BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Ajaran Bisnis Nabi Muhammad saw

1.1 Kemandirian Perjalanan Bisnis Nabi Muhammad saw Sejak Dini Hingga Dewasa

Sebelum diangkat menjadi Nabi dan Rasul, Nabi Muhammad saw sudah dikenal sebagai pedagang. Bahkan, sejak kecil, putra dari pasangan ‘Abdullah dan Aminah itu telah menunjukkan kesungguhannya terjun dalam bidang bisnis atau kewirausahaan (*entrepreneurship*). Ketika Nabi Muhammad saw berusia enam tahun, ibunda Nabi Muhammad saw Aminah meninggal dunia. Setelah ibunya wafat, Nabi Muhammad saw diasuh oleh kakeknya Abdul Mutthalib. Namun, hanya 2 tahun lamanya beliau merasakan kasih sayang dari sang kakek, kakeknya pun wafat. Selanjutnya beliau diasuh oleh pamannya Abu Thalib. Selama berada dalam asuhan Abu Thalib, beliau merasakan hidup yang serba kekurangan, karena pamannya adalah orang miskin yang memiliki banyak anak.[19]

Usia 10 tahun beliau membantu pamannya mencari nafkah sendiri dengan bekerja sebagai pencari kayu bakar, buruh batu dan pasir, serta sebagai pengembala kambing milik penduduk Mekkah secara serabutan dengan mendapatkan beberapa *qirāṭ* (upah atau gaji). Usaha membantu

[19] Hilmi ‘Ali Sya’ban, *Nabi Muhammad* (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2004), 76.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pamannya mencari nafkah dengan bekerja serabutan menunjukkan bahwa meski anak-anak, pada diri Nabi Muhammad saw telah tumbuh kesadaran untuk hidup mandiri. Beliau tidak ingin keberadaannya menjadi beban bagi keluarga pamannya.

"*The act of entrepreneurship is an act patterned after modes of coping with early childhood experience".* Pendapat semacam ini diamini oleh kebanyakan guru *leadership* yang sepakat bahwa apa yang terjadi pada tahun-tahun pertama kehidupan manusia, akan membuat perbedaan yang berarti dalam periode kehidupan berikutnya. Jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) dalam diri Nabi Muhammad saw tidak terjadi begitu saja, tetapi hasil dari suatu proses panjang dan dimulai sejak beliau masih kecil.

Pengalaman masa kecil dapat mempengaruhi sukses atau kegagalan seseorang. Pengalaman masa kecil juga bisa menimbulkan dorongan dan daya kritis, kemauan mencoba, disiplin, dan sebagainya, yang akan membantu seseorang untuk mengembangkan rasa percaya diri serta keinginan berprestasi. Sebaliknya, pengalaman masa kecil dapat pula menyebabkan seseorang untuk tidak melakukan hal-hal tersebut.

Nabi Muhammad saw mulai merintis karir dagangnya saat berusia 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika berumur 17 tahun. Pekerjaan sebagai pedagang terus dilakukannya hingga menjelang menerima wahyu (berusia sekitar 37 tahun). Kenyataan itu menegaskan bahwa Nabi Muhammad saw telah menekuni dunia bisnis selama lebih

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kurang 25 tahun lebih lama dari masa kerasulan beliau yang berlangsung sekitar 23 tahun.[20]

Ketika berusia 12 tahun, Nabi Muhammad saw ikut berdagang dengan pamannya ke Syiria (Syam). Awalnya, Abu Thalib tidak berniat mengajaknya karena medan perjalanan yang sangat sulit melewati padang pasir yang luas. Tapi, karena Nabi Muhammad saw kecil berkeras untuk ikut, ia terpaksa mengabulkan permintaan tersebut. Kerasnya keinginan Nabi Muhammad saw untuk ikut ekspedisi dagang, menunjukkan betapa besar semangatnya untuk mengubah nasib, memperbaiki keadaan, dan tidak ingin merepotkan sang paman terlalu jauh.

Sepanjang perjalanan dari Mekkah menuju ke Syiria, beliau mempelajari banyak hal yang berhubungan dengan dunia perdagangan. Dengan penuh perhatian beliau mempelajari pusat-pusat perdagangan penting, waktu keramaian di setiap tempat, kafilah dan suku yang meramaikan pasar, harga beli barang-barang dagangan atau komoditas penting yang ada di setiap pusat perdagangan dan harga jual di pusat perdagangan lainnya. Selain itu, beliau juga mempelajari berbagai bentuk transaksi jual beli, cara memasarkan dan menawarkan barang dagangan, serta bagaimana menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.

Ketika berusia 17 tahun, beliau memulai usahanya sendiri dengan ikut menemani Zubair, adik Abi Thalib dalam perjalanan dagang ke Yaman. Pekerjaan sebagai pedagang terus dilakukan oleh beliau hingga

[20] Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager* (Jakarta: proLM Center dan Tazkia Publishing, 2010), 10-12.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menjelang menerima wahyu (sekitar usia 37 tahun). Nabi Muhammad saw membeli barang-barang dari suatu pasar, lalu menjualnya kepada orang-orang. Saat itu beliau sudah menjadi *business manager*. Dalam perkembangan selanjutnya, ketika pemilik modal Makkah memercayakan pengelolaan perdagangan mereka kepada Muhammad saw, beliau menjadi seorang *investment manager*.

Saat berusia 25 tahun Nabi Muhammad saw menikah dengan Khadijah, Nabi Muhammad saw tetap mengelola perdagangannya sebagai mitra bisnis Khadijah. Dengan demikian, beliau termasuk sebagai *bussines owner*. Afzalurrahman mencatat bahwa setelah menikah, Nabi Muhammad saw tetap melanjutkan usaha perdagangannya. Pada masa itu, beliau bertindak sebagai mitra dalam usaha isterinya. Nabi Muhammad saw melakukan perjalanan bisnis ke berbagai pusat perdagangan di seluruh penjuru negerinya dan negeri-negeri tetangga.

