

**BAB IV**  
**KONSEP PENDIDIKAN *ENTREPRENEURSHIP***  
**PERSPEKTIF IPPHO SANTOSA**

**A. Konsep Pendidikan *Entrepreneurship* perspektif Ippho Santosa**

Setelah sekian tahun berkiprah sebagai *entrepreneur*, Ippho merasa terpanggil untuk mengembalikan makna *entrepreneurship* pada prinsip-prinsip fitrahnya. Dalam hal ini Ippho mengutip sebuah firman Allah yang berbunyi “Allah telah menghalalkan jual-beli.” Itu artinya Allah membolehkan *entrepreneurship*. Menurutnya, bahwa prinsip-prinsip *entrepreneurship* tidak boleh bersebrangan dengan nilai-nilai agama.<sup>1</sup>

Ippho Santosa memang tidak menyebutkan pengertian *entrepreneurship* secara eksplisit. Namun Ippho banyak menjelaskan tentang prinsip-prinsip *entrepreneurship*. Dalam memaknai *entrepreneurship* Ippho menuturkan, bahwa ada kesamaan antara *entrepreneur* (pengusaha) dengan penjual (pedagang). Ia menemukan persamaan-persamaan antara penjual dan pengusaha. Pertama, baik penjual maupun pengusaha sering ber-*networking* atau diartikan mengembangkan relasi. Kedua, mereka sama-sama mencermati peluang yang ada. Selain itu antara penjual dan pengusaha sama-sama harus menghadapi resiko dan ketidakpastian. Persamaan terakhir adalah baik penjual maupun pengusaha

---

<sup>1</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h. 36

dikondisikan oleh *income* berdasarkan transaksi, bukan berdasarkan gaji semata. Jadi, sebenarnya *salesmanship* itu berkolerasi positif dengan *entrepreneurship*.<sup>2</sup>

Menurut Ippho, menjadi pengusaha itu hampir-hampir wajib hukumnya. Bukan karena berfikir materialistis, namun memang dengan menjadi pengusaha akan membawa manfaat yang besar bagi kehidupan, baik individu maupun bagi sesama.

Pertama, dengan menjadi pengusaha tidak menggantungkan untuk mencari lowongan pekerjaan, namun pengusaha justru akan membuka lapangan kerja bagi khalayak. Seorang pengusaha yang berpengalaman mampu mengaryakan belasan hingga puluhan orang. Paling tidak, ia membuka kesempatan kerja untuk dirinya sendiri dan juga memberikan peluang kerja kepada sesama. Ini adalah perbuatan mulia.

Kedua, dengan menjadi pengusaha, pendapatan tidak di *patok*. Dengan kata lain pendapatan akan lebih besar. Lazimnya semakin besar pendapatan seseorang, maka semakin besar pula sumbangannya. Dengan menjadi pengusaha maka ia dapat merintis pembangunan sekolah, kampus, rumah sakit, dan tempat ibadah. Dengan begitu, pengusaha itu tidak terkira jasanya.

Ketiga, dengan menjadi pengusaha, akan memiliki keleluasaan waktu. Pengusaha memiliki waktu yang lebih leluasa sehingga bisa sewaktu-waktu untuk berkumpul keluarga, dan termasuk keleluasaan dalam beribadah. Itu artinya, Tuhan pun turut senang apabila melihat seseorang menjadi pengusaha.

---

<sup>2</sup> Ippho Santosa, *10 Jurus Terlarang*, (Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 2011), h. 83

Begitu banyak manfaat dari *entrepreneurship*. Dengan sangat lantang Ippho mengemukakan bahwa menjadi *entrepreneur* itu hampir-hampir wajib hukumnya. Dikuatkan dengan mengutip nasehat Ciputra, bahwa “Negeri ini membutuhkan banyak *entrepreneur*”.<sup>3</sup>

Menurut penelitian Mc Celland, Harvard University, sebuah negara akan mencapai tingkat kemakmuran jika minimal 2% jumlah penduduknya *entrepreneur*. Artinya Indonesia yang jumlah penduduknya lebih dari 230 juta, 5 juta penduduknya harus menjadi *entrepreneur*. Data Kemenkop dan UKM, *entrepreneur* baru 1.56% atau ser 3,75 juta. Masih sangat jauh jika dibandingkan Amerika Serikat (12%), Singapura (7%), Jepang (10%), dan Malaysia (5%).<sup>4</sup>

Fakta ini memaksa lembaga pendidikan Islam harus berjuang keras untuk mencetak *entrepreneur* muda untuk membantu peningkatan kemakmuran negeri ini. Dengan semangat itulah, menurut Ippho harus ada sekolah berbasis *entrepreneurship* yang berupaya memberikan kontribusi besar bagi peningkatan jumlah *entrepreneur* di Indonesia. Dengan program praktek, pembelajaran, dan pembekalan yang komprehensif diharapkan lulusan sekolah mampu menjadi *entrepreneur* sukses yang membawa kebermanfaatannya bagi masyarakat khususnya dalam menyokong kemakmuran bangsa Indonesia.

