi kerja sehingga bisa bekerja dengan lebih produktif dan kreatif yang mampu meningkatkan keuntungan perusahaan. Perusahaan yang memperhatikan jenjang karir karyawannya memiliki nilai lebih yang didapatkan dari karyawannya. Secara tidak langsung jenjang karir yang dijanjikan perusahaan mampu memberikan motivasi kepada karyawan untuk selalu memberikan kemampuan terbaiknya. Hal ini tentunya berdampak baik pada kinerja karyawan dalam bekerja.

d. Distributor

Peran distributor sangat penting bagi perusahaan karena dapat memperlancar penjualan. Distributor juga dapat berperan dalam memperluas jangkauan pasar perusahaan.

Distributor merupakan penghubung antara perusahaan dengan pelanggan.

2. Lingkungan Makro. Lingkungan makro adalah lingkungan di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi perusahaan secara keseluruhan yang meliputi:

a. Lingkungan ekonomi

Hasil penjualan dan biaya perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan ekonomi. Sebagai contoh adalah inflasi, tingkat bunga, dan fluktuasi mata uang asing, baik langsung maupun tidak akan berpengaruh terhadap perusahaan. Sangat penting untuk memperhatikan kondisi prekonomian dan perkembangan serta tren yang ada.

b. Lingkungan teknologi

Perubahan teknologi yang terjadi secara cepat telah memperluas skala industri secara keseluruhan. Teknologi baru telah menciptakan produk-produk baru dan modifikasi produk lainnya. Kemajuan teknologi dalam menciptakan barang dan jasa telah mampu memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar secara cepat. Pemanfaatan teknologi yang baik akan memberikan kemudahan bagi perusahaan dan akan berdampak buruk jika teknologi yang ada tidak mampu dimaksimalkan oleh perusahaan. Oleh karenanya pemanfaatan sebuah teknologi harus didahului dengan

kajian mendalam mengenai manfaat dan kerugian yang ditimbulkan jika diterapkan di perusahaan.

c. Lingkungan sosiopolitik

Perubahan kekuatan politik berpengaruh terhadap perubahan pemerintahan, dan secara tidak langsung berdampak pada perubahan ekonomi.

d. Lingkungan demografi dan gaya hidup

Produk barang dan jasa yang dihasilkan sering kali dipengaruhi oleh perubahan demografi dan gaya hidup. Kelompok masyarakat, gaya hidup, kebiasaan, pendapatan, dan struktur masyarakat bisa menjadi peluang yang bisa dimaksimalkan oleh perusahaan. Memperhatikan dan mengikuti tren perkembangan di masyarakat menjadi keharusan dan rutinitas yang harus dilakukan oleh perusahaan

Pengamatan lingkungan adalah proses dimana semua sektor kritis lingkungan diamati, dievaluasi, dan diuji untuk menentukan pengaruh perubahan lingkungan terhadap perusahaan.

Hambatan-hambatan dalam memasuki Industri

- Sikap dan kebiasaan pelanggan. Loyalitas terhadap pelanggan baru relatif kurang.
- Biaya perubahan, yaitu biaya yang diperlukan untuk pelatihan kembali karyawan dan penggantian alat serta sistem yang lama.

- Respon dari pesaing yang secara agresif akan mempertahankan pangsa pasar yang ada.²¹

Perubahan yang terjadi di dalam lingkungan bisnis akan terjadi kapanpun dan hal itu bisa terjadi setiap saat, perubahan-perubahan tersebut terjadi karena ada beberapa faktor lingkungan di suatu perusahaan, baik dalam skala global, regional, maupun skala nasional. Bisa dilihat dari beberapa perubahan faktor lingkungan yang ditimbulkan memiliki dampak yaitu mempengaruhi datangnya dari berbagai peluang bisnis yang ada. Namun banyak pula berbagai kasus dari faktor eksternal yang juga menjadi kendala di dalam berusaha ataupun berwirausaha.²²

Kewirausahaan itu bisa dibentuk oleh beberapa hal yaitu (3L): lahir, lingkungan dan latihan.

Yang dimaksud lahir dari definisi ini adalah, jika seseorang yang terlahir atau dilahirkan dari keluarga atau dari orang tua yang menjalankan wirausaha. Sedangkan lingkungan dari definisi ini berarti seseorang yang tidak terlahir dari keluarga atau orang tua yang berwirausaha, namun ia hidup di lingkungan yang kental terhadap dunia wirausaha. Namun, jika keduanya tidak didapatkan oleh seseorang, maka latihan adalah salah satu jalan atau kunci untuk menciptakan suatu pendidikan yang terintegrasi. Dan melalui latihan ini lah siapapun, siswa dan mahasiswa dilatih untuk memahami dan bisa untuk menjadi wirausahawan.

²¹ Sanawiri, *Kewirausahaan...*, hlm 57-60.

²² Suharyadi al, *KEWIRAUSAHAAN...*, hlm 213-214.

Mahasiswa juga harus diberikan pengetahuan yang bisa mengasah semangat wirausaha yang ada dalam diri mereka. Ada beberapa cara untuk berbagai semangat wirausaha, diantaranya adalah inofatif, kreativitas dan kerja keras yang seharusnya menjadi dasar untuk pembelajaran di berbagai perguruan tinggi.²³

D. Minat Berwirausaha

Minat

Minat diklasifikasikan menjadi empat jenis berdasarkan bentuk pengekspresian dari minat, antara lain: *a) expressed interest*, *b) manifest interest*, *c) tested interest*, dan *d) inventoried interest*. Ketiga jenis minat tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) *Expressed interest*, minat yang diekspresikan melalui verbal yang menunjukkan apakah seseorang itu *tested interest*, menyukai atau tidak menyukai suatu objek atau aktifitas.
- b) *Manifest interest*, minat yang disimpulkan dari keikutsertaan individu pada suatu kegiatan tertentu.
- c) *Tested interest*, minat yang disimpulkan dari tes pengetahuan atau keterampilan dalam suatu kegiatan.

²³ Oscarius Y.A. Wijaya, *Entrepreneur: Bagaimana Menciptakannya - wawasan & ide dalam proses pengajaran kewirausahaan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm 15-16.

- d) *Inventoried interest*, minat yang diungkapkan melalui inventori minat atau daftar aktifitas dan kegiatan yang sama dengan pernyataan.²⁴

Aspek Minat

Aspek Minat ada tiga jenis:

1. Aspek kognitif

Aspek kognitif didasari pada konsep perkembangan di masa anak-anak mengenai hal-hal yang menghubungkannya dengan minat. Minat pada aspek kognitif berpusat seputar pertanyaan, apakah hal yang diminati akan menguntungkan? mendatangkan kepuasan? Ketika seseorang melakukan suatu aktifitas, tentu mengharapkan sesuatu yang akan didapat dari proses suatu aktifitas tersebut. Sehingga seseorang yang memiliki minat terhadap suatu aktifitas akan dapat mengerti dan mendapatkan banyak manfaat dari suatu aktifitas yang dilakukannya. Jumlah waktu dikeluarkan pun berbanding lurus dengan kepuasan yang diminati apakah yang akan diperoleh dari suatu aktifitas yang dilakukan sehingga suatu aktifitas tersebut akan terus dilakukan.

