

# **KEWIRAUSAHAAN**

(Membangun Jiwa Entrepreneurship Dengan Pendekatan Ajaran Islam)

**Harfandi  
Asyari**

**STAIN PRESS  
2014**

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Konsep Wirausaha	1
B. Hakekat Kewirausahaan	3
C. Karakteristik Wirausaha	7
D. Motif Berprestasi Kewirausahaan	9
BAB II PERCAYA DIRI	12
A. Hakekat Kepercayaan Diri	12
B. Menumbuhkan Rasa Kepercayaan Diri	17
C. Beda Percaya Diri Dengan Keakuan (Ego)	31
D. Sulit Membuang Kebiasaan Kurang Percaya Diri	34
E. Menguasai Tiga Jenis Kepercayaan Diri	37
BAB III PILAR-PILAR KESUKSESAN	54
A. Mampu Memanfaatkan Waktu	54
B. Berpikir Kreatif	59
C. Berpikir Positi	79
D. Sungguh-sungguh	83
BA IV PROSES KEWIRAUSAHAAN	91
A. Faktor-faktor Pemicu Kewirausahaan	91
B. Langkah-langkah Menuju Keberhasilan Wirausaha	93

BAB V IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN	95
A. Ide Kewirausahaan	95
B. Sumber-sumber Potensi Peluan	97
C. Bakal Pengetahuan dan Kompetensi Kewirausahaan	99
BAB VI MERINTIS USAHA BARU DAN MODEL PENGEMBANGAN	104
A. Merintis Usaha Baru	104
B. Model Pengembangan Usaha	111
BAB VII PENGELOLAAN USAHA DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN	120
A. Pengelolaan Usaha	120
B. Teknik dan Strategi Pemasaran	123
C. Teknik Pengembangan Usaha	125
D. Manajemen dan Strategi Kewirausahaan	127
E. Memelihara Sprit Wirausaha	130
BAB VIII TAULADAN KEWIRAUSAHAAN DARI ABDURRAHMAN BIN AUF	131
A. Percaya Diri	131
B. Kemampuan Mempengaruhi Orang Lain	134
C. Akhlak	136
D. Amanah	137
E. Takut Kepada Allah	138
F. Ilmu Pengetahuan	139
G. Aqidah dan Ibadah	140
H. Kemampuan Dalam Berusaha	143

BAB IX POLA PEMBIAYAAN USAHA DENGAN SISTIM SYARIAH	146
A. Mudharabah	146
B. Syirkah	153
C. Qard	161
D. Ijarah	166

DAFTAR BACAAN  
BIODATA PENULIS

## KATA PENGANTAR

Pengangguran merupakan masalah krusial di Indonesia. Setiap tahun jumlah angkatan kerja sebagai *out put* dunia pendidikan tidak seimbang dengan jumlah lapangan kerja yang ada. Mereka yang tidak tertampung di dunia kerja akan menciptakan barisan pengangur. Setiap tahun barisan pengangur itu bertambah panjang. Ditambah lagi dengan “*bergelimpangnya*” penganggur korban PHK oleh perusahaan di era krisis ekonomi.

Pengangguran di satu sisi merupakan angkatan kerja yang terproduktifkan. Artinya banyak sumber produktif yang tak dimanfaatkan. Di sisi lain, pengangguran dapat menjadi ancaman bagi stabilitas nasional. Orang yang kehilangan kesempatan kerja secara ekonomi kehilangan sumber pendapatan. Padahal dewasa ini tuntutan biaya hidup semakin tinggi. Tak pelak lagi mereka bisa saja dimobilisasi untuk melakukan apa saja asal dapat memenuhi kebutuhan hidup.

Pemerintah telah mengambil berbagai kebijakan untuk mengatasi masalah pengangguran ini, seperti kegiatan padat karya. Namun kegiatan ini bersifat insidental bahkan cenderung bersifat politis sehingga sasaran yang dimaksud tidak tercapai secara maksimal. Maka ke depan diperlukan penanganan secara serius dan sistematis, terencana dan terarah. Tujuan akhirnya nanti adalah semakin kecilnya angka pengangguran. Diantara langkah yang dapat diambil adalah lewat pendidikan dengan menanamkan ke peserta didik semangat dan sifat kewirausahaan. Dengan cara ini diharapkan para peserta didik dapat mengembangkan dan memberdayakan potensi diri dan potensi lingkungan dimana ia berada setalah menamatkan pendidikan.

Buku yang berjudul, *Kewirausahaan (Membangun Jiwa Entrepreneurship Dengan Pendekatan Ajaran Islam)*, berisikan beberapa pokok bahasan tentang kewirausahaan. Materi yang dimuat di dalam buku ini adalah materi-materi yang memberikan stimulus kepada peserta didik untuk berfikir dan bertindak sebagai seorang wirausaha. Dan penyusunan materi-materi bahasan tentang kewirausahaan merujuk kepada silabus yang dipakai oleh beberapa perguruan tinggi negeri Islam maupun umum.

Akhirnya, tak ada gading yang tak retak. Penulis menyadari karya ini masih jauh dari kesempurnaan. Kritikan dan saran konstruktif diharapkan demi kesempurnaan buku ini. *Allahu A'lam Bisawab.*

Penulis

## **BAB I**

### **KONSEP KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Konsep Wirausaha**

Istilah kewirausahaan ini berasal dari kata *entrepreneur* (Bahasa Prancis) yang diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris dengan arti *between taker* atau *go between*. Perkembangan teori dan istilah *entrepreneur* sebagai berikut<sup>1</sup>:

1. Abad pertengahan, kata *entrepreneur* berarti orang yang bertanggung jawab dalam proyek produksi berskala besar.
2. Abad 17, diartikan sebagai orang yang menanggung resiko untung rugi dalam mengadakan kontrak pekerjaan dengan pemerintah dengan menggunakan *fix price*.
3. Tahun 1725, Richard Cantillon, menyatakan bahwa *entrepreneur* sebagai orang yang menanggung resiko yang berbeda dengan orang yang memberi modal.
4. Tahun 1934, Joseph Schumpeter, mengartikan seorang inovator atau mengembangkan teknologi
5. Tahun 1961, David McLelland, *entrepreneur* adalah seorang yang energik dan membatasi resiko.
6. Tahun 1975, Albert Shapero, memiliki inisiatif, mengorganisir mekanis sosial dan ekonomi dan menerima resiko kegagalan

Maksud dari *go between* adalah pada saat Marco Polo yang mencoba merintis jalur pelayaran dagang timur jauh. Dia setuju menandatangani kontrak untuk menjual barang dari seorang pengusaha .

---

<sup>1</sup> Sebagaimana dikutip , Buchari Alma dari Robert D Hisrich dan Michael P Peter, *Entrepreneurship*, Irvin Chicago, 1996, hal:6

Kontrak ini memberikan pinjaman dagang kepada Marcopolo dengan bagian keuntungan sebesar 22,5 % termasuk asuransi. Pemilik modal tidak menanggung apa-apa sedangkan si pedagang yang berlayar menanggung resiko besar. Pada saat pelayaran tiba di tujuan dan barang dagangan dijual, maka si pemilik modal menerima keuntungan lebih dari 75 % sedangkan pedagang menerima keuntungan lebih kecil.

Pengertian yang relatif lengkap seperti diungkapkan oleh Joseph Schumpeter, "*Entrepreneur as the person who destroys the existing economic order by introducing new product and service, by creating new forms of organization or by exploiting new raw material* (Orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru dengan menciptakan organisasi baru atau menciptakan bahan baku baru).

Menurut Robert C Ronstad, *Entrepreneurship* adalah proses dinamik dimana diciptakan kekayaan inkremental dan kekayaan tersebut diciptakan oleh para individu yang menanggung resiko utama yang berkaitan dengan modal, waktu komitmen karier atau yang memberikan nilai bagi produk atau service tertentu.

Dari paparan di atas, dapat dilihat bahwa definisi *entrepreneur* yang diuraikan dari perspektif yang berbeda. Masing-masing ahli memandang bahwa *entrepreneur* mengandung hal-hal pokok yang sama yaitu hal yang baru (*newness*- pengorganisasian- penciptakaan – kekayaan dan menerima resiko).



## **B. Hakekat Kewirausahaan**

Seorang wirausaha harus memiliki ciri-ciri yang sekaligus menjadi hakekat kepribadiannya:<sup>2</sup>

### **1. Percaya diri**

Seorang wirausaha harus memiliki sikap dan pribadi yang tangguh, tidak mudah diombang-ambing apalagi dipengaruhi orang lain. Wirausaha harus memiliki percaya diri yang matang. Pribadi yang matang adalah tidak tergantung pada orang lain, memiliki rasa tanggungjawab yang tinggi, kritis dan objektif. Kalau ada pendapat orang lain ia tidak serta-merta menerimanya tapi dipertimbangkan secara kritis. Emosionalnya terkendali dan tidak mudah terpancing dengan pendapat orang lain dan kondisi lingkungannya.

### **2. Orientasi pada tugas dan hasil**

Orang wirausaha tidak mengutamakan prestise dulu , prestasi kemudian. Ia gandrung pada prestasi dengan itu kemudian prestisenya akan naik. Dengan mendahulukan prestasi ia akan bekerja penuh motivasi, kerja keras, enerjik dan tanpa perasaan malu dalam berbuat.

### **3. Pengambilan resiko**

Kesiapan dalam menerima resiko dari usaha merupakan karakteristik seorang wirausaha. Ia harus siap dengan segala macam tantangan dan akibat yang muncul dari perbuatannya. Pengambilan resiko

---

<sup>2</sup> BN Marbun, *Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil*, PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1993, hal: 63

yang muncul dari usaha dilakukan dengan penuh perhitungan yang matang, membuat pertimbangan dari segala aspek.

#### **4. Kepemimpinan**

Sifat kepemimpinan bagi setiap individu merupakan aset penting yang dimiliki. Dalam pertumbuhan kemudian, sifat kepemimpinan itu berkembang sesuai dengan kemampuan individu mengembangkan potensi kepemimpinan yang dimiliki tersebut.

Dalam pelaksanaan sifat kepemimpinan, ditemui adanya pemimpin yang disukai dan dipercayai oleh bawahan. Namun adapula yang ditemui sebaliknya. Penting dimiliki oleh setiap pemimpin adalah bahwa ia harus mau menerima kritikan dari siapapun dan bersikap responsif.

#### **5. Keorisinilan**

Maksud dari sifat orisinil ini adalah bahwa ini tidak mengekor pada orang lain. Ia memiliki kepribadian yang *pure* dan otentik. Orisinil tidak selalu berarti baru, tapi kemampuan menghasilkan sesuatu yang baru dari kombinasi (integrasi) komponen-komponen yang sudah ada.

#### **6. Berorientasi ke masa depan**

Seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi ke depan dari apa yang akan dilakukan. Oleh karenanya, faktor kontinuitas harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan.

## 7. Kreativitas

Maksud kreativitas adalah sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru. Produk baru artinya tidak perlu baru seluruhnya, tapi dapat merupakan bagian-bagian produk saja.

Berdasarkan analisis faktor, ada lima sifat yang menjadi ciri kemampuan berfikir kreatif; kelancaran (*fluency*), keluwesan (*flexibility*), keaslian (*originality*), penguraian (*elaboration*), perumusan kembali (*redefinition*). Kelancaran artinya kemampuan untuk menghasilkan banyak gagasan. Keluwesan, kemampuan untuk mengemukakan berbagai macam pemecahan masalah. Orisinal artinya kemampuan untuk menghasilkan gagasan dengan cara yang asli bukan klise. Elaborasi artinya kemampuan untuk menjelaskan sesuatu dengan rinci dan redefinisi adalah kemampuan untuk meninjau kembali persoalan berdasarkan perspektif lain atau berbeda dengan pandangan orang banyak.

Setelah mengutip pendapat beberapa ahli, Suryana<sup>3</sup>, menyimpulkan ada enam hakekat penting dari kewirausahaan, yaitu;

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat proses dan hasil bisnis.
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan suatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha)

---

<sup>3</sup> Suryana, *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta, 2000, hal:7

4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*star up-phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan suatu yang baru (*creative*) dan suatu yang berbeda (*innovative*), yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan mengembangkan teknologi baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien, memperbaiki jasa dan barang yang sudah ada dan menemukan cara baru dalam rangka memberikan kepuasan kepada konsumen.

### **C. Karakteristik Wirausaha**

Banyak ahli yang telah mengemukakan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda.

