

el-Bait:Jurnal Hukum Keluarga Islam

ISSN

E-

ISSN

DOI

<https://elbait.iaiq.ac.id/index.php/JHKI/index>

MENUMBUHKAN MINAT WIRAUSAHA MELALUI PRAKTIK IBADAH HUKUM ISLAM

Nurul Afifah, Institut Agama Islam Al-Qodiri Jember, Indonesia.

afifahnurul713@gmail.com

Article History:

Received: 15 November 2022. **Revised:** 18 Desember 2022. **Published:** 22 Januari 2023.

Abstrak

Entrepreneurship is an important part of worship, so that the path taken should also be in accordance with Islamic teachings themselves. Islam considers all of this important so that humans can more easily carry out other forms of worship such as providing for families, sponsoring orphans, paying zakat and so on. Therefore, aspiring to be rich and working hard as its actualization is included in the realm of worship. Meanwhile, the fact that not many Muslims are economically sovereign is often identified as a result of their entrepreneurial activities not yet fully adopting the principles of Worship in their entrepreneurial activities.

Keyword : *Interests, entrepreneurship, Workshop Practices.*

A. PENDAHULUAN

Kondisi umat Islam saat ini relatif belum mampu berdaulat dalam penguasaan ekonomi dan memiliki ketergantungan ekonomi yang cukup tinggi terhadap pihak lain. Salah satu penyebab kelemahan tersebut antara lain pemahaman yang belum optimal terhadap nilai-nilai dan ajaran agama, sehingga nilai-nilai tersebut diabaikan dan tidak dapat diimplementasikan secara komprehensif dalam seluruh lini kehidupan. Sudah semestinya umat Islam bangkit dari keterpurukan ekonomi khususnya dalam mengatasi problem kemiskinan dan keterbelakangan akibat termarginalkan dalam dunia wirausaha melalui praktik ibadah hukum Islam dengan mengembangkan jiwa entrepreneurship yang kokoh dan tangguh. Apalagi di tengah samudera modernitas saat ini, segala aspek bisa terhubung dengan demikian mudah dan cepat. Beragam kreativitas maupun inovasi bisa segera dibangun bersumber dari akses terhadap gerbang informasi yang terbuka lebar. Karena menjadi wirausahawan sesungguhnya hanya membutuhkan keberanian secara pribadi untuk kemudian menciptakan karya bernilai ekonomi tinggi melalui proses kreativitas dan inovasi dalam praktik ibadah hukum Islam.

Dalam membangun jiwa kewirausahaan umat yang berorientasi pada keuntungan jangka pendek (dunia) dan jangka panjang (akhirat) maka nilai-nilai luhur yang terkandung dalam ajaran Islam hendaknya perlu untuk direvitalisasi. Nilai ibadah yang luas, dimana bukan hanya terkait dengan aspek ritual saja dapat menjadi motivasi utama untuk membangkitkan semangat berwirausaha. Motivasi ibadah untuk meraih ridho Allah ini dapat dijadikan dorongan untuk membangkitkan jiwa-jiwa kewirausahaan, sebab menumbuhkan jiwa kewirausahaan merupakan awal dalam membentuk dan menciptakan pribadi yang ulet, tanggung jawab dan berkualitas hingga akhirnya dapat bermuara pada terwujudnya kompetensi kerja.

Adapun selain itu, menumbuhkan minat wirausaha di segala aspek membuka peluang persaingan wirausaha yang semakin tidak terkendali, yang seringkali terjadi persaingan wirausaha yang tidaklah sehat. Dalam konteks membangun jiwa kewirausahaan, saat ini nilai-nilai kejujuran dan amanah seringkali diabaikan oleh pelaku wirausaha, padahal hal tersebut merupakan dasar yang cukup penting untuk ditanamkan. Oleh karena itu, integrasi antara ketaatan dalam ibadah dengan semangat membangun wirausaha sangatlah dibutuhkan. Sikap jujur akan mengundang banyak simpati, relasi, dan membuat orang lain dengan kerelaannya menaruh dan memberikan kepercayaan seperti yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, dengan menggunakan jenis penelitian kepustakaan atau disebut dengan Library Research. Riset kepustakaan adalah metode penelitian yang merupakan serangkaian teknik kegiatan pengumpulan data yang berkaitan dengan pengumpulan data pustaka, membaca, mencatat, dan mengolah bahan penelitian. Sehingga, riset yang dilakukan benar – benar memberikan informasi yang terbaru dan bermanfaat untuk tujuan ilmiah.

Dalam penelitian ini, peneliti menggali informasi melalui sumber data dari majalah, koran, artikel ilmiah dan buku. Berbagai informasi di analisis sebagai bahan kajian untuk memberikan sebuah pemahaman baru dalam hal menumbuhkan minat wirausaha melalui Ibadah Hukum Islam. Hal ini Bertujuan untuk membangun motivasi yang kuat untuk berwirausaha dalam upaya mencari ridho Allah.

C. Kajian Teori

Secara harfiah ibadah berarti bakti kepada Allah swt, sebab didorong dan dibangkitkan oleh aqidah atau tauhid. Dalam terminologi Islam, ibadah adalah kepatuhan kepada Allah yang didorong oleh rasa kekaguman dan ketakutan. Ibadah juga yang membuat “aqidah Islamiyyah” menjadi hidup dalam jiwa yang melakukannya, dan yang menyalurkan aqidah Islamiyyah dari tingkat penalaran menuju tingkat penghayatan, sehingga nurani manusia dapat mengidentifikasi segala suatu yang potensial pada dirinya. Dalam konteks pengembangan wirausaha, kesadaran manusia atas potensi yang terdapat dalam dirinya merupakan modal utama terciptanya kreativitas dan inovasi, yang pada akhirnya bisa bermuara pada terbentuknya karya ataupun entitas wirausaha.