Tidak banyak catatan sejarah yang merekam usaha perdagangan dan perjalanan bisnis yang dilakukan Nabi Muhammad saw setelah menikah. Tetapi, sebagaimana dinyatakan lebih lanjut oleh Afzalurrahman, terdapat catatan tentang hubungan dagang beliau dengan berbagai macam orang. Hal ittu membuktikan bahwa beliau tetap menggeluti bidang perdagangan setelah menikah.[21] Satu hal yang berbeda, sebelum menikah, Nabi Muhammad saw adalah *project manager* bagi

[21] Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang* alih bahasa Dewi Nur Juliati, Isnan dkk (Jakarta: Yayasan swarna bhumy, 1997), 27.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Khadijah. Setelah menikah menjadi *joint owner* dan *supervisor* bagi agen-agen perdagangan Khadijah. [22]

Menginjak usia 30-an, Nabi Muhammad saw menjadi seorang investor dan mulai memiliki banyak waktu untuk memikirkan kondisi masyarakat. Pada saat itu, Nabi Muhammad saw sudah mencapai apa yang disebut sebagai "kebebasan uang (*financial freedom*) dan waktu." Sejak saat itulah beliau mulai sering menyendiri (*tahannuts*) ke Gua Hira'. Itu beliau lakukan hingga mendapat wahyu pertama pada usia 40 tahun. Periode baru dalam hidup Nabi Muhammad saw sebagai seorang Nabi dan Rasul dimulai. Penjelasan diatas dapat ditunjukkan pada tabel 2.1 di bawah ini:

Tabel 2.1

No	Periode	Rentang Usia (tahun)	Durasi (tahun)
1	Masa Kanak-Kanak	0-12	12
2	Berdagang (*Entrepreneurship*)	12-37	25
3	Berkomplementasi dan Refleksi	37-40	3
4	Masa Kerasulan	40-63	23

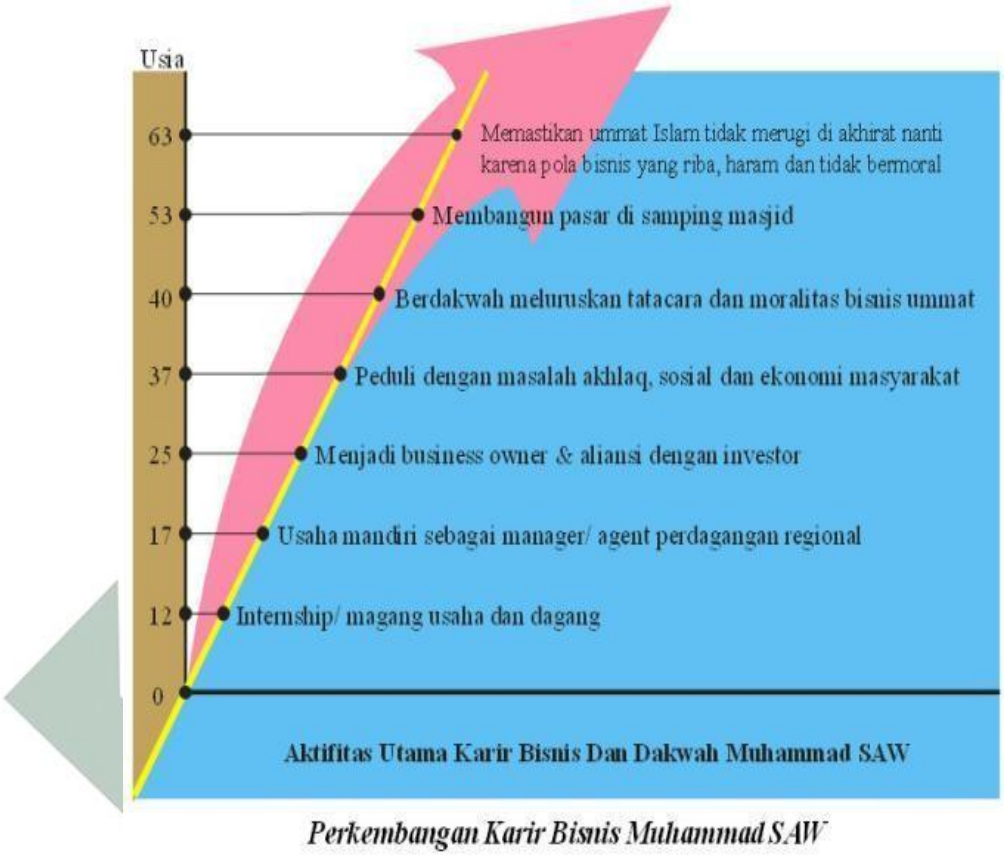
Sumber: Syafi'i Antonio, Muhammad saw: *The Super Leader Super Manager,* hal 21.

Perjalanan karir bisnis Nabi Muhammad saw dalam perdagangan dapat ditunjukkan pada gambar 2.1 di bawah ini:

[22] Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The Super . . . ,* 21.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 2.1 Perkembangan karir bisnis Muhahammad saw



Sumber: Muhammad Syafii Antonio, Muhammad; The Super Leader Super Manager (Jakarta: ProLm &Tazkia Publishing, 2009) hal. 92.

1.2 Prinsip-Prinsip Bisnis Nabi Muhammad saw

Fakta sejarah menjelaskan, praktik bisnis dan muamalah Nabi Muhammad saw selalu dilandasi dengan prinsip-prinsip yang santun dan etis. Nabi Muhammad saw juga selalu menujukkan dirinya sebagai seorang yang profesional. Profesionalisme Nabi Muhammad saw dalam berbisnis tidak dilandasi kecintaan yang besar terhadap harta kekayaan. Baginya, berbisnis merupakan bagian dari ibadah. Dalam transaksi bisnis dan muamalah, beliau berlaku jujur dan adil serta tidak membuat para konsumen dan mitra bisnisnya mengeluh.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari sekian banyak tuntunan menjadi pedagang, berikut ini diantara prinsip-prinsip yang ditekankan oleh Nabi Muhammad saw:

1. Penjual dilarang membohongi atau menipu pembeli mengenai barang-barang yang dijualnya.
2. Tatkala transaksi bisnis dilakukan, penjual harus menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Nabi Muhammad saw bersabda, "Berhati-hatilah terhadap sumpah yang berlebihan dalam suatu penjualan. Meskipun hal itu bisa saja meningkatkan hasil penjualan, akan mengurangi berkahnya".
3. Penjualan suatu barang harus berdasarkan kesepakatan bersama dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli), atau dengan suatu usulan dan penerimaan. Kesepakatan bersama mengandung arti bahwa semua transaksi harus dilakukan atas dasar persetujuan bersama, bukan secara paksaan maupun penipuan.
4. Penjual tidak boleh berbuat curang dalam menimbang atau menakar suatu barang.
5. Dalam berdagang, Nabi Muhammad saw sangat menghormati dan menghargai hak dan kedudukan pembeli. Beliau melayani pelanggan sepenuh hati dan menganjurkan umatnya untuk menerapkan sikap itu. Jabir meriwayatkan bahwa Nabi bersabda, "Rahmat Allah atas orang yang berbaik hati ketika ia

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menjual dan membeli dan ketika ia membuat keputusan".[23] Menjaga hubungan baik dengan para pelanggan merupakan salah satu kunci keberhasilan.