### 1. Menurut Geoffrey G Meredith:

No	CIRI-CIRI	WATAK
1	Percaya Diri	Keyakinan, ketidaktergantungan, optimistis dan individualitas
2	Berorientasi Pada Tuga dan Hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan. Tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetik dan inisiatif
3	Pengambilan resiko	Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan
4	Kepemimpinan	Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
5	Keorisinilan	Inovatif dan kreatif serta fleksibel
6	Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan dan perspektif.

### 2. M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer:

Mengemukakan karakteristik kewirausahaan yang berhasil diantaranya;

- a. Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas (*assertiveness*)
- b. Berorientasi pada prestasi yang tercermin dalam pandangan dan bertindak terdapa peluang, orientasi pada efesiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana, dan mengutamakan monitoring.
- c. Komitmen pada orang lain, misalnya dalam hubungan kontrakdan bisnis.

**3. Menurut Vernon A Musellman, dkk:**

- a. Keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri,
  - b. Kemauan untuk mengambil resiko,
  - c. Kemampuan untuk belajar dari pengalaman,
  - d. Memotivasi diri sendiri,
  - e. Semangat untuk bersaing,
  - f. Orientasi pada kerja keras,
  - g. Percaya pada diri sendiri,
  - h. Dorongan untuk berprestasi,
  - i. Tingkat energi,
  - j. Tegas,
  - k. Yakin kepada kemampuan sendiri,
  - l. Tidak suka uluran tangan pemerintah/ pihak lain dari masyarakat,
  - m. Tidak bergantung pada alam dan berusaha untuk tidak menyerah pada alam,
  - n. Kepemimpinan,
  - o. Keorisinilan,
  - p. Berorientasi ke masa depan dan penuh gagasan
- Penelitian tentang karakteristik entrepreneur pernah dilakukan oleh Jhon Hornaday, menghasilkan bahwa karakteristik tersebut adalah :
1. Kepercayaan diri (*self confidence*),
  2. Penuh energi dan bekerja dengan cermat,
  3. Kemampuan untuk menerima resiko dengan penuh perhitungan,
  4. Memiliki kreativitas,
  5. Memiliki fleksibilitas,
  6. Memiliki reaksi positif terhadap tantangan yang dihadapi,
  7. Memiliki kemampuan jiwa dinamis dan kepemimpinan,
  8. Memiliki kemampuan bergaul dengan orang lain,

9. Memiliki kepekaan untuk menerima saran-saran,
10. Memiliki kepekaan terhadap kritik yang dilontarkan kepadanya,
11. Memiliki pengetahuan atau memahami pasar,
12. Memiliki keuletan dan kebulatan tekad dalam mencapai saran-saran,
13. Memiliki banyak akal,
14. Memiliki rangsangan atau kebutuhan akan prestasi,
15. Memiliki inisiatif,
16. Memiliki kemampuan untuk berdiri sendiri,
17. Memiliki pandangan yang akan datang,
18. Memiliki sikap perseptif,
19. Berorientasi pada laba,
20. Memiliki jiwa optimis,
21. Memiliki keluwesan,
22. Memiliki pengetahuan atau pemahaman tentang teknologi.

#### **D. Motif Berprestasi Kewirausahaan**

Motif berprestasi merupakan hal penting bagi seorang wirausaha. Minat seseorang berwirausaha amat tergantung pada motif tertentu yaitu dikenal dengan motif berprestasi. Motif berprestasi artinya adalah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi.

Teori tentang motif ini pertama kali dikemukakan oleh Maslow. Menurutnya, kebutuhan manusia bersifat hirarkis sesuai dengan tingkat pemuasannya, kebutuhan psikologis, keamanan, sosial, harga diri, aktualisasi diri.

Clayton Alderfer, mengelompokkan kebutuhan menjadi tiga kelompok yang kemudian dikenal dengan sebutan: ERC (*existence, relatedness, growth*):

*Pertama*, kebutuhan akan eksistensi yaitu menyangkut keperluan material yang harus ada.

*Kedua*, kebutuhan ketergantungan yaitu kebutuhan untuk mempertahankan hubungan interpersonal

*Ketiga*, kebutuhan perkembangan yaitu kebutuhan instrinsik untuk perkembangan personal.

Seorang wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Mau mengatasi kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.
- b. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan
- c. Memiliki tanggungjawab personal yang tinggi
- d. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan
- e. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang.  
Jika tugas yang diembannya sangat ringan, maka wirausaha merasa kurang tantangan, tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah.



## **BAB II**

### **PERCAYA DIRI**

#### A. Hakikat Kepercayaan Diri

Kita umumnya mengira bahwa memiliki kepercayaan diri berarti meyakini kebolehan kita dalam melakukan hal-hal tertentu. Maksudnya, orang bisa berkata: “Sebagai pelukis, saya yakin bahwa saya mahir memainkan kuas, menggambar suatu objek dan menampilkannya di atas kanvas, dengan warna warna yang tepat”, dan seterusnya. Atau, “Sebagai seorang pramuniaga, saya yakin bahwa saya menguasai cara berbicara di telepon, mempengaruhi orang untuk membeli produk saya, dan mengerjakan transaksi.”<sup>1</sup>

Namun satu hal selalu menjadi ganjalan sebelum seseorang merasa yakin memiliki kepercayaan diri: yaitu anggapan bahwa kita harus mahir dulu melakukan sesuatu. Misalnya melukis, menjual, mencintai, memasak, atau apa saja. Masalahnya adalah: dari sekian banyak keterampilan yang bisa kita kuasai dalam hidup ini, kemampuan kita tetap terbatas. Jadi, jika rasa percaya diri itu didasarkan pada kemampuan yang kita miliki, rasa percaya diri itu hanya akan timbul bila kita melakukan kegiatan yang bisa kita lakukan itu.

Artinya, keyakinan dan rasa percaya diri itu hanya timbul pada saat kita mengerjakan sesuatu yang memang mampu kita lakukan. Misalnya, seorang juru jual real estate yang berhasil melakukan transaksi secara baik, akan merasa yakin dan percaya diri pada saat transaksi itu rampung dilaksanakan. Seorang penasehat yang terampil membantu orang lain, baik

---

<sup>1</sup> Barbara De Angelis, *Confidence, Percaya Diri Sumber Sukses dan Kemandirian*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001, h.3

secara pribadi maupun profesional, akan merasa percaya diri pada saat memberi nasihat atau menentrmkan hati orang yang membutuhkannya itu. Seorang penulis, merasa yakin dan percaya diri pada saat dia menyelesaikan suatu artikel atau buku. Tetapi, setelah segala pekerjaan itu selesai, perasaan mereka akan kembali seperti biasa.

Ini berarti, hanya kalau seluruh waktu kita digunakan untuk mengerjakan aktifitas yang mahir kita lakukan dan melakukannya dengan cara yang memuaskan hati kita pula, barulah kita merasa yakin dan percaya diri setiap waktu. Itu pula sebabnya, mengapa banyak orang yang menjadi pecandu kerja (workaholics), atau pecandu penyelamat orang lain (rescueholics), atau bagai terobsesi oleh aktifitas yang menghabiskan waktu, sehingga justru menimbulkan ketidakseimbangan dalam hidup. Mereka merasa puas diri hanya pada saat melakukan suatu kegiatan, pekerjaan, atau menyalurkan kemampuan tersebut.

Jadi kepercayaan diri adalah sesuatu yang harus mampu menyalurkan segala yang kita ketahui dan segala yang kita kerjakan.

Banyak hal yang bisa kita lakukan dan banyak pula kemampuan yang bisa kita kuasai dalam hidup ini. Namun, jika rasa percaya diri hanya didasarkan pada hal-hal tersebut di atas, kita tidak akan pernah menjadi orang yang betul-betul percaya diri. Karena kita hanya akan merasa percaya diri pada hal-hal yang bertalian dengan beberapa keterampilan tertentu itu saja. Misalnya, ada orang yang berpendapat: “Saya yakin bahwa saya adalah seorang pemrogram komputer yang handal, pemain tenis yang tangguh, sekaligus ayah yang ideal bagi anak-anak saya... tetapi saya tidak merasa bahwa keyakinan diri itu sepenuhnya ada dalam diri saya.”

Coba renungkan. Pernahkah kita meraih sesuatu yang indah setelah bekerja keras, tapi, walaupun kita senang dengan keberhasilan itu, kita tetap merasa tidak puas terhadap diri kita.

Misalkan kita seorang mahasiswa yang telah belajar selama empat tahun terus-menerus. Lalu, mungkin kita bertanya pada diri sendiri; Apakah saya akan lulus atau bisa mengerjakan skripsi? Apakah saya mampu menyelesaikan segalanya agar bisa di wisuda? Lalu kita pun belajar mati-matian hingga saatnya berdiri tegak di hari wisuda. Namun anehnya, kita tetap tidak merasa puas, karena menanggapi hal itu sesuatu yang biasa: mendapat selembar kertas bertuliskan “LULUS”. Kita tetap merasa belum puas atau yakin, bahwa masa depan kita akan berjalan seperti yang kita inginkan.

Di situ terbukti, bahwa jika rasa percaya diri itu tumbuh hanya karena keberhasilan kita menjadi mahasiswa yang baik, dan menyelesaikan skripsi dengan nilai-nilai tinggi, maka kebahagiaan yang kita rasakan pada saat diwisuda bukanlah sesuatu yang luar biasa.

Contoh lain: Bayangkanlah, jika ada suatu pekerjaan yang selalu kita idamkan, dan setelah malang-melintang melakukan berbagai pekerjaan yang tidak kita sukai, akhirnya kita dapatkan juga pekerjaan idaman itu. Tetapi, meski pekerjaan idaman itu sudah di tangan, dan di mata orang lain kita tampak sukses, kita tetap merasa tidak puas. Dan kita mungkin berkata pada diri sendiri, “Aneh juga. Selama ini, saya berusaha mati-matian untuk memperoleh posisi itu. Namun setelah saya peroleh, saya tidak merasa ada sesuatu yang istimewa. Tadinya saya pikir, bahwa dengan memperoleh pekerjaan tersebut saya akan merasa hebat sekali. Nyatanya, saya merasa biasa saja.”

Jika kepercayaan diri timbul dari sukses kita meraih posisi atau penghasilan tertentu, tentu pekerjaan atau penghasilan itu akan memberi rasa percaya diri yang cukup besar dan langgeng. Namun, bukan itu yang dimaksud dengan kepercayaan diri; walaupun cukup banyak orang yang berhasil memperoleh pekerjaan yang mereka dambakan atau memiliki penghasilan yang lumayan. Kepercayaan diri bukan pula berupa kebolehan kita memiliki banyak kawan. Bahkan mempunyai kekayaan berlimpah pun sering kali membuat kita percaya diri.

#### 1. Penahkah kita menjadi orang lain?

Dalam psikologi, ada istilah untuk melukiskan kasus jika sukses kita secara lahiriah ternyata digugat sendiri oleh nurani kita yaitu Fenomena Impostor. Terjadinya Fenomena Impostor ini adalah jika segala yang kita lakukan seperti menipu diri sendiri. Misalnya, saat kita merenung, “Ah, saya dapat pekerjaan ini cuma karena mujur. Kebetulan saya berhasil, tetapi kalau disuruh melamar lagi dari awal, saya pasti gagal.” Atau, “Saya tidak tahu pasti bagaimana saya berhasil menggolkan proyek tersebut, kalau harus memulainya lagi, belum tentu saya bisa. Saya cuma mujur”. Atau, “Kalau sampai para kolega tahu saya tidak mampu, mereka pasti akan menjauhi saya. Kalau bos pun tahu prestasi kerja saya dulu, dia tentu ikut tidak senang. Jadi kalau mereka semua tahu isi hati saya, mereka pasti tidak lagi menghargai saya...”

Kadang-kadang kita merasa bagai menipu diri sendiri, jika sukses yang kita raih dan seharusnya membangkitkan rasa percaya diri, justru terasa sebaliknya dalam nurani kita.

Betapapun tinggi prestasi ataupun prestise kita, tanpa kepercayaan diri sejati, segalanya tidak berarti.

Jadi, andaikata saat ini hidup kita belum juga mapan, mungkin sebaiknya kita mempercayai bahwa; mungkin kita masih perlu kerja keras untuk meraih kesenangan ataupun uang; mungkin kita masih berjuang, dan berpendapat “kalau saya bisa memperoleh semua yang saya inginkan, saya pasti akan percaya diri.”

Tidak semudah itu. Kalau kita lihat banyak orang yang amat mewah hidupnya; pendeknya, sudah meraih segala yang menurut kita akan bisa membuat orang bahagia dan percaya diri. Di antara mereka ada orang-orang terkenal, terhormat, bahkan ada yang menjadi idola masyarakat. Namun mereka tetap belum percaya diri. Jadi, apa sebenarnya yang mereka butuhkan? Di mana letak kesalahannya?