Al-Qur'an telah mempopulerkan berbagai bentuk ibadah selain ibadah wajib. Shalat, dzikir dsb.. Berkaitan dengan ibadah adalah amal saleh yang memberi manfaat secara individual. Namun ada amal saleh yang bermanfaat bagi pelaku sekaligus bermanfaat bagi orang lain, hal tersebut adalah amal kemasyarakatan, seperti halnya membuka lapangan pekerjaan baru, membebaskan orang dari kebodohan, keterbelakangan, kemiskinan dan menolong orang yang sedang berada dalam kesulitan. Menurut Islam, amal sosial ini bernilai lebih tinggi daripada amal individual. Karya yang berkembang di tengah masyarakat akan diberi ganjaran lebih besar daripada aktivitas yang menguntungkan diri sendiri.

Pemahaman doktrin ibadah secara dangkal akan menjerumuskan umat Islam. Hal ini bisa dilihat bahwa sampai saat ini masih banyak yang menafsirkan ibadah dengan cara yang sangat sempit atau hanya yang menyangkut aspek ritual saja, seperti shalat, puasa, haji dsb., akibatnya ibadah seringkali kemudian berseberangan dengan aktivitas seseorang ketika sedang bekerja dalam berbagai sektor. Padahal sebenarnya doktrin ibadah lebih luas dari sekedar itu. Dalam firman Allah QS. Adz-Dzariyat: 56 berikut ini:

Artinya: “dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.”

Dapat ditafsirkan bahwa setiap aktivitas manusia sesungguhnya adalah ibadah dan keseluruhan muara dari semua aktivitas tersebut adalah kesejahteraan manusia di dunia maupun kemenangan di akhirat. Kesejahteraan itu sendiri erat kaitannya dengan keuntungan yang didapatkan oleh manusia. Konsep beruntung dalam Islam memiliki tiga dimensi: yakni jangka pendek (dunia), jangka menengah (alam kubur); dan jangka panjang (akhirat). Maka, seperti halnya bisnis seharusnya tidak boleh berhenti untuk kepentingan jangka pendek, atau bisnis itu sendiri, bukan pula sekedar mencari keuntungan pragmatis tetapi sekaligus sebagai ibadah.

Berwirausaha menjadi bagian penting dari ibadah, sehingga jalan yang ditempuh seyogyanya juga sesuai dengan ajaran Islam itu sendiri. Islam

memandang penting semua itu agar manusia bisa dengan lebih mudah menjalankan bentuk ibadah-ibadah lainnya seperti memberi nafkah terhadap keluarga, menyantuni anak yatim, membayar zakat dsb. Oleh karena itu, bercita-cita menjadi kaya dan bekerja keras sebagai aktualisasinya termasuk ke dalam ranah ibadah. Adapun demikian, fakta yang menunjukkan bahwa belum banyak umat Islam yang mampu berdaulat secara ekonomi seringkali diidentifikasi sebagai akibat dari belum kaffahnya aktivitas wirausaha mereka mengadopsi prinsip-prinsip Ibadah dalam aktivitas wirausaha mereka.

PEMBAHASAN

A. Minat Wirausaha dari Faktor Internal maupun Eksternal

a. Faktor Internal

1. Wawasan atau pengetahuan

Seorang pengusaha membutuhkan wawasan serta pengetahuan yang luas untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya. Mulai dari cara memasarkannya, hingga keterampilannya dalam meyakinkan konsumen.

Oleh karena itu, faktor internal berupa wawasan dan pengetahuan merupakan hal penting untuk memajukan usaha.

2. Pengalaman dalam dunia wirausaha

Seseorang yang memiliki pengalaman di dunia wirausaha sebelumnya tentu lebih terampil dalam mengembangkan usahanya. Pasalnya, ia lebih mengetahui produk seperti apa yang memang diinginkan di pasaran.

3. Sumber daya manusia atau kreativitas

Pengusaha yang memiliki kreativitas yang tinggi bisa lebih mudah mengeluarkan ide-idenya untuk mengembangkan usahanya tersebut.

Ide-ide kreatif yang disalurkan biasanya berhubungan dengan cara untuk mempromosikan usahanya tersebut.

b. Faktor Eksternal Peluang Usaha

1. Masalah yang dihadapi

Masalah atau fenomena di sekitar merupakan salah satu faktor eksternal. Misalnya, terdapat masalah air yang sulit untuk diserap oleh tanah, sehingga peluang usaha untuk membuat biofilter bisa menjadi usaha yang bisa berkembang pesat.

2. Permintaan pasar atau masyarakat

Permintaan pasar bisa menjadi faktor eksternal karena pengusaha bisa melihat besarnya permintaan pasar, sehingga pengusaha tersebut menciptakan produk yang diinginkan oleh pasar.

Dengan begitu, usaha yang diciptakan oleh pengusaha bisa mendatangkan para pembeli, bukan lagi pengusaha yang mencari pembelinya.