2. Aspek afektif

Aspek afektif atau emosi yang mendalam merupakan konsep yang menampakkan aspek kognitif dari minat yang ditampilkan dalam sikap terhadap aktifitas yang diminatinya. Seperti aspek kognitif, aspek afektif dikembangkan dari pengalaman pribadi, sikap orang

²⁴ Edy Syahputra, *Snowball Throwing Tingkatkan Minat dan Hasil Belajar*, (Sukabumi: Haura Publishing, 2020), hlm 18.

tua, guru, dan kelompok yang mendukung aktifitas yang diminatinya. Seseorang akan memiliki minat yang tinggi terhadap suatu hal karena kepuasan dan manfaat yang telah didapatkannya, serta mendapat penguatan respon dari orang tua, guru, kelompok, dan lingkungannya, maka seseorang tersebut akan fokus pada aktifitas yang diminatinya. Dan akan memiliki waktu-waktu khusus atau memiliki frekuensi yang tinggi untuk melakukan suatu aktifitas yang diminatinya tersebut.

3. Aspek psikomotorik

Aspek psikomotor lebih mengorientasikan pada proses tingkah laku atau pelaksanaan, sebagai tindak lanjut dari nilai yang didapat melalui aspek kognitif dan melalui aspek afektif sehingga mengorganisasi dan diaplikasikan dalam bentuk nyata melalui aspek psikomotor. Seseorang yang memiliki minat tinggi terhadap suatu hal akan berusaha mewujudkannya sebagai pengungkapan ekspresi atau tindakan nyata dari nilai diinternalisasikan keinginannya.

Kriteria minat

Kriteria minat seseorang digolongkan menjadi tiga kategori, yaitu: rendah, jika seseorang tidak menginginkan objek tertentu. Sedang, jika seseorang menginginkan objek minat akan tetapi tidak dalam waktu segera, dan tinggi jika seseorang menginginkan objek minat dalam waktu segera.²⁵

²⁵ *Ibid*, hlm 16.

Kewirausahaan

Di era ekonomi digital seperti sekarang ini, kewirausahaan atau *enterpreneurship* adalah salah satu kata yang sering didengar. Secara sederhana kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk menciptakan visi, inovasi dan melihat suatu peluang di masa depan. Kewirausahaan adalah sikap atau kemampuan membuat atau menciptakan hal-hal yang baru dan mempunyai nilai dan bermanfaat untuk diri sendiri atau orang lain. Kewirausahaan memiliki beragam tujuan dan karakteristik.

Berikut pengertian kewirausahaan menurut para ahli:

1. Pengertian kewirausahaan menurut Richard Cantillon kewirausahaan adalah Sebagai pekerjaan seorang pengusaha yang membeli barang pada harga tertentu kemudian menjualnya kembali tetapi dengan harga yang belum pasti. Definisi ini lebih mengarah bagaimana seseorang berisiko pada ketidakpastian.
2. Pengertian kewirausahaan menurut Penrose Kewirausahaan adalah kegiatan yang identifikasi peluang dalam sistem ekonomi.
3. Pengertian kewirausahaan menurut Kasmir kewirausahaan adalah jiwa pemberani dalam mengambil risiko untuk memulai bisnis di semua kesempatan.
4. Menurut Joseph Schumeter kewirausahaan adalah cara untuk mendapat kesempatan dan menciptakan organisasi untuk mengejar kesempatan.

5. Menurut Suparman Sumahamijaya kewirausahaan adalah sebuah kemampuan dalam berpikir secara kreatif dan melakukan inovasi. Pikiran kreatif dan inovasi ini merupakan dasar dan juga sumber penggerak sehingga dapat digunakan sebagai tumpuan dalam menghadapi tantangan di depan. Jika sebuah pikiran kreatif tidak dibarengi dengan adanya keberanian untuk mengambil tindakan untuk memulai sebuah kewirausahaan, maka kewirausahaan juga tidak akan terjadi, begitu juga dengan sebaliknya.
6. Menurut Drs. Joko Untoro kewirausahaan adalah suatu keberanian untuk melakukan upaya-upaya memenuhi kebutuhan hidup yang dilakukan oleh seseorang, atas dasar kemampuan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain.
7. Menurut Eddy Soeryanto Soegoto kewirausahaan atau *entrepreneurship* adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain.

Pengertian wirausaha secara etimologi kata wirausaha adalah berasal dari kata "wira" dan "usaha". "Wira" berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Kata "wira" juga digunakan dalam kata "perwira". Sedangkan "usaha" berarti "perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan". Jadi, secara

etimologis/harfiah, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan.

Pengertian wirausaha secara umum adalah seorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk menciptakan sebuah peluang usaha, pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi, dengan segala risiko yang akan dihadapinya. Dalam prosesnya, wirausahawan mengombinasikan faktor- faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material dan peralatan lainnya, serta melakukan sebuah proses yang disebut *creative destruction* (pengrusakan yang kreatif) untuk menghasilkan suatu nilai tambah (*added value*) guna menghasilkan nilai yang lebih tinggi, sehingga inti dari keterampilan wirausaha adalah kreativitas (*the core of entrepreneurial skill is creativity*). Maka dari itulah, wirausaha adalah pelaku utama dalam pembangunan ekonomi yang fungsinya untuk melakukan inovasi atau kombinasi-kombinasi yang baru untuk sebuah inovasi hingga melakukan perbaikan produksi lainnya. Juga memiliki dorongan kekuatan dari dalam diri untuk memperoleh suatu tujuan, serta suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan dari orang lain.²⁶

Karakteristik Wirausaha

²⁶ Kurnia dewi al, *Manajemen Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), hlm: 1-7.

Seseorang dikatakan wirausaha sudah tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, ciri ciri wirausaha antara lain:

1. Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi

Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian dalam memiliki daya kreasi atau tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan. Segala ketakutan akan sia-sia dalam bermimpi dan berencana haruslah dihilangkan. Setidaknya harus diingat *STOP* (*Stop* "berhenti, *Think* "berpikir", *Observation* "Observasi" dan *Plan* "rencana") apabila terjadi hal-hal yang membuat ide tersebut tertunda atau mandek.

2. Berani mengambil risiko

Seseorang dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.

3. Memiliki semangat dan kemauan keras

Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk sukses.

4. Memiliki analisis yang tepat

Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati 100 % benar.

5. Tidak konsumtif

Ini adalah penyakit untuk masa sekarang. Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya, konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya.

6. Memiliki jiwa pemimpin

Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.

7. Berorientasi pada masa depan

Sudah jelas, bila Anda seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki ciri-ciri wirausaha yang lain maka akan memiliki kemampuan ini.

Ciri-ciri kewirausahawan yang handal dan profesional

- 1) Yakin terhadap produk yang dimiliki
- 2) Mengenal sangat banyak produknya
- 3) Tidak berdebat dengan calon pelanggan
- 4) Komunikatif dan negosiasi
- 5) Ramah dalam pelayanan
- 6) Santun Jujur dan berani
- 7) Menciptakan transaksi²⁷

Minat Berwirausaha

Minat merupakan rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Seseorang yang memiliki minat akan suatu aktivitas akan melakukan aktivitas tersebut dengan rasa senang.

²⁷ *Ibid*, hlm 8-9.