## 2. Hakikat kepercayaan diri sejati

Kepercayaan diri sejati tidak ada kaitannya dengan kehidupan lahiriah kita. Ia terbentuk bukan dari apa yang kita perbuat, namun dari keyakinan diri, bahwa yang kita hasilkan memang berada dalam batas-batas kemampuan dan keinginan pribadi.

Kepercayaan diri sejati senantiasa bersumber dari nurani; bukan dibuat-buat. Kepercayaan diri berawal dari tekad diri sendiri, untuk melakukan segala yang kita inginkan dan butuhkan dalam hidup. Ia terbina dari keyakinan diri sendiri, bukan dari karya-karya kita, walaupun karya-karya itu sukses.

Kepercayaan diri merupakan keyakinan dalam jiwa kita sebagai manusia bahwa tantangan hidup apapun harus dihadapi dengan berbuat sesuatu. Bukan masalah berbuat sesuatu itu yang penting, namun kesediaan kita untuk melakukannya. Jika sebagai manusia kita yakin pada diri sendiri, maka apapun tantangan hidup ini akan anda hadapi. Jadi, bukan

kepercayaan diri karena kemampuan mengerjakan sesuatu, misalnya kepiawaian sebagai pengacara atau musikus; namun percaya diri karena kemampuan kita menghadapi segala tantangan hidup. Mudah-mudahan kita sudah paham bedanya sekarang.

Bila rasa percaya diri itu dilandaskan pada jati diri kita, bukan pada suatu keberhasilan, kita telah menciptakan sesuatu yang tidak bisa direnggut oleh apa pun, atau oleh siapa pun.

Ada satu alasan lagi untuk tidak mengasalkan rasa percaya diri sejati dari suatu sukses. Betapapun piawainya kita melakukan pekerjaan, kita hanya akan memperoleh rasa percaya diri atas kemampuan melakukan hal yang satu itu saja. Jadi, bila kita mencoba melakukan suatu hal yang baru, sesuatu yang belum kita kuasai, rasa percaya diri yang kita miliki langsung tidak berguna lagi. Karena kita menjadi tidak yakin atas kemampuan kita melakukan pekerjaan tersebut.

## B. Menumbuhkan Rasa Percaya Diri

Langkah pertama untuk menumbuhkan rasa percaya diri adalah tidak lagi berpura-pura yakin secara berlebihan. Artinya, kita harus jujur pada cara kita mengesampingkan kegelisahan diri. Jujur pula pada cara kita mengabaikan angan-angan kita. Memang tidak sulit untuk menipu diri, bahwa kita memiliki keyakinan pada rasa percaya diri. Caranya, cukup mudah sebagaimana berikut:

- a. Dengan menciutkan angan-angan kita.
- b. Dengan membohongi diri sendiri tentang apa yang benar-benar kita butuhkan.
- c. Dengan mengerjakan semua yang biasa-biasa saja.
- d. Dengan menghindari orang-orang atau situasi yang menantang kita.

e. Dengan berkata pada diri sendiri: “Masa bodoh!”

Anggap saja kita memang punya segudang angan-angan yang bertumpuk di kepala, tentang segala yang ingin kita lakukan dan alami dalam hidup ini. Di antaranya, ada angan-angan sederhana yang bisa terwujud dengan sedikit saja rasa percaya diri, dan ada pula angan-angan muluk yang membutuhkan rasa percaya diri yang tinggi.

Jika rasa percaya diri kita biasa-biasa saja, kita akan mengkaji semua angan-angan itu dan berkata, “Sebenarnya, saya tidak begitu peduli tentang semua angan-angan muluk-muluk ini. Lagi pula, itu semua tidaklah penting bagi saya. Saya hanya peduli pada angan-angan yang sederhana saja. Dan saya mampu mewujudkannya.”

Maka kita pun lalu membuat angan-angan kecil itu menjadi kenyataan, dan menyimpulkan: “Saya adalah orang yang percaya diri. Tidak sulit bagi saya untuk menghargai diri sendiri.” Padahal sebenarnya, kita tengah menipu diri sendiri.  
“ Bila target kita hanya hal-hal yang kita tahu bisa kita laksanakan, kita tidak akan pernah mampu menumbuhkan rasa percaya diri yang sejati”.

Begitulah cara kita menutupi kurang- percayaan diri kita, yaitu dengan mengangankan hal-hal yang biasa-biasa saja. Kalau kita tidak punya keinginan, kebutuhan atau hasrat apa pun, kita tidak akan pernah mengalami kegagalan, sehingga kita tidak perlu menghadapi kenyataan berupa rendahnya rasa percaya diri kita itu. Kita membatasi cakrawala cita-cita kita, bahkan kita sudah berbahagia dan penuh rasa percaya diri.

Sebenarnya, dengan mengangankan segala biasa-biasa, kita sudah merugikan diri sendiri. Kita menipu diri sendiri, saat secara diam-diam, menganggap hal-hal yang menggentarkan dan menantang itu tidak penting

bagi kita. Baik yang berkaitan dengan target prestasi, ataupun dalam menjalin cinta dengan kekasih. Akibatnya, rasa percaya diri semu yang diperoleh dengan menghindari kekecewaan itu, seketika sirna begitu berhadapan dengan tantangan. “Dengan membatasi angan-angan, kita mengungkung hidup sendiri”.

Bila saat ini kita tidak memiliki angan-angan yang menggairahkan diri, bisa jadi kita telah berhenti bercita-cita. Banyak orang yang berhenti bercita-cita, karena tidak yakin akan mampu mewujudkannya. Jadi, bukankah ini pun berarti tidak terjadi kegagalan? Takut gagal, bukan berarti ada yang salah pada diri kita. Mendambakan hal-hal yang menggairahkan pun, bukan berarti abnormal. Itu hanya menandakan bahwa kita adalah manusia yang sebenarnya. Tetapi bila kita punya angan-angan, namun tidak melakukan apa pun juga untuk mewujudkannya, malah membiarkan perasaan takut itu melumpuhkan kita, itulah yang tidak sehat.

Jadi rasa percaya diri sejati bukan tumbuh dari tiadanya rasa takut dalam diri kita. Ia tumbuh dari keyakinan untuk terus melakukannya, walaupun takut setengah mati.

Mungkin selama ini kita salah menafsirkan rasa takut sebagai tanda kelemahan, atau kurang siapan. Bila terus punya penafsiran salah seperti itu, selama hidup kita tidak akan maju-maju. Dan mungkin pula kita tidak pernah bisa menemukan makna hidup yang sesungguhnya, misalkan. “ Jika saya menunggu sampai rasa takut saya hilang sebelum melangkah meraih angan-angan, sampai sekarang pun saya masih tetap menunggu. Jika saya menunggu hingga tidak lagi merasa takut menerima kekecewaan dalam menjalin hubungan asmara, saya tidak akan bahagia dengan pernikahan saya ini”.



Jangan biarkan rasa takut akan kegagalan mengungkap hidup kita. Timbulnya rasa takut, justru menunjukkan besarnya angan-angan kita, semakin besar angan-angan kita, semakin besar pula ketakutan kita. Akui saja ketakutan itu, tetapi bertindaklah. Rasa percaya timbul karena tahu bahwa visi kita lebih besar daripada rasa takut yang menyelimutinya.

Kemudian untuk mengembangkan kepercayaan diri, dalam menghadapi dunia masa mendatang yang penuh keterbatasan, persaingan, dan pergolakan, hanya ada satu jawaban bagi generasi mendatang agar dapat survive yaitu mempertebal atau mengembangkan kepercayaan diri.<sup>2</sup>

#### a. Tugas dan kepercayaan diri

Kepercayaan diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi suatu tugas atau pekerjaan. Dalam praktek, kepercayaan diri tersebut merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang harus dihadapi. Kepercayaan diri hanya dapat dirasakan oleh yang bersangkutan dalam bentuk kemantapan hati menghadapi tugas yang harus dilakukan. Seberapa jauh hatinya mantap dan yakin dapat melakukan suatu pekerjaan akan menandai seberapa jauh kepercayaan dirinya dalam tugas tersebut.

Kepercayaan diri adalah sifat internal pribadi seseorang dan bersifat sangat relatif, baik antara seseorang dengan orang lain ataupun pada seseorang tetapi beda tugas atau pekerjaan yang dihadapinya. Seseorang mungkin mempunyai kepercayaan diri yang besar untuk melakukan suatu pekerjaan, misalnya mengendarai sebuah mobil, tetapi kepercayaan dirinya mungkin akan hilang jika dipaksa untuk menerbangkan sebuah pesawat jet tempur. Seseorang mungkin mempunyai kepercayaan diri yang tinggi

---

<sup>2</sup> Soesarsono Wijandi, *Pengantar Kewiraswastaan*, Bandung: Sinar Baru, 1987, h.33

dalam menulis, tetapi kepercayaan dirinya berkurang jika dia harus menyampaikan secara lisan dihadapan suatu seminar. Sebaliknya, ada juga orang mempunyai kepercayaan diri yang mantap jika berpidato, namun sering mengalami kesulitan atang bimbang dan ragu jika harus menulis teks pidato.

Kepercayaan diri juga bersifat dinamis. Seseorang yang semula mempunyai kepercayaan diri yang tinggi untuk mengendarai mobil, kepercayaan dirinya kemudian berkurang karena makin tua atau setelah mengalami kecelakaan lalu lintas. Usaha atau kondisi kesehatan seseorang dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan diri yang bersangkutan. Secara umum orang yang makin tua, terutama yang telah melewati setengah umur, makin berkurang kepercayaan dirinya dalam kegiatan yang bersifat keterampilan fisik. Namun sebaliknya, usia yang makin lanjut makin memberi kepercayaan diri yang tinggi untuk mengatasi berbagai masalah nonfisik walaupun mungkin relatif kompleks. Hal ini mungkin disebabkan oleh pengalamannya yang cukup banyak dan jiwanya yang relatif lebih matang dalam menghadapi berbagai permasalahan dan cobaan pada masa yang lalu.

#### b. Sukses dan kegagalan

Pengikisan atau penambahan kepercayaan diri yang dimiliki seseorang tergantung pada berbagai faktor. Salah satu faktor yang penting dan mempengaruhi peningkatan atau pengurangan kepercayaan diri seseorang adalah kegagalan atau keberhasilan dalam melaksanakan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan. Kegagalan yang berulang dan beruntun dapat mengurangi kepercayaan diri yang bersangkutan, dan sebaliknya kepercayaan diri seseorang akan semakin meningkat apabila dia sering berhasil atau sukses dalam melaksanakan pekerjaannya. Pada setiap keberhasilan menyelesaikan suatu pekerjaan selalu terselip rasa puas dan

bangga yang menumbuhkan kepercayaan diri. Sebaliknya setiap kegagalan menimbulkan kegagalan dan perasaan kecil hati atau down yang jika berulang lagi dapat menimbulkan frestasi yang mengarah kepada semakin berkurangnya kepercayaan terhadap kemampuan diri dalam menyelesaikan pekerjaan itu.

Tingkat kemungkinan gagal atau sukses dalam melaksanakan dan menyelesaikan suatu pekerjaan banyak ditentukan oleh tingkat kemudahan atah kesulitan pekerjaan yang bersangkutan dan oleh tingkat kemampuan seseorang. Makin sulit suatu pekerjaan yang harus diselesaikan, maka makin besar pula kemungkinan gagal. Namun jika pekerjaan yang sulit dapat diselesaikan dengan baik atau sukses, maka makin tebal pula kepercayaan dirinya. Makin sulit pekerjaan yang harus diselesaikan, makin diperlukan kepercayaan diri yang tinggi.

