

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Pengelolaan Usaha

a. Pengertian pengelolaan Usaha

Pengelolaan disebut juga manajemen, dimana manajemen dalam bahasa Inggris dikenal dengan kata *to manage* yang berarti mengatur, mengurus, atau mengelola. Dari arti tersebut, secara substansif maka manajemen mengandung unsur-unsur kegiatan bersifat pengelolaan.¹ Paul Hersey, mengatakan manajemen adalah seni dan ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan pemotivasian dan pengendalian untuk mencapai tujuan.²

Manajemen dikatakan seni karena keberhasilan manajer dalam usahanya mencapai tujuan dengan bantuan bawahan, selain itu diperlukan pemahaman dan pengalaman ilmu manajemen, kemampuan manajer mempengaruhi bawahan dengan wibawa, karisma atau seni memimpin orang.³ Sedangkan dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia manajemen diartikan sebagai cara mengelola suatu perusahaan besar. Pengelolaan atau pengaturan dilaksanakan oleh seorang *manajer* (pengatur/pemimpin) berdasarkan urutan manajemen.⁴ Usaha diartikan sebagai upaya, kegiatan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran, pekerjaan, mata pencaharian, nafkah, kegiatan di bidang perdagangan, kegiatan di bidang industri.⁵

Dalam hadits riwayat Imam Muslim dari Abi Ya'la, Rasulullah SAW. bersabda,

إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الْإِحْسَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ... (رواه مسلم)

¹Anton Athoillah, *Dasar-Dasar Manajemen*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 13.

²Karebet Gunawan, *Pengantar Manajemen*, Buku Daras, STAIN Kudus, 2009, hlm. 11.

³Agus Sabardi, *Manajemen Pengantar*, YKPN, Yogyakarta, 2001, hlm. 5.

⁴Badrudin, *Dasar-Dasar Manajemen*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 1.

⁵Dep. Dik. Bud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2000, hlm.

Artinya: “Allah SWT. Mewajibkan kepada kita untuk berlaku ihsan dalam segala sesuatu.” (H.R.Muuslim)⁶

Kata *ihsan* bermakna melakukan sesuatu secara maksimal dan optimal. Seorang muslim tidak boleh melakukan sesuatu tanpa perencanaan, tanpa pemikiran, dan tanpa penelitian, kecuali sesuatu yang sifatnya *emergency*. Akan tetapi, pada umumnya, dari hal yang kecil hingga yang besar, harus dilakukan secara *ihsan*, secara optimal, secara baik, benar, dan tuntas.

دَعْ مَا يَرْيَبُكَ إِلَى مَا لَا يَرْيَبُكَ (رواه الترمذی والنسائي)

Artinya: “Tinggalkanlah oleh engkau perbuatan yang meragukan, menuju perbuatan yang tidak meragukan.”⁷

Berdasarkan pengertian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengelolaan usaha adalah suatu proses kegiatan dengan melakukan kegiatan tertentu yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian untuk mencapai hasil yang semaksimal mungkin.

b. Fungsi Manajemen

Fungsi manajemen merupakan suatu kegiatan yang berhubungan, saling mempengaruhi dan merupakan suatu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu dan fungsi manajemen dalam perumusannya berbeda-beda antara lain:⁸

- 1) G.R. Terry : *Plannning, Organizing, Actuating, Controlling.*
- 2) John F. Mee : *Plannning, Organizing, Motivating, Controlling.*
- 3) Louis A. Allen : *Leading, Planning, Organizing, Controlling.*
- 4) Mc. Namara : *Planning, Programming, budgeting, system.*
- 5) Henry Fayol : *Planning, Organizing, Commanding, Coordinating, Controlling.*

⁶ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan*, Pustaka Setia, Bandung, 2013. Hlm. 21

⁷ *Ibid.*, hlm. 22.

⁸ Badrudin, *Op.Cit.*, hlm. 14.

- 6) Harold Koontz & Cyril O'donnel: *Planning, Organizing, Staffing, Directing, Controlling.*
- 7) S.P. Siagian: *Planning, Organizing, Motivating, Controlling, evaluating.*
- 8) Oey Liang Lee : Perencanaan, Pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, pengontrolan.
- 9) W.H. Newman : *Planning, Organizing, Assembling Resources, Directing, Controing.*
- 10) Luther Gullick : *Planning, Organizing, Staffing, Directing, Coordinating, Reporting, Budgeting.*
- 11) Lyndall F. Urwick : *forecasting, Planning, Organizing, Commanding, Coordinating, Controlling.*
- 12) John D Mille : *Directing, Facilitating.*

Jika fungsi manajemen yang dikemukakan semua ahli digabungkan, maka terdapat beberapa fungsi yaitu :⁹

- 1) *Forecasting*, adalah kegiatan meramalkan, memproyeksikan, atau mengadakan taksiran terhadap berbagai kemungkinan yang akan terjadi sebelum suatu rencana yang lebih pasti dapat dilakukan.
- 2) *Planning*, merupakan pembatasan yang kompleks merumuskan perencanaan sebagai penetapan apa yang harus dicapai, bila hal itu dicapai, siapa yang bertanggung jawab, dan mengapa penetapan harus dicapai.
- 3) *Organizing*, merupakan pengelompokan kegiatan yang diperlukan, yakni penetapan susunan organisasi serta tugas dan fungsi-fungsi dari setiap unit yang ada dalam organisasi, serta menetapkan kedudukan dan sifat hubungan antara masing-masing unit.
- 4) *Acting*, merupakan tindakan pelaksanaan dari rencana yang dibuat. Pelaksanaan dilakukan jika fungsi perencanaan sudah matang dibuat.
- 5) *Staffing*, merupakan salah satu fungsi manajemen berupa penyusunan personalia pada suatu organisasi sejak merekrut tenaga

⁹*Ibid.*, hlm. 15.

- kerja, pengembangan tenaga kerja, sampai dengan usaha agar setiap tenaga memberi daya guna maksimal kepada organisasi.
- 6) *Facilitating*, merupakan kegiatan memfasilitasi dengan alat atau model yang dibutuhkan. Fasilitas berupa barang atau jasa sesuai kebutuhan karyawan.
 - 7) *Directing* atau *commanding*, adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan usaha memberi bimbingan, saran, perintah-perintah atau instruksi kepada bawahan dalam melaksanakan tugas masing-masing, agar tugas dapat dilaksanakan dengan baik dan benar-benar tertuju kepada realisasi tujuan yang telah diterapkan.¹⁰
 - 8) *Leading*, merupakan pekerjaan yang dilakukan pimpinan yang menyebabkan orang lain bertindak. *Leading* terdiri atas lima kegiatan yaitu mengambil keputusan; mengadakan komunikasi agar ada saling pengertian antara pimpinan dan bawahan, memberi semangat, inspirasi, dan dorongan kepada bawahan supaya mereka bertindak; memilih orang-orang yang menjadi anggota kelompok; serta memperbaiki pengetahuan dan sikap-sikap bawahan agar mereka terampil dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
 - 9) *Coordinating*, merupakan kegiatan dengan jalan menghubungkan, menyatukan, dan menyelaraskan pekerjaan bawahan sehingga terdapat kerjasama yang terarah dalam usaha mencapai tujuan organisasi.
 - 10) *Motivating*, merupakan pemberian inspirasi, semangat, dan dorongan kepada bawahan agar bawahan melakukan kegiatan secara sukarela sesuai dengan apa yang dikehendaki atasan.
 - 11) *Controlling* atau pengawasan sering disebut juga pengendalian yaitu mengadakan pemantauan dan koreksi.
 - 12) *Reporting* atau pelaporan adalah penyampaian perkembangan atau hasil kegiatan dan pemberian keterangan mengenai hal yang

¹⁰*Ibid.*, hlm. 16.

berkaitan dengan tugas dan fungsi-fungsi kepada pejabat yang lebih tinggi.

- 13) *Evaluating*, fungsi sebelum pengambilan tindakan korektif oleh pimpinan. fungsi ini dilaksanakan jika dalam organisasi terdapat hal yang harus dievaluasi.¹¹

c. Proses Manajemen

Suatu proses merupakan suatu rangkaian aktivitas yang satu sama lainnya saling bersusulan. Proses adalah suatu cara sistematis untuk menjalankan suatu pekerjaan. Proses manajemen adalah suatu rangkaian aktivitas yang harus dilakukan oleh seorang menejer dalam suatu organisasi. Rangkaian aktivitas dimaksudkan adalah merupakan fungsi seorang manajer. Fungsi manajer tersebut membentuk suatu proses keseluruhannya. Proses manajemen diantaranya:¹²

- 1) Menetapkan tujuan dan langkah/ tindakan yang pasti.
- 2) Alokasi seluruh sumber daya serta batasan otoritas dan tanggung jawab.
- 3) Memastikan agar sumber daya dijalankan melalui perintah dan saran.
- 4) Menciptakan suasana yang kondusif dan menggairahkan.
- 5) Mengevaluasi rencana dan melakukan tindakan perbaikan.

d. Faktor-faktor penunjang manajemen

Untuk merealisasikan tujuan, diperlukan beberapa faktor penunjang sehingga merupakan kombinasi yang terpadu, baik menyangkut individu maupun kepentingan umum. Hal ini dimaksudkan adanya keseimbangan diantara faktor-faktor yang diperlukan dalam mencapai suatu kekuatan untuk mengejar hasil yang maksimum. Faktor-faktor tersebut meliputi hal-hal berikut, diantaranya:¹³

- 1) Kepentingan umum

¹¹*Ibid.*, hlm. 17-18.

¹²Siswanto, *Pengantar Manajemen*, Bumi Aksara, Jakarta, 2005, hlm.23-25.

¹³*Ibid.*, hlm. 6.

Hal ini dimaksudkan bahwa dalam penyelenggaraan suatu organisasi harus terlihat adanya cerminan deskripsi berbagai kepentingan, baik kepentingan pemilik, manajer, para bawahan, maupun kepentingan masyarakat lingkungannya.

2) Tujuan usaha

Tujuan usaha adalah perwujudan aktivitas yang spesifik dari organisasi, baik organisasi yang bertujuan mencari laba maupun organisasi yang tidak bertujuan mencari laba.

3) Pimpinan pelaksana

Pimpinan pelaksana adalah individu yang diberi kepercayaan untuk memimpin suatu usaha dengan menggunakan otoritas yang telah diberikan kepadanya.