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.²⁸

Sedangkan kewirausahaan juga dapat didefinisikan sebagai kemampuan yang ada pada diri seseorang agar bisa dimanfaatkan secara optimal sehingga bisa meningkatkan taraf hidup.²⁹

Theory of Planned Behaviour yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein mengenai perilaku yang spesifik dari dalam diri manusia. Teori tersebut menjelaskan bahwa suatu perilaku akan dilakukan jika seseorang pada dasarnya memiliki keinginan atau rencana untuk melakukannya. Dengan kata lain, semakin kuat keinginan pada diri seseorang tersebut untuk melakukan sesuatu, maka akan semakin kuat pula niat atau motivasi untuk menampilkan suatu perilaku.

Dapat disimpulkan bahwa jika seseorang memiliki minat yang kuat dalam melakukan sesuatu, maka orang tersebut dengan tidak sengaja telah menciptakan sebuah niat atau motivasi untuk bisa melakukan kegiatan tersebut. Niat atau motivasi yang telah ada akan menunjukkan suatu perilaku untuk melakukan kegiatan tertentu.

Faktor yang mendorong minat berwirausaha: a. Faktor Personal, menyangkut aspek kepribadian: 1) Adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan seseorang 2) Adanya pemutusan hubungan kerja, tidak ada pekerjaan lain 3) Dorongan karena faktor usia 4) Keberanian menanggung resiko 5) Komitmen/minat tinggi pada bisnis b. Faktor *Environment*, menyangkut hubungan dengan lingkungan fisik: 1) Adanya persaingan

²⁸ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hlm 180.

²⁹ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan...*, hlm 30.

dalam dunia kehidupan 2) Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan seperti modal, tabungan, warisan, bangunan, dan lokasi strategis 3) Mengikuti latihan kursus bisnis atau *incubator* bisnis 4) Kebijakan pemerintah, adanya kemudahan lokasi berusaha, fasilitas kredit dan bimbingan usaha. c. Faktor Sociological, menyangkut hubungan dengan keluarga dan sebagainya: 1) Adanya hubungan-hubungan atau relasi bagi orang lain 2) Adanya tim yang dapat diajak kerja sama dalam berusaha 3) Adanya dorongan dari orangtua untuk membuka usaha 4) Adanya bantuan famili dalam berbagai kemudahan 5) Adanya pengalaman bisnis sebelumnya.

Minat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik merupakan minat yang timbul dari dalam diri seseorang tanpa adanya pengaruh dari luar. Minat intrinsik timbul karena adanya pengaruh dari sikap, persepsi, prestasi belajar, bakat, motivasi, jenis kelamin dan harapan bekerja. Sedangkan minat ekstrinsik merupakan minat yang timbul pada diri seseorang karena adanya pengaruh dari luar seseorang tersebut. Minat ekstrinsik timbul karena adanya pengaruh latar belakang status sosial ekonomi orang tua, minat orang tua, informasi, lingkungan dan lain sebagainya. Minat berwirausaha merupakan rasa senang dan tertarik dalam melakukan aktivitas berwirausaha.

Seseorang yang telah memiliki minat dalam berwirausaha akan lebih siap dalam menanggung berbagai risiko yang mungkin terjadi ketika seseorang tersebut telah memutuskan untuk memulai berwirausaha. Minat berwirausaha juga akan timbul ketika seseorang telah banyak

mendapatkan informasi tentang dunia kewirausahaan baik dari pengalaman orang lain maupun dari buku kewirausahaan. Seseorang yang telah senang dan tertarik untuk menjadi wirausaha ingin lebih mengetahui tentang kegiatan kewirausahaan. Dengan meningkatnya minat berwirausaha, seseorang akan memiliki kesempatan untuk ikut serta dalam memajukan perekonomian diri sendiri maupun masyarakat dengan cara membuka lapangan pekerjaan.

Mahasiswa yang memiliki minat yang besar dalam berwirausaha, tanpa ada yang menyuruh akan dengan sendirinya melakukan wirausaha untuk mendapatkan kesenangannya tersebut. Minat berwirausaha tidak selalu di bawa dari lahir, namun minat tersebut dapat ditumbuhkan dengan pengetahuan dan pelatihan. Dengan demikian, semakin kuat kesenangan dalam melakukan kewirausahaan, akan semakin kuat minat seseorang dalam berwirausaha. Menumbuhkan minat dalam berwirausaha dapat juga dilakukan melalui beberapa faktor antara lain pengetahuan kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan lingkungan keluarga.

Indikator yang digunakan untuk mengukur minat berwirausaha antara lain:

1. Tidak tergantung pada orang lain

Seorang wirausaha yang telah memulai membuka dan menjalankan usahanya sendiri akan lebih percaya diri untuk bisa sukses dimasa depan tanpa perlu bergantung kepada orang lain dalam mendapatkan pekerjaan.

2. Membantu lingkungan sosial

Lingkungan sosial yang ada di sekitar seorang wirausaha baru yang membuka usaha baru juga akan terbantu dengan adanya lahan lapangan pekerjaan baru, dengan begitu seorang wirausaha dapat membantu lingkungan sosialnya.

3. Perasaan senang menjadi seorang wirausaha.

Perasaan senang terhadap suatu pekerjaan dapat membuat seseorang melakukan aktivitas pekerjaannya tersebut secara maksimal. Perasaan senang menjadi wirausaha juga dapat meningkatkan kegigihan dan semangat untuk berjuang hingga seorang wirausaha tersebut sukses.³⁰

Para ahli mengatakan bahwa jika seseorang mempunyai minat untuk menjadi wirausaha itu dikarenakan ada suatu motif, salah satunya adalah motif berprestasi. Sedangkan motif berprestasi bisa dikatakan sebagai suatu nilai sosial sehingga menumbuhkan hasrat untuk mencapai suatu hasil yang terbaik untuk memperoleh sebuah kepuasan pribadi.³¹

Dari definisi minat dan juga berwirausaha, maka dapat dijadikan suatu simpulan bahwa minat berwirausaha merupakan rasa suka yang tumbuh untuk menyukai sesuatu dan ia ingin mengetahui lebih dan juga akan membuktikan dengan melakukan suatu kegiatan agar mencapai dan terus mengembangkan hasil karyanya supaya bisa meningkatkan penghasilan dan mendorong seseorang itu untuk terlibat atas pengambilan

³⁰ Indriasari, *Analisis Pengetahuan Kewirausahaan...*, hlm. 51.

³¹ Suharyadi al, *KEWIRAUSAHAAN...*, hlm 72.

resiko yang mungkin akan terjadi dalam menjalankan bisnis ataupun usahanya sendiri.³²

Motivasi yakni sebagai keadaan dimana yang menggerakkan, menyalurkan, dan mengarah ke suatu pencapaian suatu kebutuhan yang akan memberi suatu kepuasan dan mengurangi masalah ketidakseimbangan. Namun motivasi juga dapat diartikan sebuah dorongan, insentif ataupun stimulus untuk melakukan tindakan, motivasi merupakan semua hal fisik, verbal ataupun psikologis yang bisa membuat seorang individu melakukan sesuatu sebagai respon.³³

E. Kewirausahaan Dalam Perspektif Syariah

Untuk kembali dapat mewujudkan keseimbangan kebutuhan materiel dan spiritual, maka bisa dirumuskan kebijaksanaan operasional kewirausahaan berlandaskan pemahaman dan pengertian Islam, sebagaimana firman Allah dan Hadis Rasulullah SAW berikut ini:

Firman Allah SWT al-Qur'an Surah al-Qashash (28), ayat 77:

وَأَنْتَعِمَ فِي مَآءِ آتَلِكُ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya:

Dan carilah apa yang telah dianugerahkan Allah kepada mu (kebahagiaan) untuk negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan

³² Umi Mu'alimah, Skripsi: "Analisis Pengaruh Faktor Motivasi, Lingkungan dan Pengetahuan Terhadap Minat Wirausaha Mahasiswa (Studi Kasus pada Koperasi Mahasiswa STAIN SALATIGA Tahun 2014)" (Salatiga: STAIN SALATIGA, 2014), hal. 17.