Untuk meningkatkan kepercayaan diri seseorang harus berusaha sebanyak dan sesering mungkin membuat sukses. Untuk itu seyogyanya seseorang melatih diri secara bertahap untuk menghindari kegagalan. Tingkat kesulitan yang dihadapi hendaknya tidak melonjak dalam arti tertentu jauh dari kemampuan. Kemampuan dan kepercayaan diri memang saling berkaitan. Seseorang akan mampu menyelesaikan suatu pekerjaan yang sulit apabila dia pernah menyelesaikan pekerjaan serupa dengan tingkat kesulitan yang sama atau hampir sama. Kepercayaan diri seseorang akan makin tinggi jika setiapak demi setiapak dia dapat menyelesaikan pekerjaan yang tingkat kesulitannya makin bertambah. Dengan cara pengembangan kemampuan menyelesaikan pekerjaan dari yang relatif mudah sampai yang relatif paling sulit, kepercayaan dirinya dapat dikembangkan pula. Pada waktu yang bersamaan kemampuannya juga makin meningkat karena terlatih secara teratur.

c. Kemampuan kepercayaan diri

Untuk mencegah, menghindari, atau mengurangi kemungkinan erosi atau pengikisan kepercayaan diri, maka seseorang harus pandai memilih pekerjaan atau cara menyelesaikan pekerjaan yang dihadapinya agar tidak melampau batas kemampuannya. Janganlah terlalu bernafsu untuk melakukan “loncatan jauh” dalam waktu yang singkat apabila kondisi dan kemampuan atau pengalamannya berada diluar batas yang mungkin dapat dicapainya. Hal ini hendaknya jangan ditafsirkan sebagai suatu untuk menakuti (discourage) seseorang yang bergairah dan berambisi untuk mencapai sukses yang besar. Tentu saja ambisi dan semangat menggelora sangat diperlukan untuk mencapai suatu kesuksesan, namun ukuran kemampuan seseorang banyak ditentukan oleh latihan dan pengembangan diri melalui pengalaman.

Lompatan jauh hanya akan dapat tercapai melalui latihan dan kerja keras secara sistematis. Ibarat orang ingin merobohkan sebuah gedung besar, dia dapat memilih dengan cara sekali pukul atau secara bertahap sedikit demi sedikit. Cara pertama relatif singkat, namun memerlukan upaya tenaga, dan dana yang sangat besar. Hanya mereka yang mempunyai kemampuan sangat tinggi dalam arti teknologi, pengalaman, tenaga, dan dana dapat melakukan pekerjaan besar dalam waktu singkat itu. Kemampuan yang besar itu pun sesungguhnya juga hasil dari suatu perjalanan yang panjang pula. Cara kedua memang lebih lama, namun relatif lebih ringan karena upaya, tenaga, dan dana yang diperlukan untuk setiap tahapan pekerjaan relatif kecil. Cara kedua ini memberikan kemungkinan berhasil lebih besar, terutama bagi mereka yang belum mampu.

Kepercayaan diri seseorang banyak ditentukan oleh kemampuannya untuk memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan dengan baik dalam arti baik perencanaannya, sistematikanya, teknis

pelaksanaannya, efisiensi waktu, biaya, dan tenaga, serta baik hasil akhir yang diperoleh. Jika seseorang dapat memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan dengan tertib, cekatan, mantap, dan lancar, maka hal itu menunjukkan bahwa dia dapat mengerjakan pekerjaan tersebut dengan penuh kepercayaan diri. Selain itu faktor ketenagaan, ketekunan, dan kegairahan dalam mengerjakan suatu pekerjaan, secara langsung ataupun tidak, dapat menunjukkan kepercayaan diri yang kurang atau yang labil dapat menyebabkan cara kerja yang canggung, tersendat-sendat, acakan-acakan, dan hasilnya tentu saja kurang baik dan tidak memuaskan.

Ada orang yang dalam waktu relatif singkat telah mampu menguasai suatu pekerjaan, ada pula yang memerlukan waktu lebih lama untuk pekerjaan yang sama. Hal ini berlaku juga untuk berbagai kegiatan dalam kehidupan sehari-hari seperti memahami pengetahuan agama, kimia, biologi, dan fisika pada proses belajar; paham dan terampil dalam berdagang; terampil dan cekatan dalam mengoperasikan mobil; mahir dalam bidang komputer; mahir dalam memainkan biola dan alat musik lainnya, berenang, main badminton, dan sebagainya.

#### d. Sikap mental dan kepercayaan diri

Optimisme dan keberanian mengambil resiko dalam menghadapi suatu tantangan tugas tidak luput dari pengaruh kepercayaan diri yang ada. Optimisme dan keberanian yang melampau batas kemampuan sering disebut *over optimistic*, terlalu berani, atau nekat. Tentu saja dalam hal yang terlalu atau lewat batas tersebut kemungkinan berhasilnya kecil. Oleh sebab itu, sebaiknya optimisme dan keberanian mengambil resiko didasarkan atas perhitungan yang benar-benar matang dan disesuaikan dengan tingkat kepercayaan diri yang ada. Keberanian yang tinggi dengan perhitungan yang masak dan didasari kepercayaan diri yang tinggi pula akan dapat

membuahkan sukses yang besar, minimal jika kurang berhasil, hanya kan merugi sedikit.

Tingkat kemandirian atau kemampuan untuk berdiri sendiri erat hubungannya dengan tingkat kepercayaan diri seseorang. Seseorang yang mempunyai kepercayaan diri yang tinggi relatif akan mampu menghadapi dan menyelesaikan suatu pekerjaan tanpa harus menunggu perintah atau bantuan orang lain. Kemandiriannya terutama dalam inisiatif dan kemampuan untuk dapat menolong dirinya sendiri dari masalah yang dihadapi. Tentu saja kepercayaan diri yang tinggi yang dapat mengangkat tingkat kemandirian seseorang adalah hasil kerja keras yang sistematis selama beberapa minggu, bulan, bahkan beberapa tahun dengan tekun.

Kepercayaan diri secara langsung atau tidak langsung, baik disadari atau tidak, akan mempengaruhi sikap mental seseorang. Gagasan, karsa, inisiatif, kreatifitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja keras, kegairahan kerja, karya, dan sebagainya, banyak dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri seseorang yang berbaur dengan pengetahuan, keterampilan, serta kewaspadaannya. Kepercayaan diri merupakan landasan yang kuat untuk meningkatkan karsa dan karya seseorang. Sebaliknya, setiap karya yang dihasilkan akan menumbuhkan dan meningkatkan kepercayaan diri. Kreativitas, inisiatif, kegairahan kerja, dan ketekunan akan banyak mendorong seseorang untuk mencapai karya yang memberikan minimal kepuasan batin. Hal itu tentu saja makin mempertebal keyakinan dirinya.

#### e. Unsur keimanan

Kepercayaan diri akan menambah keberanian dalam mengerjakan sesuatu karena adanya keyakinan bahwa dia mampu memulai, melaksanakan, dan menyelesaikannya berdasarkan pengetahuan,

keterampilan, dan pengalaman yang telah diperolehnya selama ini. Keyakinan dan keberanian yang berkaitan dengan kepercayaan diri seseorang dapat juga tumbuh karenan keimanan. Seseorang akan yakin dan berani melakukan suatu pekerjaan jika dianggapnya pekerjaan tersebut benar dan baik, bahkan mungkin mulia. Dalam hal ini untuk iman kepada Allah memegang peranan yang sangat penting.

Keyakinan bahwa Allah adalah Maha Pengasih, Penyayang, Pengampun, dan Maha Penolong akan mempertebal kepercayaan diri seseorang yang berikamn karena akan mengurangi bahkan menghilangkan keraguan, kebimbangan, atau ketakutan untuk melakukan suatu pekerjaan selama hal itu tidak bertentangan dengan perintahnya. Iman kepada Allah akan memberikan rasa aman dan tentram, keyakinan dan kepercayaan diri yang selanjutnya akan memudahkan jalan menuju sukses dan hidup bahagia selamanya.

Rendah diri atau merasa kurang hendaklah dikikis habis. Rendah diri dapat menjerumuskan diri seseorang kelembah sengsaraan karena kehilangan kepercayaan diri. Sesungguhnya seseorang tidak perlu rendah diri kalau dia benar-benar beriman kepada Allah. Iman kepada Allah berarti juga mensyukuri karuniaNya. Badan, pikiran, perasaan, nyawa, alam sekeliling, dan segala sesuatu yang diterimanya patut disyukuri, dan bukan disesali. Seseorang harus bangga pada dirinya dan mensyukuri hidupnya karena pasti setiap orang dikarunia satau atau beberapa kelebihan. Hanya dengan iman seseorang akan mencari dan mengembangkan kelbihan yang dimilikinya. Tentu saja kebanggaan pada dirinya itu tidak akan palsu jika kebanggaan tersebut benar-benar digali dari apa yang dimiliki atas karuniaNya dan digabungkan dengan waktu, kesempatan, dan alam sekeliling yang dapat dimanfaatkannya. Oleh karena itu, seseorang wajib bersyukur dan menyadari bahwa Allah telah memberikan kekuatan pada diri seseorang

sehingga tiada lagi alasan untuk rendah diri dan merasa kurang mampu untuk berbuat sesuatu yang berguna dan halal.

Iman, bersyukur, dan berdoa adalah bagian yang tidak terpisahkan, bahkan merupakan landasan utama dari kepercayaan diri. Bersyukur, selain memberi kesempatan kepada seseorang untuk menjelajahi rahmat apa saja yang diberikan Allah sehingga bisa dimanfaatkan, juga untuk dapat merasakan puas atas setiap kerja yang diperolehnya. Kepuasan untuk setiap tugas atau pekerjaan yang telah diselesaikan dengan baik sangat diperlukan, tidak hanya untuk memupuk kepercayaan diri, tetapi juga untuk menumbuhkan kegairahan, kreativitas, dan hal-hal lain yang positif. Memang seseorang tidak boleh “cepat puas” diri dalam pengeryian, sesudah merasa puas, kemudian idak mau berusaha lagi.

Berpuas diri berbeda dengan merasa puas dalam kaitan bersyukur atas rahmat dan karunia-Nya. Sebab bersyukur dengan landasan iman justru selalu mendera seseorang untuk selalu berusaha terus memupuk dan berbuat kebajikan menolong dirinya, keluarganya, dan kaumnya. Dengan kata lain, setiap mencapai sukses hendaknya kita bersyukur, berdoa, dan bertekad untuk bekerja dan berusaha lebih giat dan lebih baik lagi untuk mencapai sukses yang lebih besar. Jika hal itu berlaku untuk setiap insan, maka pastilah mereka akan mampu mengangkat derajat kaum atau bangsanya.

Doa banyak memberikan ketenteraman batin dan dorongan pada karsa, namun harus diikuti oleh tindakan nyata jika memang ada suatu hasil nyata yang diinginkan. Hal itu serupa dengan suatu pemikiran atau ide (gagasan) yang hanya akan dapat terwujud jika yang bersangkutan berusaha dan melakukan tindakan nyata untuk mewujudkannya.

f. Mawas diri



Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka seharusnya masing-masing mencoba mengevaluasi diri sendiri, kelemahan-kelemahan apa yang selama ini dirasakan. Mengapa ragu atau bimbang jika menghadapi tugas? Jika ada kegagalan, hendaklah kegagalan itu dijadikan guru, dan jangan sampai menjurus kepada pengikisan kepercayaan diri kita. Dalam bidang apa saja kepercayaan diri kita agak lemah. Coba renungkan dan pikirkan cara untuk meningkatkan kepercayaan diri dibidang yang kita rasakan lemah itu. Mulailah dengan langkah-langkah yang mudah, dan baru setelah itu melangkah ke tingkat kesulitan yang makin tinggi. Yakinkan bahwa diri kita dapat mengatasinya dengan cara step by step tersebut. Buatlah sesuatu untuk mengiringi doa kita. Insya Allah, berkah dan hidayah-Nya membantu kita.

Beberapa kelemahan apada kepercayaan diri sering meruapakan agar semangat kita timbul kembali, misalnya dengan mengerjakan sesuatu yang kita senangi. Namun, jangan lupa, jika semangat kerja telah ada, lakukan tugas yang seharusnya kita kerjakan. Jangan terlalu jauh mengerjakan yang terlalu brgairah, apa lagi jika yang menggairahkan itu merupakan pelarian yang tidak sehat dan menghabiskan waktu saja. Menjaga kesegaran jasmani, shalat, dan berdoa, mendengarkan musik yang merdu, menulis, dan kegiatan sehat lainnya, akan banyak mendorong semangat untuk peningkatan kepercayaan diri.

Biasakanlah hidup penuh gairah, dan jangan biarkan diri kita larut dalam lemah, duka, dan frustasi. Seseorang bersedih atau kecewa karena kegagalan adalah wajar. Seseorang bersedih karena kemalangan juga wajar. Namun, tidaklah wajar jika sedih atau kecewa itu dibiarkan berlarut-larut, juga Allah melarang akan hal ini. Berilah batas waktu atau jatah berapa lama kita akan bersedih atau kecewa. Hendaklah setiap kegagalan itu dievaluasi dan dijadikan cambuk untuk melangkah lebih baik lagi. Itulah langkah positif.

Setiap cobaan haruslah dijadikan unsur pendorong dan bukan sebagai unsur penghambat. Hanya dengan cara berpikir positif demikian, sukses akan lebih banyak diraih dari pada kegagalan, dan itu berarti akan memperkuat kepercayaan diri menghadapi hidup dan kehidupan di dunia dan akhirat.