---

<sup>3</sup> Ippho Santosa, *10 Jurus Terlarang*, ibid, h. 85

<sup>4</sup> <http://sekolahumarusan.com>. Diakses pada 05/05/2014. Pk. 10.00 Wib

Selanjutnya, dalam penyebutan kata *Entrepreneurship*, Ippho menyandingkan dengan kata kemandirian. Dalam memaknai kemandirian, dengan mengutip pandangan Abdullah Gymnastyar yang disebut sebagai *entrepreneur* sekaligus da'i. Bahwa kemandirian adalah tidak bergantung pada siapapun, selain bergantung kepada Allah. Sudah sewajarnya, manusia memerlukan pihak lain, baik dalam keseharian maupun dalam berbisnis. Namun sebisa-bisanya, jangan pernah hidup yang sekali-kalinya menjadi beban bagi pihak lain.<sup>5</sup>

Terkait kemandirian dan *entrepreneurship*, ada baiknya menyimak kisah seorang sahabat. Abdurrahman bin Auf. Ketika berangkat hijrah dari Mekah ke Madinah, ia tidak membawa bekal sama sekali. Tiba di Madinah, ia pun ditawarkan sebidang kebun kurma. Namun ia tidak menerima tawaran itu, justru ia minta ditunjukkan jalan menuju pasar. Fenomena ini sungguh menarik. Rupa-rupanya Abdurrahman bin Auf lebih memilih mencari kail daripada menerima ikan. Tidak beberapa lama kemudian, ia berhasil menjadi seorang *entrepreneur*. Bukan hanya seorang *entrepreneur*, melainkan *entrepreneur* yang kaya raya. Bahkan sewaktu peperangan terjadi, tidak sedikit unta yang ia sedekahkan untuk para pejuang.<sup>6</sup>

Kemandirian dan *entrepreneurship* sebenarnya telah dicontohkan dengan sempurna oleh Nabi Muhammad lebih dari 1.400 tahun yang silam. Ketika

---

<sup>5</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h. 18

<sup>6</sup> Ibid, h. 20

berusia 8 tahun, meskipun dalam keadaan yatim piatu, Muhammad sejak kecil sudah menjadi pengembala kambing yang mandiri. Umur 12 tahun, katidakanlah kelas 6 SD, ia sudah menjadi *entrepreneur* dan sudah berdagang sampai ke Syiria. Tidak cukup sampai disitu. Umur 25 Tahun, ia sudah menjadi *entrepreneur* yang kaya raya dan sudah berdagang keluar negeri tidak kurang dari 18 kali.<sup>7</sup>

Bahkan, jangkauan perdagangan Muhammad muda mencapai Yaman, Syiria, Busra, Iraq, Yordania, Bahrain, dan simpul-simpul perdagangan lainnya di jazirah Arab. Patut menjadi catatan, ketika itu Muhammad belum menjadi Rasul. Ternyata jika di hitung, ia lebih lama berkiprah sebagai *entrepreneur* daripada sebagai Nabi. Tepatnya 25 tahun di banding 23 tahun. Dalam perkembangannya, Muhammad pun diakui sebagai *entrepreneur* yang sangat terpercaya, sehingga di juluki al-Amin.<sup>8</sup>

Begitulah, Nabi Muhammad adalah seorang *entrepreneur*. Demikian pula istri dan sahabat-sahabatnya. Islam pun masuk ke Indonesia, di bawa oleh para *entrepreneur* Muslim dari Timur Tengah dan Cina. Tidak terkecuali santri-santri zaman dahulu yang mengabdikan dirinya sebagai *entrepreneur*, kendati dalam ruang lingkup yang terbatas.

Jelas sudah, bahwa dunia Islam sangat identik dengan dunia *entrepreneurship*. Namun, sangat ironis Muslim di Indonesia sekarang masih

---

<sup>7</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, h.20

<sup>8</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, h. 21

jauh dari dunia *entrepreneurship*. Padahal dengan menjadi *entrepreneur*, selain menjadi lebih mandiri secara ekonomi, juga akan lebih mudah membantu sesama, mencari ilmu dan beribadah. Dengan tegas Ia mengatakan bahwa hendaknya orang tua menanamkan nilai-nilai *entrepreneurship* kepada anak sedini mungkin (*golden age*), sehingga merekapun bercita-cita menjadi *entrepreneur*, bukan hanya pekerja. Tentu saja, dengan meneladani kemandirian dan *entrepreneurship* ala Nabi Muhammad.<sup>9</sup>

Dari beberapa pandangan di atas, dapat disimpulkan bahwa *entrepreneur* dalam pandangan Ippho adalah seseorang yang berani menanggung resiko dan segala ketidakpastian, mencermati peluang, membangun dan mengembangkan relasi, bermanfaat sesama, membangun kemandirian. Mengupayakan untuk menjadi *entrepreneur* adalah wajib hukumnya semata-mata untuk memberikan kontribusi yang besar terhadap pribadi, sesama dan bangsa. Seorang *entrepreneur* sejati adalah selalu melandasi setiap langkahnya sesuai dengan ajaran Islam dan meneladani cara-cara yang dicontohkan oleh Rasulullah.