4) Kebijakan

Kebijakan adalah pernyataan atau ketentuan umum yang menuntun atau menyalurkan pemikiran menjadi pengambilan keputusan oleh bawahan, serta memberikan arah kemana organisasi tersebut akan dikemudikan.

5) Fungsi

Fungsi adalah aktivitas yang berhubungan dengan tujuan yang akan dicapai. Setiap organisasi sebagaimana halnya individu pastimemiliki tujuan yang ingin dicapai.

6) Faktor dasar

Faktor dasar meliputi faktor-faktor produksi asli atau turunan, baik berupa alam, tenaga, modal, serta pendukungnya yang merupakan elemen yang harus ada dalam penyelenggaraan organisasi.

7) Struktur organisasi

Struktur organisasi adalah saluran yang menunjukkan hubungan kerja antara menejer dan bawahan dalam melaksanakan pekerjaan yang disertai dengan otoritas dan tanggung jawab serta kesanggupan untuk tanggung gugat/ mempertanggung jawabkan (*accountability*).

8) Prosedur

Prosedur adalah tahapan tindakan yang harus ditempuh untuk menyelesaikan suatu pekerjaan tertentu.

9) Moral kerja

Moral kerja adalah kondisi mental dari individu atau kelompok yang menentukan sikap bawahan dalam menerima pekerjaan dan mengoperasikannya dengan sebaik-baiknya sesuai dengan tujuan akhir.¹⁴

e. Tujuan Manajemen

Malayu S.P. Hasibuan mengemukakan tujuan manajemen yaitu:¹⁵

- 1) *Profit objectives* bertujuan untuk mendapatkan laba bagi pemiliknya.
- 2) *Service objectives* bertujuan untuk memberikan pelayanan bagi konsumen dengan mempertinggi nilai barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen.
- 3) *Social objectives* bertujuan meningkatkan nilai guna yang diciptakan perusahaan untuk kesejahteraan masyarakat.
- 4) *Personal objectives* bertujuan agar para karyawan secara *individual, economic, dan social psychological* mendapat kepuasan dibidang pekerjaannya dalam perusahaan.

2. Pondok Pesantren

a. Pengertian pondok pesantren

Pondok pesantren merupakan dua istilah yang menunjukkan satu pengertian. Pesantren menurut pengertian dasarnya adalah tempat belajar para santri, sedangkan pondok berarti rumah atau tempat tinggal sederhana terbuat dari bambu. Di samping itu, kata pondok berasal dari bahasa Arab *funduq* yang berarti asrama atau hotel. Di Jawa (termasuk Sunda dan Madura) cenderung menggunakan istilah

¹⁴*Ibid.*, hlm. 7.

¹⁵Badrudin, *Op.Cit.*, hlm. 18-19.

pondok dan peantren, sedang di Aceh dikenal dengan istilah *dayah*, atau *rangkang* atau *menuasa*, sedangkan di Minangkabau disebut *Surau*.

Pesantren juga dapat dipahami sebaga lembaga pendidikan dan pengajaran agama, yang diselenggarakan dengan cara nonklasikal. Seorang kyai mengajarkan ilmu agama Islam kepada santri-santri berdasarkan kitab-kitab yang ditulis dalam bahasa Arab oleh ulama abad pertengahan, dan para santrinya biasanya tinggal dipondok (asrama) dalam pesantren tersebut.¹⁶

b. Komponen utama pesantren

Setiap pesantren ternyata berproses dan bertumbuh kembang dengan cara yang berbeda-beda diberbagai tempat, baik dalam bentuk maupun kegiatan-kegiatan kurikulumnya. Namun, diantara perbedaan-perbedaan tersebut masih bisa diidentifikasi adanya pola yang sama. Persamaan pola tersebut menurut A. Mukti Ali, dapat dibedakan dalam dua segi, yaitu segi fisik dan segi non fisik. Segi fisik terdiri dari empat komponen pokok yang selalu ada pada setiap pondok pesantren, yaitu: (a) kyai sebagai pemimpin, pendidik, guru, dan panutan, (b) santri sebagai peserta didik atau siswa, (c) masjid sebagai tempat penyelenggaraan pendidikan, pengajaran, dan peribadatan, dan (d) pondok sebagai asrama untuk mukim santri.¹⁷

Adapun yang non fisik, yakni yang terkait dengan komponen non fisik, adalah pengajian (pengajaran agama). Pengajian ini disampaikan dengan berbagai metode yang secara umum nyaris seragam, yakni standarisasi kerangka sistem nilai baik dan buruk yang menjadi standar kehidupan dan perkembangan pondok pesantren. Hampir senada dengan A. Mukti Ali, Zamakhsyari dhofier juga merumuskan pola yang sama. Hanya saja, dhofier menitikberatkan komponen non fisik pada pengajaran kitab-kitab Islam klasik.

¹⁶Siti Nur Azizah, "Pengelolaan Unit Usaha Pesantren Berbasis Ekoproteksi", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. IX, No. 1, Desember 2014, hlm. 105.

¹⁷ Abdul Halim Soebahar, *Modernisasi Pesantren*, LkiS, Yogyakarta, 2013, hlm. 37.

Pasalnya, tegas Dhofier, tanpa pengajaran kitab-kitab Islam klasik tersebut, dapat dianggap tidak klasik lagi (*indigenous*).¹⁸

Berdasarkan ulasan singkat di atas, dapatlah dikemukakan bahwa komponen utama pesantren secara umum terdiri:¹⁹

1) Kyai

Kyai dikenal sebagai guru atau pendidik utama dipesantren. Disebut demikian karena kyailah yang bertugas memberikan bimbingan, pengarahan, dan pendidikan kepada para santri. Kyai pulalah yang dijadikan figur ideal santri dalam proses pengembangan diri, meskipun pada umumnya kyai juga memiliki beberapa orang asisten atau yang lebih dikenal dengan sebutan “ustadz” atau “santri senior”. Kyai, dalam pengertian umum adalah pendiri dan pemimpin pesantren. Ia dikenal sebagai seorang muslim terpelajar yang membaktikan hidupnya semata-mata dijalan Allah dengan mendalamidan menyebarkan ajaran-ajaran Islam melalui kegiatan pendidikan.

Kyai menduduki posisi sentral dalam masyarakat Islam tradisional dan menyatukan berbagai golongan hingga mampu melakukan tindakan korektif, jika diperlukan. Dia mengambil peran sebagai poros hubungan antara umat dengan Tuhan. Pada pandangan sebagian besar pengikutnya, kyai adalah contoh muslim ideal yang hendak mereka capai. Dia seorang yang dianugerahkan pengetahuan dan rahmat Tuhan. Sifat hubungan antara kyai dan masyarakat adalah kolektif. Kyai terkesan sebagai pemimpin yang simbolis yang tak gampang ditiru oleh orang biasa. Beberapa orang terdekat menghubungkan dengan masyarakat, tetapi atas nama pribadi.

Alhasil, kyai merupakan komponen yang paling esensial dan vital ditubuh pesantren. Karena itulah, tentu sangat wajar

¹⁸*Ibid.*, hlm. 37.

¹⁹*Ibid.*, hlm. 38-39.

apabila dikatakan bahwa bertumbuh dan berkembangnya suatu pesantren sangat tergantung pada kemampuan sang kyai.

2) Santri

Santri adalah peserta didik yang belajar atau menuntun ilmu dipesantren. Jumlah santri biasanya dijadikan tolak ukur sejauhmana suatu pesantren telah bertumbuh kembang. Manfred Ziemek mengklasifikasikan istilah “santri” kedalam dua kategori, yaitu “santri mukim” dan “santri kalong”. Santri mukim adalah santri yang bertempat tinggal dipesantren, sedangkan santri kalong adalah santri yang tinggal diluar pesantren yang mengunjungi pesantren secara teratur untk belajar agama. Termasuk dalam kategori yang disebut terakhir ini adalah mereka yang mengaji dilanggar-langgar atau masjid-masjid pada malam hari saja, sementara pada siang harinya mereka pulang kerumah.

Para santri dengan usia mereka yang bervariasi ada dewasa, remaja, dan ada pula yang masih anak-anak tinggal bersama dipesantren. Hal ini sejatinya sangatlah potensial untuk menghasilkan suatu proses sosialisasi yang berkualitas diantara mereka²⁰.

3) Masjid

Masjid merupakan komponen yang tidak dapat dipisahkan dari pesantren. Ia dianggap sebagai tempat yang paling strategis untuk mendidik para santri, seperti praktek sembahyang berjamaah lima waktu, khutbah, sholat jum'ah, dan pengajian kitab-kitab Islam klasik.

Kedudukan masjid sebagai pusat pendidikan dalam tradisi pondok pesantren merupakan manifestasi universalitas sistem pendidikan tradisional. Dalam hal ini, ia mengadopsi sistem pendidikan Islam sebagaimana dipraktekkan oleh Roasullullah Saw. yang menjadikan masjid sebagai pusatnya. Kini sistem

²⁰*Ibid.*, hlm. 39.

tersebut seolah-olah masih tampak dalam praktek pendidikan di pondok pesantren. Sebagaimana diketahui bahwa masjid sudah menjadi pusat pendidikan Islam sejak zaman Nabi Saw.. Dimanapun kaum muslimin berada, demikian kata Zamakhsyari Dhofier, mereka selalu menggunakan masjid sebagai tempat pertemuan, pusat pendidikan, aktivitas administrasi, dan kegiatan-kegiatan kebudayaan. Artinya, pemandangan semacam ini telah berangsur di dunia Islam 14 abad lamanya. Bahkan, hingga saat inipun khususnya di daerah dimana umat Islam belum begitu terpengaruh oleh kehidupan Barat masih banyak didapati para ulama yang dengan penuh pengabdian mengajar murid-muridnya di masjid., sekaligus memberi mereka wejangan dan anjuran supaya meneruskan tradisi yang telah terbentuk sejak zaman permulaan Islam.²¹

4) Pondok

Keberadaan pondok atau asrama merupakan ciri khas utama dari tradisi pesantren. Hal ini pula yang membedakan pesantren dengan sistem tradisional lainnya yang kini banyak dijumpai di masjid diberbagai negara. Pesantren pada dasarnya adalah sebuah asrama pendidikan Islam tradisional, dimana para santri tinggal dan belajar bersama bimbingan seorang kyai. Asrama para kyai tersebut berada di kompleks pesantren. Dimana sang kyai juga bertempat tinggal disitu dengan fasilitas utama musholla/ langgar/ masjid sebagai tempat ibadah, ruang belajar, dan pusat kegiatan keagamaan lainnya.²²

Menurut Dhofir, sekurang-kurangnya terdapat tiga alasan mengapa pesantren harus menyediakan asrama bagi para santri. Pertama, kemasyhuran seorang kyai dan kedalaman pengetahuannya tentang agama Islam telah menarik minat para

²¹*Ibid.*, hlm. 40.