### C. Beda Percaya Diri Dengan Keakuan (Ego)

Sebelum kita lanjutkan, marilah kita tanggapilah dulu kekhawatiran yang mungkin kita rasakan untuk menjadi manusia yang percaya diri. Untuk sebagian orang, kata percaya diri cenderung berkonotasi negatif, yaitu ... KEAKUAN! Jika selama ini kita mengartikan rasa percaya diri itu sebagai keakuan, kita mungkin jadi prihatin jika membaca kalimat-kalimat seperti: “Jangan batasi angan-angan kita”, atau “kita akan merasakan percaya diri setiap saat”. Dalam hati, kita seakan diingatkan oleh suara-suara seperti: “Mungkin ada baiknya rasa percaya diri itu tidak dipelihara, karena jika itu saya lakukan, saya hanya akan memiliki keakuan yang besar. Padahal, menjadi orang yang rendah hati tentu saja selalu jauh lebih baik.”

Jika kita pernah berpikir ke arah itu, kita mungkin telah dibesarkan dengan sistem keyakinan yang demikian kuat, yang ternyata malah mengungkung kemampuan kita untuk bisa percaya diri. Apakah orang tua kita pernah menghukum kita karena kita “membanggakan diri”? Apakah ada yang mengatakan kepada kita, baik langsung maupun tidak langsung, bahwa membanggakan diri itu tidak baik? Apakah kita dididik untuk menjadi seorang pemalu, sebab hal itu lebih baik ketimbang menyombongkan diri atas keberhasilan sendiri, yang justru dapat mengakibatkan orang lain (saudara atau kerabat) seakan tampak buruk? Jika kita menjawab semua pertanyaan di atas dengan “ya”, akan sulit bagi kita untuk menyayangi atau berbangga diri.

“ Percaya diri berbeda dengan keakuan yang berlebihan. Percaya diri , berarti yakin pada kemampuan pada diri sendiri. Sedang keakuan, menuntut pembuktian, bahwa kita lebih baik daripada orang lain (kesombongan)”.

Cobalah mengingat-ingat seseorang yang kita ketahui memiliki “masalah kelakuan” ini. Kita tentu tahu orang macam apa yang dimaksud. Orang yang selalu bercerita tentang dirinya, selalu memerinci keberhasilannya tanpa kita tanyakan. Orang yang membeberkan kekayaannya, atau barang mahal apa yang baru dibelinya. Bila berada dekat orang-orang yang seperti ini, kita akan berpendapat: “Kasihlah; mungkin mereka pikir mereka hebat!”

Apakah orang-orang seperti ini memiliki rasa percaya diri sejati? Jawabannya : TIDAK! Sebernarnya, bukan saja mereka tidak percaya diri, malah sebaliknya. Keakuan selalu merupakan cara orang untuk menutupi rasa rendah dirinya. Jika seseorang selalu memamerkan betapa hebatnya dia, sebenarnya dia sedang mengungkapkan betapa “ tidak tentramnya” perasaannya. Jika seseorang tidak henti-hentinya berbicara tentang betapa hebatnya dia, sebenarnya dia bukan berusaha untuk meyakinkan kita, melainkan dirinya sendiri.

Mulailah sekarang juga kita bisa meningkatkan rasa percaya diri dalam beberapa menit, bahkan beberapa detik. Kita hanya perlu melakukan sesuatu yang akan membawa kita satu langkah lebih dekat pada tujuan, dan rasa percaya diri kita akan tumbuh seketika. Ketika kita mengambil langkah pertama untuk bertindak meraih angan-angan, rasa percaya diri kita akan mulai pula tumbuh, karena kita akan punya keyakinan, bahwa kita bisa mengandalkan diri sendiri. Semakin banyak langkah kita ambil, semakin tenteram rasa diri kita, karena kita merasa sudah mulai berbuat sesuatu, dan rasa percaya diri yang baru tumbuh itu akan membantu kita meraih prestasi yang lebih baik lagi.

Anggap saja misalnya, sasaran kita adalah bisa mengoperasikan komputer. Selama ini kita menunda membeli komputer karena takut tidak bisa menggunakannya. Semuanya seakan begitu mengerikan bagi kita. Pada hal kita pun tahu, bahwa dengan komputer, pekerjaan kita akan lebih mudah. Tetapi rasa takut tadi ternyata telah melumpuhkan kita. Mungkin sudah berbulan-bulan, bahkan mungkin pula sudah terbilang tahun. Jika kita hanya duduk saja menunggu rasa takut itu hilang, kita akan menjadi satu-satunya orang dilingkungan kita yang buta komputer, karena rasa takut tidak akan hilang sampai kita mengalami pengalaman lain. Bagaimana jalan keluarnya ? Cobalah dengan langkah awal. Buat daftar teman-teman yang memiliki komputer, lalu tanyakan tentang pengalaman mereka. Kunjungi toko komputer, dan mintalah demonstrasi dari petugasnya. Mintalah juga teman-teman mengajari kita.

Saat kita mulai berbuat sesuatu, rasa takut pun kian menipis, dan rasa percaya diri mulai tumbuh. Rasa percaya diri tidak tumbuh dari kemampuan setara ahli komputer, melainkan dari keyakinan diri pada kemampuan kita melakukan sesuatu dalam mencapai tujuan.

Yang penting ingat, bahwa lahirnya rasa kepercayaan diri sejati adalah dari keyakinan atas kewibawaan kita sendiri, serta komitmen untuk bekerja keras dalam meraih yang kita inginkan. Kita mungkin tidak tahu, atau merasa tidak pasti bagaimana mendapatkannya. Tetapi bila kita tahu dan yakin, bahwa kita akan melakukan apa pun, meski sedikit demi sedikit dan dengan begitu banyak kesalahan, bahkan disertai rasa takut yang mendalam, sebenarnya kita telah memenangkan rasa percaya diri itu. Di saat itu pula kita akan mulai mengikat diri dengan sumber kekuatan pribadi yang akan merengkuh diri kita dengan rasa percaya diri sangat kuat, lebih dari apa yang bisa kita bayangkan.

#### D. Sulit Membuang Kebiasaan Kurang Berbangga Diri

Betapun kita mencoba berbuat yang benar, namun tanpa disadari kita mungkin masih akan tetap terbuai, dengan berperan sebagai orang tidak percaya diri. Berikut ini adalah beberapa manfaat lain yang juga siap singgah dalam diri kita jika bersikap seperti orang yang tidak percaya diri:

- a. Kita akan dikasihani orang
- b. Kita akan tetap diberi motivasi dan dukungan oleh orang-orang lain, karena mereka pun ingin melihat kita berkembang.
- c. Kita akan terhindar dari orang yang tidak menyukai kita, karena kita tidak mau menyaingi orang lain, jadi mereka pun tidak percaya mengaggap kita sebagai pesaing.
- d. Kita akan terhindar dari kegagalan, karena anda nyaris tidak pernah benar-benar mencoba sesuatu.
- e. Kita akan selalu punya dalih untuk segala sikap dan kebiasaan buruk kita, karena semua orang memaklumi kekurangan kita.
- f. Kita akan memperoleh banyak perhatian dan pujian, karena orang-orang berupaya membuat kita senang.

Salah satu imbalan besar jika hidup tanpa kepercayaan diri adalah bahwa kita selalu punya dalih untuk bermalas-malas, tak perlu berbuat sesuatu. Akan kita katakan kepada orang di sekeliling kita, bahwa kita sedang krisis kewibawaan, sehingga mereka tidak perlu berharap apapun dari kita. Pokonya selama kita masih merasa tertekan, berantakan, terserah istilah apa yang kita gunakan; kita tidak perlu melakukan sesuatu. Dari situ lalu kita merasa tidak perlu aktif, tak perlu ambil resiko, sehingga kita tidak mengalami kekecewaan, dan tidak mengecewakan orang lain.

Sebaliknya jika mencoba mengerjakan sesuatu, ada resiko kita mengalami kekecewaan, atau mengecewakan orang lain. Jadi selama kita belum juga yakin akan sanggup mengerjakan sesuatu, kita tetap khawatir

membuat orang lain kecewa. Dan mungkin hidup sendiri yang akhirnya menjadi suatu kekecewaan.

Dalam pergaulan, rasa percaya diri yang rendah juga memberikan manfaat besar lain. Kita jadipunya senjata ampuh untuk menggaet orang yang bisa menentramkan pikiran; terutama orang-orang dari tipe penyelamat dan penjaga, yang selalu mencari si lemah untuk ditolong. Makin lihai kita berperan jadi si lemah, makin besar perhatian dan kasih sayang yang akan kita peroleh. Masalahnya hanyalah, bahwa kita sendiri tidak akan percaya pada kasih sayang semacam itu, karena dasarnya adalah menjadikan kita sebagai korban.

Keadaan tersebut dapat berkembang menjadi hubungan batiniah yang sulit dipisahkan. Karena makin susah rasa hati kita, makin besar perhatian yang kita peroleh, serta makin terasuk pula kita pada sikap tak percaya diri, agar tetap disayangi.

Ada orang-orang yang tidak tahu bagaimana cara agar dicintai, lalu berlagak punya masalah, dan berharap akan ada yang mau datang menolong. Waktu kecil dulu, mungkin kita pernah melihat ayah atau ibu yang menjadi penolong, lalu mengira itulah salah satu bentuk cinta. Atau itu memang senjata andalan kita memperoleh perhatian mereka. Apalagi kalau orang tua kita termasuk yang agak egois, sibuk sendiri, punya kebiasaan buruk, atau kurang bertanggung jawab. Dalam situasi itu, kalau kita bersikap tegar dan percaya diri, mungkin malah diacuhkan. Maka tanpa disadari kita menganggap bahwa cara terbaik untuk menentramkan hati adalah dengan berlagak jadi si bodoh.

Kalau saat ini memang belum cukup punya rasa percaya diri, cobalah tanyakan sendiri pada diri kita; Apa manfaatnya jika saya belum cukup punya kepercayaan diri? Lalu buatlah daftar manfaat seperti yang

telah diuraikan didepan. Berikan pendapat yang jujur atas kumpulan imbalan yang sudah kita peroleh sebagai orang yang tidak percaya diri dan tidak tegar. Termasuk jika kita hanya memainkan peran itu pada salah satu sisi saja dari hidup kita; misalnya dalam soal cinta, atau barang kali dalam lingkup pekerjaan. Jangan lupa menuliskan juga hal-hal yang masih perlu kita kerjakan, untuk mengakui sendiri betapa suksesnya kita mengerjakan hal-hal yang sudah kita kuasai.

Motivasi bawah sadar yang kita teliti itu mungkin sukar terlacak, dan lebih sukar lagi untuk diterima. Kadangkala karena sudah begitu terbiasanya memainkan peran tersebut, kita tidak sadar apa yang sedang terjadi dan bahwa kalau dibiarkan terus, ia hanya menjadi malapetaka bagi kita.

Meskipun demikian, akhirnya kita akan menyadari juga bahwa manfaat yang kita temukan itu bernuansa negatif, bukan manfaat, cinta perhatian, serta terhindar dari resiko dan kegagalan yang kita nikmati selama ini hanyalah ilusi-ilusi sementara. Semua itu tidak akan mengisi batin atau menyuburkan jiwa kita. Malah hanya akan menihilkan kekuatan kita, bukan memberdayakannya. Karena itu meskipun melepas kebiasaan dan peranan buruk itu perlu tekad, namun jika rasa percaya diri sejati telah kita raih, ia dapat memberikan manfaat yang jauh lebih besar lagi.

#### D. Menguasai Tiga Jenis Kepercayaan Diri

Ada tiga jenis kepercayaan diri yang semuanya perlu dikembangkan, yang berkenaan dengan tingkah laku, emosi, dan kerohanian (spritualitas). Ketiganya perlu, agar kita benar-benar layak menjadi orang yang berkepribadian mantap dan mandiri.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Barbara De Angelis, *op. cit.*, h.58

Yang berkenaan dengan tingkah laku adalah kepercayaan diri kita untuk mampu bertindak dan menyelesaikan tugas-tugas kita, baik tugas-tugas yang paling sederhana, seperti membayar semua tagihan tepat waktu, hingga yang bernuansa cita-cita untuk meraih sesuatu. Umumnya jika orang berbicara tentang kepercayaan diri, maksud mereka adalah yang berkenaan dengan tingkah laku ini.