Indonesia harus berjuang keras melalui lembaga pendidikan untuk mencetak *entrepreneur* muda untuk membantu peningkatan kemakmuran negeri ini. Dengan program praktek, pembelajaran, dan pembekalan yang komprehensif diharapkan lulusan sekolah mampu menjadi *entrepreneur* sukses yang membawa kebermanfaatn bagi masyarakat khususnya dalam mempercepat kemakmuran bangsa Indonesia.

---

<sup>9</sup> Ibid, h. 22

## **B. Prinsip - prinsip *Entrepreneurship* Ippho Santosa**

Beberapa prinsip *entrepreneurship* dalam perspektif Ippho Santosa, di antaranya adalah :

### **1. Asah Otak Kanan dan Kreatifitas**

Para ahli telah meneliti mulai sejak 1930-an percaya bahwa otak kiri adalah otak rasional, yang erat kaitannya dengan kecerdasan intelektual (IQ), lebih bersifat logis, aritmatik, verbal, segmental, fokus, serial (*linier*), mencari perbedaan, dan bergantung waktu. Sementara itu, otak kanan adalah otak emosional, yang erat kaitannya dengan kecerdasan emosional (EQ), bersifat intuitif, spasial, visual, holistic, difus, parallel (*lateral*), mencari persamaan, dan tidak bergantung waktu.

Oleh karena sifat-sifat itulah, otak kanan bisa mencuatkan empati, keramahan, keikhlasan, syukur dan pemaknaan hidup. Bisa juga mencuatkan kreatifitas, gurauan, penceritaan, dan kiasan, termasuk mencuatkan imajinasi, visi, intuisi, dan sintesis yang mana itu mustahil dibersitkan oleh otak kiri.<sup>10</sup>

Meskipun demikian, kedua bagian otak tersebut akan bekerja beriringan dan saling mendukung. Perumpamaan kedua pasang mata yang selalu bergerak beriringan. Mata akan berkedip bersama, menangis bersama, dan tidur bersama. Begitupun otak. Allah menciptakan sepasang otak kanan dan otak kiri tentu ada manfaatnya masing-masing sesuai dengan kebutuhan.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h.3

<sup>11</sup> Ippho Santosa, *13 Wasiat Terlarang*, ibid, h. xxiii

Menurut Ippho, selama ini, otak kanan masih sering dilalaikan dan diabaikan. Termasuk dalam realitas pendidikan saat ini. Patut disayangkan. Pendidikan konvensional dari sekolah dasar hingga perguruan tinggi selalu dan terlalu banyak mencerdaskan otak kiri. Terlebih-lebih pendidikan pasca sarjana. Hal ini maklum karena para perumus kurikulum pendidikan selama ini juga masih dominan otak kirinya. Hanya proses pembelajaran di playgroup da TK yang masih menaruh perhatian pada otak kanan.

Lanjutnya, mayoritas orang adalah dominan otak kirinya dan belum optimal dalam pemanfaatan otak kanannya.<sup>12</sup> Padahal banyak tokoh yang menegaskan bahwa kesuksesan itu 80% lebih ditentukan *Emosional Question* (EQ) dan *Spiritual Question* (SQ) yang merupakan pancaran dari otak kanan. Sedangkan otak kiri erat kaitannya dengan *Intelectual Question* (IQ) saja. Maka sebenarnya otak kanan itu layak untuk diutamakan.<sup>13</sup>

Dalam buku Ippho yang berjudul *Muhammad Sebagai Pedagang*, pelajaran pertama dalam buku ini adalah bagaimana otak kanan agar lebih diutamakan. Mengutip sabda Rasulullah yang artinya “Mulailah dengan yang kanan”. Sabda Rasulullah ini mengandung penafsiran yang luas sekali. Salah satunya adalah dahulukan anggota tubuh yang kanan sebelum yang kiri, baik dalam keseharian maupun dalam beribadah. Sementara itu, penafsiran lainnya menurut Ippho dan Ari Ginanjar dalam ESQ-nya, adalah “Mulailah dengan

---

<sup>12</sup> Ibid, h. xxviii

<sup>13</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h. 4

otak kanan”, atau “Utamakan Otak Kanan”.<sup>14</sup> Begitupun dalam pembelajaran di Entrepreneur University yang didirikan oleh Purdi Candra, bahwa satu poin mutlak yang diajarkan dan dianjurkan di Entrepreneur University adalah bagaimana mengoptimalkan otak kanan.<sup>15</sup>

Ippho menuturkan bahwa otak kanan akan mencuatkan visi. Secara terminologi visi dapat diartikan niat. Maka sebenarnya otak kanan itu akan memancarkan visi atau niat. Sedangkan otak kiri erat kaitannya dengan amalan, strategi dan taktik. Sehingga maksud dari “Mulailah dengan yang kanan” itu diartikan mulailah dengan visi dan niat baru kemudian diiringi dengan amalan, strategi dan taktik.<sup>16</sup> Dengan demikian sebenarnya komponen otak kanan itu adalah berfikir luas, termasuk didalamnya adalah impian dan visi jauh kedepan.<sup>17</sup>