Secara umum, prinsip bisnis dan muamalah yang dilakukan Nabi Muhammad saw mencakup upaya saling menjaga dan melindungi hak orang-orang yang terlibat dalam transaksi, saling menjaga kehalalan suatu transaksi dan tidak sewenang-wenang (memanfaatkan kedudukan) dalam bertransaksi. Allah dan Rasul-Nya telah menetapkan supaya pihak-pihak yang terlibat dalam suatu bisnis atau transaksi muamalah memberikan haknya masing-masing. Di antara hak-hak yang harus dipenuhi adalah tidak merasa terpaksa atau dipaksa dalam bertransaksi (transaksi dilakukan secara suka rela), transaksi dilakukan atas dasar kesepakatan tidak melakukan transaksi yang terlarang secara syar'i, baik karena jenis barang yang terlarang maupun karena adanya praktik-praktik transaksi yang bertentangan dengan ajaran syar'i seperti adanya unsur bunga, riba, gharar, judi, dan seterusnya.[24]

Saling menjaga atau melindungi diri dari praktik bisnis dan muamalah yang diharamkan adalah hak, bahkan kewajiban setiap muslim. Dalam konteks sosial, itu sangat penting untuk menghindari adanya pihak-pihak yang merasa dirugikan, sekaligus memelihara hubungan yang baik dan harmonis di kalangan anggota masyarakat. Secara lebih luas, dalam

---

[23] Imam Abi Abdillah Muhammad ibn Ismail al Bukhori, *Shahih Bukhori* (Beirut: Daza Ibnukatsir), 560.
[24] Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The Super . . . ,* 68-72.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sistem ekonomi, transaksi bisnis yang Islami berorientasi pada keadilan dan pemerataan.[25]

Suatu usaha atau bisnis dinyatakan halal apabila sesuai dengan ketentuan syari'at Allah. Dalam Alquran suatu pekerjaan dinyatakan halal apabila steril dari unsur riba, perjudian, tindak korupsi, kolusi, dan pencurian.

1.3 Strategi Sukses Bisnis Nabi Muhammad saw

Kesuksesan Nabi Muhammad saw sebagai seorang pebisnis merupakan satu kesatuan yang utuh dari kemandirian dan semangat berwirausaha. Kejujuran, amanah, kecerdasan, dan keterampilan, komunikasi dan pelayanan yang baik, membangun jaringan dan kemitraan serta keselarasan dalam bekerja dan beribadah, menjadi faktor penting dalam menggapai kesuksesan sebagai seorang pedagang.[26] Karakter ini mencakup sifat-sifat Nabi Muhammad saw yang mulia, yaitu *ṣiddīq, amanah, tablīgh*, dan *fāṭanah*. Dalam konteks bisnis, sifat-sifat tersebut menjadi dasar dalam setiap aktivitas bisnis beliau yang kemudian menjadi sikap dasar manusiawi (*fundamental human etichs*) yang mendukung keberhasilan.

1. Ṣiddīq

Ṣiddīq berarti jujur atau benar, dalam menjalankan bisnisnya, Nabi Muhammad saw selalu menunjukkan kejujuran dan meyakini betul bahwa

[25] Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang* . . . , 34.
[26] Mokh. Syaiful Bakhri, *Sukses Berbisnis ala Rasulullah SAW* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012), 45.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

membohongi para pelanggan sama dengan mengkhianati mereka. Mereka akan kecewa bahwa tertipu. Akibatnya, mereka tidak akan bertransaksi bisnis lagi. Akibatnya, lambat laun bisnis pun akan hancur. Dalam manajemen pemasaran modern, karakter *ṣiddīq* sangat menentukan terciptanya layanan informasi secara benar. Bahkan, karakter *ṣiddīq* merupakan dasar yang harus menyertai aktivitas bisnis. Dengan jiwa *ṣiddīq,* hak atau kepentingan pelanggan tetap terpenuhi. Kejujuran Nabi sebagai pebisnis dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Tidak mengingkari janji yang telah disepakati.
b. Tidak menyembunyikan cacat atas sesuatu yang ditransaksikan.
c. Tidak mengelabuhi harga pasar. Nabi Muhammad saw telah melarang adanya penyembunyian harga pasar karena ketidaktahuan si penjual. Itu bisa terjadi ketika si pembeli menghadang barang yang dibawa penjual dari luar kota. Penjual yang baru datang dan belum tiba di pasar tidak mengetahui harga terkini, sehingga ia menjual barang dagangannya dengan murah, di bawah harga pasar. Penyesalan dan kekecewaan pun akan terjadi setelah penjual mengetahui harga pasaran yang sesungguhnya. Apabila itu terjadi, penjual memiliki hak khiyar dengan cara menuntut balik atau membatalkan transaksi jual beli.

2. *Amanah*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Amanah berarti “dapat dipercaya”. Dalam konteks ini, amanah adalah tidak mengurangi atau menambah sesuatu dari yang seharusnya atau dari yang telah disepakati. Itu bisa terjadi antara penjual dan pembeli, penyewa dan yang menyewakan dan sebagainya. Setiap seorang yang diberi *amanah* harus benar-benar menjaga dan memegang amanah tersebut.

Seorang pebisnis haruslah dapat dipercaya, seperti yang telah dicontohkan Nabi Muhammad saw dalam memegang amanah. Saat menjadi pedagang, Nabi Muhammad saw selalu memberikan hak pembeli dan orang-orang yang mempercayakan modalnya kepadanya. Dalam dunia *marketing*, nilai-nilai *amanah* sama penting kedudukannya dengan nilai-nilai *ṣiddīq*. Bagi perusahaan, pebisnis, dan pekerja, sifat *amanah* akan membawa keuntungan besar. Sebab, ketika mitra bisnis atau para pembeli memutuskan untuk membelanjakan uangnya, mereka menganggap pedagang itu dapat dipercaya (*amanah*).

Bersikap *amanah* mutlak diterapkan dalam setiap transaksi bisnis atau muamalah. Selain itu, sehebat apa pun strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang bertumpu pada 4P (*product, price, place,* dan *promotion*) atau 4C (*commodity, customer, competition* dan *change*) ditempuh, misalnya tidak akan membuahkan sukses tanpa disertai adanya nilai-nilai amanah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. *Fāṭanah*

Fāṭanah berarti “cakap” atau “cerdas”. Pebisnis yang cerdas mampu memahami peran dan tanggungjawab bisnisnya dengan baik. Dia pun mampu menunjukkan kreatifitas dan inovasi guna mendukung dan mempercepat keberhasilan. Seiring itu, pebisnis yang cerdas mampu memberikan sentuhan nilai yang efektif dan efisien dalam melakukan kegiatan pemasaran. Di dunia bisnis yang penuh persaingan seperti saat ini, kecerdasan dalam berbisnis (kreatifitas dan inovasi) sangatlah vital. Jika tidak, sukses dan keberlangsungan hidup suatu usaha akan terancam.