Yang berkenaan dengan emosi, adalah kepercayaan diri kita untuk yakin dan mampu menguasai segenap sisi emosi. Untuk memahami segala yang kita rasakan, menggunakan emosi untuk melakukan pilihan yang tepat, melindungi diri dari sakit hati, atau mengetahui cara bergaul yang sehat dan langgeng. Sebagian orang punya kadar kepercayaan diri yang besar berkenaan dengan tingkah laku sehingga sukses dalam banyak hal. Namun jika kadar kepercayaan diri yang berkenaan dengan emosi mereka rendah, sulit ditemui tercapainya kebahagiaan dalam kehidupan pribadi mereka. Sebaliknya jika hanya tingkat kepercayaan diri emosinya yang tinggi, mereka mungkin menjadi orang-orang yang bakal sering terkena PHK.

Yang bersifat spritual, merupakan kepercayaan diri yang terpenting dari ketiganya seperti: keyakinan kita pada takdir, keyakinan bahwa hidup ini memiliki tujuan yang positif, dan bahwa keberadaan kita punya makna. Tanpa kepercayaan diri secara spritual tidak mungkin dapat mengembangkan kedua jenis kepercayaan diri lainnya, yang bersifat tingkah laku maupun yang bersifat emosional.

Untuk menjadi orang yang percaya diri dan memiliki hidup yang seimbang, kita perlu mengembangkan diri dalam ketiga hal berikut.

1. Mengembangkan kepercayaan diri dalam tingkah laku



Di saat kita sudah memiliki kepercayaan diri dalam tingkah, kita akan selalu yakin untuk melakukan apapun secara maksimal, agar hidup dan segala kegiatan kita menjadi seperti yang kita inginkan. Dalam kaitan jenis kepercayaan diri ini, terdapat empat ciri penting yaitu:

a. Keyakinan atas kemampuan sendiri untuk melakukan sesuatu

Misalnya kita bercita-cita punya usaha sendiri, kepercayaan diri akan membuat kita bertindak mewujudkan sasaran itu. Bukan Cuma dengan bicara terus sampai lima tahun kemudian, misalnya artinya, kita yakin bisa membuat “rencana usaha”, siap mempelajari segala prosesnya, serta mampu menetapkan jadwal dan semua tahapan perkembangan usaha itu sejak awal lahirnya.

Jika sasaran kita adalah untuk meperkuat tali perkawinan, kita akan merasa yakin mampu berkomunikasi secara positif dengan suami, menetapkan bersama cita-cita perkawinan, serta secara terus-menerus dan teratur menggali segala sarana dan cara yang dapat kita berdua guna untuk memesrakan hubungan.

b. Keyakinan atas kemampuan untuk menindaklanjuti segala prakarsa sendiri secara konsekuen

Pernahkan kita memulai sesuatu, namun lalu berhenti di tengah jalan? Atau kita punya begitu banyak kegiatan, sehingga tak satu pun yang dapat kita tuntaskan?

Banyak orang yang mampu memulai langkah-langkah awal untuk menghasilkan sesuatu, namun terhenti sebelum sampai di akhir tujuan, karena jadi takut meneruskan langkah, merasa terlau terbebani, atau timbul

kesimpang siuran dan pecah konsentrasi. Makna dari kepercayaan diri dalam tingkah laku bukan hanya dalam keberanian membuat rencana, namun sekaligus juga untuk sampai pada usaha untuk mewujudkannya.

c. Keyakinan atas kemampuan pribadi dalam menanggulangi segala kendala

Ada orang yang jika segalanya berjalan lancar, dapat menuntaskan suatu pekerjaan secepat kilat, namun seketika itu pula terhenti, walau hanya terbentur hambatan kecil. Anda perlu punya kemampuan tinggi dalam penanggulangan kendala. Bukankah makin tinggi puncak gunung, makin banyak pula onak dan duri yang harus dilalui sebelum sampai ke puncak. Karena itu kepercayaan diri sejati dalam tingkah laku bermakna kemampuan kita untuk menanggulangi berbagai kendala. Maksudnya, kalau kita menemukan kendala untuk mencapai tujuan kita, jangan lantas cuma berteriak: “Wah, celaka!”, lalu lari menghindarinya. Hadapi dan tanggulangi hambatan itu, karena itu memang sudah anda duga sejak awal. Dan kita pun jadi selalu siap untuk maju lagi, dan maju terus.

d. Keyakinan atas kemampuan kita memperoleh bantuan

Orang umumnya bersikeras bahwa untuk mencapai suatu tujuan, mereka harus melakukannya sendiri. Kalau dibantu orang lain, hasilnya tidak akan membuat mereka puas. Ini merupakan salah satu kekeliruan paling kentara dalam menafsirkan kepercayaan diri. Saya sendiri pernah melakukan kekeliruan ini.

Apakah kita pernah mengalami kesulitan memperoleh bantuan? Apakah kita merasa segalanya mesti kita kerjakan sendiri? Jika ya,

kepercayaan diri kita hanya bisa dikembangkan jika kita mau mengubah sikap itu, karena mencari bantuan bukan menunjukkan kelemahan. Hal itu justru menunjukkan bahwa kita punya intelektualitas dan kecintaan pada diri sendiri.

Itulah keempat hal yang menjadi ciri dari kepercayaan diri behavioral, atau kepercayaan diri yang bersifat dan atau berkenaan dengan tingkah laku. Jika kita merasa kurang dalam salah satu atau lebih dari ketiganya, kekurangan itu akan terwujud dalam pola gejala-gejala tertentu. Jika ada indikasi bahwa kita punya gejala-gejala berikut dalam tingkah laku, kita mungkin perlu memperkuat kepercayaan diri :

1. Sering ragu-ragu untuk memulai suatu pekerjaan.
2. Terlalu banyak pertimbangan, dan tidak benar-benar bertekad untuk kukuh pada salah satu keputusan yang sudah kita ambil.
3. Berupaya menghindarkan diri dari tantangan-tantangan besar, dan malah lebih berkonsentrasi pada hal-hal kecil yang sebenarnya tidak begitu memerlukan perhatian kita.
4. Saat menghadapi kesulitan (dalam rumah tangga ataupun pekerjaan), kita cenderung menutup diri dari bantuan orang lain, dan berlagak seperti tidak terjadi apa-apa.

Jika kita mengalami salah satu dari gejala-gejala di atas, atau kita sendiri memang merasa tambahan kepercayaan diri behavioral ini, beberapa nasihat berikut mungkin dapat membantu:

- a. Buatlah daftar dari beberapa kegiatan khas dan sederhana yang hendak kita wujudkan, termasuk jadwal dan batas waktunya. Memecahkan satu sasaran besar dalam beberapa langkah kecil adalah cara jitu untuk menambah rasa percaya diri kita.
- b. Temui orang-orang yang sukses, dan belajarlah dari mereka. Diantara kita banyak yang enggan bertemu dengan mereka yang sukses, karena disadari atau tidak, kita sebenarnya iri pada mereka. Akibatnya, kita hanya bergaul dengan orang-orang yang iri hati pada

yang sukses, dan ini ikut memperbesar pikiran kita yang negatif dan sempit.

- c. Buatlah daftar orang yang dapat kita mintai bantuan dan dukungan. Kita akan terkejut sendiri betapa banyaknya sahabat, teman atau kenalan yang sebenarnya bisa dan mau untuk mencapai tujuan atau cita-cita kita. Buat juga daftar kesesuaian masing-masing keraabat kita tersebut dengan hal-hal yang kita hadapi. Dengan demikian, setiap saat perlu bantuan atau dorongan semangat, kita sudah tahu siapa-siapa yang perlu dihubungi.

Ingatlah yang terpenting dalam mengembangkan kepercayaan diri behavioral ini adalah terus berbuat sesuatu. Makin mampu kita menuntaskan target kita, makin besar rasa percaya diri kita.

## 2. Mengembangkan kepercayaan diri emosional

Dengan kepercayaan diri emosional, kita akan memiliki keyakinan diri yang kuat untuk menguasai diri kita. Berikut ini adalah lima ciri yang terkait dengan bentuk kepercayaan diri emosional tersebut:

- a. Keyakinan terhadap kemampuan kita untuk mengetahui perasaan kita sendiri

Kemampuan untuk mengidentifikasi perasaan sendiri ketika perasaan itu sedang muncul merupakan unsur penting dalam kepercayaan diri emosional ini. Banyak orang yang setiap hari hatinya terjeli dengan berbagai emosi, namun tetap tidak menyadarinya.

Kita tidak akan memiliki kepercayaan diri emosional, jika kita memandang emosi sebagai semacam misteri yang tidak kita pahami. Dan kita pun tidak akan punya kehidupan sosial yang sehat tanpa kepercayaan diri emosional.

- b. Keyakinan terhadap kemampuan untuk mengungkapkan perasaan kita sendiri

Mengenali perasaan sendiri merupakan langkah pertama menuju kepercayaan diri emosional. Yang kedua adalah kemampuan untuk mengungkapkannya kepada semua orang terkait. Misalnya teman, saudara atau putra-putri kita sendiri. Emosi-emosi yang tak disalurkan dapat menyumbat perasaan, sehingga menghalangi kita untuk memberi dan menerima perhatian dan kasih sayang.

- c. Keyakinan terhadap kemampuan untuk menyatukan diri dengan kehidupan orang-orang lain, dalam pergaulan yang positif dan penuh pengertian.

Kita berada di tengah dunia lebih dari lima miliar manusi. Karena itu, belajar untuk bersosialisasi dengan sesama, adalah hal yang perlu untuk mengembangkan kepercayaan diri emosional. Kita tidak mungkin punya kepercayaan diri, jika kita enggan pergi ke perjamuan, rapat atau pertemuan sosial, hanya karena khawatir tak mampu berintegrasi secara benar dengan orang lain. Keyakinan akan kemampuan bersosialisasi yang baik bagi kita maupun pihak lain itu, akan menambah kepercayaan diri emosional kita, serta memberi kita perhatian dan kecintaan yang amat besar pada hidup ini.

- d. Keyakinan terhadap kemampuan untuk memperoleh rasa sayang, pengertian, dan perhatian dalam segala situasi, khusus-nya disaat mengalami kesulitan

Salah satu kiat untuk menciptakan hubungan yang mesra, jadi juga menciptakan kepercayaan diri emosional, adalah kemampuan bertahan

melewat emosi-emosi buruk, hingga kita kembali lagi pada emosi yang penuh kasih sayang dan pengertian.

Dalam hidup ini, kita memang ditakdirkan untuk menentang berbagai ujian dan cobaan, dan dengan berbagai macam emosi dan dalam jutaan kadar pula, dari yang sedahsyat murka, hingga yang Cuma secercah pilu. Karena itu, tidaklah cukup untuk sekadar mengetahui bagaimana perasaan kita, ataupun tahu cara mengungkapkannya. Kita perlu punya keyakinan, bahwa kita mampu menjelajah di tengah pekatnya kabut perasaan kita, untuk sampai pada kenyataan yang hakiki. Kita perlu memupuk kebiasaan untuk meraih kasih sayang, tujuan yang lebih besar ataupun makna sejati, di setiap situasi.

Jika keyakinan diri seperti itu telah dimiliki, kita tidak akan merasa seperti korban dan emosi kita sendiri, atau atas kejadian yang menimpa kita, ataupun yang terjadi disekitar kita, karena kita akan merasa kokoh menyatu pada sumber inspirasi dan gairah hidup kita yang sejati.

e. Keyakinan terhadap kemampuan mengetahui manfaat apa yang dapat kita sumbangkan kepada orang lain

Saat ini, tidak ada orang yang persis seperti kita di dunia ini. Juga tidak ada yang pernah, atau akan sama dengan kita nanti. Mengenal diri sendiri dan tahu apa yang bisa kita berikan adalah bagian dari kepercayaan diri emosional. Dengan memahami dan menghargai keunikan kita, tentu kita akan menyadari betapa berharganya diri kita bagi semua kerabat, kita diperlukan. Dan apa yang telah kita sumbangkan juga diperlukan.