Salah satu karakteristik otak kanan adalah imajinatif. Maka tanpa otak kanan, tidak akan ada imajinasi. Tanpa imajinasi, tidak akan ada optimisme. Tanpa optimisme, tidak akan ada impian. Tanpa impian, tidak akan ada visi. Dan tanpa itu semua, akan begitu-begitu saja dan menjadi orang rata-rata. Bagi orang yang kuat otak kanannya maka mereka akan memiliki optimisme, impian, dan visi.<sup>18</sup>

---

<sup>14</sup> Ibid, h. 1

<sup>15</sup> Ippho Santosa, *10 Jurus Terlarang*, h. 10

<sup>16</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h. 8

<sup>17</sup> Ippho Santosa, *10 Jurus Terlarang*, ibid, h. 13

<sup>18</sup> Ippho Santosa, *7 Keajaiban Rezeki*, ibid, h. 137-138

Otak kanan juga erat kaitannya dengan kreatifitas. Tentang kreatifitas, terdapat salah satu kebiasaan Nabi Muhammad ketika bepergian adalah pergi dan pulang adalah lewat jalan yang berbeda. Kendati tujuan utamanya untuk menambah silaturahmi, ternyata dampak lainnya adalah untuk mengasah kreatifitas, salah satu inventori otak kanan.

Sungguh tidak ada yang salah dengan kreatifitas. Bukanlah kreatif itu adalah salah satu sifat Allah? Bukanlah Dia Yang Maha Mencipta. Yang Maha Melukis, dan Yang Maha Mengatur? Dengan demikian, disadari atau tidak manusia selaku hamba-Nya coba meniru atau mendekati (*taqarrub*) sifat-sifat tersebut – tentu saja dalam kapasitasnya sebagai manusia. Persis seperti manusia yang meniru sifat-sifat Allah yang lain, seperti yang Maha Pengasih, Yang Maha Adil, dan Yang Maha Bijaksana.

Nampak juga dalam keseharian Nabi Muhammad juga terbiasa dengan gurauan. Ini erat kaitannya dengan kreatifitas, erat pula kaitannya dengan otak kanan. Bedanya dengan gurauan zaman sekarang, gurauan sang Nabi sama sekali tidak berlebihan dan tidak mengelabui. Hanya sekedar menghangatkan suasana. Terlepas dari itu, untuk tujuan dakwah, sang Nabi tidak pernah mengabaikan penceritaan dan kiasan, yang kebetulan kedua-duanya juga turunan dari kreatifitas dan otak kanan.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h.10-11

## 2. Meneladani Rasulullah dengan *Entrepreneurship*

Dunia Islam erat kaitannya dengan keteladanan, termasuk keteladanan dalam kekayaan. Kalau Nabi Sulaiman kaya dengan menjadi raja, maka Nabi Yusuf kaya dengan menjadi Menteri. Sementara itu, Nabi Muhammad sendiri kaya dengan menjadi *entrepreneur*. Ternyata, inilah cara yang paling masuk akal bagi seluruh umat manusia di segala zaman untuk mendapatkan kekayaan. Yaitu dengan menjadi *entrepreneur*.

Terkait *entrepreneurship* dan kekayaan, Nabi Muhammad bukanlah contoh satu-satunya. Turut serta istri dan sahabat-sahabatnya. Sebut saja, Abu Bakar Ash-Shidiq, Usman bin affan, Mushab bin Umair. Mereka benar-benar *entrepreneur* dan mereka benar-benar kaya. Bahkan Abdurrahman Bin Auf karena keahlian kekayaan sebagai *entrepreneur*, pernah ditugasi Nabi untuk mengimbangi dominasi kaum Yahudi di pasar Madinah.

Apabila di rupiahkan untuk konteks sekarang, maka Nabi Muhammad adalah seorang milyader. Betul sekali seorang Milyader. Kalaupun Ia pernah miskin, itu pun hanya beberapa tahun saja. Ironisnya, sisi inilah yang selalu diekspos sejak zaman penjajahan dulu sampai sekarang.<sup>20</sup>

Lanjutnya, Ippho menunjukkan bukti sejarah keteladanan Rasulullah dan para sahabat adalah orang yang kaya raya, sebagai berikut:

- Nabi menjadi pedagang sejak usia 12 tahun dan menjadi pengusaha selama 25 tahun.

---

<sup>20</sup> Ibid, h.28-29

- Beliau berdagang ke luar negeri setidaknya 18 kali, menjangkau Syiria, Yaman, Bashra, Iraq, Yordania dan Bahrain.
- Nabi menyerahkan puluhan unta muda untuk mas kawin Beliau
- Beliau juga memiliki banyak unta perah dan 20 untanya pernah dirampas oleh Uyainah bin Hishn.
- Beliau memiliki unta pilihan (Al-Qoshwa) dan keledai pilihan untuk memudahkan perjalanan dan perjuangan.
- Hanya saja gaya hidup Beliau sangat-sangat sederhana, makanya beliau hanya memakai pakaian, alas tidur dan makanan ala kadarnya.