²²*Ibid.*, hlm. 41.

santri jauh. Untuk dapat menggali ilmu dari kyai tersebut, secara teratur dan dalam waktu yang lama, para santri harus meninggalkan kampung halamannya dan menetap didekat kediaman kyai. Kedua, hampir semua pesantren berada didesa-desa, dimana tidak tersedia perumahan (akomodasi) yang memadai untuk menampung para santri sehingga keberadaan suatu asrama khusus bagi mereka menjadi suatu yang niscaya. Ketiga, adanya hubungan interpersonal yang khas yang terjalin antara seorang kyai dan para santri.²³

Dalam konteks ini, para santri menganggap kyai tak ubahnya ayah bagi mereka, sedangkan kyai menganggap para santri sebagai titipan Tuhan yang harus senantiasa dilindungi dan dibimbing. Relasi timbal balik semacam ini dianggap telah memunculkan suasana keakraban sehingga mereka merasa butuh untuk saling berdekatan satu sama lain.

5) Pengajaran kitab-kitab klasik

Kitab-kitab Islam klasik, terutama karangan para ulama yang bermadzhab Syafi'i merupakan satu-satunya teks pengajaran formal yang diberikan dipesantren. Tujuan utama dari pengajaran ini adalah untuk mendidik calon-calon ulama, tentunya hal ini berlaku terutama bagi para santri yang tinggal dipesantren dalam relatif panjang. Adapun mereka tinggal dalam rentang waktu yang pendek dan bercita-cita jadi ulama biasanya mempunyai tujuan untuk menimba pengalaman terutama dalam hal pendalaman jiwa keagamaan.

Meskipun dewasa ini mayoritas pesantren telah memasukkan materi-materi pengetahuan umum kedalam sistem pendidikan dan pengajarannya, pengajaran kitab-kitab Islam klasik tetaplah dilestarikan. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan tujuan utama dari pesantren itu sendiri, yaitu dalam rangka mendidik calon-calon ulama yang setia pada paham-paham Islam

²³*Ibid.*, hlm. 41-42.

tradisional. Seluruh kitab Islam klasik yang diajarkan di pesantren dapat dikelompokkan menjadi enam, yaitu bahasa, al-Qur'an, hadits, tauhid fiqh, dan tasawuf.²⁴

c. Pola kehidupan di pesantren

Pola kehidupan pesantren termanifestasikan dalam istilah “pancajiwa” yang didalamnya yang didalamnya memuat “lima jiwa” yang harus diwujudkan dalam proses pendidikan dan pembinaan karakter santri. Kelima jiwa tersebut adalah :²⁵

1) Jiwa keikhlasan

Jiwa ini tergambar dalam ungkapan “sepi ing pamrih”, yaitu perasaan semata-mata untuk beribadah yang sama sekali tidak dimotivasi oleh keinginan memperoleh keuntungan-keuntungan tertentu. Jiwa ini tampak pada orang-orang yang tinggal di pondok pesantren, mulai dari kyai, jajaran ustadz, hingga para santri. Dari sinilah kemudian tercipta suasana harmonis antara kyai yang disegani dan santri yang meati suasana yang didorong oleh jiwa yang penuh cinta dan rasa hormat. Oleh karena belajar dianggap sebagai ibadah maka, menurut Wolfgang Karcher, ia menimbulkan tiga akibat, yaitu berlama-lama dipesantren tidak pernah dianggap sebagai suatu masalah, keberadaan ijazah sebagai tanda tamat tidak terlalu diperdulikan, dan lahirnya budaya restu kyai yang terus bertahan hingga saat ini.

2) Jiwa kesederhanaan

Kehidupan di pesantren diliputi suasana kesederhanaan yang bersahaja. Sederhana disini bukan berarti pasif., melarat, nrimo, dan miskin, melainkan mengandung unsur kekuatan hati, ketabahan, dan pengendalian diri didalam menghadapi berbagai macam rintangan hidup sehingga diharapkan akan terbit jiwa yang besar, berani, bergerak maju, dan pantang mundur dalam segala

²⁴*Ibid.*, hlm. 42-43.

²⁵*Ibid.*, hlm.44-45.

keadaan. Dengan kata lain, disinilah awal tumbuhnya kekuatan mental dan karakter yang menjadi syarat bagi suksesnya suatu perjuangan dalam segala bidang kehidupan.²⁶

3) Jiwa kemandirian

Berdikari, yang biasanya dijadikan akronim dari “berdiri di atas kaki sendiri”, bukan hanya berarti bahwa seorang santri harus belajar mengurus kebutuhannya sendiri, melainkan telah menjadi semacam prinsip bahwa sedari awal pesantren sebagai lembaga pendidikan Islam tidak pernah menyandarkan kelangsungan hidup dan perkembangannya pada bantuan dan belas kasihan pihak lain. Selain itu, dilihat dari sejarah pertumbuhannya, pesantren kebanyakan dirintis oleh kyai dengan hanya mengandalkan dukungan dari santri dan masyarakat sekitar dimana mereka memang membutuhkan kehadiran kyai dan pesantren di wilayah mereka sehingga jiwa kemandirian tak ubahnya pondasi utama bagi perintisan pesantren.²⁷

4) Jiwa ukhuwah Islamiyah

Suasana kehidupan di pesantren selalu diliputi semangat persaudaraan yang sangat akrab sehingga susah dan senang tampak dirasakan bersama-sama tentunya, terdapat banyak nilai keagamaan yang melegitimasinya. Tidak ada lagi pembatas yang memisahkan mereka, sekalipun mereka sejatinya berbeda-beda dalam aliran politik, sosial, ekonomi, dan lain-lain baik selama berada di pondok pesantren maupun setelah pulang ke rumah masing-masing.²⁸

5) Jiwa kebebasan

Para santri diberi kebebasan untuk memilih jalan hidup kelak ditengah masyarakat. Mereka bebas menentukan masa depannya dengan berbekal jiwa yang besar dan optimisme yang

²⁶*Ibid.*, hlm. 45.

²⁷*Ibid.*, hlm. 45.

²⁸*Ibid.*, hlm. 46.

mereka dapatkan selama di tempat di pesantren., selama hal itu masih dianggap sejalan dengan nilai-nilai pendidikan yang mereka dapatkan di pesantren. Ditinjau dari sudut pandang pesantren itu sendiri, ia juga telah terbiasa bebas dari campur tangan asing dan pengaruh luar. Itulah mengapa pesantren biasanya merupakan lembaga swasta dalam arti penuh.²⁹

d. Tujuan pondok pesantren

Secara garis besar didirikannya pondok pesantren memiliki dua tujuan, yaitu:³⁰

1) Tujuan khusus

Yaitu mempersiapkan para santri untuk menjadi orang alim dalam ilmu agama yang diajarkan oleh kyai yang bersangkutan serta mengamalkannya dalam masyarakat.

2) Tujuan umum

Yaitu membimbing anak didik untuk menjadi manusia yang berkepribadian Islam dan sanggup dalam ilmu agamanya menjadi muballigh Islam dan masyarakat sekitar melalui ilmu dan amalnya. Pada umumnya keahlian yang diharapkan dimiliki para lulusan atau produk pendidikan pesantren berkisar pada bidang-bidang berikut :³¹

- Nahwu-sharaf

Dipahami sebagai bagian gramatikal bahasa Arab. Banyak yang berhasil memperoleh status sosial keagamaan, jadi berhak atas titel kyai, ustadz, atau yang lainnya hanya karena dianggap ahli gramatikal bahasa Arab. Bentuk konkretnya keahlian itu sangat sederhana, yaitu kemampuan mengaji dan mengajarkan kitab-kitab nahwu sharaf tertentu,

²⁹*Ibid.*, hlm. 46.

³⁰Mubasyaroh, *Memorisasi dalam Bingkai Tradisi Pesantren*, Idea Press, Yogyakarta, 2009, hlm. 51-52.

³¹*Ibid.*, hlm. 52.

seperti jurumiyah, imriti, alfiyah, atau tingkat tingginya Ibnu Aqil.

- Fiqh, aqaid, tasawuf, tafsir, hadits, dan bahasa Arab

Salah satu bidang keahlian yang jarang dihasilkan pesantren adalah bidang Tafsiral-Qur'an. Padahal bidang inilah yang paling luas cakupannya, sesuai dengan daya cakup kitab suci yang mampu menjelaskan totalitas ajaran agama Islam. Sayang sekali pesantren-pesantren kurang berminat dalam menggarap bidang ini, terlihat dari miskinnya ragam kitab tafsir yang dimiliki perpustakaan mereka. Kitab tafsir yang dikajipun biasanya tidak jauh dari kitab Jalalain. Curahan perhatian mereka biasanya diutamakan pada bidang fiqh.³²

e. Sistem pegajaran di pesantren

1) Bentuk- bentuk pesantren

Dalam hal penyelenggaraannya sistem pendidikan dan pengajaran di pondok pesantren digolongkan kepada tiga bentuk :³³

- 1) Pondok pesantren adalah lembaga pendidikan dan pengajaran agama Islam, yang pada umumnya pendidikan dan pengajaran tersebut diberikan dengan cara non klasikal (sistem bandongan dan sorogan), dimana seorang kyai mengajar santri-santri berdasarkan kitab-kitab yang ditulis dalam bahasa Arab oleh ulama-ulama besar sejak abad pertengahan, sedang para santri biasanya tinggal didalam pondok atau asrama dalam pesantren tersebut.
- 2) Pesantren adalah lembaga pendidikan dan pengajaran agama Islam yang pada dasarnya sama dengan pondok pesantren tersebut diatas, tetapi para santrinya tidak disediakan pondokan dikomplekas pesantren, namun tinggal tersebar disekitar penjuru desa sekeliling pesantren tersebut (santri kalong).

³²*Ibid.*, hlm. 52-53.

³³*Ibid.*, hlm. 53-54.