³³ *Ibid*, hlm. 31

bagianmu 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.

Di samping firman Allah SWT pada ayat tersebut, Rasulullah SAW dengan maksud yang sama, bersabda:

"Bekerjalah untuk duniamu, seakanakan engkau hidup selama-manya. Bekerjalah untuk akhiratmu seakan-akan engkau mati esok hari."

Firman Allah SWT dan Hadis Rasulullah tersebut di atas menganjurkan umat Islam untuk mencukupi kebutuhannya sendiri dan tidak bergantung pada kebijaksanaan pihak lain.

Dengan demikian, berarti pula bahwa Islam tidak hanya memenuhi kebahagiaan rohani, kebahagiaan jiwa dan kebahagiaan spiritual, yang semuanya menuju satu kebahagiaan hidup di alam akhirat kelak. Islam juga sangat memperhatikan pentingnya mencapai kebahagiaan hidup di dunia ini. Bahkan, dengan tegas Islam tidak pernah melarang umatnya menjadi kaya. Malah sebaliknya, Islam memperingatkan agar tidak jatuh ke dalam kubangan kemiskinan.

Dengan demikian, pengertian wirausaha atau perdagangan menurut Islam merujuk pada surah *Faathir* (35) ayat 29:

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ

Artinya:

Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebagian dari rezeki yang kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan "perniagaan" yang tidak akan merugi.

Al-Qur'an menggunakan kata "*tijarah*" kata ini sering diartikan sebagai perdagangan (*at-tijarah*). Departemen Agama Republik Indonesia menerjemahkan kata ini "perniagaan". Maksudnya adalah perdagangan dengan Allah SWT, atau antara sesama manusia menurut sunnah Allah dan Rasul-Nya. Kata "perniagaan" tampak kurang menarik terkesan kuno. Bahasa Indonesia dalam perkembangannya sering menyerap istilah-istilah asing, terutama dari bahasa Inggris. Dalam bahasa Inggris, ada istilah "*business*" yang diindonesiakan menjadi "bisnis". Kata bisnis mengandung energi yang lebih kuat dan pada kata usaha, dagang atau niaga. Hal ini tampaknya merujuk pada makna kesuksesan, kekayaan, dan keberhasilan dalam konsepsi barat yang berbahasa Inggris.

Untuk lebih jelas dan secara tegas yang dimaksud dengan kewirausahaan syariah islam adalah:

"Suatu perniagaan yang bersifat peralihan hak milik produk dan jasa yang bermanfaat dari satu pihak kepada pihak lain melalui jual beli yang diikuti penggantian nilai dengan alat pembayaran yang sah, diikuti dengan ucapan ijab kabul menurut sunatullah dan sunatulrasul."

Dari pengertian rumusan tersebut mengandung makna bahwa transaksi jual beli yang dilakukan adalah secara sah, baik, berdasarkan tuntunan agama dan adil tidak zalim.

Sah menurut agama, adalah tidak batil, haram ataupun syubhat. Rasulullah bersabda, "Barangsiapa tidak memedulikan dari mana dia mendapatkan rezeki dimasukkannya ke dalam neraka. (HR. Bukhari). Sabda Rasulullah SAW, lainnya, "Tinggalkanlah yang meragukanmu kepada yang tidak meragukanmu" (HR. Tirmizi, Nasa'i). Umar r.a. berpesan, "Ketahuilah ada tirai yang menghadang antara seseorang dan rezekinya.

Mementingkan agama dalam perdagangan, sesuai dengan firman Allah SWT dan hadist Rasulullah SAW, yaitu dengan:

a. Niat yang baik.

Nabi SAW bersabda, *"Barangsiapa mencari dunia dengan halal, menjaga diri dari meminta-minta, berusaha untuk keluarganya dan belas kasih kepada tetangganya, maka ia bertemu dengan Allah, sedangkan wajahnya seperti bulan pada bulan purnama"* (HR. Baihaqi).

b. Tidak melupakan akhirat.

Firman Allah, *"Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak pula oleh jual beli dari mengingat Allah dan mendirikan shalat dan menunaikan zakat"* (QS. an-Nuur (24): 37). Allah memuji lelaki yang tetap mengingat Allah dan mendirikan shalat walaupun mereka sibuk dengan pekerjaan dan Allah sangat mencela lelaki yang melalaikan zikrullah, shalat, dan zakat karena

takut rugi dalam usaha perdagangan mereka. Jika terdengar adzan shalat, kesibukan apa pun akan ditinggalkan, bersegera ke masjid melaksanakan shalat fardhu.

c. Menyibukkan dengan zikrullah di pasar.

Rasulullah SAW bersabda, "Orang mengingat Allah di tengah orang-orang lalai, adalah seperti orang yang berperang di antara orang-orang yang melarikan diri. Dan orang yang mengingat Allah di tengah orang-orang lalai adalah seperti lampu di tengah rumah yang gelap gulita. Dan orang mengingat Allah di tengah orang-orang lalai, diketahui keduduk di surga. Orang-orang yang mengingat Allah di tengah-tengahannya orang lalai, mendapat pahala orang-orang yang fasih. Orang-orang yang ingat Allah di tengah-tengah orang lalai dipandang oleh Allah dengan pandangan yang tidak akan diazab selamanya. Dan orang mengingat Allah di tengah-tengah orang lalai, pada setiap bulunya akan memancarkan cahaya pada hari ia berjumpa dengan Allah" (HR. Baihaqi).

d. Menunaikan zakat.

Firman Allah, "*Dan dari sebagian apa yang kami berikan rezeki kepada mereka, mereka menyedekahkannya*" (QS. al-Baqarah (2): 3). Nabi SAW bersabda, "*Allah tidak menerima shalat seseorang yang tidak membayar zakat karena dia telah meletakkan dalam Al-Qur'an perintah untuk membayar zakat bersama dengan perintah*

shalat, maka janganlah membedakan di antara keduanya" (HR. Bukhari).

- e. Jangan meremehkan yang haram dan syubhat.

Nabi SAW bersabda, *"Yang halal itu jelas dan yang haram pun jelas, dan di antara keduanya adalah perkara-perkara mutasyabihat" (HR. Bukhari, Muslim).*

- f. Menjaga waktu masuk ke pasar.

Salah satu ciri ketamakan terhadap pasar dan dagang, yaitu: pertama masuk dan terakhir keluar dari pasar. Sabda Nabi SAW, *"Janganlah kamu menjadi orang pertama yang masuk pasar dan jangan menjadi orang terakhir keluar darinya. Karena padanya, setan bertelur dan beranak" (HR. Muslim).* Dalam riwayat lain, *"Karena pasar itu tempat perjuangan setan dan di sana ia memasang benderanya" (HR. Muslim).* Diriwayat dari Ibnu Umar r.a. bahwa iblis berkata kepada anaknya, Zalambur, *"Pergilah dengan pasukanmu, datangilah pedagang di pasar, hiasilah mereka dengan dusta, sumpah, menipu, dan khianat, dan sertailah orang pertama masuk pasar dan orang terakhir keluar darinya."*³⁴

PRINSIP-PRINSIP WIRAUSAHA SYARIAH

Prinsip adalah suatu pernyataan, atau suatu kebenaran pokok, yang memberikan suatu petunjuk kepada pemikiran atau tindakan. Prinsip wirausaha Islam yang berlandaskan ketentuan Allah di dalam Al-Qur'an

³⁴ Farid, *Kewirausahaan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm 11-15.

dan petunjuk Rasulullah tentang perdagangan atau bisnis adalah suatu kebenaran yang mutlak dan tetap. Prinsip-prinsip wirausaha Rasulullah SAW:

1. Kebebasan/sukarela.
2. Keadilan/bermoral, jujur, dan adil.
3. Akhlak yang baik/sopan dan bertingkah laku baik.
4. Bentuk-bentuk transaksi.