3. Menciptakan hal baru dari yang sudah ada

Produk yang pernah ada dan diminati oleh banyak orang bisa menjadi peluang usaha untuk menciptakan hal baru. Misalnya bermunculan merek kopi karena industri tersebut tengah digandrungi oleh berbagai kalangan masyarakat.

4. Kebutuhan yang belum tercapai

Kebutuhan terhadap produk atau jasa yang harus tercapai dan terpenuhi setiap harinya. Contohnya di daerah tempat tinggalmu belum memiliki market atau toko yang menyediakan perlengkapan kebutuhan sehari-hari seperti sembako.

Kamu dapat turut serta dengan mengajak teman, keluarga, atau partner wirausahamu untuk menyiapkan modal bersama untuk membuka sebuah warung usaha yang menyediakan perlengkapan masyarakat setiap harinya. Sumber peluang usaha ini akan sangat menjanjikan jika kamu dengan tekun menjalaninya.

B. Mengenali Dampak Positif dan Negatif Wirausaha

a. Dampak positif Wirausaha

- Membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.
- Keleluasaan dalam mengatur pekerjaan.
- Mengasah potensi diri, kreativitas, dan sebagainya.
- Menghasilkan keuntungan.
- Memiliki kualitas kepemimpinan dalam diri.

b. Dampak Negatif wirausaha

- Ketidakpastian waktu dalam menghasilkan pendapatan bahkan setelah mendirikan dan menjalankan usaha tersebut dan tanggung jawab terhadap karyawan yang dipimpin.
- Risiko kehilangan berbagai macam investasi.
- Beban kerja yang lebih berat, kendati waktu dan ritme bekerja cenderung fleksibel.
- Kesulitan dalam membuat keputusan penting karena sangat berdampak pada usaha yang dibangun tersebut.
- Banyaknya kemampuan diri yang harus diasah. semisal manajemen SDM, manajemen finansial, manajemen diri (keseimbangan kerja dengan kehidupan pribadi).

C. Menajamkan Misi dan Perencanaan

Perencanaan usaha adalah dari kata “perencanaan” dan “ usaha” . Perencanaan dalam pengertian ekonomi, artinya fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan visi, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program, dan anggaran. Sedangkan usaha atau bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok individu yang dilaksanakan secara legal dengan menggunakan dan mengkombinasikan sumberdaya atau faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang dan atau jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh manfaat finansial, yaitu laba bisnis atau laba usaha (business profit).

Dari kedua pengertian di atas sekarang dapat didefinisikan arti perencanaan usaha yaitu sebagai proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau wirausaha tertentu.

Dalam Perencanaan usaha terkandung adanya:

- a) Visi, yaitu cita-cita masa depan perusahaan yang akan melakukan usaha tersebut.
- b) Misi adalah maksud khas atau unik dan mendasar yang membedakan perusahaan dengan perusahaan lain serta mengidentifikasi ruang lingkup kegiatan usaha/perusahaan yang bersangkutan.
- c) Tujuan adalah hasil yang ingin dicapai dari usaha/perusahaan tersebut.

d) Strategi adalah cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan usaha dengan melibatkan semua sumberdaya atau faktor produksi yang dimiliki. Dalam dunia bisnis dikenal beberapa strategi yang biasa diterapkan perusahaan sebagai berikut:

☐ Defender, strategi wirausaha yang diarahkan untuk meraih dan mempertahankan pasar pada segmen sempit dari seluruh pasar potensial yang ada.

☐ Prospector, strategi wirausaha yang diarahkan secara agresif untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui inovasi produk produk baru.

☐ Analyzer, strategi wirausaha yang dijalankan melalui imitasi, yaitu meniru apa yang dilakukan prospektor. Strategi wirausaha seperti ini bertujuan meraih keuntungan dengan meminimalkan risiko.

☐ Kepemimpinan dalam biaya (cost-leadership strategy), strategi wirausaha yang diarahkan untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui harga produk yang semurah-murahnya.

☐ Diferensiasi (differentiation strategy), strategi wirausaha yang diarahkan untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui keunikan produk yang dihasilkan.

☐ Fokus (focus strategy), strategi wirausaha yang diarahkan dalam segmen pasar yang sempit yang dijalankan melalui fokus dalam kepemimpinan biaya (cost focus) atau fokus dalam diferensiasi (differentiation focus).

- Maksud, tujuan dan manfaat Perencanaan usaha

Dalam suatu kegiatan wirausaha, merencanakan merupakan suatu aspek yang sangat penting dalam proses pengembangan sebuah usaha. Dengan perencanaan yang benar , maka dapat membantu seseorang wirausaha dapat menetapkan target jangka panjang dan jangka pendek dari wirausaha baru yang diinginkan.

a) Rencana usaha ini secara khusus dimaksudkan untuk :

☐ Meningkatkan peluang keberhasilan suatu usaha

☐ Secara jelas menentukan kegiatan-kegiatan agar wirausaha dapat beroperasi dengan sukses

☐ Mengidentifikasi semua sumber daya yang tersedia untuk wirausaha tersebut dan cara menggabungkan sumber daya ini untuk hasil yang maksimal

☐ Mengidentifikasi standar-standar kinerja untuk setiap segmen pengoperasian bisnis yang dapat dibandingkan dengan kinerja aktual. Hal ini merupakan pengendalian untuk menjaga agar wirausaha beroperasi pada jalur yang benar.