- 3) Pondok pesantren yang merupakan lembaga gabungan antara sistem pondok dan pesantren yang memberikan pendidikan dan pengajaran agama Islam kepada santri yang mondok (santri mukim) maupun santri kalong).

f. Tipe-tipe pendidikan pesantren

Adapun tipe-tipe pendidikan pesantren masing-masing mengikuti kecenderungan yang berbeda. Secara garis besar lembaga-lembaga pesantren dewasa ini dikelompokkan dalam 2 kelompok besar, yaitu .³⁴

a) Pesantren salaf (klasik)

Pesantren salaf yaitu pesantren yang tetap mempertahankan pengajaran-pengajaran kitab-kitab Islam klasik sebagai inti pendidikan di pesantren. Sistem madrasah di terapkan untuk memudahkan sistem sorogan yang dipakai dalam lembaga-lembaga pengajaran bentuk lama, tanpa mengenalkan pelajaran pengetahuan umum.

Sistem pengajaran salaf memang lebih sering menerapkan model sorogan dan weton. Istilah weton berasal dari bahasa Jawa yang berarti waktu. Disebut demikian karena pengajian model ini dilakukan pada waktu tertentu, biasanya sesudah mengerjakan shalat fardhu. Selain itu pesantren salaf juga sering menggunakan model musyawarah. Biasanya materi telah ditentukan lebih dahulu dan para santri dituntut menguasai kitab-kitab rujukan. Kyai memimpin kelas musyawarah sebagaimana moderator memandu seminar. Model ini lebih bersifat dialogis, yang tujuannya untuk melatih dan menguji kemampuan dan keterampilan para santri dalam menangkap dan memahami sumber-sumber argumentasi dari kitab-kitab Islam klasik (kitab kuning).

³⁴*Ibid.*, hlm. 54-55.

b) Pesantren khalaf (modern)

Pesantren khalaf yaitu pesantren yang telah memasukkan pelajaran- pelajaran umum dalam madrasah-madrasah yang dikembangkannya, atau membuka tipe sekolah-sekolah umum dalam lingkungan pesantren. Yang menyelenggarakan tipe-tipe sekolah umum seperti SMP, SMU, bahkan perguruan tinggi dalam lingkungannya.

Akan tetapi, tidak berarti pesantren khalaf meninggalkan sistem salaf. Ternyata hampir semua pesantren modern meskipun telah menyelenggarakan sekolah-sekolah umum tetap menggunakan sistem salaf di pondoknya.

Dibandingkan dengan pesantren salaf, pesantren khalaf mengantongi satu nilai plus karena lebih lengkap materipendidikannya yang meliputi pendidikan agama dan umum. Para santri pesantren khalaf diharapkan lebih mampu memahami aspek-aspek keagamaan dan keduniaan agar dapat menyesuaikan diri secara lebih baik dengan kehidupan modern dari pada alumni pesantren salaf.³⁵

g. Tahfidz sebagai tradisi pesantren

Hafidz bentuk fa'il "pelaku" dari kata kerja *hafadza* "menjaga", "memelihara", "menghafal". Sehingga sebutan bagi orang yang hafal (penghafal) al-Qur'an disebut *al-hafidz* yang jamaknya *huffadz* atau *hafadzah*. Tetapi dalam literatur klasik dan beberapa hadits *al-hafidz* sering disebut dengan istilah *hamil* (pembawa) al-Qur'an, yang kamaknya *hamalat al-Qur'an*.

Tujuan pengajaran al-Qur'an yang paling tinggi adalah menjadikan seluruh bacaan al-Qur'an terekam dalam hafalan seseorang, dan banyak umat muslim tradisional yang mampu menghafalnya. Hal ini sebagai ungkapan al-Qur'an yang menyatakan

³⁵*Ibid.*, hlm. 55.

“bahwa ia mudah untuk dihafalkan, dan sesungguhnya telah kami mudahkan al-Qur’an untuk pelajaran untuk diingat”.³⁶

Penerapan *tahfidz* al-Qur’an di Indonesia yang diambil dari tradisi Arab merupakan suatu perkembangan baru dalam tradisi pesantren maupun kultur Islam Indonesia secara keseluruhan. Ia melengkapi tradisi pesantren yang telah mengembangkan pendidikan dan pengajaran ilmu-ilmu keislaman yang ditekankan pada pemahaman hukum, akidah, tasawuf dan bahasa Arab melalui kitab kuning.

Di lingkungan pesantren, pada umumnya pesantren *tahfidz* al-Qur’an dikategorikan sebagai program *takhasush* (spesialisasi). Bila pesantren pada umumnya membentuk keilmuan dengan program pengajaran yang bervariasi dan berjenjang, maka pesantren *tahfidz* khusus mencetak hafidz dengan program tunggal *tahfidz* al-Qur’an. Sehingga *tahfidz* kurang terlibat secara intensif dengan problem dan kegiatan masyarakat, walaupun pada aspek keagamaan. Maka tak heran bila masyarakat mengabaikan pesantren jenis ini. Namun demikian pesantren *tahfidz* tetap memperoleh tempat dimasyarakat dan mengalami perkembangan dalam penyebarannya setiap saat, meski belum, merata keseluruh daerah di Indonesia.³⁷

Model pendidikan yang diterapkan untuk menghasilkan hafidz adalah dilakukan dengan *bertalaqqi* (tatap muka) dengan guru dan tinggal di pesantren. Di samping guru yang mempunyai silsilah dan ijazah untuk mengajarkan akan memberi keabsahan, secara psikologis akan membuat hafalan yang telah disahkan menjadi mantap, serta akan dibenarkan jika ada kesalahan.

³⁶*Ibid.*, hlm. 76-77.

³⁷*Ibid.*, hlm. 81.

Setelah diterima oleh kyai dan memperoleh petunjuk santri yang menghafal al-Qur'an sehari-hari akan melakukan kegiatan sebagai berikut:³⁸

- 1) Menghafal, santri mula-mula akan membaca ayat yang dihafal beberapa kali dengan melihat *mushaf*, kemudian mengulangnya dengan tanpa melihat *mushaf* sampai benar-benar hafal. *Mushaf* yang khusus dipakai adalah *mushaf bahriyah* atau mushaf pojok (karena setiap pojok akhir halaman pasti akhir ayat) yang dalam setiap halaman terdiri atas 15 baris, dan satu juz terdiri dari 20 halaman (pojok).
- 2) Setoran atau *talaqqi*, yaitu santri membacakan hafalannya di hadapan kyai atau *badal* (asisten kyai).
- 3) *Takrir*, yaitu mengulang hafalan yang sudah disetorkan. Dalam tahrissantri membaca 10 atau 15 halaman dari hafalan yang sudah disetorkan di hadapan kyai atau *badal*.
- 4) *Mudarasah* atau *simaan*, secara berkelompok dengan santri yang lain secara rutin mengulang hafalannya, atau beberapa juz.

Dalam menghafal al-Qur'an, bukan saja banyaknya ayat yang harus di ingat dengan sempurna, tetapi juga ketelitiannya menepati urutan dan bunyi ayat yang serupa dan saling berulang. Dia harus memberikan perhatiannya secara khusus dalam menghadapi rumitnya ayat-ayat yang serupa (*mutasayabihat*), baik di awalnya, tengahnya atau akhirnya.

Bila sudah dinyatakan khatam dan sudah bisa membaca seluruh al-Qur'an dalam satu majlis, maka sampailah saatnya santri pada puncak kegembiraan untuk diwisuda sebagai *hafidz* atau *hafidzah* dalam sebuah *haflah* (perayaan) yang dihadiri dan disaksikan oleh masyarakat. Setelah menjadi *hafidz* diapun harus menjaga hafalannya, dan ini yang berat agar tidak sampai lupa. Dalam sebuah hadits, Nabi memperingatkan agar para *hafidz* selalu rajin menjaga

³⁸*Ibid.*, hlm. 81-82.

hafalannya, karena hafalan al-Qur'an itu diperumpamakan seperti mengurung unta, bila diawasi dan di jaga akan tetap berada di tempat, tetapi kalau lengah maka unta itu akan lari dari tempat.³⁹

3. Kewirausahaan

a. Pengertian kewirausahaan

Kewirausahaan adalah padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, *unternermer* dalam bahasa Jerman, *ondernemen* dalam bahasa Belanda. Sedangkan di Indonesia diberi nama kewirausahaan. Kata *entepreneur* berasal dari bahasa Perancis, yaitu *entreprende* yang berarti peluang, pengambil resiko, kontraktor, pengusaha (orang yang mengusahakan suatu pekerjaan tertentu) dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya.⁴⁰

Istilah kewirausahaan (*entrepreniur*) pertama kali diperkenalkan pada awal abad ke-18 oleh ekonom Perancis, Ricard Cantillon. Menurutnya, *entrepreniur* adalah “*agen who buys means of production at certain prices in order to combine them*”, adapun makna secara etimologis wirausaha/ wiraswasta berasal dari bahasa Sanskerta, terdiri dari tiga suku kata: “wira”, “swa”, “sta”. Wira berarti manusia unggul, teladan, tangguh, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan, pionir, pendekar/pejuang kemajuan, memiliki keagungan watak. Swa berarti sendiri, dan Sta berarti berdiri.⁴¹ Sedangkan jiwa kewirausahaan diartikan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.⁴²

Sesungguhnya Allah SWT. telah melapangkan bumi dan menyediakan banyak fasilitas agar manusia dapat berusaha mencari sebagian rizeki yang di sediakanNya bagi keperluan manusia.

³⁹*Ibid.*, hlm. 83.

⁴⁰ D. Made Dharmawati, *Kewirausahaan*, Raja GrafindoPersada, Jakarta, 2016, hlm.4.

⁴¹*Ibid.*, hlm. 12.

⁴² Suryana, *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta, 2006, hlm.2.

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ.

Artinya: “ Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”. (Q.S. Al-Mulk:15)

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ.

Artinya: “ Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) – penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur”.(Q.S. Al-A’Raf :10)⁴³

Kewirausahaan didefinisikan oleh Robert D. Hisrich sebagai sebuah proses dinamis dalam menciptakan tambahan kekayaan. Kekayaan yang dihasilkan oleh individu yang menanggung risiko utama dalam hal modal, waktu, dan atau komitmen karier atau menyediakan nilai bagi beberapa produk atau jasa. Produk atau jasa mungkin terlihat unik atau tidak, tetapi dengan berbagai cara, nilai akan dihasilkan oleh seorang pengusaha dengan menerima dan menempatkan keterampilan dan sumber daya yang dibutuhkan. Kewirausahaan juga mengandung pengertian sebagai proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi.⁴⁴ Ada 6 hakikat penting yang ada dalam kewirausahaan, diantaranya:⁴⁵

⁴³ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm.145.