1. Kebebasan/Sukarela dalam Usaha Perdagangan

Adanya perdagangan dan transaksi yang legal hingga hak-hak individu dan juga kelompok untuk memiliki dan memindahkan satu kekayaan diakui secara bebas dan tanpa paksaan. Al-Qur'an surah *Al-Baqarah* (2) ayat 275, yang artinya: *"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan 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, maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya."*

Maksud ayat tersebut di atas, pada awalnya orang-orang yang suka mengambil riba mengatakan bahwa jual beli sama dengan riba. Sekilas

praktik jual beli dan riba memang hampir mirip karena sama-sama adanya tambahan, yaitu nilai lebih dari pokoknya. Hanya saja jual beli disebut dengan margin dalam pertukaran barang dengan uang. Adapun riba adalah kelebihan dari pokok pinjaman utang atau nilai lebih dari pertukaran barang ribawi. Ayat ini kemudian menegaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dengan pengertian bahwa pada jual beli ada pertukaran atau penggantian yang seimbang yaitu barang dari pihak penjual kepada pembeli. Adapun riba tidak ada penyeimbang langsung kecuali kesempatan pemanfaatan uang.

2. Keadilan/Bermoral, Jujur, dan Adil

Keadilan merupakan inti semua ajaran yang ada di dalam Al-Qur'an. Al-Qur'an secara tegas menyatakan sendiri bahwa maksud diwahyukannya, adalah untuk membangun keadilan dan persamaan, seperti firman Allah dalam surat *al-A'raf* (7) ayat 29 yang artinya, Katakanlah: *"Tuhanku menyuruh menjalankan keadilan"*, Dan (katakanlah): *"Luruskanlah muka (diri) mu di setiap sembahyang dan sembahlah Allah dengan mengikhlaskan ketaatanmu kepada-Nya. Sebagaimana dia telah menciptakan kamu pada permulaan (demikian pulalah) kamu akan kembali kepada-Nya."*

Kemudian pernyataan dengan tujuan yang sama firman Allah pada Surat *al-Hadid* (57) ayat 25, yang artinya: *"Sesungguhnya kami telah mengutus rasul-rasul kami supaya manusia dapat melaksanakan keadilan"*

Beberapa fakta tentang keadilan seperti terdapat dalam Al-Qur'an dan hanya islamlah yang mampu menghadirkan sebuah sistem yang realistik

dan keadilan sosial yang sempurna. Ajaran Al Qur'an yang menyangkut keadilan dalam bisnis, bisa bersifat perintah dari Allah, seperti Al-Qur'an mengharuskan semua kontrak kerja sama dan janji harus dihormati dan semua kewajiban dipenuhi.

3. Akhlak yang Mulia/Sopan dan Bertingkah Laku Baik

Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, bisnis, dan atau jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan atau bisnis secara islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha di bidang perdagangan, agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat. Pelaksanaan tata cara khusus dalam bidang perdagangan mencerminkan watak, perilaku dan moral para pelakunya, yang dikenal dengan akhlak. Interaksi aktivitas bisnis yang dilakukan oleh pihak-pihak yang terlibat di dalamnya, berlanjut atau terhenti pada hanya satu kali transaksi atau berlanjut dan meluas ke berbagai jaringan usaha ditentukan oleh penilaian dari masing-masing pihak akan akhlak berbisnis dari masing-masing individu. Akhlak para pebisnis yang dapat memberikan keyakinan dan kepercayaan dari masing-masing pebisnis secara timbal balik akan menentukan sikap mereka untuk melanjutkan atau menghentikan kontrak bisnis di antara mereka. Kerjasama perdagangan atau bisnis dilanjutkan bila mana citra diri dari individu dinilai sangat baik atau sebaliknya, kerja sama terhenti bila dipandang tidak saling memberi manfaat atau keuntungan. Akhlak merupakan suatu sikap yang melekat dalam jiwa seseorang yang

melahirkan perbuatan-perbuatan berdasarkan kemampuan dan pilihan baik dan buruk, terpuji dan tercela. Baik buruk pekerjaan seseorang di tentukan oleh akhlak yang bersangkutan. Rasulullah SAW bersabda, *"Tidak ada sesuatu yang lebih berat dalam timbangan amal (mizan) dari akhlak yang mulia"* (HR. Ahmad, Abu Daud). Sabda Rasulullah SAW yang lain adalah, *"Orang mukmin yang paling sempurna imannya ialah yang paling baik akhlaknya"* (HR. Ahmad, Abu Daud).

Beberapa prinsip akhlak umat Islam di berbisnis, antara lain:

a) Shidiq (Jujur)

Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas. Tidak berbohong, tidak mampu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat tidak pernah ingkar janji, dan sebagainya. Mengapa harus jujur? Karena berbagai tindakan tidak jujur selain merupakan perbuatan yang jelas-jelas berdosa jika biasa dilakukan dalam berdagang, juga akan mewarnai dan berpengaruh negatif kepada kehidupan pribadi dan keluarga pedagang itu sendiri. Bahkan lebih jauh lagi, sikap dan tindakan yang seperti itu akan berdampak dan memengaruhi kehidupan bermasyarakat.

b) Amanah (Tanggung Jawab)

Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara

otomatis terbeban di pundaknya. Dalam pandangan Islam, setiap pekerjaan manusia adalah mulia. Berdagang, berniaga dan/atau jual beli juga merupakan suatu pekerjaan mulia, lantaran tugasnya antara lain memenuhi kebutuhan seluruh anggota masyarakat akan barang atau jasa untuk kepentingan hidup dan kehidupannya. Dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab para pedagang antara lain: menyediakan barang dan/atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai. Dan oleh sebab itu, tindakan yang sangat dilarang oleh Islam sehubungan dengan tugas, kewajiban dan tanggung jawab daripada pedagang tersebut adalah menimbun barang dagangan. Menimbun barang dagangan dengan tujuan meningkatkan permintaan dengan harga sangat tinggi sesuai keinginan penimbun barang, merupakan salah satu bentuk kecurangan daripada pedagang dalam rangka memperoleh keuntungan yang berlipat ganda. Menimbun barang dagangan, terutama barang-barang kebutuhan pokok dilarang keras oleh Islam. Lantaran perbuatan tersebut hanya akan menimbulkan keresahan dalam masyarakat. Dan dalam praktiknya, penimbunan barang kebutuhan pokok masyarakat oleh sementara pedagang akan menimbulkan atau akan diikuti oleh berbagai hal yang negatif seperti: harga-harga tertentu sulit didapat, keseimbangan pemerintah dan penawaran terganggu, munculnya para spekulan

yang memanfaatkan kesempatan dengan mencari keuntungan di atas kesengsaraan masyarakat dan lain sebagainya.