- Misi utama dari suatu perencanaan usaha adalah

☐ Sebagai rencana aksi (Action plan)

Sebuah perencanaan usaha akan membantu dalam mengambil tindakan wirausaha dengan membagi masalah besar ke dalam masalah-masalah kecil yang tidak terlalu rumit. Sebuah rencana usaha akan membantu untuk memilah-milah proses dimaksud menjadi bagian-bagian kecil yang lebih jelas. Dengan demikian sebuah masalah bisnis yang besar dapat dilihat sebagai sebuah urutan masalah-masalah kecil. Dan dengan memecahkan masalah masalah kecil dimaksud, otomatis masalah besar tersebut juga akan dapat terpecahkan.

☐ sebagai peta jalan (Road map)

Sebuah rencana wirausaha membantu untuk tetap fokus dalam arah yang diinginkan untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan. Juga perencanaan usaha akan membantu pihak lain untuk memahami visi usaha yang akan dijalankan, termasuk supplier, pekerja, mitra bisnis, teman dan keluarga.

☐ sebagai alat penjualan (Sales tool)

Sebuah perencanaan usaha merupakan sebuah alat bantu penjualan (Sales Tool), sehingga sebuah perencanaan usaha merupakan alat yang bisa dipergunakan untuk meyakinkan investor untuk menempatkan investasinya di usaha tersebut. Sebuah perencanaan usaha yang ditulis dengan baik akan mendekatkan pengelola usaha dengan pihak-pihak yang melihat bahwa ide bisnis yang ditawarkan akan juga menguntungkan mereka.

D. Memulai usaha dari hal yang disukai

15 Tips Cara Belajar Berwirausaha bagi Pemula yang Menguntungkan
Berikut ini tips memulai wirausaha yang menguntungkan untuk pemula.

1. Bentuk Mindset Wirausaha yang Tepat

Langkah paling awal cara bisnis bagi pemula adalah menanamkan mindset wirausaha dalam pikiran Anda.

Namanya wirausaha pasti ada untung dan ruginya. Selain itu, dalam menjalankan bisnis pastinya Anda akan menemui hambatan dan rintangan yang siap untuk dihadapi. Memang kondisi yang ada di lapangan tidak sesuai dengan apa yang Anda pikirkan, maka dari itu Anda harus memiliki mental baja agar wirausaha yang Anda jalani bisa tetap bertahan dan tidak akan mengalami kegagalan di tengah jalan.

2. Bulatkan Niat Adalah Salah Satu Cara Memulai Bisnis Bagi Pemula

Ketika memulai berwirausaha tanpa niat yang jelas atau hanya iseng saja, maka pencapaian hasil akhirnya tidak akan maksimal dan dapat dipastikan Anda akan lebih mudah menyerah di tengah jalan.

Berbeda dengan yang dari awal sudah membulatkan niatnya untuk berwirausaha dengan kuat, pasti hasilnya akan lebih maksimal dan tidak mudah menyerah. Dari sinilah dapat diambil kesimpulan bahwa niat bisa menentukan kesuksesan dalam berwirausaha.

3. Fokus Satu Bisnis

Fokus menjadi salah satu kunci sukses tips berwirausaha untuk pemula, karena nantinya Anda akan mencurahkan semua tenaga dan pikiran pada satu usaha.

Salah satu penyebab gagalnya berwirausaha bagi pemula adalah mereka terlalu memiliki banyak usaha sehingga pikirannya terpecah-pecah ke usaha yang lainnya. Memang memiliki banyak usaha tidak dilarang, namun usaha yang Anda jalankan haruslah sudah bisa berjalan sendiri.

Jika usaha tersebut sudah bisa berjalan sendiri tanpa Anda terlibat terlalu banyak, barulah Anda bisa membuat usaha baru yang lain. Karena itu salah satu tips cara berwirausaha bagi pemula adalah harus fokus terhadap usaha yang sedang dikerjakan.

4. Mulai Dari yang Disukai

Usahakan memulai usaha dari apa yang Anda sukai. Karena dengan memulai dari usaha yang disukai, pastinya Anda lebih memahami seluk beluk dalam bidang tersebut.

Kalaupun di jalan nanti ada kendala, Anda tidak akan terlalu kesulitan untuk mengatasinya.

Misalnya jika Anda suka memasak, Anda bisa memulai dengan membuka warung makan di rumah, bisa juga menerima katering makanan, menjual peralatan masak, dan sebagainya.

Salah satu tips cara belajar berwirausaha bagi pemula yang kesempatan suksesnya besar adalah dengan memulai dari yang disukai.

5. Lihat Peluang Bisnis Sekitar

Mulailah dengan mencari peluang usaha yang ada di sekitar Anda. Tidak menutup kemungkinan banyak usaha yang ada di sekitar Anda yang memiliki prospek lebih bagus kedepannya. Kelebihan lainnya adalah jarak dengan tempat tinggal yang dekat dan Anda lebih memahami tentang seluk beluk di sekitar yang memengaruhi peluang usaha di sekitar Anda.

Tips memulai berwirausaha untuk pemula yang lain adalah dengan melihat peluang bisnis disekitar Anda.

6. Baca Kekuatan Pesaing

Jangan sampai Anda bersaing dengan pengusaha besar yang sudah punya nama dan jaringan wirausaha yang kuat, kecuali Anda mempunyai modal yang besar dan siap dikeluarkan untuk mengalahkan pesaing wirausaha.