⁴⁴ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Prenadamedia Grup, Jakarta, 2016, hlm. 9.

⁴⁵ D. Made Dhrmawati, *Op.Cit.*, hlm. 13-14.

- 1) Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.
- 2) Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
- 3) Kewirausahaan adalah suatu penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.
- 4) Kewirausahaan adalah sesuatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan perkembangan usaha.
- 5) Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan sesuatu yang berbeda yang bermanfaat memberi nilai lebih.
- 6) Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Seorang *entrepreneur* adalah seorang yang menciptakan bisnis baru, dengan menghadapi risiko dan ketidakpastian, dan yang bertujuan untuk mencari laba serta pertumbuhan melalui pengidentifikasian peluang-peluang melalui kombinasi sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan manfaatnya.

Dalam kenyataan, cukup banyak orang memunculkan ide-ide muluk sehubungan dengan aneka macam bisnis, tetapi kebanyakan diantara mereka tidak pernah merealisasikannya. justru para *entrepreneur* melaksanakan ide-ide mereka. Banyak periset telah melakukan penelitian-penelitian guna mendapatkan gambaran jelas

tentang kepribadian *entrepreneurial*. Ada beberapa elemen dari profil *entrepreneurial* yaitu:⁴⁶

1) Tanggung jawab.

Para *entrepreneurial* memiliki tanggung jawab mendalam terhadap hasil usaha yang dibentuk mereka. Mereka sangat berkeinginan untuk mampu mengendalikan sumber-sumber daya mereka sendiri, dan memanfaatkannya untuk mencapai tujuan-tujuan yang ditetapkan mereka.

2) Preferensi untuk menghadapi resiko moderat.

Perlu diingatkan bahwa *entrepreneurial* bukanlah pihak yang bersedia menerima resiko apapun juga, tetapi mereka justru merupakan penerima resiko yang telah diperhitungkan dengan matang (*calculated risk takers*). Mereka bukanlah penjudi. Tujuan-tujuan yang ingin diraih mereka mungkin menurut persepsi orang lain, tinggi sekali (bahkan mungkin tidak dapat dicapai) tetapi para *entrepreneurial* melihat situasi yang mereka hadapi dari perspektif yang berbeda, dan mereka yakin bahwa tujuan-tujuan mereka bersifat realistik, dan dapat dicapai.

Mereka biasanya melihat peluang-peluang dalam bidang-bidang yang merefleksi pengetahuan, latar belakang serta pengalaman-pengalaman mereka yang meningkatkan kemungkinan mereka meraih keberhasilan.

3) Keyakinan dalam kemampuan mereka untuk meraih keberhasilan.

Para *entrepreneurial* secara tipikal memiliki keyakinan besar terhadap kemampuan mereka untuk mencapai keberhasilan. Mereka cenderung bersikap optimistik, sehubungan dengan kemungkinan-kemungkinan mereka mencapai sukses, dan biasanya optimisme mereka mencapai sukses, dan biasanya optimisme mereka berlandaskan realita.

⁴⁶ J. Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Prenamedia Grup, Jakarta, 2003, hlm. 17.

- 4) Keinginan untuk mencapai umpan balik (*feedback*) segera.

Para *entrepreneurial* menikmati tantangan-tantangan sehubungan dengan upaya mengelola sebuah bisnis, dan mereka ingin mengetahui bagaimana hasil-hasil yang dicapai mereka, dan secara konstan mereka mencari (informasi) umpan balik.⁴⁷

- 5) Energi tingkat tinggi.

Para *entrepreneurial* lebih enerjetik, dibandingkan dengan orang rata-rata. Energi tersebut mungkin merupakan faktor kritikal. Jam kerja lama, dan upaya kerja keras sudah merupakan peraturan bagi para *entrepreneurial*.

- 6) Orientasi kedepan.

Para *entrepreneurial* memiliki naluri kuat untuk mencari serta menemukan peluang-peluang. Mereka melihat kedepan, dan mereka kurang begitu memperhatikan apa saja yang telah dilakukan kemarin, dibandingkan dengan apa yang akan dilakukan besok. Para *entrepreneurial* melihat adanya potensi-potensi, dimana orang lain hanya melihat adanya masalah-masalah atau tidak melihat apa-apa.

Para manajer tradisional sangat mementingkan upaya *memanaje* sumber-sumber daya yang tersedia, sedangkan para *entrepreneurial* lebih mementingkan upaya menemukan dan memanfaatkan peluang-peluang. Adakalanya peluang-peluang dan ide-ide muncul pada saat orang tidak menduganya sama sekali.⁴⁸

Manfaat dari wirausaha:⁴⁹

- 1) Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.
- 2) Sebagai generator pembangunan lingkungan di bidang produksi.
- 3) Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya.

⁴⁷*Ibid.*, hlm. 18.

⁴⁸*Ibid.*, hlm. 18-19.

⁴⁹ D. Made Dharmawati, *Op.Cit.*, hlm. 144.

- 4) Berusaha mendidik karyawan menjadiorang mandiri, disiplin, jujur, tekun dalam menghadapi pekerjaan.
- 5) Memberi contoh kepada orang lain, bagaimana kita harus bekerja keras.
- 6) Hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros.

b. Karakteristik wirausahawan

Setiap wirausaha memperluas karakteristik seperti, tingginya kebutuhan yang dipenuhi, keinginan untuk mengambil resiko yang moderat, dan kemampuan berbisnis.⁵⁰ R. W. Griffin mengemukakan beberapa karakteristik wirausahawan, yaitu:⁵¹

- 1) Banyak akal
- 2) Peduli terhadap pelanggan yang baik bahwa sering dalam hal hubungan pribadi
- 3) Memiliki hasrat yang kuat untuk menjadi bos bagi diri sendiri
- 4) Menghadapi dengan ketidakpastian dan berani menanggung risiko
- 5) Bahkan berkeinginan sebagai pemimpin yang berpikiran terbuka pada jaringan kerja, rencana bisnis, dan konsensus.

Dari pandangan diatas seorang wiraswasta atau wirausahawan dapat disimpulkan memiliki ciri-ciri sebagai berikut, yaitu:⁵²

- 1) Memiliki mental wirausahawan, artinya orang yang bersangkutan mempunyai kemauan keras, kepercayaan diri, dan keuletan dalam menciptakan dan mencapai suatu tujuan
- 2) Harus dilandasi oleh jiwa yang optimis, dinamis, dan kreatif, memiliki atau berusaha memiliki keterampilan berwirausaha. Untuk menjadi seorang wirausahawan, seseorang harus berpikiran kreatif, berusaha untuk menciptakan gagasan yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen.

⁵⁰ Justin G. Longenecker, dkk, *Kewirausahaan:Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta, 2001, hlm. 9.

⁵¹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Op.Cit*, hlm. 144.

⁵² *Ibid.*, hlm. 144- 145.

- 3) Memiliki semangat hidup dan berbisnis yang hemat, tetapi tidak kikir. Seorang wirausahawan harus efisien dalam bekerja dan berbisnis, menjauhi sifat boros apalagi berfoya-foya. Akan tetapi, ia tidak boleh kikir, bahkan bersyukur, moral bisnisnya cukup tinggi, tidak menghalalkan semua cara, bersaing secara sehat.
- 4) Wiraswasta yang bermoral tinggi berarti beriman dan bertaqwa kepada Allah SWT.
- 5) Berani mengambil risiko, suka akan tantangan.
- 6) Suka bertanya kepada orang yang dianggap tahu dan arif.
- 7) Langsung mengerjakan apa yang dapat dikerjakan hari ini, tidak tunggu hari esok. Seorang wirausahawan harus sigap, cekatan, dan tanggap dalam menghadapi masalah.
- 8) Jika sudah muncul ide/gagasan yang benar-benar bermanfaat bagi kebutuhan dan keinginan konsumen, segera merekamnya agar tidak hilang, lalu mewujudkannya dalam bentuk percobaan dengan rencana yang benar-benar matang.

c. Unsur-unsur wirausaha

Wirausaha mencakup beberapa unsur penting yang satu dan lainnya saling terkait, bersinergi, dan tidak terlepas satu sama lain, yaitu sebagai berikut:⁵³

1) Unsur daya pikir

Daya pikir, pengetahuan, kepandaian, intelektual atau kognitif mencirikan tingkat penalaran, taraf pemikiran yang dimiliki seseorang.

2) Unsur keterampilan

Mengandalkan berpikir saja belumlah cukup untuk mewujudkan suatu karya nyata. Karya hanya terwujud jika ada tindakan. Keterampilan merupakan tindakan raga untuk melakukan suatu kerja. Hasil kerja itulah yang dapat diwujudkan suatu karya,

⁵³*Ibid.*, hlm. 150.

baik berupa produk maupun jasa. Keterampilan di butuhkan oleh siapa saja, termasuk kalangan pebisnis profesional.

Islam memberikan perhatian besar bagi pentingnya penguasaan keahlian atau keterampilan. Penguasaan keterampilan yang serba material ini juga merupakan tuntutan yang harus dilakukan oleh setiap muslim dalam rangka pelaksanaan tugasnya. Secara normatif, terdapat banyak nash dalam al-Qur'an dan hadits yang menganjurkan untuk mempelajari ilmu-ilmu pengetahuan umum atau keterampilan.

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْشَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا...

Artinya:

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi...”. (Al-Qasas:77).

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ...

Artinya: *“ Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang (yang dengan persiapan itu) kamu menggentarkan musuh Allah ...”.*(Q.S. Al-Anfal:60)

3) Unsur sikap mental maju

Daya pikiran dan keterampilan belum dapat menjamin kesuksesan. Sukses hanya dapat di raih jika terjadi sinergi antara pemikiran, keterampilan, dan sikap mental maju. Sikap mental inilah yang dalam banyak hal justru menjadi penentu keberhasilan seseorang.

Jika dicermati, banyak pengusaha besar sukses ternyata hanya berlatar pendidikan sekolah menengah, bahkan ada juga yang hanya lulusan Sekolah Dasar (SD), namun mereka banyak yang “SD” (Sinau Dhewe) alias belajar sendiri atau otodidak.

Bagi seorang muslim, sikap mental maju pada hakikatnya merupakan konsekuensi dan tauhid dan buah dari kemuslimannya dalam seluruh aktivitas kesehariannya. Identitas itu tampak pada kepribadian seorang muslim, yakni pada pola berpikir (*aqliyah*) dan pola bersikapnya (*nafsiyyah*) yang dilandaskan pada akidah Islam. Disini, tampak jelas bahwa sikapmental maju sesungguhnya adalah buah dari pola sikap yang di dorong secara produktif oleh pola pikir Islami.