c) Tidak Menipu

Dalam suatu Hadis dinyatakan, seburuk-buruk tempat adalah pasar. Hal ini lantaran pasar atau tempat di mana orang jual beli itu dianggap sebagai sebuah tempat yang di dalamnya penuh dengan penipuan, sumpah palsu, janji palsu, keserakahan, perselisihan, dan keburukan tingkah polah manusia lainnya. Sabda Rasulullah SAW:

"Sebaik-baik tempat adalah masjid, dan seburuk-buruk tempat adalah pasar." (HR. Thabrani)

"Siapa saja menipu, maka ia tidak termasuk golonganku." (HR. Bukhari)

Setiap sumpah yang keluar dari mulut manusia harus dengan nama Allah. Dan jika sudah dengan nama Allah, maka harus benar dan jujur. Jika tidak benar, maka akibatnya sangatlah fatal. Oleh sebab itu, Rasulullah SAW selalu memperingatkan kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji atau berpromosi secara berlebihan yang cenderung mengada-ada, semata-mata agar barang dagangannya habis terjual, lantaran jika seorang pedagang berani bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya hanyalah kerugian.

d) Menepati Janji

Seorang pedagang juga dituntut untuk selalu menepati janjinya, baik kepada para pembeli maupun di antara sesama pedagang, terlebih lagi tentu saja, harus dapat menepati janjinya kepada Allah SWT. Janji yang harus ditepati oleh seorang pedagang kepada para pembeli misalnya; tepat waktu pengiriman, menyerahkan barang yang kualitasnya, kuantitasnya warna, ukuran dan/atau spesifikasinya sesuai dengan perjanjian semula, memberi layanan purnajual, dan garansi. Adapun janji yang harus ditepati kepada sesama para pedagang misalnya; pembayaran dengan jumlah dan waktu yang tepat.

e) Murah Hati (Lapang Dada)

Dalam beberapa Hadis, Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Murah hati dalam pengertian; ramah tamah, sopan santun, murah senyum suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.

Sabda Rasulullah SAW:

"Allah berbelas kasih kepada orang yang murah hati ketiga ia menjual, bila membeli dan/atau ketika menuntut hak." (HR. Bukhari), Hadis Rasulullah SAW lainnya adalah, "Allah memberkahi penjualan yang mudah, pembelian yang mudah, pembayaran yang mudah dan penagihan yang mudah." (HR. Aththahawi)

Termasuk dari makna murah hati adalah memudahkan dalam urusan jual beli. Maka, bagi seorang pengusaha Muslim

hendaknya tidak memahalkan harga ketika ia menjual sesuatu, karena akan memberatkan kehidupan sesama Muslim.

f) Sabar

Dalam dunia bisnis modern sekarang ini, lahan bisnis merupakan arena peperangan, dalam bentuk persaingan yang sangat ketat dan tajam. Persaingan bisnis dianggap wajar dan biasa. Sehingga menjadi wajar dan biasa pula menggunakan cara-cara licik, culas, kejam demi meraih keuntungan pribadi, materi dan uang. Kehormatan, keberanian, dan harga diri diletakkan di bawah kepentingan ekonomi (materi dan uang). Sifat dan cara-cara licik, keji, dan culas merupakan manifestasi dari nafsu rendah yang menguasai jiwa seorang pebisnis demi meraih keuntungan, harga diri, martabat, kedudukan, dan kemuliaan. Oleh karena itu, seorang pebisnis, wirausaha yang baik dengan mengharapkan ridha Allah atas usaha dagang yang dilaksanakannya harus memiliki jiwa sabar untuk tidak terpancing dan ikut larut melakukan bisnis kotor, buruk, keji atau hina bila dilihat dari segi agama. Al-Qur'an memerintahkan kita untuk berdoa kepada-Nya semoga bisa terhindar dari cara-cara bisnis yang menghalalkan. Serba cara untuk keuntungan pribadi. Firman Allah SWT dalam surah *al-Baqarah* (2), ayat 250 yang artinya: "*Ya Tuhan kami, limpahkanlah kesabaran kepada kami, dan kukuhkanlah pendirian kami, dan tolonglah kami menghadapi orang-orang kafir*" (QS. *al-Baqarah* (2) 250).

g) Pemaaf

Memaafkan adalah perbuatan yang sangat baik. Allah banyak memuji tentang akhlak ini secara khusus. Sebagaimana firman Allah SWT, "*Dan barangsiapa sabar dan memaafkan, maka itu termasuk amal yang sangat baik*" (QS. *asy-Syuura* (42) 43).

Aktivitas bisnis merupakan hubungan antar individu, setiap individu mempunyai sikap, perilaku etika dan moral yang berbeda satu sama lain. Sikap dan perilaku yang berbeda itu sangat berpengaruh dalam menjalin hubungan bisnis yang terjadi, baik antar penjual dengan pembeli atau antara penjual sendiri. Watak mau unggul atau menang sendiri akan cenderung menganut sistem jual beli yang menghalalkan cara-cara yang melanggar etika dan norma-norma moral demi keunggulan bisnis, materi, dan uang. Hampir dapat dipastikan bahwa sifat-sifat tersebut akan menimbulkan konflik kepentingan di dalam aktivitas bisnis, berbuat zalim dan/atau merugikan salah satu pihak. Pihak yang merasa di zalimi akan kecewa, menderita rugi dan berbagai kekecewaan lain. Dalam konteks seperti itulah diperlukan sikap sabar dan maaf. Maaf memberikan dampak positif atas diri seseorang, timbul ketenangan jiwa, rasa optimis dan keyakinan bahwa segala sesuatu itu terjadi dengan ridha Allah, keimanan seseorang akan menjadi lebih kukuh dalam menghadapi rintangan dan kesulitan.

h) Dermawan

Dermawan adalah sikap pemurah, suka memberi, tidak kikir, memberikan sedekah untuk sesuatu kebaikan sebelum diminta. Rasulullah SAW bersabda, "*Sesungguhnya Allah itu maha pemurah. Dia mencintai kemurahan. Dan mencintai akhlak mulia serta membenci akhlak yang buruk.*" "*Rasulullah SAW adalah orang paling dermawan*" (HR. Thabrani). Hati yang mulia selalu menolong dan gemar berinfak berdampak sangat positif dan yakin bahwa Allah pasti akan membalasnya. Firman Allah SWT, "*Dan apa saja yang kamu infakkan maka Allah akan mengganti, dan Dia-lah pemberi rizeki yang baik.*" (QS. Saba (34) 39).

4. Transaksi Perdagangan

Islam melindungi lima hal yang sangat penting, yaitu agama, jiwa, kehormatan, akal, dan harta. Maka Islam berupaya membentuk norma-norma yang sesuai dengan ketetapan lima perkara yang penting tersebut, sehingga keadaan manusia akan terus tertib, membaik, kejelekan dan kerusakan akan hilang, yang ada hanyalah kebaikan dan keserasian, agar manusia berjalan melakukan berbagai aktivitas sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariat yang memang datang untuk melindungi mereka. Di antara norma-norma tersebut ialah jual beli yang menjadi peran utama untuk membayar dan mengambil barang dagangan di antara manusia atau dengan perkataan lain ialah menukar harta dengan barang yang bertujuan untuk menguasai dan memilikinya. Istilah lain dari aktivitas jual beli adalah transaksi, transaksi terjadi karena adanya kehendak antara dua pihak atau lebih untuk memindahkan suatu harta atau benda dengan cara

tukar-menukar, yaitu menyerahkan barang yang diperjualbelikan dan menerima harga sebagai imbalan dari penyerahan barang tersebut dengan syarat-syarat yang ditentukan hukum Islam.