Dalam transaksi muamalah, prinsip-prinsip yang dijiwai sifat *fāṭanah* tercermin dari:

a. Mengadministrasikan dokumen transaksi.
b. Menjaga profesionalisme dan kualitas pelayanan dalam bertransaksi bisnis, Nabi Muhammad saw senantiasa memperlihatkan profesionalisme yang beliau tunjukkan dengan kecerdasannya.
c. Mengantisipasi perubahan yang terjadi di pasar, baik yang berhubungan dengan produk, teknologi, harga, maupun persaingan. Kecakapan lain yang melekat pada sifat *fāṭanah* adalah antisipatif. Antisipatif artinya pengusaha harus selalu waspada akan berbagai gejolak pasar, baik yang berhubungan dengan vendor, kelancaran suplai bahan baku, masuknya pemain baru, ada potensi barang substitusi yang ditawarkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pasar, adanya kebijakan pajak, maupun adanya inovasi tekhnologi baru sehingga barang dengan tekhnologi lama akan kehilangan daya tawarnya.

4. *Tablīgh*

Secara bahasa, *tablīgh* bisa dimaknai dengan "menyampaikan". Dalam konteks bisnis, pemahaman *tablīgh* bisa mencakup argumentasi dan komunikasi. Penjual hendaknya mampu mengomunikasikan produknya dengan strategi yang tepat. Dengan sifat *tablīgh*, seorang pebisnis diharapkan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran (*transparency and fairness).* Dengan itu, pelanggan dapat dengan mudah memahami pesan bisnis yang disampaikan.

Nabi Muhammad saw telah menunjukkan dirinya sebagai pedagang yang argumentatif dan komunikatif. Sehingga banyak mitra bisnis dan pelanggan merasa senang berbisnis dengannya. Lebih dari itu, Nabi Muhammad saw mampu memberi pemahaman kepada mereka perihal bisnis yang sesuai dengan nilai-nilai Islam.[27]

Ada 12 rahasia bisnis Nabi Muhammad saw yang dapat kita pelajari dan kita terapkan dalam mengembangkan bisnis, diantaranya:[28]

1. Menjadikan bekerja sebagai ladang menjemput syurga.
2. Menerapkan kejujuran dan kepercayaan. Kedua hal tersebut mutlak dalam melanggengkan usaha yang kita bangun. Kejujuran yang kita

[27] Muhammad Syafi'i Antonio, *Muhammad SAW: The Super . . . ,* 62-67.
[28] Muhammad Muhtadin, "*Key Succes Factor* Muslimah dalam Berwirausaha" (Skripsi—Universitas Airlangga, Surabaya, 2013), 22.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

miliki akan membangun kepercayaan dari orang lain. Karena orang yang amanah pasti dipercaya.

3. Tidak hanya keinginan, akan tetapi keinginan yang diiringi dengan tindakan. Tentukan langkah-langkah sesuai dengan apa yang telah direncanakan.
4. Berfikir visioner, kreatif dan siap menghadapi perubahan, sebagai seorang pengusaha ulung harus memiliki pemikiran terdepan, mampu menganalisis perkembangan usahanya di masa yang akan datang dengan sikap kreatif dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.
5. Nabi Muhammad saw memiliki *planning* dan *goal setting* yang jelas. Dalam berwirausaha juga diperlukan perencanaan yang matang, keberhasilan akan terlihat sesuai dengan konsep keteraturan yang sudah kita rancang sebaik mungkin.
6. Pintar mempromosikan diri. Pengusaha ulung adalah pengusaha yang mampu mempromosikan dirinya dalam kesempatan apapun. Tidak hanya usaha yang ia miliki, tetapi pribadinya dapat menjadi *asset* yang dapat menggaet relasi sebanyak-banyaknya.
7. Menggaji karyawan yang dapat mencukupi kebutuhan hidup mereka. Dengan memberikan gaji tepat waktu dan sesuai dengan pekerjaanya dapat menjadi motivasi untuk meningkatkan kinerja seorang karyawan.
8. Mengetahui rumus “Bekerja dengan Cerdas”. Maksudnya adalah mampu memanfaatkan waktu yang terbatas dengan hasil kerja yang maksimal.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

9. Mengutamakan sinergi mampu menggandeng orang lain untuk bersama-sama dalam memajukan bisnis.
10. Pandai bersyukur dan berucap terima kasih, orang yang senantiasa bersyukur adalah orang yang merasa cukup dengan apa yang diberikan Allah Swt. Rasa syukur inilah yang akan mengundang nikmat-nikmat Allah lainnya.
11. Berwirausaha dengan cinta, melakukan segala sesuatu dengan cinta akan terasa perbedaannya, jika dibandingkan dengan keterpaksaan.
12. *Be the best*, menjadi manusia paling bermanfaat. "Tangan di atas, lebih baik daripada tangan di bawah" (HR. Bukhari). Hadis ini menjelaskan ciri orang yang senatiasa selalu membantu orang lain. Dengan ilmu, harta, dan keahlian menjadi modal untuk menjadi pribadi yang bermanfaat bagi orang lain.

2. Konsep Kewirausahaan dan Bisnis

2.1 Pengertian Kewirausahaan dan Bisnis

Kewirausahaan adalah padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa inggris, *unternehmer* dalam bahasa Jerman, *ondernemen* dalam bahasa Belanda. Sedangkan di Indonesia diberi nama kewirausahaan. Kata *entrepreneur* berasal dari bahasa Perancis, yaitu *entreprende* yang berarti petualang, pengambil risiko, kontraktor, pengusaha (orang yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengusahakan suatu pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya.[29]

Pada tahun 1803, JB Say seorang ekonom mempopulerkan istilah kewirausahaan tersebut sebagai gambaran para pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dari tingkat produktifitas yang rendah menjadi lebih tinggi. Adapun definisi lain tentang kewirausahaan menurut Drucker adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.[30]

Bisnis sebagai pertukaran barang, jasa, atau yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Di dalam kamus bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha.[31]

2.2 Fungsi dan Peran Kewirausahaan

Kewirausahaan memiliki peran yang cukup penting dalam menunjang ekonomi suatu negara, dengan banyaknya jumlah wirausahawan yang ada, maka hal tersebut akan dapat membantu program pemerintah dalam mengurangi tingkat pengangguran yang tinggi. Hal ini dikarenakan dengan semakin banyaknya jumlah wirausahawan, maka akan dapat menciptakan lapangan kerja baru serta membatu mengatasi

[29] Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis* (Jakarta: Airlangga, 2011), 29.
[30] Suyana, *Kewirausahaan, Edisi 3 Pedoman Praktis: Kiat dan Poses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 2.
[31] Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1976), 145.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kemiskinan terutama di Indonesia. Fungsi dan peran wirausahawan dapat dilihat melalui dua pendekatan, yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausahawan memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan perencana (*planner*). Sebagai penentu, wirausahawan menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya.