Adakah para Sahabat Nabi yang tidak kaya? di antara empat sahabat Nabi yang tidak kaya hanyalah Ali bin Abi Thalib yang tidak kaya, tapi beliau sangat-sangat kaya ilmu.

- Umar bin Khattab mewariskan 70.000 properti senilai Triliunan rupiah.
- Ustman bin Affan mewariskan property sepanjang Aris dan Khaibar senilai triliunan rupiah
- Abu Bakar mendedekahkan seluruh harta kekayaannya juga bernilai triliunan rupiah.

Bagaimana dengan Sahabat yang lain ? di antara 10 Sahabat Nabi SAW yang dijamin masuk surga ternyata hampir semuanya orang kaya salah satunya adalah Abdurrahman bin Auf, meski beliau sering sedekah besar-besaran namun Beliau masih mewariskan harta senilai triliunan rupiah.

Istri Kesayangan Nabi SAW Khadijah ternyata jauh lebih kaya daripada Nabi SAW. Islam masuk ke Indonesia juga dibawa oleh para pedagang, mereka adalah orang-orang kaya. Pendiri NU Hasyim Asy'ari dan Muhammadiyah KH. Ahmad Dahlan adalah saudagar yang kaya raya. Serikat Dagang Islam yang turut memperjuangkan kemerdekaan negeri ini adalah sekumpulan orang-orang kaya.

Jadi kalau ada seorang muslim yang membiarkan dirinya terus-terusan miskin berarti dia telah membangkang dan mengkhianati para teladannya termasuk mengkhianati Rasulullah SAW.<sup>21</sup>

### **3. Keyakinan dan Tauhid**

Allah akan sangat mudah untuk menjadikan seseorang sukses. Dalam hitungan hari sekalipun. Jika Allah sudah berkehendak, maka tidak ada yang mampu untuk menghalanginya. Mestinya pemahaman ini membuat seseorang berbesar hati dan berbaik sangka kepada-Nya. Pemahaman ini juga akan membuat keyakinan akan kekuasaan-Nya. Tidak ada yang mustahil, semuanya serba mungkin bagi Allah. Persis seperti pola pikir otak kanan, semuanya serba mungkin.

Tentang keyakinan sebetulnya sudah banyak dibahas oleh banyak motivator dengan sudut pandang yang berbeda pula. Dalam pandangan Ippho, konsep keyakinan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu : pertama, *Rational Belief* yaitu apabila seseorang memiliki keyakinan pada kekuatan *Law Of*

---

<sup>21</sup> Ippho Santosa, *Percepatan Rezeki*, ibid, h.19.

*Attraction* semata. Keyakinan ini jika *kebablasan* akan menggiring pada atheis. Kedua, *Emotional Belief*, yaitu apabila seseorang memiliki keyakinan yang mengandalkan kekuatan diri sendiri. Keyakinan ini jika tidak terkontrol maka akan menjadi tidakabur. Dan ketiga, *Spiritual Belief*, yaitu yakin semata-mata pada Yang Maha Kuasa. Inilah yakin, iman, atau tauhid yang sejati. Dengan *Spiritual Belief* itulah yang akan menggerakkan *Law Of attraction* dan kekuatan dalam diri.<sup>22</sup>

Keyakinan yang dimaksudkan adalah keyakinan yang sempurna. Istilahnya, Prisma Paripurna, dimana prisma ini di bentuk oleh lima ruas, yaitu :

Ruas 1, Yakin akan Keberadaan Allah

Ruas 2, Yakin akan kekuasaan Allah

Ruas 3, Yakin akan janji-janji Allah

Ruas 4, Yakin akan cara-cara yang diajarkan dan dianjurkan Allah

Ruas 5, Yakin bahwa segala sesuatu dari Allah adalah yang terbaik.

Dengan keyakinan di atas, maka seharusnya menaruh harapan besar kepada Allah. Maka diistilahkan : *Me + God = Enough*. Apabila keyakinan kepada-Nya bertambah, maka motivasi pun akan bertambah. Sebaliknya, kalau keyakinan kepada-Nya melemah, maka motivasi pun turut melemah.<sup>23</sup>

Lanjutnya, keyakinan dan pemahaman adalah sebagai kunci kekayaan. Seberapa besar keyakinan seseorang dan seberapa besar pemahamannya, maka

---

<sup>22</sup> Ibid, h. 106

<sup>23</sup> Ibid, h. 109

sebesar itu pula potensi kekayaan yang akan didapatkan. Jika seseorang berani bercita-cita kaya berarti percaya kepada kekayaan Allah, Jika seseorang berani bermimpi besar, berarti percaya pada kebesaran Allah. Namun apabila seseorang hanya menginginkan hal-hal yang *remeh-remeh*, berarti meremehkan kemampuan Allah juga.<sup>24</sup> Inilah sejatinya refleksi dari keyakinan kepada Allah yang akan berdampak pada sikap mental seseorang.