4) Unsur instuisi

Instuisi atau juga di kenal sebagai *feeling* adalah sesuatu yang abstrak, sulit di gambarkan, tetapi acapkali menjadi kenyataan jika di rasakan serta di yakini benar, lalu di usahakan.

Dalam perspektif Islam, instuisi dapat di nilai sebagai bagian lanjut dari pemikiran dan sikap mental maju yang telah dimiliki seorang muslim. Seorang muslim memang di tuntut untuk mengaplikasikan pemahaman Islam dalam menjalankan kegiatan hidupnya. Proses aplikasi ini dapat dilakukan di antaranya dengan cara menumbuhkan kesadaran dan melatih kepekaan perasaan.

Dalam hadis disebutkan “siapa saja yang bangun pagi hari dan ia hanya memerhatikan masalah dunianya, orang tersebut tidak berguna apa-apa disisi Allah. Dan, barang siapa yang tidak memperhatikan urusan kaum muslimin, ia tidak termasuk golongan mereka.”(H.R. Tahbrani dari Abu dzarr Al-Ghifari).⁵⁴

d. Proses wirausaha

Merujuk pada empat aspek utama yang melekat pada wirausaha, seorang wirausaha tidak lepas dari proses menciptakan usaha baru yang merupakan sebuah proses *entrepreneurial*. Lumpkin dan Dess mendefinisikan proses *entrepreneurial* sebagai proses dalam mengupayakan sebuah usaha baru, baik itu berupa produk baru yang akan diluncurkan ke dalam pasar, memasuki pasar baru bagi produk

⁵⁴*Ibid.*, hlm. 150-152.

yang telah ada saat ini, atau penciptaan organisasi baru. Dalam posisi ini, seorang wirausaha harus menemukan, mengevaluasi, dan mengembangkan peluang baru dengan mengatasi berbagai kendala dalam menciptakan hal-hal baru.

Proses *entrepreneurial* terdiri atas empat fase berikut ini:⁵⁵

- 1) Identifikasi dan evaluasi peluang
- 2) Pengembangan rencana bisnis
- 3) Penentuan sumber daya yang diperlukan
- 4) Pengelolaan usaha yang telah terbentuk

Fase identifikasi dan evaluasi peluang merupakan fase yang sangat sulit dijalani oleh hampir setiap wirausaha. Seringkali peluang usaha yang bagus tidak dapat diidentifikasi dengan mudah. Meskipun hampir tidak ada wirausaha yang memiliki mekanisme formal dalam mengidentifikasi peluang usaha, tetapi beberapa sumber informasi yang ada di lingkungan dapat menjadi kunci keberhasilan dalam menemukan peluang baik. Berbagai sumber informasi dapat diperoleh dari sumber konsumen dan rekan usaha, anggota sistem distribusi, serta tenaga-tenaga teknis. Seluruh informasi tentang peluang yang diidentifikasi oleh wirausaha selanjutnya perlu di evaluasi untuk menemukan peluang usaha yang terbaik dan layak diteruskan pada fase berikutnya.

Dalam fase pengembangan rencana bisnis, wirausaha harus mengembangkan rencana bisnis dengan baik agar dapat menjelaskan peluang usaha secara jelas. Fase ini merupakan fase yang paling memakan waktu selama proses *entrepreneurial* berlangsung. Wirausaha pada umumnya tidak menyiapkan rencana bisnis terlebih dahulu dan tidak memiliki sumber daya yang memadai untuk menyusun rencana bisnis ini.

⁵⁵Frangky slamet, dkk, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Teori dan Praktik*, Indeks, Jakarta Barat, 2016, hlm. 6.

Tahap selanjutnya pada proses *entrepreneurial* adalah fase menentukan sumber daya yang diperlukan yang diawali dengan menilai sumber daya yang telah dimiliki wirausaha saat ini. Seluruh sumber daya penting yang diperlukan dalam upaya pendirian usaha perlu diidentifikasi dengan jelas dan dipisahkan dari sumber daya lain yang sifatnya kurang penting. Perlu diperhitungkan dengan hati-hati jumlah kebutuhan sumber daya tersebut serta variasi yang diperlukan untuk tiap-tiap sumber daya. Pada tahap ini wirausaha juga harus mempertimbangkan resiko jika terjadi kekurangan sumber daya. Sumber daya yang diperlukan harus diperoleh dalam waktu yang tepat agar keinginan wirausaha untuk mendirikan usahanya dapat tercapai.

Fase terakhir dalam proses *entrepreneurial* adalah fase pengelolaan usaha. Setelah wirausaha memperoleh sumber daya yang diperlukan maka selanjutnya wirausaha harus menggunakan sumber daya tersebut untuk mengimplementasikan rencana bisnis yang telah disusunnya. Fase ini melibatkan evaluasi masalah operasional dan implementasi gaya serta struktur pengelolaan usaha dan penentuan variabel kunci kesuksesan. Untuk menghindari kendala karena munculnya permasalahan maka wirausaha perlu menerapkan sistem control agar seluruh permasalahan dapat diidentifikasi dan diatasi dengan cepat.⁵⁶

e. Langkah-langkah wirausaha

Menurut Simpolis langkah-langkah kegiatan dalam kewirausahaan terdiri atas sebagai berikut:⁵⁷

1) Niat menjadi pelaku usaha.

Tetapkanlah secara bulat niat dan komitmen untuk menjadi seorang pelaku usaha. Segala sesuatu yang akan kita kerjakan harus dilandasi oleh niat yang baik. Dengan demikian, ketika melangkah lebih jauh, tidak ada sedikit perasaan ragu-haru.

⁵⁶*Ibid.*, hlm. 7.

⁵⁷ Nana Herdiana Abdurrahman, *Op.Cit*, hlm. 234.

Sesudah niat adalah berusaha untuk mempertahankan komitmen dan konsistensi komitmen adalah janji.

2) Menganalisa kemampuan pribadi

Dengan jujur lakukanlah analisis terhadap diri kita telah memiliki niat dan tekad yang kuat. Niat dan tekad saja tidak cukup karena masih perlu di dukung oleh pengetahuan dan keterampilan. Pada tahap awal sedikit pengetahuan yang terkait dengan bidang usaha yang akan dimasuki harus dipelajari guna menghindari risiko kegagalan yang tidak perlu. Jangan malu bertanya kepada orang lain yang telah memiliki pengalaman terlebih dahulu. Dengan belajar dari pengalaman orang lain, kita telah memahami suka dan duka sebagai pelaku pemula. Sebagai pelaku pemula, sudah pasti kita akan mengalami hal-hal yang selama ini belum pernah dialami. Dengan bertanya dan belajar dari orang lain, hal-hal yang tidak dibayangkan tidak perlu terjadi.

3) Menetapkan pilihan produk barang atau produk jasa

Tetapkanlah jenis produk yang akan dijadikan komoditas untuk dibuat dan di pasarkan. Pilihlah produk barang atau produk jasa, yang sangat menarik minat kita.

4) Menentukan lokasi

Untuk beberapa jenis dagangan, lokasi atau tempat usaha memiliki peran penting. Lokasi tempat usaha merupakan faktor yang menentukan, terutama akses jalan yang nantinya dilalui oleh kendaraan yang akan menyuplai dagangan kita. Lokasi yang tidak memiliki akses seperti ini akan berdampak pada besarnya biaya angkut yang akan berpengaruh terhadap harga barang yang akan di jual.⁵⁸

⁵⁸*Ibid.*, hlm. 235.

5) Mempelajari pasar

Salah satu pendekatan dalam memulai usaha adalah melalui peluang pasar. Pendekatan peluang pasar artinya, kita membuka usaha untuk menjual barang atau jasa yang sedang laku di pasar.

6) Merencanakan hasil penjualan

Secara sederhana rumus menghitung hasil penjualan sangat mudah, yakni total penjualan dikurangi biaya operasional. Jangan sampai terjadi total penjualan setelah dikurangi biaya operasional hasilnya minus. Jika demikian, usaha yang harus dilakukan adalah meningkatkan total penjualan sedemikian rupa sehingga sesudah dikurangi biaya operasional hasilnya tidak minus. Akan tetapi, perlu di ingat bahwa usaha menaikkan penjualan berakibat meningkatnya biaya pemasaran.

7) Mengembangkan pemasaran

Produk yang akan di pasarkan erat kaitannya dengan kelompok masyarakat yang akan membeli produk tersebut. kelompok masyarakat pembeli ini disebut segmen pasar. Ketika merencanakan hasil penjualan suatu produk, kita perlu menghitung perkiraan tentang besarnya segmen yang akan menjadi sasaran penjualan. Apabila di suatu arena pasar yang dituju tidak cukup banyak target pembeli, perlu dipikirkan kemungkinannya untuk masuk ke arena pasar lainnya.

8) Mengembangkan organisasi

Sumber daya meliputi tenaga kerja, keuangan, peralatan fisik, dan data / informasi. Oleh karena itu perlu direncanakan pengembangan organisasi dan manajemen. Untuk perencanaan pengembangan organisasi dan manajemen, ada baiknya kalau kita menimba pengalaman dari perusahaan lain yang telah berhasil mengembangkan diri. Beberapa perusahaan biasanya menyusun rencana dalam beberapa tahap. Lazimnya perencanaan disusun dalam jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

Rencana jangka pendek berdurasi setahun, rencana jangka menengah antara setahun sampai tiga tahun, dan rencana jangka panjang berjangka waktu lima tahun. Proses itupun memerlukan kejujuran, terutama yang terkait dengan kekuatan dan kelemahan internal organisasi.

9) Mengembangkan aspek yuridis

Sejalan dengan berjalannya waktu, perusahaan perlu lebih menanamkan kepercayaan masyarakat. Apabila perusahaan belum mempunyai status hukum yang kuat, perlu dibentuk usaha yang memiliki badan hukum. Tujuannya jelas dengan memiliki badan hukum tanggung jawab kepada masyarakat menjadi lebih jelas. Perusahaan dengan badan hukum lebih memberikan kepercayaan kepada masyarakat dibandingkan dengan bentuk usaha perseorangan.