Kalaupun Anda akan mengalahkan pesaing yang sudah besar, Anda harus memiliki perbedaan dan nilai yang lebih unik seperti pelayanan yang lebih baik, produk yang unik dan kreatif, dan memiliki kelebihan lain yang tidak dimiliki pesaing wirausaha anda. Tips cara memulai berwirausaha untuk pemula yang satu ini akan berguna jika sudah terdapat pesaing wirausaha Anda.

7. Pilih Lokasi Strategis

Lokasi juga berpengaruh penting dalam berwirausaha yang tidak boleh salah. Ada banyak pengusaha yang sudah keluar modal banyak tetapi usahanya tidak bisa berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan, masalahnya hanya karena pemilihan lokasi yang kurang tepat.

Contohnya saja jika Anda ingin membuka usaha laundry, maka lokasi strategis yang bisa Anda pilih adalah yang berdekatan dengan kampus, pabrik, atau perkantoran. Memilih lokasi yang strategis adalah tips cara memulai berwirausaha untuk pemula yang bisa Anda coba.

8. Promosi Secara Tepat

Memulai usaha tanpa melakukan promosi, tentunya usaha tidak akan mudah berkembang dan tidak bisa dikenal banyak konsumen. Sekarang ini promosi menjadi hal yang wajib dilakukan, apalagi untuk usaha yang baru dirintis.

Karena selain produk lebih dikenal, manfaat lain dari promosi secara tepat adalah bisa meningkatkan penjualan, menarik minat konsumen, dan menunjukkan kualitas produk. Anda bisa mulai melakukan strategi pemasaran online, promosi melalui media Internet. Pada zaman serba teknologi seperti sekarang, ini adalah salah satu tips cara memulai berwirausaha bagi pemula untuk memasarkan produk Anda.

9. Manfaatkan Social Media dengan Baik Untuk Media Promosi Yang Murah Usaha saat ini jika tidak memiliki social media yang aktif rasanya ada yang kurang. Apalagi saat ini jaringan Internet sudah mudah diakses oleh siapapun. Social media sekarang ini memiliki peran penting dalam strategi usaha kita baik usaha skala kecil atau yang sudah besar. Selain melakukan promosi kepada followers social media, Anda juga bisa berkomunikasi 2 arah dengan semua konsumen. Sehingga Anda lebih mudah mendapatkan feedback yang bisa

dijadikan acuan untuk memajukan usaha lebih baik lagi kedepannya. Sosial media bisa menjadi media pemasaran yang murah, karena itu tips cara memulai usaha untuk pemula bisa coba Anda terapkan.

10. Lakukan Hal yang Unik

Pada dasarnya konsumen memiliki sifat mudah bosan terhadap suatu produk. Maka Anda sebagai pengusaha harus melakukan inovasi hal-hal unik yang bisa membuat konsumen Anda loyal, jangan sampai konsumen beralih menggunakan produk pesaing. Alasan lainnya adalah agar usaha bisa beradaptasi dengan perkembangan zaman, sehingga konsumen akan merasa puas dengan produk Anda.

Namun perlu dicatat, bahwa bukan hanya keunikannya saja, tetapi kebutuhan dari konsumen yang paling utama harus terpenuhi terlebih dahulu.

11. Kerja Sama Tim yang Kuat

Kerja sama tim yang kuat juga menjadi salah satu faktor penting, apalagi ini adalah usaha yang baru dirintis. Kalau bisa dalam pemilihan anggota tim, cobalah pilih tim yang memiliki mental baja dan tidak mudah putus asa. Karena namanya merintis pasti akan banyak cobaan dan halangan yang harus dilalui. Jika bisnis Anda berkolaborasi dengan teman, maka cobalah bagi tugas antar anggota yang jelas dan selalu lakukan evaluasi berkala supaya kedepannya semakin lebih baik lagi.

12. Belajar dari Kesalahan

Setiap orang pastinya pernah melakukan kesalahan, apalagi dalam berwirausaha kesalahan menjadi salah satu hal yang wajar. Apalagi jika Anda masih pemula dalam berwirausaha, anda harus banyak belajar dari kesalahan yang pernah diperbuat. Jangan pernah malu untuk mengakui kesalahan, karena kesalahan akan meningkatkan kemampuan jika Anda mau belajar bagaimana memecahkan solusinya. Bila perlu kesalahan yang pernah dibuat dicatat, sehingga nanti sewaktu akan bertindak bisa dijadikan acuan agar tidak melakukan kesalahan lagi.

13. Dengar Kritik dan Saran Konsumen Adalah Salah Satu Tips Cara Berwirausaha Bagi Pemula yang Harus Diterapkan. Tips cara memulai usaha untuk pemula yang ini penting sekali, karena dengan menerima kritik artinya Anda bisa memperbaiki kualitas usaha Anda.

Lalu seorang pengusaha yang sukses, dia akan menganggap kritik dan saran adalah guru yang bisa membimbing menuju jalan kesuksesan. Jika menerima kritik dan saran artinya usaha Anda masih memiliki banyak kekurangan, jangan merasa Anda seakan-akan diserang oleh para konsumen. Justru Anda harus berterima kasih kepada konsumen yang sudah memberikan kritik dan saran, karena itu menjadi bentuk kepedulian konsumen terhadap usaha Anda agar lebih baik.