MANFAAT BERWIRAUSAHA

Keinginan untuk tetap menjadi karyawan masih saja menghantui hasrat dan cita-cita dan sebagian besar masyarakat. Mereka memilih sesuatu yang telah pasti dan tetap, seperti penerimaan gaji setiap bulannya, meskipun dalam jumlah yang tetap dan relatif kecil dibandingkan dengan pendapatan dan penerimaan yang akan diperoleh dari jerih payah berwirausaha sifat pendapatan atau penerimaan dari aktivitas berwirausaha memang tidak bisa dipastikan, kadang-kadang lebih banyak, tetapi juga kemungkinan tidak mendapat apa-apa, atau paling-paling dalam jumlah lebih kecil dari pembelanjaan yang harus dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan setiap hari atau bulanan. Pendapatan atau penerimaan dari aktivitas wirausaha sangat bervariasi dan/atau sangat berfluktuatif setiap hari atau bulannya, dibandingkan dengan penerimaan sebagai karyawan dalam bentuk gaji setiap bulannya yang sudah pasti ada pemasukan, meskipun relatif kecil. Mereka mudah merencanakan penggunaannya dan mereka tidak perlu pusing-pusing untuk itu. Sebaliknya, mereka tidak bisa merencanakan terhadap hal-hal yang belum pasti, inilah hal yang sangat dikhawatirkan mereka dan mereka lebih memilih yang telah pasti ada daripada yang belum tentu ada atau mereka lebih bersikap mengelak risiko kehidupan terhadap hal-hal yang belum pasti.

Semangat tetap bergelora untuk menjadi orang gajian, banyak dimotivasikan oleh keadaan penampilan para pegawai, terutama pegawai pemerintah dengan menunjuk kehidupan sosialnya yang lebih baik, seperti pemilikan harta kekayaan, mobil mewah lebih dari satu, rumah mewah, tanah perumahan, toko, ladang perkebunan, selain penampilan istri dari anak-anaknya yang memakai perhiasan mahal, belanja di mall dan terkenal. Memiliki jabatan kunci penentu kebijakan pada dinas yang bersangkutan dan sifat dermawan dari yang bersangkutan dalam membantu pembiayaan pembangunan fisik dan sosial di daerah domisilinya sendiri. Perilaku dan penampilan seperti itu telah menimbulkan rasa hormat dari masyarakat sekitarnya terhadap yang bersangkutan atau dengan perkataan lain citra dan kepercayaan dari masyarakat menjadi sangat baik. Meskipun secara logika, dengan gaji dan fasilitas yang diterimanya sebagai karyawan suatu instansi tidak dapat diterima dan dipercayai dapat berpenampilan seperti itu, tetapi itulah kenyataannya yang banyak diperlihatkan oleh mereka para pegawai pemerintah, syukur kalau perolehan harta itu sebagai pegawai didapat dengan cara-cara dan dari sumber yang halal dan diridhai Allah SWT. Untuk membangkitkan semangat berwirausaha, maka usaha wirausaha harus dapat menunjukkan hasil dan manfaat yang lebih besar dari apa yang diperolehnya sebagai pegawai gajian, dengan demikian akan mendorong semangat, keinginan dan cita-cita berwirausaha dan sekaligus pula akan menguburkan semangat untuk menjadi karyawan gajian dari instansi atau orang lain. Islam sangat menghargai kerja keras bersemangat

secara mandiri dan melarang pasrah, berputus asa, pengangguran, dan mengemis. Para nabi yang merupakan manusia-manusia terbaik pilihan Allah SWT, termasuk kelompok orang-orang yang selalu bekerja keras, baik dalam mencari nafkah untuk diri sendiri dan keluarganya, maupun untuk dijadikan teladan dan panutan bagi kaumnya.³⁵

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Melihat dari penelitian terdahulu yang berfungsi sebagai gambaran untuk memberikan penjelasan yang singkat tentang kerangka pikir ataupun kerangka konseptual di pembahasan ini. Penelitian-penelitian terdahulu yang menjadi referensi dan landasan di dalam penelitian ini meliputi penelitian dari:

Indriasari³⁶ dengan judul “Analisis Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi dan Dukungan Sosial Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa di Semarang”.

Dari hasil analisis data yang dihasilkan, untuk pengetahuan kewirausahaan memiliki nilai konstanta yang cukup tinggi. Dan nilai koefisien variabel dari pengetahuan sebesar 0,791 yang diartikan bahwa jika variabel lain dalam keadaan konstan, maka peningkatan variabel tersebut sebesar 0,791 (79,1%). Sedangkan sumbangan terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Semarang dengan jumlah sebesar 69,4% dan motivasi memiliki pengaruh sebesar 69,4%. Dukungan sosial tidak memiliki pengaruh terhadap minat berwirausaha dan hanya memiliki

³⁵ *Ibid*, hlm 15-49.

³⁶ Indriasari, *Analisis Pengetahuan Kewirausahaan...*, hlm. 55.

sumbangan yang sangat kecil sekali yaitu 14.3%. Berdasarkan uji T, data diatas menunjukkan bahwa nilai signifikansi untuk pengetahuan kewirausahaan adalah $0.000 (<0.005)$, sedangkan motivasi memiliki tingkat signifikansi $0.045 (<0.05)$ sehingga Hipotesis satu dan dua diterima. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan dan motivasi memiliki pengaruh yang positif terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Semarang. Sedangkan untuk Dukungan sosial memiliki tingkat signifikansi $0.483 (>0.05)$ hal ini menunjukkan bahwa tidak ada hubungan antara dukungan sosial dan minat berwirausaha pada mahasiswa di Semarang.

Adapun persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode kuantitatif. Dalam penelitian ini berusaha mendeskripsikan segala sesuatu yang ada di lapangan yang berhubungan dengan kebudayaan, sosial, pribadi dan psikologi yang diterapkan untuk memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Namun perbedaannya ada pada variabel yang digunakan didalam penelitian ini adalah pengetahuan kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan dukungan sosial terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Semarang.

Penelitian Ginting³⁷, yang berjudul "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Kasus pada STMIK MIKROSKIL medan)

Dari hasil penelitian menunjukkan secara statistik untuk pengujian secara bersama-sama, dimana variabel kepribadian, lingkungan,

³⁷ Mbayak Ginting, "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Kasus pada STMIK MIKROSKIL medan)", Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil. Vol. 6, No. 01, April 2015, hlm. 30.

demografis, ketersediaan informasi kewirausahaan, kepemilikan jaringan sosial dan akses kepada modal secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat berwirausaha mahasiswa di STMIK Mikroskil Medan, dimana nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $24.901 > 2.12$. Dari hasil penelitian menunjukkan secara statistik untuk pengujian secara parsial dimana variabel kepribadian, ketersediaan informasi kewirausahaan, dan kepemilikan jaringan sosial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Sedangkan untuk variabel lingkungan, demografis, dan akses terhadap modal tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha mahasiswa.