Wirausahawan dapat disebut sebagai perencana apabila wirausahawan berperan dalam merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Adapun secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara.[32]

2.3 Karakteristik Wirausahawan

Dalam dunia kewirausahaan, terdapat karakteristik yang mencerminkan sifat-sifat yang dimiliki seorang wirausahawan. Terdapat delapan karakteristik kewirausahawan yaitu: *pertama*, *Desire For Responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggungjawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki tanggungjawab akan selalu mengawasi diri, sehingga apapun tindakan yang dilakukan selalu menggunakan perhitungan yang matang, selain itu memiliki jiwa

[32] Suyana, *Kewirausahaan, Edisi 3* . . . , 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kepemimpinan yang baik juga bagian dari tanggung jawab dalam berwirausaha.

Kedua, Preference for Moderate risk, lebih memilih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi. Adanya manajemen risiko yang baik sangat penting dalam menjalankan wirausaha agar usaha tetap dapat berjalan dengan baik meskipun mangandung banyak risiko.

Ketiga, Confidence in their ability to success, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan. Kepercayaan diri ini sangat penting, sebab jika sejak awal seseorang tidak optimis terhadap usaha yang dijalankan, maka kesuksesan akan sulit diraih, karena adanya sikap mudah putus asa pada saat mengalami kegagalan.

Keempat, Desire for immediate feedback, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera. Umpan balik dibutuhkan untuk mengukur sejauh mana keberhasilan wirausahawan dalam mengelola usahanya. Umpan balik yang positif akan memberikan dampak kepuasan dan sebaliknya umpan negativ juga dibutuhkan untuk memperbaiki kekurangan yang ada.

Kelima, High level of energy, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik. Komitmen dalam pekerjaan tergolong tinggi, orang yang memiliki mental wirausaha merupakan seorang pekerja keras, selalu mencari peluang, tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tergantung terhadap orang lain serta memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi.

Keenam, Future orientation, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan. *Ketujuh, Skill at organizing,* yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah. Memiliki kemampuan manajerial yang baik juga menunjang keberhasilan wirausaha. *Kedelapan, Value of achievement over money,* yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang. Keuntungan yang didapat dalam menjalankan usaha memang merupakan tujuan dari wirausaha, namun motif untuk memiliki prestasi tinggi dalam berwirausaha menjadi tugas yang lebih utama.[33]

2.4 Kewirausahaan dalam Islam

Pada dasarnya, kewirausahaan dalam Islam tidak jauh berbeda dengan kewirausahaan secara umum, dalam Alquran banyak terdapat ayat yang menerangkan tentang kewirausahaan, diantaranya adalah Surat an-Najm: 39-41 sebagai berikut:

وَأَن لَّيْسَ لِلْإِنسَٰنِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُۥ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٤٠﴾

ثُمَّ يُجْزَىٰهُ ٱلْجَزَآءَ ٱلْأَوْفَىٰ ﴿٤١﴾

Artinya: Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihat (kepadanya). Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna".[34]

---

[33] Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis:Kiat dan Proses Menuju Sukses* Edisi 3 (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 30.

[34] Departemen Agama RI, "*Alquran dan Terjemahnya"* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007), 527.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ayat di atas menguraikan bahwa jika kita ingin memperoleh sesuatu maka kita harus berusaha bekerja keras untuk dapat meraihnya. Maka setelah usaha yang dilakukan kita berpasrah diri kepada Allah Swt terhadap hasil yang akan diperoleh, jika kita telah bersungguh-sungguh dalam usaha maka Allah juga akan memberikan keputusan terbaik bagi kita dan begitu juga sebaliknya, sebab Allah Swt pemilik segala sesuatu.

Pengertian kewirausahaan dalam perspektif Islam adalah segala aktivitas bisnis yang diusahakan secara perniagaan dalam rangka memproduksi suatu barang atau jasa dengan jalan tidak bertentangan dengan syariat. Sedangkan, wirausahawan muslim adalah seseorang yang mengkombinasikan faktor-faktor sumber daya alam, tenaga kerja, dan material yang dibangun atas dasar hukum Allah Swt dan kepercayaannya dalam bekerja sama.[35]

Dalam Islam, wirausaha bukan barang baru lagi bagi kaum muslimin karena menjadi seorang wirausahawan merupakan bagian dari tugas umat muslim sebagai khalifah di muka bumi.[36] Bagi orang muslim, berwirausaha sebenarnya memiliki derajat yang lebih tinggi, yaitu dalam rangka beribadah kepada Allah Swt. Berwirausaha adalah sebagian dari hidup kita yang harus ditujukan untuk beribadah kepada Allah Swt dan wadah untuk berbuat baik pada sesama.

---

[35] Aripin, "Strategi Dakwah H. Dasuki dalam Membangun Wirausaha Muslim di Wilayah Cakung Jakarta TImur" (Skripsi--IAIN Walisongo, Semarang, 2011), 30.

[36] Sam Abede Pareno, *Etika Bisnis Wirausaha Muslim: Satu Arah Pandang.* (Surabaya: Papyrus, 2002), 34.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berusaha dalam bidang bisnis adalah usaha kerja keras. Dalam kerja keras tersebut tersembunyi kepuasan batin yang tidak bisa dinikmati dalam profesi lain. Kemauan keras (*azam*) dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-sungguh. Orang yang berhasil adalah orang yang mau bekerja keras, tahan menderita dan gigih untuk memperbaiki nasibnya. Secara teoritis Islam telah meletakkan dasar-dasar berbisnis dan telah dicontohkan Nabi Muhammad saw sebelum masa kerasulan beliau sebagai pedagang. Dengan demikian, sebenarnya kaum muslimin dalam hal ini wirausaha muslim telah memiliki konsep dan model berbisnis secara Islami.

Nabi Muhammad saw telah mengajarkan umatnya untuk mengoptimalkan potensi jasmani dan rohani demi meningkatkan kualitas diri, termasuk dalam bekerja atau berbisnis. Begitu pentingnya mendapatkan rezeki secara halal, seorang muslim tidak dibenarkan bermalas-malasan dalam berusaha. Ia harus berikhtiar sekuat tenaga. Bahkan alasan sibuk beribadah dan bertawakal kepada Allah Swt tidak pantas dijadikan alasan untuk malas berusaha.