14. Kerja Keras Sampai Sukses!

Untuk meraih kesuksesan mungkin tidak semudah yang dibayangkan, dibutuhkan kerja keras dan pengorbanan mulai dari waktu, tenaga, dan pikiran. Jika Anda dari awal membangun usaha hanya santai-santai saja, maka kesuksesan akan lama tercapainya atau bahkan malah terjadi kegagalan di tengah jalan.

Bisa dikatakan bahwa hasil yang Anda dapatkan akan berbanding lurus dengan usaha yang Anda lakukan, semakin besar usaha Anda semakin besar pula kesuksesan yang akan Anda dapatkan.

15. Kelola Keuangan Dengan Baik Agar Usaha Tetap Untung

Dalam sebuah usaha yang sudah berjalan dengan lancar, tetapi memiliki pengelolaan keuangan yang buruk, maka bisa dipastikan bisnis akan sulit berkembang, lebih parahnya lagi bisnis bisa mengalami kegagalan.

Ya, mengelola keuangan, membaca laporan keuangan dengan rutin adalah tips cara memulai usaha untuk pemula agar Anda tidak rugi. Dengan pengelolaan keuangan yang baik, maka bisa membantu perencanaan keuangan usaha ke depan dengan baik, sehingga tidak mengeluarkan banyak uang yang tidak begitu penting.

Beberapa tips tersebut tentu bisa menjadi langkah yang dapat Anda terapkan saat memulai usaha. Mengingat, pengetahuan Anda yang masih terbilang pemula dalam urusan membangun usaha. Oleh karena itu, perhatikan setiap langkah yang Anda ambil untuk kebaikan usaha ke depannya.

E. Membangun Dukungan dan Pembekalan Diri

Dalam kehidupan ada yang berfikir menjadi seorang wirausaha bukan pilihan yang tepat. sebab, dalam berwirausaha pendapatannya tak menentu bahkan seringkali malah merugi. Karena ia berfikir, wirausaha berbeda dengan karyawan. Karyawan baik di sektor negeri maupun swasta memiliki pendapatan yang tetap bahkan bisa naik setiap tahunnya.

Nah, oleh karena itu keputusan menjadi wirausaha tak didukung oleh beberapa pihak. teman hingga ke keluarga. Padahal, dukungan dari teman, pihak keluarga seperti orangtua dan pasangan dapat memberikan saran positif dan kritik yang membangun.

Banyaknya dukungan yang diperoleh nantinya akan membuat motivasi kuat dalam diri untuk mencapai kesuksesan. Lalu bagaimana cara memulai usaha tanpa dukungan teman dan keluarga?

1. Berikan keluarga pengertian, tak dipungkiri masih ada pandangan wirausaha erat dengan risiko rugi dan tak menentu. Biasanya akan sulit memberikan pengertian kepada keluarga yang sudah memiliki mindset tersebut. Apalagi, masih ada pemikiran konservatif terkait wirausaha yang tak memberikan jaminan masa depan seperti karyawan. Hal tersebut muncul lantaran kemungkinan karyawan memberikan gaji yang pasti dan tunjangan hari tua.

Jika menghadapi situasi tersebut, jangan patah semangat. Berilah pengertian kepada keluarga bahwa banyak orang yang sukses bahkan memiliki gaji yang lebih besar dari usaha. Sampaikan pengertian tersebut dengan penuh optimistis dan bahasa yang baik terkait konsep bisnis yang jelas atau rencana matang. Jika masih ditentang, jangan menyerah untuk memberikan mereka pengertian. Jika terus menerus dipengaruhi dan dihadapi dengan kesabaran dan ketulusan, maka ketidakpercayaan keluarga soal potensi wirausaha akan luluh.

2. Tunjukkan kesungguhan, jika sudah bertekad untuk berwirausaha, lakukan dengan penuh keyakinan. Tunjukkan kesungguhanmu ketika menjalankan usaha. Jika ada halangan dan rintangan seperti penjualan sepi di bulan dan tahun pertama, teruslah bekerja. Buktikan perjuangan untuk meningkatkan penjualan untuk mematahkan semua anggapan "nyinyir" dari keluarga. Jadikanlah setiap

halangan dan rintangan sebagai pemacu untuk lebih serius mengubah keadaan bisnis yang sedang anjlok. Buktikan ke semua orang termasuk keluarga yang meremehkan dan tidak mendukung bahwa kesuksesan akan bisa diraih.

3. Kreatif dan inovatif, cobalah untuk terus berpikir kreatif dan inovatif saat menjalankan usaha. Jika produk kalah saing dengan kompetitor lantaran tak memiliki keunikan atau keunggulan, maka segeralah putar otak. Cobalah berpikir out of the box, lakukan riset untuk menciptakan atau membuat produk maupun layanan yang mempunyai nilai tambah. Jika kompetitor hanya fokus pada layanan offline, cobalah rambah layanan online. Dengan begitu, pelanggan akan pindah menggunakan atau membeli produk karena lebih mudah, praktis, dan cepat.

F. Positif Thinking terhadap Resiko dan Berserah diri Kepada Allah

Seorang wirausaha harus selalu berpikiran positif terhadap lingkungan yang ada di sekitarnya. Berpikir, dan bertindak positif merupakan inti dari wirausaha. Jika seorang wirausaha berpikir negatif, maka ia akan banyak mendapat masalah dari pikiran negatifnya itu. Kalau sudah begitu, bagaimana usahanya akan maju. Dengan demikian berpikir positif itu sangat penting bagi seorang wirausaha.

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 harapan setiap wirausaha.