10) Mengembangkan administrasi

Ketika usaha kita berjalan beberapa waktu, kita harus membuat rencana ke depan. Di samping itu, kita juga perlu membuat keputusan- keputusan baik untuk kegiatan pembelian, kegiatan pabrikasi, kegiatan penjualan, perluasan produk, dan masih banyak lagi. Untuk keperluan tersebut, sudah tentu diperlukan data dan informasi yang relevan guna mendukung rencana dan keputusan yang akan di ambil.⁵⁹

f. Etika berwirausaha

1) Kejujuran

Seorang berwirausaha harus bersikap jujur baik dalam berbicara maupun bertindak. Jujur ini perlu agar berbagai pihak percaya terhadap apa yang akan dilakukan. Usaha tidak akan maju dan tidak dipercaya konsumen atau mitra kerjanya tanpa kejujuran.

⁵⁹*Ibid.*, hlm. 237.

2) Bertanggung jawab

Pengusaha harus bertanggung jawab terhadap segala kegiatan yang dilakukan dalam bidang usaha. Kewajiban terhadap berbagai pihak harus segera diselesaikan tanggung jawab tidak hanya sebatas pada kewajiban, tetapi juga kepada seluruh karyawannya, masyarakat, dan pemerintah.

3) Menepati janji

Pengusaha dituntut untuk selalu menepati janji, misalnya dalam hal pembayaran, pengiriman barang atau pergantian. Seorang pengusaha yang ingkar janji akan kehilangan kepercayaan dari pihak lain. Pengusaha juga harus konsisten dengan apa yang telah dibuat dan disepakati sebelumnya.

4) Disiplin

Pengusaha dituntut untuk selalu disiplin dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan usahanya, misalnya dalam hal pembayaran atau pelaporan kegiatan usahanya.

5) Taat hukum

Pengusaha harus selalu patuh dan menaati hukum yang berlaku, baik yang berkaitan dengan masyarakat ataupun pemerintah.

6) Suka membantu

Pengusaha secara moral harus sanggup berbagai pihak yang memerlukan bantuan. Sikap ringan tangan ini dapat ditunjukkan kepada masyarakat dalam berbagai cara. Pengusaha yang terkean pelit akan dimusuhi banyak orang.

7) Komitmen dan menghormati

Pengusaha harus komitmen dengan apa yang dijalankan dan menghargai komitmen dengan pihak lain. Pengusaha yang

menjunjung komitmenterhadapapa yang telah diucapkan atau disepakati akan dihargai oleh berbagai pihak.⁶⁰

g. Ciri-ciri wirausahawan yang berhasil

Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha. Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian dan akhirnya bangkrut. Namun, banyak juga wirausahawan yang berhasil untuk beberapa generasi. Bahkan, banyak pengusaha yang semula hidup sederhana menjadi sukses dengan ketekunannya. Keberhasilan atas usaha yang dijalankan memang merupakan harapan pengusaha.

Berikut ini beberapa ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil, diantaranya:⁶¹

- 1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang di tuju, sehingga dapat diketahui apa yang akan di lakukan oleh pengusaha tersebut,
- 2) Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar dimana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelapor dalam bagian tersebut.
- 3) Berorientasi padaprestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik dari pada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas utama yang dijalankan selalu di evaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- 4) Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapan pun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang ataupun waktu.

⁶⁰Arif Yusuf Hamali, *Op.Cit.*, hlm. 15-16.

⁶¹Kasmir, *Kewirausahaan*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm. 30-32.

- 5) Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu ia datang, kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorong untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
- 6) Bertanggung jawab segala aktivitas yang di jalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya pada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- 7) Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus di pegang teguh dan harus di tepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera di tepati dan direalisasikan.
- 8) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan antara lain kepada para pelanggan, pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

Data secara konsisten menunjukkan bahwa orang-orang yang mendirikan dunia usaha baru, yang sebelumnya ada, dan membuatnya langsung hidup, mempunyai tingkat motivasi keberhasilan yang tinggi.

Motivasi keberhasilan itu dapat diukur dengan melihat karakteristik berikut:⁶²

- 1) Sulit bersantai-santai
- 2) Kesal dengan orang-orang yang terlambat memenuhi janji
- 3) Tidak senang melihat sesuatu terbuang percuma
- 4) Tidak senang berfoya-foya
- 5) Tidak menyukaisesuatu yang tidak efisien
- 6) Selalu memikirkan pekerjaan di luar jam kerja

⁶²Nana Herdiana Abdurrahman, *Op.Cit*, hlm. 148.

- 7) Bekerja keras di puncak bidang usahanya
- 8) Menciptakan yang baru dalam bisnisnya
- 9) Lebih menyenangkan rekan kerja yang mampu, tetapi berwatak sulit dari pada rekan yang simpatik, tetapi tidak mampu.

Apabila enam atau lebih dari sembilan urutan diatas ada pada seseorang, hal tersebut menunjukkan tingginya motivasi orang tersebut, sedangkan jika hanya tiga atau kurang, dianggap memiliki motif yang rendah.

Selanjutnya, dapat dikategorikan bahwa orang-orang yang tinggi motivasinya, mempunyai ciri-ciri sebagai berikut.⁶³

- 1) Lebih banyak memerhatikan pencapaian keberhasilan dari pada menghindarkan kegagalan dan karena itu tidak memusatkan kekuatan mereka untuk menghindarkan perlawanan.
- 2) Cenderung sangat memerhatikan kemungkinan-kemungkinan realitas untuk keberhasilan yang dihubungkan dengan berbagai alternatif
- 3) Jauh lebih menyukai situasi yang dapat mereka pengaruhi dan kendalikan hasilnya dari pada menggantungkan keberhasilan-keberhasila pada faktor-faktor kebetulan
- 4) Berorientasi pada masa depan dan bersedia menunggu
- 5) Lebih menyenangkan keadaan, yang melibatkan tanggung jawab perorangan yang jelas batas-batasnya sehingga bila mereka berhasil, keberhasilan tersebut disebabkan oleh usaha mereka sendiri.

Di samping ciri khas diatas, seorang wiraswastawan juga tergolong orang yang berani berusaha (*enterprising man*). Maksudnya, berani berbuat sesuatu yang penuh risiko, tetapi mereka sudah membayangkan keuntungan atau penguasaan pasar yang dominan

⁶³Nana Herdiana Abdurrahman, *Ibid*, hlm. 149.

sehingga mereka mulai merakit dirinya untuk menjadi konglomerat besar yang muncul dalam pentas bisnis.⁶⁴

Bygrave mengemukakan wirausahawan yang berhasil dengan istilah 10D, yaitu sebagai berikut:⁶⁵

- 1) *Dream*. Seorang wirausaha mempunyai visi bagaimana keinginannya terhadap masa depan, pribadi dan bisnisnya dan yang paling penting adalah mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya tersebut.
- 2) *Deciveness*. Seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Ia membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepatan dalam mengambil keputusan merupakan faktor kunci (*key fctor*) dalam kesuksesan bisnisnya.
- 3) *Doers*. Begitu seorang wirausaha membuat keputusan, ia langsung menindaklanjutinya. Ia melaksanakan kegiatannya secepat mungkin yang ia sanggupi, artinya tidak menunda-nunda kesempatan yang dapat dimanfaatkan.
- 4) *Determination*. Seorang wirausaha melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak mudah menyerah, walaupun ia dihadapkan pada halangan atau rintangan yang tidak mungkin di atasi.
- 5) *Dedication*. Dedikasi seorang wirausaha terhadap bisnisnya sangat tinggi. Kadang-kadang, ia rela mengorbankan hubungan kekeluargaan, melupakan hubungan dengan keluarganya untuk sementara. Bekerja tidak mengenal lelah, 12 jam sehari atau 7 hari dalam seminggu. Semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan untuk kegiatan bisnisnya.
- 6) *Devotion*. *Deotion* berarti kegemaran atau kegia-gilaan. Ketika seorang usaha mencintai pekerjaan bisnisnya, dia akan mencintai pekerjaan dan produk yang dihasilkannya. Hal inilah yang

⁶⁴ Nana Herdiana Abdurrahman, *Ibid.*, hlm. 149.

⁶⁵ *Ibid.*, hlm. 185.

mendorongnya untuk mencapai keberhasilan yang efektif untuk menjual produk yang ditawarkannya.

- 7) *Details*. Seorang wirausaha sangat memerhatikan faktor-faktor kritis secara terperinci. Dia tidak mau mengabaikan faktor-faktor kecil tertentu yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
- 8) *Destiny*. Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya. Ia merupakan orang yang bebas dan tidak mau bergantung kepada orang lain.
- 9) *Dollars*. Wirausahawan tidak mengutamakan mencapai kekayaan. Motivasi bukan memperoleh uang. Akan tetapi, menganggapnya sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya. Ia berasumsi jika mereka sukses berbisnis, ia pantas mendapatkan laba/ bonus/ hadiah.
- 10) *Distribute*. Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayaan ini adalah orang-orang yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.⁶⁶

Murphy and Peck mengemukakan delapan faktor, menuju wirausaha yang sukses, yaitu sebagai berikut:⁶⁷

- 1) Mau kerja keras (*capacity for hard work*)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Dalam hal ini, unsur disiplin memainkan peranan penting. Sebab, bagaimana orang mau bekerja keras jika disiplin tidak ada. Ia harus mengatur waktu, sesuai irama kehidupan, bangun pagi, siap-siap untuk bekerja, mulai bekerja, istirahat (tidak terlalu lama), dan seterusnya sampai malam tiba. Malam hari, ia tidur (tidak begadang sampai larut malam). Setelah sholat subuh, ia tidak lupa berdoa dan tak lupa membaca Al-Qur'an.

⁶⁶Nana Herdiana Abdurrahman, *Ibid.*, hlm. 186.

⁶⁷*Ibid.*, hlm. 187.

2) Bekerja sama dengan orang lain (*getting things done with all trough people*)

Berteman dengan orang-orang di bawah ataupun dengan orang-orang di atasnya. Murah hati, banyak senyum kepada bawahan dan patuh serta disiplin menghadapi atasan, dan menghindari permusuhan. Dengan menggunakan tenaga orang lain, tujuan mudah tercapai. Inilah yang disebut “manajemen”, yaitu seni atau menggunakan tenaga orang lain untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

Seorang wirausahawan hendaknya mudah bergaul, disenangi oleh masyarakat, tidak suka fitnah, tidak merasa sok hebat, arogan, tidak suka menyikut, menggunting dalam lipatan, menohok kawan seiring, dan sebagainya. Dia harus berperilaku yang menyenangkan bagi semua orang sehingga memudahkannya bekerja sama dalam mencapai keberhasilan.