Persamaan dengan penelitian ini ialah sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif, dan perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada variabel, yang digunakan pada penelitian ini adalah Variabel Kepribadian, Lingkungan, Demografis, Ketersediaan Informasi Kewirausahaan, Kepemilikan Jaringan Sosial, Akses Kepada Modal secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap Minat Kewirausahaan pada mahasiswa Strata-1 STMIK Mikroskil.

Penelitian Mahesa³⁸, yang berjudul "Analisis Faktor-faktor Motivasi yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha", Studi (Studi pada mahasiswa S1 Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel toleransi akan resiko, keberhasilan diri dalam berwirausaha, dan keinginan untuk bebas

³⁸ Adidtya Dion Mahesa, Skripsi: "Analisis Faktor-faktor Motivasi yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha" (Semarang: Universitas Diponegoro, 2012), hlm. 45.

bekerja memiliki pengaruh positif terhadap minat mahasiswa untuk berwirausaha. Pada hasil uji ANOVA juga terdapat perbedaan minat berwirausaha dilihat dari latar belakang pekerjaan orang tuanya. Hal ini berarti latar belakang pekerjaan orang tua memang mempengaruhi visi, misi, motivasi dan pembentukan budaya dalam diri mahasiswa.

Persamaan dengan penelitian ini ialah sama-sama menggunakan metode kuantitatif, namun perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada variabel, variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah minat berwirausaha sebagai variabel dependennya, serta toleransi akan resiko, keberhasilan diri dalam berwirausaha dan keinginan untuk bebas dalam bekerja.

Agustina³⁹, dengan judul “Hubungan Antara Efikasi Diri dengan Minat Berwirausaha pada Mahasiswa Tingkat Akhir Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta”.

Dari hasil penelitian yang dilakukan Menik Agustina menunjukkan bahwa ada hubungan yang positif dan signifikan. Efikasi diri terhadap minat berwirausaha 16,7% dan hal ini menunjukkan bahwa ada faktor lain yaitu sebesar 83,3% yang mempengaruhi minat wirausaha selain dari efikasi diri.

Pesamaan dengan penelitian ini ialah sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif, namun perbedaannya dengan penelitian ini ialah, dalam penelitian ini hanya meneliti hubungannya antara efikasi diri dengan minat berwirausaha.

³⁹ Menik Agustina, Skripsi: “*Hubungan Antara Efikasi Diri dengan Minat Berwirausaha pada Mahasiswa Tingkat Akhir Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta*” (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016), hlm. 25.

Mu'alimah⁴⁰, dengan judul “Analisis Pengaruh Faktor Motivasi, Lingkungan dan Pengetahuan Terhadap Minat Wirausaha Mahasiswa (Studi Kasus pada Koperasi Mahasiswa STAIN SALATIGA Tahun 2014)”.

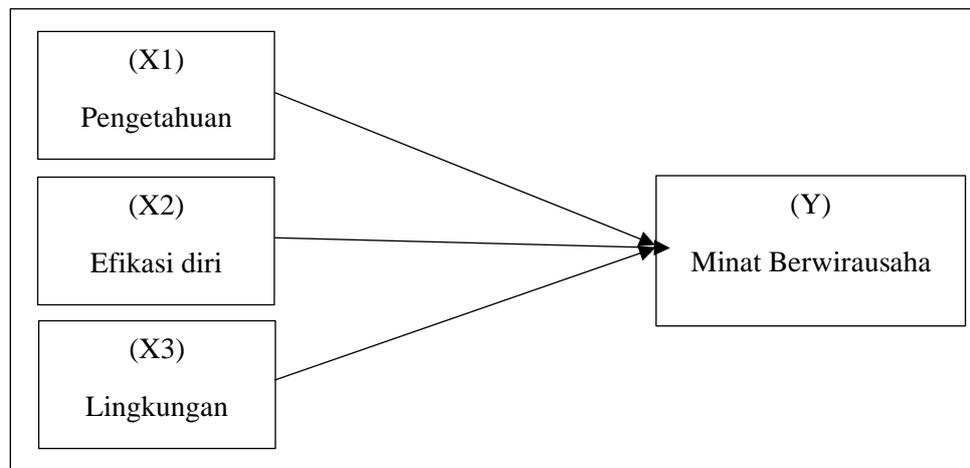
Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan hasil, bahwa variabel yang ada berpengaruh positif dan secara signifikan terhadap minat wirausaha mahasiswa. Sedangkan variabel yang mempengaruhinya adalah variabel dari motivasi, pengetahuan dan variabel lingkungan.

Persamaan dengan penelitian ini ialah sama-sama menggunakan jenis penelitian kuantitatif, karena peneliti ingin mengkonfirmasi konsep dan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya dengan fakta dan data yang ditemukan di lapangan. Obyek yang diambil ini mahasiswa karena mahasiswa itu sudah dewasa dan sudah bisa mengetahui sisi positif dan negatif dari wirausaha dan juga sudah bisa mengambil resiko. Perbedaannya dengan penelitian ini ialah pada variabel, dalam penelitian ini menjelaskan tentang analisis pengaruh faktor motivasi, lingkungan dan pengalaman terhadap minat wirausaha mahasiswa.

G. Kerangka Konseptual

Gambar 2.1

⁴⁰ Mu'alimah, *Analisis Pengaruh Faktor Motivasi...*, hlm. 49.



Keterangan :

1. Variabel dependen atau variabel yang terkait (variabel Y) yakni variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel independen. Dan didalam penelitian ini, variabel dependentnya ialah minat berwirausaha.
2. Variabel independen atau bisa disebut juga dengan suatu variabel yang tidak diikat atau terikat yaitu (X), variabel ini yang menjadi sebab terjadi dan terpengaruhinya suatu variabel dependen. Dan variabel independent dalam penelitian ini yaitu:
 - a) Variabel X1 = Pengetahuan
 - b) Variabel X2 = Efikasi diri
 - c) Variabel X3 = Lingkungan

H. Hipotesis Penelitian

Dalam penjabaran tentang hipotesis, maka dapat diartikan bahwa hipotesis merupakan sebuah dugaan yang hanya sementara, sehingga masih perlu untuk diuji kebenarannya supaya dapat menjawab suatu permasalahan yang diajukan di dalam sebuah penelitian.

Hipotesis yang ada didalam penelitian ini adalah:

Hipotesis Parsial X1 terhadap Y

- a. $H_0 : P = 0$, tidak ada pengaruh antara Pengetahuan (X1) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)
- b. $H_a : P \neq 0$, ada pengaruh antara Pengetahuan (X1) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)

Hipotesis Parsial X2 terhadap Y

- a. $H_0 : P = 0$, tidak ada pengaruh antara Efikasi Diri (X2) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)
- b. $H_a : P \neq 0$, ada pengaruh antara Efikasi Diri (X2) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)

Hipotesis Parsial X3 terhadap Y

- a. $H_0 : P = 0$, tidak ada pengaruh antara Lingkungan (X3) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)
- b. $H_a : P \neq 0$, ada pengaruh antara Lingkungan (X3) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)

Hipotesis antara X1, X2 dan X3 terhadap Y

- a. $H_0 : P_1 = P_2 = P_3 = 0$, tidak ada pengaruh antara Pengetahuan (X1), Efikasi Diri (X2), dan Lingkungan (X3) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)
- b. $H_a : P_1 \neq P_2 \neq P_3 \neq 0$, ada pengaruh antara Pengetahuan (X1), Efikasi Diri (X2), dan Lingkungan (X3) terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung (Y)