Dalam berwirausaha, seorang wirausahawan tidak pernah lepas dari masalah. "Masalah adalah segala situasi, dan kondisi, dimana apa yang terjadi tidak sesuai dengan yang diharapkan." Semakin besar perbedaan tersebut, maka semakin besar pula masalahnya. Masalah itu muncul pada ruang (tempat), dan waktu tertentu. Contoh masalah dalam dunia wirausaha, yaitu menurunnya hasil penjualan pada suatu perusahaan. Kalau tidak diteliti, dan dirumuskan solusinya, akan mengakibatkan menurunnya laba. Apabila penurunan laba berlangsung lama, maka perusahaan bisa bangkrut, banyak yang terkena PHK, sehingga dapat menimbulkan masalah baru, yaitu meningkatkan pengangguran yang bisa memicu tindakan kriminalitas ekonomi.

Masalah yang timbul harus segera diselesaikan, bila tidak cepat diselesaikan, maka akan banyak masalah baru yang muncul, dan masalah yang dihadapi akan semakin menumpuk. Lalu bagaimana solusi penyelesaiannya? Solusi penyelesaiannya melalui beberapa langkah, yaitu mengidentifikasi masalah, merumuskan masalah, menganalisis sumber masalah, menetapkan pemecahan masalah, dan melakukan cara pemecahan masalah yang telah ditetapkan.

Agar lebih efektif, seorang wirausaha harus mampu melihat setiap aspek dari sebuah permasalahan, dan juga memahaminya secara keseluruhan. Seorang wirausaha hendaknya bisa memadukan semua informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi. Dengan demikian, seorang wirausaha dapat memahami permasalahan secara menyeluruh, sehingga ia dapat menentukan langkah berikutnya yang akan diambil.

Pengalaman itu hendaknya dilengkapi dengan intuisi. Apa itu intuisi? Intuisi diartikan sebagai daya atau kemampuan mengetahui atau memahami sesuatu tanpa dipikirkan atau dipelajari atau bisikan hati/gerak hati.

Seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya harus pandai dalam menganalisis peluang usaha yang ada. Menganalisis peluang usaha dapat dilakukan dengan beberapa langkah, yaitu menggali peluang usaha, menangkap peluang usaha, mengidentifikasi, dan menetapkan peluang usaha.

Sukamdani S. Gitosardjono berpendapat bahwa mewujudkan suatu peluang menjadi kenyataan adalah suatu proses yang memerlukan waktu yang cukup lama, yaitu selambat-lambatnya satu tahun.

Berbagai macam upaya dicurahkan para pengusaha guna mempertahankan roda usaha yang dijalankan di tengah situasi yg sulit, mulai dari efisiensi perusahaan hingga berhutang pun terpaksa dilakukan pemilik usaha demi menghindari dampak buruk yang menanti. Namun, terkadang terlupakan akan satu aspek yang ketidakhadirannya menjadikan ikhtiar yang dilakukan menjadi tidak sempurna, atau bahkan sia-sia. Aspek tersebut adalah tawakal.

- Tawakal yang Sebenarnya

Ibnu Rajab rahimahullah dalam Jami'ul Ulum wal Hikam tatkala menjelaskan hadits no. 49 mengatakan, "Tawakal adalah benarnya penyandaran hati pada Allah 'azza wa jalla untuk meraih berbagai kemaslahatan dan menghilangkan bahaya baik dalam urusan dunia maupun akhirat, menyerahkan semua urusan kepada-Nya serta meyakini dengan sebenar-benarnya bahwa 'tidak ada yang memberi, menghalangi, mendatangkan bahaya, dan mendatangkan manfaat kecuali Allah semata'."

- Tawakal Bukan Hanya Pasrah

Perlu diketahui bahwa tawakal bukanlah hanya sikap bersandarnya hati kepada Allah semata, namun juga disertai dengan melakukan usaha.

Ibnu Rajab mengatakan bahwa menjalankan tawakal tidaklah berarti seseorang harus meninggalkan sebab atau sunnatullah yang telah ditetapkan dan ditakdirkan. Karena Allah memerintahkan kita untuk melakukan usaha sekaligus juga memerintahkan kita untuk bertawakal. Oleh karena itu, usaha dengan anggota badan untuk meraih sebab termasuk ketaatan kepada Allah, sedangkan tawakal dengan hati merupakan keimanan kepada-Nya.

Sebagaimana Allah Ta'ala telah berfirman (yang artinya), "Hai orang-orang yang beriman, ambillah sikap waspada." (QS. An Nisa [4]: 71).

Allah juga berfirman (yang artinya), "Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang." (QS. Al Anfaal [8]: 60).

Juga firman-Nya (yang artinya), "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah" (QS. Al Jumu'ah [62]: 10).