Itulah kelima hal yang menjadi ciri kepercayaan diri secara emosional. Boleh jadi, beberapa di antaranya sudah kita punyai dan sedang

mencoba mencapai yang lain-lainnya. Jika kepercayaan diri emosional kita masih lemah, mungkin kita akan menunjukkan gejala-gejala berikut:

1. Kita sering kali menumpulkan perasaan kita sendiri, dan seakan tidak tahu apa yang terjadi dengan hidup kita. Kita mungkin berkata, "Saya sungguh bingung." Banyak orang yang membuat dirinya sendiri bingung, sebagai cara melindungi diri. Selama mereka bingung, mereka tentu tidak perlu bertanggung jawab atas gejolak perasaan mereka. Rasa bingung umumnya berkaitan dengan berbagai emosi tidak baik. Jadi coba hindari.
2. Kita mengungkung perasaan dan enggan mengungkapkannya secara terus terang. Mungkin dengan membiarkan orang-orang lain menebak-nebak perasaan kita, kita merasa memiliki semacam cara halus untuk mengendalikan mereka. Tidak ada orang yang tahu siapa kita sebenarnya dan dari sisi lahiriah, kita ternyata berbeda dengan dari sisi batiniah kita.
3. Kita mengasingkan diri. Tidak punya keyakinan untuk bergaul dengan orang lain, sama dengan mengasingkan diri dari kehidupan sosial. Kita akan cenderung hidup dalam dunia kita sendiri yang amat sempit.
4. Kita suka menyenangkan hati orang dan menjadi "yes man". Ini akibat kita tidak memiliki kepercayaan diri emosional sendiri, sehingga dengan amat terpaksa harus meminjam pendapat orang untuk membuat keberadaan kita diakui dan dihargai.
5. Kita menjadi pribadi yang cenderung subjektif dan berfikir negatif. Kita cenderung mengkritik segala yang tidak kita mengerti atau terasa akan membatasi kita. Tanpa kepercayaan diri emosional kita akan merasa terkungkung oleh emosi sendiri maupun akibat pengaruh orang lain. Meyalahkan orang lain atau situasi dengan subjektivitas dan pikiran-pikiran negatif, kita anggap sebagai satu-satunya pertahanan kita. Memang semakin tidak berdaya seseorang, makin subjektif pula dia bersikap.

Jika ada dari gejala-gejala tersebut pada diri kita atau sekadar ingin mengembangkan kepercayaan diri emosional kita, lakukan beberapa nasehat berikut :

a. Belajarlah untuk mengenali dan memutuskan perasaan kita

Jangan puas dengan berkata pada diri sendiri, “ Saya tidak tahu bagaimana perasaan saya.” Sebaliknya cobalah berkata, “ Ya, saya tahu apa yang saya rasakan, karena saya memang merasa ada yang tidak beres. Saya akan mengendapkannya sampai tahu perasaan apa itu, atau saya akan minta bantuan orang lain.”

Ciptakan alat dan teknik yang dapat menuntun kita bersentuhan dengan emosi kita. Lalu ungkapkanlah dengan sebaik-baiknya. Tetapi jangan hanya berdiam diri dan tidak menyadari emosi kita. Setiap kali difungsikan, kepercayaan diri emosional kita justru akan kian berkembang, bukan menyusut.

b. Biasakan diri kita untuk mengungkapkan perasaan kepada orang lain.

Menyembunyikan perasaan kita dari orang-orang lain hanya akan menimbulkan dinding pembatas antara kita dengan lingkungan, menciptakan jarak dan membuat kita terlepas dari masyarakat sekitar.

Gunakan setiap peluang yang ada untuk membicarakan hal-hal yang menurut kita layak dibicarakan dengan orang tertentu. Menghadapi masalah pribadi yang timbul, bukan lari darinya, akan memperkuat kepercayaan diri emosional kita.

c. Ciptakan peluang untuk bersosialisasi



Jangan mengasingkan diri karena tindakan itu merupakan salah satu sebab terhambatnya kepercayaan diri emosional kita.

Kita tidak dapat belajar menyenangkan diri atau orang lain, hanya dengan menyendiri dirumah. Carilah teman-teman atau orang-orang yang kita senangi. Tunjukan kepada mereka bagaiman pribadi kita sebenarnya. Jika kita tidak banyak kenalan, masuklah klub, kelompok kegiatan, LSM, asosiasi profesi, dan sebagainya. Makin sering kita bersosialisasi dan tampil dalam sosok sejati pribadi kita, makin besar tumbuhnya kepercayaan diri emosional kita.

Ingatlah kepercayaan diri emosional adalah sesuatu yang hanya bisa disimpan dalam hati kita. Makin sering kita bergaul denganhati kita dan menghargainya, makin tinggi kepercayaan diri emosional kita, dan makin tegar pula kita menghadapi lingkungan sosial kita.

### 3. Mengembangkan kepercayaan diri spritual

Mungkin sebelum ini kita belum pernah mendengar istilah kepercayaan diri spritual. Kepercayaan diri spritual merupakan kepercayaan diri yang terpenting diantara yang lain, karena menegaskan kedudukan kita dalam hubungan dengan keberadaan seluruh alam semesta ini. Ada tiga hal yang menjadi cirinya.

- a. Keyakinan bahwa semesta ini adalah suatu misteri yang terus berubah, dan bahwa setiap perubahan dalam kemestaan itu meruapakn bagian dari suatu perubahan yang lebih besar lagi.

Kemana pun kita menoleh, kita akan menyaksikan bahwa segala makhluk dalam semesta ini diciptakan oleh Allah Swt untuk senanti berubah. Bayi menjadi dewasa. Benih tumbuh menjadi batang dan pohon.

Semua memiliki tujuan dan berkembang sesuai dengan kodrat masing-masing, entah itu Cuma makhluk bersel satu, sekumpulan pohon ataupun manusia. Semua mempunyai potensi membuat perubahan, dan mampu pula mengungkapkan keberadaannya. Kita adalah bagian dari misteri tersebut, bagian pula dari alur perubahan yang kian membesar.

Kepercayaan diri spritual berawal dari pemahaman terhadap adanya suatu tujuan dalam lintasan semesta, serta kesadaran bahwa meskipun tidak selalu terpahami, hidup kita pun sebenarnya meniti di alur yang sama.

b. Kepercayaan atas adanya kodrat alami, sehingga segala yang terjadi tak lebih dari kewajaran belaka

Kalau kita merasa seperti hidup dalam dunia yang edan tanpa aturan, itu menunjukkan bahwa kepercayaan diri spritual kita belum cukup. Segala yang terjadi tampak seperti tidak menentu, sehingga kita merasa tidak tenteram.

Kepercayaan diri spritual berkembang, manakala kita mengamati siklus alami dan mekanisme penciptaan. Kita akan menyadari bahawa keberadaan manusia sudah diatur oleh Yang Maha Pengatur, dan Yang Maha Cerdas, Dia berada diluar ambang kemampuan kita untuk memikirkannya. Kecerdasan Yang Maha Tinggi ini dapat kita buktikan dari sempurnanya sebiji zarah, hingga rumitnya sistem peredaran bintang di langit.

Jika kita dapat menangkap kebenaran hakiki dalam semesta ini dan menerjemahkan kedalam semua pengalaman pribadi, kepercayaan diri spritual akan tumbuh dalam diri kita. Kita akan memahami bahwa sebagaimana semesta ini, tantangan sebesar apa pun punya suatu maksud. Tanpa maksud, tak ada satu pun yang dapat terjadi.

- c. Keyakinan pada diri sendiri dan pada adanya Allah Yang Maha Kuasa dan Maha Tinggi, Yang Maha Tahu

Cobalah perhatikan, betapa keberadaan kita ini merupakan suatu misteri. Cobalah kita lebih sering mencoba memahami keberadaan kita sebagai manusia. Ada kalanya pula kesadaran membawa kita keluar dari keberadaan fisik kita untuk mengamati, merasakan, menumbuhkan, dan mencintai keberadaan kita di bumi ini.

Kita akan menyadari betapa kita menjadi begitu unik dan satu-satunya yang sudah dan akan Dia ciptakan. Bukankah itu pun merupakan suatu keajaiban?

Kesadaran akan makna diri kita di antar kemahaluasan alam semesta ini akan terasa dalam diri kita: saat kita terperangah oleh indahnya suatu gunung, saat kita terpesona oleh indahnya matahari terbenam, tentunya semuanya ini menimbulkan kesadaran dalam diri kita, yang diiringi dengan rasa syukur yang mendalam, betapa maha agungnya dan maha perkasanya Sang Pencipta (al-Khaliq), yang telah menciptakan semua-semuanya yang ada dialami, termasuk diri kita sendiri.

Kepercayaan spritual berawal dari kesadaran tentang siapa kita sebenarnya, lepas dari raga dan pribadi kita, lepas dari segala topeng yang mungkin menutupi kita. Ia berawal dari upaya untuk menghargai diri kita sendiri, sebagai ciptaan yang unik dan menakjubkan.

Jika kita kurang memiliki kepercayaan diri spritual, kita mungkin terkena gejala-gejala berikut:

- a. Kita cenderung mengendalikan segala sesuatu. Ini kita lakukan karena kita tidak yakin bahwa Allah Swt menciptakan alam semesta ini mempunyai tujuan untuk kebaikan kita semua. Ketidak yakinan ini pula yang kerap membuat kita enggan berbuat sesuatu, atau menghambat kita untuk akrab dengan siapa pun, hanya karena kita menjadi kurang terbuka. Adapun menjadi sulit meleburkan diri dalam kegiatan-kegiatan sosial, dan akhirnya malah membuat hidup kita lebih sengsara.
- b. Kita nyaris tidak berani membuat rintisan atau mengambil resiko. Ketidak yakinan kita bahwa semesta ini bergerak berdasarkan aturan dan pola tertentu, membuat kita merasa tidak aman. Tingkah laku, perhatian dan karya kita selalu dilandasi oleh rasa was-was. Hidup kita mungkin terasa hambar, karena penuh dengan keterbatasan, selalu mendambakan perlindungan dan miskin dalam prakarsa.
- c. Kita seakan memendam kegelisahan yang dalam. Tidak ada yang dapat benar-benar memuaskan atau melegakan sanubari kita, karena seakan-akan kita yang menanti keajaiban untuk terwujud, atau untuk memberi makna pada keberadaan kita. Pada hal, semua itu berlansung kebalikannya; keberadaan kita itu yang merupakan keajaiban. Dan bahwa kita dibutuhkan orang dan merupakan sesuatu yang sempurna pula.

Berikut, adalah beberapa anjuran untuk mengembangkan kepercayaan diri spritual:

- a. Upaya menemukan bukti-bukti bahwa semesta ini bergerak menurut aturan dan pola tertentu.

Amati hidup kita sendiri ataupun orang lain, lalu sadarkan diri kita bahwa dari segala musibah yang pernah kita alami, ternyata selalu punya hikmah yang dapat kita petik. Mungkin kita pernah kehilangan suatu

peluang, namun justru kehilangan itu pula yang menciptakan peluang baru yang lebih baik lagi. Memang, dinamika adalah juga hakikat dari hidup kita.

b. Sempatkan diri kita untuk berada di tengah alam yang terbentang ini, dan amati segala perniknya.

Alam adalah guru kerohanian yang selalu hadir dan amat pintar. Saat kita melintasi pepohonan, menatap perniknya sekuntum bunga, mengamati debur ombak yang melanda pantai, memandang taburan bintang yang memenuhi angkasa. Saat itu kita akan menyadari dan bersyukur betapa agung dan tidak terbatasnya kekuasaan Allah Yang Maha Kuasa. Semakin kita kenali segala pesona fisik dari semesta kita itu, semakin mudah pula kita menyerap kepercayaan diri spritual.

c. Upayakan menemukan segala rahasia dan bukti sehari-hari bahwa kita dikasihi.

Setiap hari kita selalu diberi tanda-tanda yang menunjukkan betapa kehidupan kita penuh mendapat keberkatan dari Allah Yang Maha Pemberi. Kita senanti asa menemukan bukti-bukti bahwa kita selalu dikasihi. Dengan matahari yang memberi kita kita terang dan panas. Dengan bumi yang memberi kita pangan untuk makanan. Atau dengan burung yang menyanyi saat kita. Dan disaat kita bimbang, segera pula diberi jawabannya. Dengan mempertemukan kita dengan orang yang sesuai, dengan menunjukkan kita buku yang tepat, atau mungkin malah memperoleh petunjuk Allah (inayat) di saat yang pas pula. Temukanlah segala pertanda yang membuktikan bahwa sebenarnya ada yang membimbing dan menjaga kita. Temukan bukti-bukti bahwa ada yang mengasihi kita.

Jadi intinya: kepercayaan diri spritual adalah suatu naluri kita mengenai adanya rasa tenteram. Ia mengisi lubuk hati dan memupuk batin

kita. Ia membuat kita senantiasa meniti jalan hidup yang benar dan diredhoiNya. Keyakinan spritual adalah keyakinan bahwa di mana pun kita berada, di situ pulalah sesungguhnya kita dibutuhkan.