Nabi Muhammad saw sangat menganjurkan umatnya untuk berbisnis (berdagang), karena dengan berbisnis dapat menimbulkan kemandirian dan kesejahteraan bagi keluarga, tanpa tergantung atau menjadi beban orang lain.[37] Sebagaimana Nabi Muhammad saw bersabda:

[37] Hermawan kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Marketing Syariah* (Bandung: Mizan, 2006), 46.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

تِسْعَةُ أَعْشَارِ الرِزْقِ فِي التِّجَارَةِ

Artinya: "Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan".[38]

Nabi Muhammad saw sangat menganjurkan umatnya untuk berbisnis, hingga sahabat-sahabatnya pun mengikuti jejak bisnis beliau, yaitu antara lain: Abu Bakar yang merupakan khalifah pertama pada khulafa' Al-Rasyidin, memiliki usaha dagang bahan pakaian. Umar bin Khattab yang merupakan pemimpin kaum beriman dan penakluk kekaisaran Persia dan Byzantium, pernah menjadi pedagang jagung. Utsman ibn Affan dikenal dengan konglomerat tekstil (pakaian). Demikian juga, Imam Abu Hanifah dikenal sebagai pedagang pakaian.[39]

Nabi Muhammad saw melalui tuntunan Alquran dan teladan Sunnah Nabawiyah senantiasa menegaskan agar kita memiliki keyakinan yang tinggi dalam meraih keberhasilan ekonomi. Minimal ada landasan Qurani yang dapat meneguhkan keyakinan ini:[40]

1. Allah telah menyediakan rezeki bagi setiap hamba-Nya.

۞ وَمَا مِن دَآبَّةٍ فِى ٱلْأَرْضِ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا ۚ كُلٌّ فِى كِتَٰبٍ مُّبِينٍ ﴿٦﴾

Artinya: "Dan tidak ada satu pun binatang yang melata di bumi melainkan Allah memberi rezeki kepada nya dan Dia (Allah) mengetahui tempat kediaman binatang itu dan tempat

[38] Syeikh Muhammad Abdurrouf Almanawi, *Kitab Faidul Qodir Syarhil Jamiuss Shogir* Juz 3 (Beirut: Makkah Mukarromah, 1357 H), 244.
[39] Hermawan kartajaya dan Muhammad Syakir Sula . . . , 46.
[40] Muhammad Syafi'I Antonio, *Muhammad SAW: The Super Leader Super . . . ,* 30-31.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menyimpannya. (sesudah mati). Semuanya tertulis dalam kitab yang nyata (lauh Mahfudz)". QS. Hud (11):6 [41]

Dengan keyakinan ini kita harus bergairah untuk mengusahakan agar rezeki dapat diperoleh.

2. Mencari rezeki atau berusaha adalah perintah Allah yang harus di kerjakan.

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِى ٱلْأَرْضِ وَٱبْتَغُواْ مِن فَضْلِ ٱللَّهِ وَٱذْكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah rezeki karuni Allah dan ingatlah kepada Allah sebanyak banyaknya, agar kamu mendapat keberuntungan". QS. al-Jumu'ah (62):10 [42]

Dengan dasar keyakinan itu, hendaknya kita menjadikan ikhtiar sebagian dari ibadah.

3. Memaksimalkan potensi dan kemampuan diri demi meraih hasil yang lebih baik.

وَأَن لَّيْسَ لِلْإِنسَٰنِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾

"Dan sesungguhnya manusia itu akan memperoleh apa yang diusahakannya". QS. an-Najm (53): 39 [43]

4. Semangat dalam berusaha, optimis dan pantang menyerah.

وَلَا تَهِنُواْ وَلَا تَحْزَنُواْ وَأَنتُمُ ٱلْأَعْلَوْنَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴿١٣٩﴾

[41] Departemen Agama RI, "*Alquran dan Terjemahnya*" (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007), 222.
[42] Departemen Agama RI, "*Alquran dan Terjemahnya*" (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007), 554.
[43] Ibid. , 527.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Artinya: “Dan janganlah kamu bersikap lemah (pesimis), dan janganla (pula) kamu bersedih hati, padahal kamu adalah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman”. QS. ali-‘Imran (3): 139 [44]

5. Bertawakkal kepada Allah dalam mencari penghasilan.

وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ ۚ وَمَن يَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُۥٓ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ بَٰلِغُ أَمْرِهِۦ ۚ قَدْ جَعَلَ ٱللَّهُ لِكُلِّ شَىْءٍ قَدْرًا ﴿٣﴾

Artinya: “…Barangsiapa bertawakkal kepada Allah, niscaya Allah akan mencukupi (keperluan)-nya”. QS at-Talaq (65):3 [45]

Ayat di atas telah menjelaskan bagaimana Allah melimpahkan begitu banyak rahmat-Nya di muka bumi bagi kesejahteraan kehidupan umat manusia, kekuasaannya yang besar (alam semesta beserta seluruh isinya) ditunjukkan kepada manusia bahwasanya apapun yang ada dimuka bumi ini adalah milik Allah dan merupakan tanda-tanda kebesaran-Nya. Manusia dianjurkan untuk mencari rahmat tersebut dengan usaha, usaha yang dimaksudkan disini adalah dengan bekerja untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan akan semakin baik jika pekerjaan yang dilakukan adalah mempunyai usaha mandiri yang halal.

[44] Ibid. , 67.
[45] Departemen Agama RI, “*Alquran dan Terjemahnya”* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007), 558.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Konsep motivasi

3.1 Pengertian Motivasi

Motivasi berasal dari tejemahan kata *motivation*, yang diserap dari bahasa latin yaitu *matere* yang berarti dorongan, rangsangan atau daya penggerak. Wahyosumidjo mendefinisikan motivasi "sebagai suatu proses psikologis yang mencerminkan interaksi antara sikap, kebutuhan, persepsi dan keputusan yang terjadi dalam diri sendiri".[46] Sementara, Robbins dan Judge mendefinisikan motivasi "sebagai proses yang menjelaskan intensitas, arah dan ketekunan seorang individu untuk mencapai tujuannya".[47]

Lain halnya dengan Mursi mengartikan motivasi "sebagai daya penggerak yang menyebabkan seseorang melakukan suatu perbuatan dengan cara tertentu". Apabila kekuatan itu bersumber dari dalam diri seseorang, maka disebut motif. Sedangkan, daya penggerak yang bersumber diluar diri seseorang, maka disebut intensif. Motif adalah ungkapan dari kebutuhan-kebutuhan individu. Dipandang dari sisi individu, motif-motif merupakan kepribadian dan aspek internalnya. Di sisi lain individu, stimulus merupakan dorongan luar yang merupakan faktor pembantu dalam merealisasikan tujuan.[48]

Dari beberapa pendapat tentang definisi motivasi tersebut dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan suatu penggerak dalam diri

---

[46] Wahyosumindjo, *Kepemimpinan dan Motivasi* (Bogor: Ghalia Indonesia, 1987), 174.
[47] Stephen Robbins, *Perilaku Organisasi Edisi 12.* Terjemahan oleh Diana Angelica dkk (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 222.
[48] Abdul Hamid Mursi, *SDM yang Produktif: Pendekatan Alquran dan Sains* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), 92.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

seorang individu untuk melakukan atau mencapai sesuatu hal dengan tujuan tertentu, motivasi merupakan proses yang menentukan tingkah laku demi tercapainya suatu tujuan, motivasi merupakan pengaruh kekuatan yang akan menimbulkan perilaku individu, motivasi merupakan kehendak atau keinginan yang dapat mempengaruhi individu, sehingga individu tersebut terdorong untuk bertindak atau melakukan sesuatu. Apabila individu memiliki motivasi maka individu tersebut telah memiliki kekuatan untuk memperoleh kesuksesan dalam dirinya sendiri.