Dalam ayat-ayat ini terlihat bahwa kita juga diperintahkan untuk melakukan usaha. Sahl At Tusturi mengatakan, "Barang siapa mencela usaha (meninggalkan sebab) maka dia telah mencela sunnatullah (ketentuan yang Allah tetapkan - pen). Barang siapa mencela tawakal (tidak mau bersandar pada Allah, pen) maka dia telah meninggalkan keimanan. (Lihat Jami'ul Ulum wal Hikam)

- Burung Saja Melakukan Usaha untuk Bisa Kenyang

Dari Umar bin Al Khaththab radhiyallahu ‘anhu berkata, bahwa Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Seandainya kalian betul-betul bertawakal pada Allah, sungguh Allah akan memberikan kalian rezeki sebagaimana burung mendapatkan rezeki. Burung tersebut pergi pada pagi hari dalam keadaan lapar dan kembali sore harinya dalam keadaan kenyang.” (HR. Ahmad, Tirmidzi, dan Al Hakim. Dikatakan shahih oleh Syaikh Al Albani dalam Silsilah Ash Shohihah no. 310)

Imam Ahmad pernah ditanyakan mengenai seorang yang kerjanya hanya duduk di rumah atau di masjid. Pria itu mengatakan, “Aku tidak mengerjakan apa-apa sehingga rezekiku datang kepadaku.” Lalu Imam Ahmad mengatakan, “Orang ini tidak tahu ilmu (bodoh). Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam telah bersabda, “Allah menjadikan rezekiku di bawah bayangan tombakku.” Dan beliau shallallahu ‘alaihi wa sallam juga bersabda (sebagaimana hadits Umar di atas). Disebutkan dalam hadits ini bahwa burung tersebut pergi pada waktu pagi dan kembali pada waktu sore dalam rangka mencari rizki. (Lihat Umdatul Qori Syarh Shohih Al Bukhari, 23/68-69, Maktabah Syamilah)

Al Munawi juga mengatakan, “Burung itu pergi pada pagi hari dalam keadaan lapar dan kembali ketika sore dalam keadaan kenyang. Namun, usaha (sebab) itu bukanlah yang memberi rezeki, yang memberi rezeki adalah Allah ta’ala. Hal ini menunjukkan bahwa tawakal tidak harus meninggalkan sebab, akan tetapi dengan melakukan berbagai sebab yang akan membawa pada hasil yang diinginkan. Karena burung saja mendapatkan rezeki dengan usaha sehingga hal ini menuntunkan pada kita untuk mencari rezeki. (Lihat Tuhfatul Ahwadzi bisyarhi Jaami’ At Tirmidzi, 7/7-8, Maktabah Syamilah).

Menurut ajaran Islam, tawakkal itu adalah tumpuan terakhir dalam suatu usaha atau perjuangan. Jadi arti tawakkal yang sebenarnya -- menurut ajaran Islam -- ialah menyerah diri kepada Allah swt setelah berusaha keras dalam berikhtiar dan bekerja sesuai dengan kemampuan dalam mengikuti sunnah Allah yang Dia tetapkan.

Kesimpulan

Motivasi ibadah untuk meraih ridho Allah dengan jalan berwirausaha dapat dijadikan dorongan untuk membangkitkan jiwa-jiwa kewirausahaan, sebab menumbuhkan jiwa kewirausahaan merupakan awal dalam membentuk dan menciptakan pribadi yang ulet, tanggung jawab dan berkualitas hingga akhirnya dapat bermuara pada terwujudnya kompetensi kerja.

Dalam konteks kewirausahaan, agama akan mempengaruhi sikap dan perilaku wirausaha melalui penciptaan nilai, menjalankan kegiatan bisnis dengan lebih menekankan pada moral dan etika bisnis. Beberapa studi sebelumnya menyatakan bahwa, ketika religiusitas individu mampu berperan sebagai faktor-faktor yang membedakan dengan individu yang lain, maka itu akan menimbulkan konsekuensi dari perbedaan dalam pencapaian kinerja.

Bahwa ketika wirausaha dimulai dan ditujukan berdasarkan semangat beribadah maka hasil yang didapatkan bukan hanya berwujud keuntungan materiil semata, melainkan juga keuntungan yang bisa dinikmati pada tingkatan kehidupan yang abadi, yakni di akhirat kelak.

DAFTAR PUSTAKA

- M. Syafii Antonio. 2007. Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager. Jakarta:ProLM.
- M. Syafii Antonio. 2009. Asma'ul Husna for Succes in Business and Life Sukses, Kaya, dan Bahagia dengan Asma'ul Husna, Jakarta: Tazkia
- Mulyadi Nitisusastro. 2012. Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil. Bandung: Alfabeta
- Lantip Susilowati. 2013. Bisnis Kewirausahaan. Yogyakarta: Teras
- R. Gunther McGrath, I. MacMillan. 2000. The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty. Columbia: HBS Press
- Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, Dean A. Sheperd. Entrepreneurship Kewirausahaan. (MC. Graw Hill.Salemba Empat). ed 7 ttt
- <https://novikaginanto.wordpress.com/2011/08/28/coaxial-cable/>
- <https://m.kumparan.com/amp/adipura-arya-kangsadewa/wirausaha-perlu-berpikir-positif-1vpNC4sqc90>
- <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-15-tips-memulai-bisnis-yang-menguntungkan-untuk-pemula/>
- <https://www.bola.com/ragam/read/4616934/pengertian-wirausaha-tujuan-kelebihan-kekurangan-ciri-ciri-dan-contohnya-yang-perlu-diketahui>
- <https://linkumkm.id/news/detail/12394/3-cara-mudah-memulai-bisnis-agar-medapat-dukungan>
- <https://www.awalilmu.com/2018/09/pengertian-perencanaan-usaha-maksud-tujuan-dan-manfaatnya-lengkap.html>
- <https://m.kumparan.com/amp/berita-bisnis/sumber-peluang-usaha-dari-faktor-eksternal-dan-internal-1x9UCU5MW2D>
- <https://muslim.or.id/506-tawakal-yang-sebenarnya.html>