Janji Allah adalah kepastian. Seharusnya ini, mampu melipatgandakan keyakinan kepada Allah. Misalnya, dalam konteks persaingan bisnis. Dimana perusahaan kecil dapat menggusur perusahaan besar. Perusahaan baru mampu menggeser perusahaan lama. Rahasiannya adalah keyakinan. Soal aset, akses, teknik, dan lain-lain, boleh *nyusul*.

Siapa pun maklum, kejayaan dan kedigdayaan perusahaan bukan ditentukan oleh produk yang inovatif, harga yang kompetitif, distribusi yang intensif, ataupun promosi yang masif. Bukan hanya itu, namun yang terpenting adalah keyakinan individu-individu didalam perusahaan itu sendiri.<sup>25</sup>

Keyakinan inilah yang membuat bisnis bergerak, omset melonjak, dan laba menanjak. Seberat dan sebesar apapun tantangan. Maka keyakinan seharusnya dijadikan tumpuannya.

---

<sup>24</sup> Ippho Santosa, *Hanya 2 Menit, Anda bisa Tahu Potensi Rezeki Anda*, ( Jakarta : Elex Media Komputindo, 2012), h. 15

<sup>25</sup> Ippho Santosa, *Percepatan Rezeki*, ibid, h. 114

Ippho menjelaskan bahwa keyakinan sebenarnya akan menjadi faktor pengali. Dalam artian, keyakinanlah yang membuat sesuatu itu menjadi kenyataan atau tidak. Dapat dijabarkan sebagai berikut :

- Untuk keyakinan, angkanya hanya 1 dan 0
- Katidaknlah, Anda punya 100 action, tapi 0 keyakinan.
- Itu artinya,  $100 \times 0$ , maka hasilnya 0.
- Sebaliknya, jika Anda memiliki 2 action dan 1 keyakinan.
- Itu artinya,  $2 \times 1$ , maka hasilnya 2. Masih mungkin menjadi kenyataan.<sup>26</sup>

Sungguh keyakinan adalah mata uang yang paling mahal, dan hampir semuanya dapat dibeli dengan keyakinan. Yaitu, iman dan tauhid.

Lebih lanjut, setidaknya juga meyakini sifat-sifat Allah sehingga seseorang akan berusaha untuk meniru sifat-sifat Allah. Misalnya dengan meyakini bahwa Allah memiliki sifat Yang Maha Kaya dan Mengayakan. Maka manusia diharapkan bisa *taqarrub* sifat Allah tersebut tentu saja dalam kapasitasnya sebagai manusia. Artinya, manusia juga harus memiliki semangat untuk kaya sekaligus semangat untuk mengayakan orang lain.<sup>27</sup> Menyadari Allah itu Maha Kaya dan Maha Mengayakan, tentu membuat keyakinan bahwa rezeki sama sekali tidak akan hilang atau terhalang oleh pesaing. Maka akan terasa nikmat bila berbisnis dengan mental berkelimpahan.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Ippho Santosa, *7 Keajaiban Rezeki*, ibid, h. 147

<sup>27</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h.11

<sup>28</sup> Ibid, h.73

Demikian pentingnya keyakinan. Bahkan, sampai dimanakah kekuatan doa, kalau tidak ada keyakinan? Sampai dimanakah kekuatan ikhtiar, kalau tidak ada keyakinan?, jadi tidak hanya cukup sekedar keinginan, namun semuanya harus disertai keyakinan.<sup>29</sup>

#### 4. Semangat Berbagi (*Spiritual Investment*)

Bilamana seorang *entrepreneur* menerapkan semangat berbagi dalam konteks bisnis, maka jadilah ia *spiritual entrepreneur*, dimana ia senantiasa menyebar kabar gembira dan menebar manfaat (*benefit*), bukan sekedar cari untung (*profit*).

Sesungguhnya terdapat korelasi antara berbagi dengan keberhasilan bisnis. Korelasinya dapat dijelaskan melalui dua pendekatan, yaitu : pendekatan spiritual dan pendekatan rasional. Penjelasan pertama adalah melalui pendekatan Spiritual. Pendekatan ini lebih menekankan keberadaan *hidden stakeholder*. *Stakeholder* itu adalah pihak yang harus mendapatkan pelayanan dalam bisnis. Selama ini, pelanggan, pemasok, karyawan, dan investor adalah di kenal sebagai *Stakeholder* primer, sedangkan pemerintah, media massa, dan masyarakat umum adalah dikenal sebagai *Stakeholder* sekunder.

*Hidden stakeholder* adalah Allah SWT. Bukan hanya umat muslim, bahkan telah menjadi keyakinan semua agama apapun bahwa *Hidden Stakeholder* inilah yang akan membalas setiap amalan, termasuk balasan dalam berbagi. Dan ini akan menciptakan *spiritual investment*.