3.2 Macam-Macam Motivasi

Motivasi seseorang dapat tumbuh dan berkembang melalui dirinya sendiri yang disebut sebagai motivasi intrinsik, maupun dari lingkungan sekitarnya yang disebut sebagai motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik dan ekstrinsisk ini merupakan jenis-jenis motivasi yang telah dikenal secara umum.

Motivasi intrinsik adalah motivasi yang bersumber dari dalam diri individu dan telah menjadi bagian dari dalam dirinya tanpa harus menunggu rangsangan dari luar.[49] Motivasi ini bersifat konstan dan tidak mudah dipengaruhi oleh lingkungan luar. Para ahli sependapat bahwa motivasi intinsik ini akan berpengaruh terhadap perubahan prilaku. Bahkan motivasi intrinsik ini dapat dibangun dari motivasi ekstrinsik, maksudnya lingkungan tempat seseorang berada dengan berbagai kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang, dirangsang, diawasi, kemudian

[49] Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Kencana, 2004), 139.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diarahkan. Penghargaan dan hukuman dapat menjadikan motivasi ekstrinsik menjadi motivasi intrinsik.

Sedangkan motivasi ekstrinsik adalah motivasi yang bersumber dari luar diri seseorang, seperti narasumber dalam seminar, keluarga, lingkungan, teman, majalah, buku, atau rangsangan dari luar lainnya. Namun, masalah pokok dari motivasi ekstrinsik ini adalah efek motivasinya akan cepat menghilang.[50] Dengan demikian, motivasi ekstrinsik ini harus senantiasa didukung oleh lingkungan, fasilitas dan orang yang mengawasi sebab kesadaran dari dalam diri individunya belum tumbuh.

3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi

Motivasi sebagai proses psikologis dalam diri seseorang yang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Winardi menyebutkan faktor-faktor internal yang mempengaruhi motivasi adalah usia, pendidikan, pengalaman, pengetahuan, sikap, dan cita-cita. Imbalan-imbalan intrinsik (misalnya: suatu perasaan keberhasilan dalam hal melaksanakan tugas tertentu yang sangat menarik dan menantang) merupakan bagian integral dari tugas yang dihadapinya dan ditentukan oleh individu yang melaksanakan tugas terebut.

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi ekstrinsik adalah ekonomi, sosial, budaya serta lingkungan yang terdiri dari lingkungan rumah, sekolah, dan masyarakat. Imbalan-imbalan ekstrinsik

[50] Ibrahim Elfiky, *Dream Revolution* (Jakarta: Mizan Media Utama, 2007), 24.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(misalnya: upah atau gaji, promosi-promosi, pujian-pujian, dan sebagainya) tidak tergantung pada tugas yang dilaksanakan karena dikendalikan oleh pihak lain.[51]

Semakin besar atau kuat faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi seseorang, maka akan semakin besar atau kuat pula dorongan seseorang untuk melakukan sesuatu. Hal ini disebabkan karena motivasi merupakan upaya untuk menimbulkan ransangan atau dorongan tenaga tertentu pada seseorang agar ingin berbuat dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

3.4 Motivasi Menjadi Wirausahawan dalam Perspektif Islam

Motivasi menjadi wirausahawan dalam pandangan Islam bersifat vertikal dan Horizontal. Secara horizontal terlihat pada dorongannya untuk mengembangkan potensi diri dan keinginannya untuk selalu mencari manfaat sebesar mungkin bagi orang lain. Sementara secara vertikal, dimaksudkan untuk mengabdikan diri kepada Allah Swt. Motivasi di sisni berfungsi sebagai pendorong, penentu arah, dan penetapan skala prioritas.[52]

Seorang wirausahawan muslim memiliki keyakinan yang kukuh terhadap kebenaran agamanya sebagai jalan keselamatan, dan bahwa dengan agamanya tersebut akan menjadi wirausahawan muslim yang unggul. Keyakinan ini membuat seorang wirausahawan muslim

[51] Winardi, *Motivasi dan Pemotivasian dalam Manajemen* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), 61.

[52] Tim Multitama Communication, *Islamic Business Strategy for Entrepreneurship (Bagaimana Menciptakan dan Membangun Usaha yang Islami)* (Jakarta: Lini zikrul media intelektual, 2006), 16.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan usaha dan kerjanya sebagai zikir, bertawakkal, serta bersyukur pasca usahanya.

Hal ini merupakan dimensi vertikal dari keberagaman seseorang sebagai implementasi aqidahnya. Secara *aqidah*, menjadi wirausahawan muslim adalah sebagai bukti ketaatan dan pengabdian kepada Allah Swt, sebab kegiatan kewirausahaan merupakan bagian dari aktifitas ibadah, sehingga harus dimulai dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala)*, cara dan tujuan yang benar, serta memanfaatkan hasil secara benar. [53]

Namun, Islam juga memberikan panduan agar manusia memenuhi kewajiban-kewajiabnnya kepada sesama manusia lainnya sebagai motivasi menjadi wirausahawan muslim dimensi horizontal. Dengan semakin banyaknya wirausahawan muslim, maka akan semakin banyak pula keteladanan dalam masyarakat, karena seorang wirausahawan muslim memiliki pribadi yang unggul, berani, dan hidupnya tidak merugikan orang lain, bahkan sebaliknya akan memberikan manfaat bagi anggota masyarakat yang lain. Seperti, memberikan kontribusi besar bagi perluasan lapangan kerja, sehingga akan mengurangi angka pengangguran dan akan meningkatkan kekuatan ekonomi negara.[54]

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya mengenai motivasi kewirausahaan telah banyak diteliti, salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh

[53] Muhammad Edy Susilo, "Sosialisasi Semangat Entrepreneurship Berlandaskan Nilai-Nilai Islami", dalam http://repository.upnyk.ac.id, diakses pada 4 oktober 2014.
[54] Tim Multitama Communication, *Islamic Business Strategy* . . . , 12.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sinarasri dan Hanum (2012) dalam penelitiannya yang berjudul "Pengaruh Latar Belakang Pendidikan terhadap Motivasi Kewirausahaan Mahasiswa (Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Semarang)". Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode regresi linear sederhana. Metode pengumpulan data dengan cara survey dan kuesioner. Melalui penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa faktor mata kuliah kewirausahaan, pengetahuan dan pelatihan kewirausahaan mahasiswa, serta pengalaman kerja berpengaruh positif terhadap motivasi kewirausahaan mahasiswa. Sedangkan, latar belakang pendidikan dan pendidikan kewirausahaan keluarga tidak berpengaruh terhadap motivasi kewirausahaan mahasiswa.