3) Penampilan yang baik (*good appearance*)

Ini bukan berarti penampilan *baby face* / muka yang elok atau paras cantik. Akan tetapi, lebih ditekankan pada penampilan perilaku jujur, disiplin. Banyak orang tertipu dengan rupa yang elok., tetapi ternyata orangnya penipu ulung. Ingatlah, pribadi yang baik dan jujur akan di senangi orang di mana-mana dan akan sukses bekerja sama dengan siapa saja.

4) Yakin (*self confidence*)

Seorang wirausaha harus memiliki keyakinan diri bahwa ia akan sukses melakukan suatu usaha, tidak ragu dan bimbang, niatnya adalah bekerja baik, kemudian berserah diri, tawakal, kepada Allah SWT.

Self confidence ini di implementasikan dalam tindakan sehari-hari, seperti melangkah pasti, tekun, sabar, tidak ragu-ragu, setiap hari otaknya selalu berputar membuat rencana dan perhitungan-perhitungan alternatif. Dia bisa saja menguji buah

pikirannya dengan teman-teman lain, baik yang pro maupun kontra dengan rencananya.⁶⁸

5) Pandai membuat keputusan

Jika dihadapkan pada alternatif, wirausahawan harus bisa memilih dan membuat pertimbangan yang matang. Kumpulkan berbagai informasi, setelah itu ambil keputusan.

Dengan berbagai alternatif yang ada dalam pikirannya, ia akan dapat mengambil keputusan terbaik.

6) Bersedia menambah ilmu pengetahuan (*college education*)

Zaman sekarang pendidikan adalah nomor satu. Tenaga tidak terdidik harganya murah sekali. Sebaliknya, orang terdidik, memiliki ilmu dan keterampilan akan dibayar mahal. Benarlah Rosullullah yang mewajibkan semua muslim menuntut ilmu dari ayunansampai ke liang kubur. Pendidikan ini bukan berarti harus masuk perguruan tinggi, melainkan pendidikan dalam bentuk kursus-kursus, membaca buku dan sebagainya.

7) Ambisi untuk maju (*ambition drive*)

Wirausahawan tidak boleh loyo, tidak mau berjuang. Ia harus memiliki semangat tinggi. Orang-orang yang gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan, biasanya banyak berhasil dalam kehidupan. Apapun jenis pekerjaan yang dilakukan, rintangan apapun yang dihadapi, ia harus mampu melihat kedepan dan berjuang untuk menggapai apa yang di idam-idamkan.

8) Pandai berkomunikasi (*ability to communicate*)

Pandai berkomunikasi berarti pandai mengorganisasi buah pikiran ke dalam bentuk ucapan yang jelas, menggunakan tutur kata yang enak di dengar, mampu menarik perhatian orang lain. Komunikasi baik yang di ikuti dengan perilaku jujur, konsisten dalam pembicaraan sangat membantu seseorang dalam mengembangkan karier masa depannya. Akhirnya, dengan

⁶⁸*Ibid.*, hlm. 189.

keterampilan berkomunikasi itu, wirausahawan dapat mencapai puncak karier, meraih kursi empuk yang menjadi idaman setiap orang.⁶⁹

h. Faktor penyebab kegagalan

Ada beberapa alasan penyebab kegagalan yang perlu di perhatikan sebagai berikut:⁷⁰

1) Kurang pengalaman manajemen

Banyak wirausahawan yang tidak sepenuhnya memahami sulitnya mengoperasikan sebuah perusahaan. Ada beberapa wirausahawan yang akan memasuki jajaran bisnis, tetapi mereka tidak tahu cara mengelolanya. Pada waktu persoalan bisnis muncul mereka tidak mampu mengatasinya.

2) Kurang mampu membuat perencanaan keuangan

Menilai bahwa kecukupan modal untuk memulai bisnis baru bukanlah hal yang penting merupakan faktor penyebab kegagalan. Wirausahawan yang berpikir bahwa mereka kan mendapat modal yang cukup pada tahun-tahun pertama usaha mereka akan kehabisan modal sebelum akhir pada tahun pertama.

3) Kurang mampu menganalisis lokasi

Diantara para wirausahawan berusaha menghemat biaya dengan menempati lokasi yang kurang menguntungkan, mereka mendapati bahwa pelanggan tidak tertarik pada lokasi itu. Mungkin lokasi itu tidak sesuai bagi konsumen mereka. Merupakan pemikiran yang bijaksana untuk mengeluarkan uang dan memanfaatkan waktu guna mencari lokasi yang tepat ketika mengetahui bahwa lokasi tersebut kurang tepat untuk membuka usaha.

⁶⁹*Ibid.*, hlm. 189.

⁷⁰Mas'ud Machfoed, *Kewirausahaan Metode , Manajemen, dan Implementasi*, BPFE, Yogyakarta, 2005, hlm. 14-15.

4) Bersifat boros

Ada beberapa wirausahawan yang lebih mengutamakan modal tetap dari pada modal lancar. Misalnya, mereka lebih memilih membeli mebel dan perlengkapan kantor baru dari pada yang bekas. Ini menyebabkan modal kerja yang sedianya untuk mengoperasikan perusahaan menjadi terbatas yang pada saatnya menyebabkan timbulnya persoalan lain.

5) Kurang bersedia untuk berkorban

Wirausahawan harus menyadari pengorbanan dengan bekerja keras, terutama pada tahun-tahun yang merupakan masa pertumbuhan bisnis mereka. Mereka bersedia bekerja dalam jam kerja melebihi jam kerja rata-rata yang dilakukan oleh orang lain. Mereka harus tabah menghadapi kesulitan sampai perusahaan mereka menjadi kuat. Jika wirausahawan yang prospektif tidak bersedia berkorban, mereka akan menemui kegagalan pada awal usahanya.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Upaya untuk melihat posisi penelitian ini menjadi penting untuk di deskripsikan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian mengenai implikasi pengelolaan usaha pondok pesantren dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan santri.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Yusni Fauzi dalam jurnal Pendidikan Universitas Garut, vol. 06; No.01; 2012. Hlm. 1-8 yang berjudul “Peran Pesantren dalam Upaya Pengembangan Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) *Entrepreneursip* (Penelitian Kualitatif di Pondok Pesantren Al-Ittifaq Rancabali Bandung)” bahwa pondok pesantren al-Ittifaq Rancabali Bandung telah merealisasikan berbagai program sebagai lembaga pendidikan agama, sebagai lembaga berbasis sosial dengan merangkul anak-anak dari kalangan ekonomi rendah, fakir miskin dan

- anak yatim piatu yang mau bekerja, dan lembaga yang berbasis *entrepreneurship*.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Sukirman dalam jurnal Ekonomi dan Bisnis, vol. 20 No. 01 April 2017. Hlm. 113-131 yang berjudul “Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan” bahwa untuk membentuk kemandirian usaha bagi pelaku usaha kecil yang perlu dikembangkan adalah memberdayakan perilaku kewirausahaan pada perilaku usaha kecil dengan cara meningkatkan variabel yang paling dominan atau memiliki *loading factor* terbesar. Hal tersebut dilakukan dengan memperhatikan kembali nilai kewirausahaan dimulai dari membangun kepercayaan diri sendiri dengan membentuk keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, dan bertanggung jawab dan menjalankan suatu usaha.
 3. Penelitian yang dilakukan oleh Rizal Muttaqin dalam jurnal Ekonomi Syariah Indonesia vol. 01, No. 02 Desember 2011. Hlm. 65-94 yang berjudul “Kemandirian dan Pemberdayaan Ekonomi Berbasis Pesantren (Studi atas Peran Pondok Pesantren Al-Ittifaq Kecamatan Rancabali Kabupaten Bandung Terhadap Kemandirian Ekonomi Santri dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Sekitarnya) bahwa model pemberdayaan yang dilakukan pondok pesantren al-Ittifaq ini telah berhasil meningkatkan kapasitas masyarakat baik dari aspek pengetahuan dan keterampilan tentang agrobisnis maupun pendapatan mereka. Pelaksanaan pembinaan kemandirian ekonomi santri ini dimulai dari penggalian potensi santri sesuai dengan jenjang pendidikan. Dalam konteks ini, paradigma yang dikembangkan adalah bahwa setiap anak atau sesuatu pasti memiliki potensi. Dengan potensi yang ada, tugas selanjutnya adalah mengelola potensi mereka. Sesuai dengan jenjang pendidikan dan potensinya, mereka kemudian diajak menggarap lahan dan mengelola hasil pertanian.
 4. Penelitian yang dilakukan Ali Mustofa dalam jurnal Pendidikan Islam Vol. 06 No. 02 2015. Hlm. 25-48 yang berjudul “Manajemen Kewirausahaan

Pondok Pesantren berbasis Agrobisnis (Studi Kasus di PP Mukmin Mandiri dan PP Nurul Karomah) bahwa Pondok Pesantren Mukmin Mandiri bisa menjadi postulat dan kerangka teori baru dalam pengembangan agrobisnis di dunia pesantren. Pasalnya, apa yang dilakukan oleh pondok pesantren Mukmin Mandiri tidak hanya menjual produk pertanian semata. Namun, di sisi lain mereka mampu membuat produksi, menanamkan nilai kewirausahaan pada santrinya, memberdayakan dan memperkaya pengalaman santri, serta mendapatkan hasil yang melimpah dari produksi yang dilakukan.

5. Penelitian yang dilakukan Siti Nur Azizah dalam jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. IX, NO. 01, Desember 2014. Hlm. 103-115 yang berjudul “Pengelolaan Usaha Pesantren Berbasis Ekoproteksi” bahwa proses manajemen unit usaha ekonomi di pondok pesantren serta pengembangannya memiliki dampak positif untuk mencapai kesejahteraan bersama. Dampak positif tersebut secara nyata dapat di lihat pada beberapa hal, diantaranya terciptanya pola kader umat (santri dan masyarakat) yang mandiri dalam bidang ekonomi, terbentuknya pesantren yang mandiri dalam bidang ekonomi, menjadikan pesantren sebagai patner pemerintah, dan mampu mengangkat ekonomi umat (ekonomi masyarakat sekitar pesantren maupun masyarakat secara luas).

C. Kerangka Berpikir

Untuk lebih jelas arah penelitian dan lebih utuh maka diuraikan suatu konsep berfikir dalam penelitian sehingga peneliti menggambarkan permasalahan sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