---

<sup>29</sup> Ippho Santosa, *Marketing is Bullshit*, ibid, h. 85

Kedua, melalui pendekatan rasional. Setiap kali berbagi sebenarnya telah membuang energi negatif dan menghimpun energi positif. Penjelasannya adalah bahwa setelah berbagi maka akan merasakan kebahagiaan. Kemudian dari akumulasi energi positif itu akan membuat seseorang *feel good* dan akan memancar. Demikian halnya ketika seseorang berhubungan dengan pelanggan, pemasok, atau siapapun, maka mereka akan merasakan hal yang sama, yakni *feel good*. Dengan kondisi demikian, maka urusan-urusan seseorang tersebut dengan mereka akan dimudahkan. Dengan cepat atau lambat itu semua akan memancarkan dan melipatgandakan pendapatan dengan seizin *hidden stakeholder*.<sup>30</sup>

Semangat berbagi ini akan menciptakan *spiritual happiness*, dimana seseorang akan mengalami kebahagiaan setelah memberi bukan ketika menerima. Kebalikannya adalah *rational happiness* yaitu seseorang akan berbahagia ketika menerima sesuatu pemberian, maka ini adalah sesuatu yang jamak terjadi.

Perlu di simak kalimat Phytagoras, “Bilamana ingin melipatgandakan kebahagiaan, maka bagikanlah”, Tidak ketinggalan, Robert Kiyosaki juga pernah berkata, “ Jika Anda membangun bisnis yang melayani ribuan orang, maka sebagai timbal-baliknya, Anda akan menjadi jutawan. Jika Anda bisa membangun bisnis yang melayani jutaan orang, maka sebagai timbal baliknya, Anda akan menjadi milyader”.

---

<sup>30</sup> Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, ibid, h. 67

Akhirnya, patut direnungkan baik-baik sabda Rasulullah, “Sebaik-baik manusia adalah manusia yang paling bermanfaat bagi orang lain”, dan sesungguhnya “tangan di atas adalah lebih baik daripada tangan dibawah”.

### **5. Kerja Keras, Kerja Cerdas, dan Kerja Ikhlas**

Menurut Ippho, seorang *entrepreneur* haruslah menegakkan *tripod* kerja. Yaitu kerja keras, kerja cerdas, dan kerja ikhlas. Ketiga hal ini harus ditegakkan secara seimbang yaitu antara IQ, EQ dan SQ. Bisa diartikan juga antara keberanian (*Courage*), kemahiran (*Competence*) dan kepekaan nurani (*Conscience*). Maka akan terbentuk kombinasi paripurna antara *hand*, *head*, dan *heart*.<sup>31</sup>

Keberanian yang dimaksudkan adalah keberanian mencoba dan terus mencoba. Kerja keras dan menyempurnakan ikhtiar. Urgensinya adalah bahwa untuk menjadi seorang *entrepreneur* bukanlah hal yang mudah, dibandingkan profesi yang lain. Karena seorang *entrepreneur* jauh lebih dinamis dan selalu menyimpan ketidakpastian. *Entrepreneur* harus berani menyongsong segala ketidakpastian yang kadang kala tidak menyenangkan. Dalam kaca mata seorang muslim tentu tiada yang membuat takut kecuali takut hanya kepada Allah saja. Sehingga tidak ada yang mampu menghalangi untuk selalu berani mencoba.

---

<sup>31</sup> Ibid, h. 54

Menurut World's 1<sup>st</sup> Failure Guru Billi Lim dan pengusaha belia Roger Konopasek, mereka juga menyarankan, bahwa bukan sekedar berani mencoba tetapi juga harus berani gagal.

Selain keberanian juga dibutuhkan kemahiran. Maksudnya adalah kerja keras harus diiringi dengan kerja cerdas. Maka diperlukan semangat untuk memperkaya pengetahuan. Bahwa pengetahuan adalah kekuatan. Termasuk dalam bisnis. Yaitu pengetahuan terhadap produk (*Product knowledge*), pelanggan (*Customer knowledge*), pesaing (*Competitor knowledge*), dan pengetahuan tentang lingkungan (*environment knowledge*).<sup>32</sup>

Dengan bekal ilmu pengetahuan yang luas maka Allah akan mengangkat derajat , dan akan lebih mudah meraih kebahagiaan dunia, akhirat, maupun kedua-duanya.