Wisnu Wardhana (2011) yang berjudul "Analisis Aspek-Aspek yang mempengaruhi Minat Mahasiswa Binus University untuk Menjadi *Enterpreuner*". Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif. Analisis data pada penelitian ini menggunakan korelasi, regresi, dan dilanjutkan dengan analisis jalur (*path analysis*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua variabel eksogen berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel endogen dan diantara keempat variabel eksogen yang diteliti, aspek motivasi yang memberi dukungan paling besar adalah lingkungan (12,53%), diikuti aspek keluarga (3,72%), kepribadian (3,49%) dan pendidikan (1,44%). Dari semua aspek diatas secara simultan memiliki kontribusi positif dan signifikan terhadap minat *entrepreneur* sebesar 48, 1%.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Retno Kadarsih (2013) dalam penelitiannya "Faktor-faktor yang Memengaruhi Minat Berwirausaha pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UNS". Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *proportional random sampling*. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat ditarik simpulan bahwa mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UNS mempunyai minat yang tinggi untuk berwirausaha yaitu sebanyak 96%.

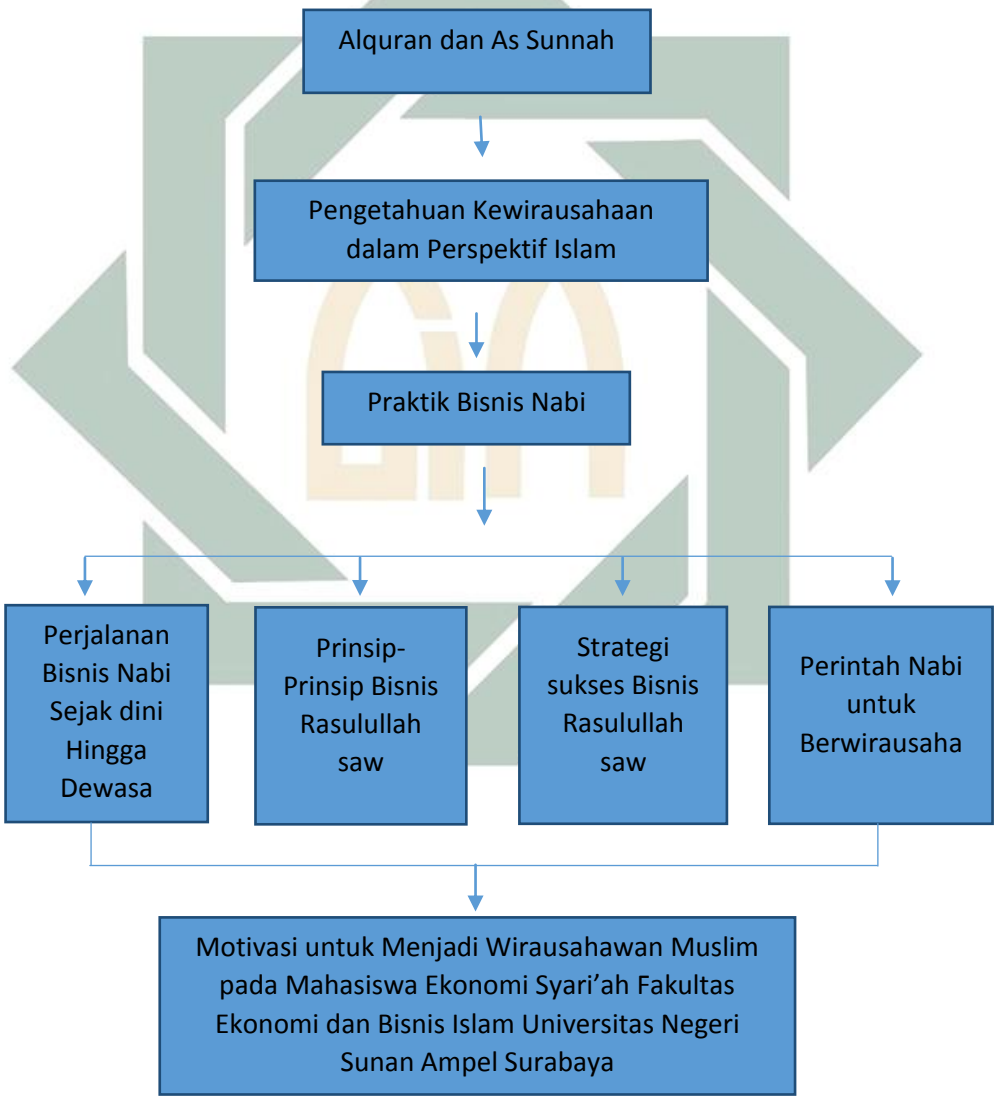
Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah membahas mengenai faktor-faktor yang memotivasi mahasiswa untuk menjadi seorang wirausahawan. Sedangkan, perbedaan penelitian ini menggunakan variabel bebas praktik bisnis Nabi Muhammad saw yang menjadi faktor internal dalam menumbuhkan motivasi mahsiswa Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Sunan Ampel Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Kerangka Konseptual

Untuk memudahkan dalam menganalisis permasalahan dan pembuktian hipotesis yang telah disebutkan di atas, maka digunakan sebuah kerangka konseptual.

Gambar 2.2 Kerangka Konseptual



Sumber: Literatur Buku Penulis

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap hasil penelitian yang akan dilakukan. Dengan hipotesis, penelitian menjadi jelas arah pengujiannya dengan kata lain hipotesis membimbing peneliti dalam melaksanakan penelitian di lapangan baik sebagai objek pengujian maupun dalam pengumpulan data.[55] Ada dua macam hipotesis yang dibuat dalam suatu percobaan penelitian, yaitu hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1).[56] Berikut rumusan hipotesisnya yaitu:

1. H_0 : $\beta = 0$, tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel praktik bisnis Nabi Muhammad saw dengan motivasi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Sunan Ampel untuk menjadi wirausahawan.
2. H_1 : $\beta \neq 0$, terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel praktik bisnis Nabi Muhammad saw dengan motivasi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Sunan Ampel untuk menjadi wirausahawan.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah praktik bisnis Nabi Muhammad saw memiliki pengaruh terhadap motivasi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Sunan Ampel Surabaya untuk menjadi wirausahawan.

[55] Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2005), 75.
[56] Ety Rochayety, dkk, *Metodologi Penelitian Bisnis dengan Aplikasi SPSS* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), 108.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id