Selanjutnya adalah kepekaan nurani atau kerja ikhlas. Terdapat banyak dalil yang menunjukkan pentingnya kesukarelaan dalam jual beli maupun bisnis. Al-Qur'an jelas-jelas menyerukan, "*Janganlah engkau mengambil harta sesama dengan cara yang batil, kecuali dengan perniagaan yang berdasarkan kesukarelaan antara satu sama lainnya*". Kesukarelaan merupakan asas mutlak bagi *entrepreneur* dan konsumen dalam bertransaksi.<sup>33</sup>

Ippho menegaskan bahwa *entrepreneur* sejati akan selalu menjaga nilai-nilai. Dengan demikian sewaktu ia menerima materi, dirinya akan jauh lebih

---

<sup>32</sup> Ibid, h. 56

<sup>33</sup> Ibid, h. 58

berharga daripada materi tersebut. Dan apabila semua materi yang dimilikinya menghilang, nilai yang ada pada dirinya akan tetap melekat. Maka perlu menegakkan *tripod* kerja yang seimbang, kerja keras, kerja cerdas dan kerja ikhlas.<sup>34</sup>

## 6. Binalah Kejujuran dan Kepercayaan

Menjadi seorang *entrepreneur* juga harus memiliki kejujuran dan terpercaya serta bersih dari segala pernik-pernik penipuan, termasuk melebih-lebihkan.<sup>35</sup>

Dalam sabda Nabi terdapat perintah agar dalam jual beli tidak melakukan penipuan dan tidak berlebihan. Jika hal itu dilakukan, memang dapat meningkatkan penjualan namun akan menghilangkan keberkahan. Nabi menjanjikan ganjaran yang tidak terkira kepada *entrepreneur* yang jujur terpercaya. Selain akan mendapatkan rahmad dari Allah, *entrepreneur* yang jujur juga akan dijanjikan surga sekaligus kedudukan setara dengan para *syuhada*. Sungguh ini merupakan ganjaran yang tidak main-main.<sup>36</sup>

Nabi Muhammad tidak hanya mengajarkan (*preach*), tetapi juga mengamalkan (*practice*) *entrepreneurship*. Dengan kata lain, Ia menempatkan dirinya sebagai teladan sejati. Dan sejarah telah mengakui Nabi Muhammad sebagai *entrepreneur* yang benar-benar jujur terpercaya semenjak 12 tahun. Sehingga Muhammad mendapat julukan al-amin.

---

<sup>34</sup> Ibid, h. 60

<sup>35</sup> Ibid, h. 37

<sup>36</sup> Ibid, h. 39

Dalam buku *Marketing with Love*, Ippho juga menggaris bawahi bahwa yang pertama-tama dan paling utama adalah binalah kepercayaan. Dengan kata lain memasarkan diri itu mutlak didahulukan sebelum memasarkan produk. Apa pun produknya. Diriwayatkan pula, selain menguasai seluk-beluk kota yang disinggahi, Nabi Muhammad juga tidak pernah berselisih dengan mitra-mitra bisnisnya. Pada akhirnya, itu semua membuat bisnisnya berkembang pesat dan melesat.

Perlu menjadi keyakinan sepenuh hati bahwa kepercayaan memang tidak ternilai harganya dan merupakan akar dari segala-galanya. Tanpa kepercayaan, cepat atau lambat, *entrepreneur* akan ditinggalkan oleh pelanggan-pelanggannya. Tidak terkecuali oleh pihak-pihak lainnya.<sup>37</sup>

## **7. Eratkan Silaturahmi**

Kepercayaan secara vertikal akan bermanfaat membawa keberkahan. Sedangkan secara horizontal akan membawa manfaat eratny silaturahmi. Karena sesungguhnya kepercayaan akan menumbuhkan rasa aman dan nyaman bagi kedua belah pihak untuk menjalin serta melanggengkan hubungan. Dengan kata lain kepercayaan akan menciptakan silaturahmi dan secara tidak langsung silaturahmi akan mendatangkan manfaat materi selain akan mendapatkan keberkahan.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Ibid, h.40

<sup>38</sup> Ibid, h.44-45

*Entrepreneur* modern kerap menerjemahkan silaturahmi dalam praktik *Customer Relationship Management, Community Marketing, Multilevel Marketing, Co-Branding, Public Relation, Referential Selling*, dan sebagainya. Secara terminologi silaturahmi juga bisa diterjemahkan relasi, akses ataupun jaringan.

Mengutip pendapatnya Philip Kotler, telah menjelaskan bahwa “Bisnis akan lebih mudah apabila didukung oleh relasi”, begitupun pendapat Guru of the Rich Robert Kiyosaki, “Orang-orang terkaya di dunia mencari dan membangun jaringan, sedangkan orang lain mencari pekerjaan”. Sesuai dengan hukum Metcalf, nilainya akan menanjak secara eksponensial. Dimana telah terbukti, melalui jaringan maka dapat meng-*create* apapun. Apakah itu proyek kemanusiaan, gerakan moral, penggalian potensi, peningkatan prestasi, maupun ekspansi bisnis.

Berbicara soal kehidupan duniawi, Islam tidak pernah menghalangi *entrepreneur* untuk mendapatkan rezeki dalam bentuk materi. Paradigma ini perlu dipahami sungguh-sungguh. Sesungguhnya pencapaian materi itu adalah *output* akhir, setelah *entrepreneur* telah melalui proses yang menitikberatkan keberkahan, kepercayaan dan silaturahmi.<sup>39</sup>

Pendapat ini semakin kuat dengan sabda Rasulullah yang artinya “Barang siapa yang ingin bahagia jika dilebihkan umur dan rezekinya, hendaklah ia bersilaturahmi.”

---

<sup>39</sup> Ibid, h. 48