### **BAB III**

#### **PILAR-PILAR KESUKSESAN**

Untuk mencapai dan meraih kesuksesan diperlukan hal penting yang harus dipersiapkan dan dikerjakan secara maksimal. Adapun upaya-upaya yang dimaksud adalah:<sup>4</sup>

##### **A. Mampu Memanfaatkan Waktu**

Waktu merupakan faktor penting dalam meraih kesuksesan. Ada ungkapan bahwa sesuatu yang hilang adakan dapat dicari kembali, kecuali waktu. Banyak ungkapan arif lainnya, seperti; waktu itu laksana pedang, dan waktu adalah uang. Ungkapan –ungkapan ini memperlihatkan bahwa waktu adalah suatu yang amat berharga dan penting dalam kehidupan ini

Dalam Islam sangat menghargai keberadaan waktu seperti terlihat dalam ajarannya. Islam menyatakan bahwa orang yang berpaling dari sikap menyia-nyiakan waktu sebagai tanda orang yang beriman. Oleh karenanya, waktu itu harus dikelola dan diatur dengan baik. Cara mengaturnya adalah dengan membuat perencanaan secara detail bagi pekerjaan atau tugas-tugas yang akan dikerjakan setiap harinya. Perencanaan tersebut dibuat pada waktu akan melakukan kegiatan. Tidak pada saat kerja apalagi diakhir. Penggunaan waktu dengan baik amat menentukan keberhasilan suatu pekerjaan yang dilaksanakan.

Di antara bentuk perhatian Islam terhadap waktu yang berkenaan dengan; perintah untuk bangun pagi, memulai aktivitas semenjak terbit

---

<sup>4</sup> Abdul Hamid Rasyad, *Menjadi Milyader Muslim*, Terj. Iman Sulaiman, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2003, h. 15-74

fajar dan memiliki kesiagaan penuh saat terbit matahari. Merupakan kelalaian dan jauh dari rezeki suatu kaum yang membiasakan tidur hingga waktu dhuha. Karena pada saat yang bersamaan mata hari sudah menyinar manusia yang sedang sibuk untuk mencari karunia Allah, untuk kepentingan kehidupan dunia dan akhirat mereka.

Ketika kita bangun pagi setiap harinya, kita diberikan Allah SWT waktu untuk dapat dimanfaatkan sebanyak dua puluh empat jam. Dalam hal ini terdapat atsar berikut:” Tidaklah fajar menyingsing pada suatu hari kecuali ia menyeru, wahai anak Adam, sesungguhnya aku adalah hari yang baru, menjadi saksi atas amalmu. Maka berbekallah dariku, karena aku tidak akan kembali hingga hari kiamat.” Oleh karena itu hendaklah kita sadar akan keberadaan waktu, yang perlu diiringi dengan perkerjaan-pekerjaan yang dapat kita banggakan dan juga merupakan amal shaleh bagi kita.

Pemanfaatan waktu secara benar dapat memberi kemungkinan gagal dan berhasil bagi seorang pekerja biasa. Pengaturan waktu tidak kalah pentingya dari pada penguasaan keterampilan berproduksi dan memberikan pelayanan. Pengaturan waktu yang benar yang benar adalah langkah pertama dari sekian langkah menuju sukses. Karena itu, menjadi sangat penting bagi setiap orang untuk menjadikan hari pertama dari setiap pekan sebagai waktu perencanaan secara detail, tentang tugas dan pekerjaan yang harus dilakukan pada hari-hari berikutnya dalam pekan tersebut.

Karena begitu pentingnya keberadaan akan waktu, maka perlu kita pedomani beberapa petunjuk dalam mengoptimalkan waktu sebagai berikut:

1. Rencanakanlah hari kita setiap pagi dengan menuliskan hal-hal yang harus kita lakukan, tandailah setiap pekerjaan yang telah diselesaikan pada hari itu.



2. Jangan mengunjungi teman sebelum terlebih dahulu memberikan kabar kepadanya atau menghubunginya lewat telepon.
3. Senantiasa menyimpan pulpen, kertas dan buku catatan dalam kantong, untuk mencatat setiap perencanaan dan pikiran dalam waktu-waktu luang.
4. Rencanakan waktu istirahat dan usahakan supaya berbarengan dengan waktu-waktu shalat.
5. Manfaatkan waktu dengan membaca, menghafal dan pekerjaan-pekerjaan yang positif.
6. Jika membuat janji, maka tegaskanlah bahwa kedua belah pihak telah memahami waktunya, tempat dan alamatnya secara meyakinkan.
7. Perkirakanlah lama perjalanan menuju tempat yang dijanjikan dan tabahkan beberapa saat, sebagai kehatian-hatian atas hal yang tak terduga sehingga dapat sampai ke tempat yang dijanjikan tepat pada waktunya.
8. Pastikan alat-alat atau rujukan yang dibutuhkan ada ditangan kita sebelum memulai pekerjaan.
9. Jauhilah orang-orang yang suka mencuri waktu anda dengan sikap egois bodoh.
10. Janganlah mengambil keputusan untuk pergi dalam rangka menyelesaikan sebuah pekerjaan, yang mungkin bisa diselesaikan dengan menulis surat atau menghubungi lewat telepon.
11. Jika ada beberapa keperluan kecil, maka catatlah dalam daftar yang memuat semua keperluan itu.

Di samping itu ada juga beberapa hal yang perlu juga kita perhatikan, yang bisa mengingatkan kita pada waktu-waktu khusus sebagai berikut:

1. Sisihkan waktu untuk berpikir.
2. Sisihkan waktu untuk membaca.

3. Sisihkan waktu untuk shalat.
4. Sisihkan waktu untuk menjadi teman setia.
5. Sisihkan waktu untuk memberi dan hilangkan sifat egoisme.
6. Sisihkan waktu untuk nekerja.
7. Jangan sekali-kali mengkhususkan waktu untuk disia-siakan, dan dihambur-hamburkan dengan percuma.

### **1. Landasan suatu pekerjaan**

Dalam melaksanakan suatu pekerjaan kita perlu memperhatikan beberapa landasan sebagai berikut:

- a. Selalu meningkatkan kesungguhan dan kemampuan kerja secara kontinyu.

Sangat memungkinkan bagi kita untuk selalu meningkatkan produktivitas kerja. Yaitu dengan meningkatkan kesungguhan dan kemampuan kerja secara berkesinambungan. Jika kita merencanakan untuk membaca beberapa halaman, atau bekerja sampai jam-jam tertentu, maka masih dalam kemampuan kita untuk bekerja lebih banyak dari pada yang kita lakukan sekarang.

Sesuatu yang sering dilakukan dan sudah menjadi kebiasaan akan bisa meningkatkan produktivitas dan mendukung realisasinya hasil yang lebih banyak. Karena kewajiban itu selamanya lebih banyak dari pada waktu yang tersedia, maka kebiasaan memungkinkan kita untuk menghasilkan dan memperoleh manfaat yang lebih banyak.

- b. Jangan tangguhkan pekerjaan hari ini hingga esok hari

Jika kita menangguhkan pekerjaan hingga nanti, maka pekerjaan itu akan bertumpuk. Sedangkan kita tidak mengetahui apa yang akan terjadi besok hari. Kita akan merasa bahagia jika mulai bekerja hari ini juga, tanpa harus menghadapi pekerjaan yang menumpuk akibat pekerjaan-pekerjaan sebelumnya yang belum selesai.

Suatu kebiasaan yang terpuji jika kita selalu menuntaskan pekerjaan begitu pekerjaan tersebut diterima dengan catatan bahwa pekerjaan tersebut hanya membutuhkan waktu lima menit atau kurang dari itu. Kalau sekiranya membutuhkan waktu lebih lima menit maka kita tulis di dalam jadwal dan dikerjakan sesuai dengan skala prioritas.

## **2. Cara untuk menguasai waktu**

Ada dua cara untuk menguasai waktu sebagaimana berikut :

### **a. Prinsip Barito (Teori 80/20)**

Teori: Biasanya poin penting yang asasi dalam sebuah daftar agenda kerja merupakan bagian terkecil dari seluruh poin secara umum.

Praktek: Siapkan daftar dari poin-poin yang harus dikerjakan. Kita akan dapati, bahwa jika 20% dari poin-poin itu telah dilaksanakan, maka akan menghasilkan 80% dari hasil yang diinginkan.

Tuntaskanlah dalam mengerjakan poin-poin itu terlebih dahulu, karena ia merupakan prioritas yang harus lebih dahulu dikerjakan.

## **b. Teori Parkinson**

Teori: Pekerjaan akan terus bertambah untuk mengisi yang tersedia.

Praktek: Tentukan batas akhir (*deadline*) untuk setiap pekerjaan dan komitmenlah dengan waktu tersebut.

## **B. Berpikir Kreatif**

Kreativitas adalah karya yang merupakan hasil dari pemikiran dan gagasan. Ada rangkaian proses yang panjang dan harus digarap terlebih dahulu sebelum suatu gagasan menjadi suatu karya. Rangkaian tersebut antara lain meliputi *fikasasi* (pengikatan, pemantapan) dan formulasi gagasan, penyusunan rencana dan program tindakan, dan akhirnya tindakan nyata yang harus dilakukan sesuai dengan rencana yang telah disusun untuk mewujudkan gagasan tersebut.<sup>5</sup>

Kreativitas dapat dikembangkan antara lain melalui peningkatan jumlah ragam masuk keotak, terutama tentang hal-hal yang relatif baru. Dengan memanfaatkan daya recall, daya intuisi, dan daya sintesis dari otak, akan dapat ditumbuhkan berbagai ide baru menuju kreativitas. Banyak membaca, melihat segala sesuatu yang ada di dunia ini ada gunanya, akan banyak membantu dalam pengembangan daya kreasi seseorang.

Hasil penelitian terhadap otak manusia, menunjukkan bahwa fungsi otak manusia dibagi menjadi dua bagian, yaitu fungsi otak sebelah kiri dan otak sebelah kanan. Setiap bagian otak memiliki fungsi spesifik dan menangkap informasi yang berbeda. Fungsi bagian otak yang satu lebih dominan daripada bagian yang lain. Fungsi otak sebelah kiri dikendalikan

---

<sup>5</sup> Soesarsono Wijandi, *Pengantar Kewiraswastaan*, Sinar Baru, Bandung, 1988, h.60

secara linear (berpikir vertikal), sedangkan otak sebelah kanan lebih mengandalkan berfikir lateral. Otak sebelah kiri berperan menangkap logika dan simbol-simbol sedangkan sebelah kanan lebih menangkap hal yang bersifat intuitif dan emosional. Otak sebelah kanan menggerakkan berpikiran lateral dan meletakkannya pada jiwa proses kreatif.<sup>6</sup>

Menurut Zimmerer, untuk mengembangkan keterampilan berpikir, seseorang menggunakan otak sebelah kiri. Sedangkan untuk belajar mengembangkan keterampilan kreatif digunakan otak sebelah kanan, dengan ciri-cirinya sebagai berikut:<sup>7</sup>

1. Selalu bertanya, “ Apa ada cara yang lebih baik?”
2. Selalu menantang kebiasaan, tradisi, dan kebiasaan rutin.
3. Berefleksi/merenung, berpikir dalam.
4. Berani bermain mental, mencoba untuk melihat masalah dari perspektif yang berbeda.
5. Menyadari kemungkinan banyak jawaban daripada satu jawaban yang benar.
6. Melihata kegagalan dan kesalahan hanya sebagai jalan untuk mencapai sukses.
7. Mengkorelasikan ide-ide yang masih samr terhadap masalah untuk menghasilkan pemecahan inovatif.
8. Memiliki keterampilan helikopter (helicopters skills), yaitu kemampuan untuk bangkin diatas kebiasaan rutin dan melihat permasalahan dari perspektif yang lebih luas kemudian memfokuskannya pada kebutuhan untuk berubah.

---

<sup>6</sup> Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Salemba Empat, Jakarta, 2000, h.24-25

<sup>7</sup> Zimmerer, W.Thomas M. Scarborough, *Entrepreneurship and New Venture Formation*, Prentice Hall International Inc, New Jersey, 1956, h.3-7

## **1. Langkah-langkah dalam proses kreatif**

Proses kreatif yang diikuti oleh pikiran kita dalam hal mencari pemecahan masalah tertentu, telah dianalisa oleh banyak ilmuwan, dan mereka berhasil menemukan berbagai macam cara untuk melaksanakannya. Perlu dicatat bahwa sebagian di antara cara-cara yang dikemukakan, memiliki persamaan-persamaan tertentu.<sup>8</sup>

Seorang yang bernama Herman von Helmholtz, seorang ahli fisika Jerman menggariskan proses tiga langkah sebagai berikut:

### **a. Saturasi (*saturation*)**

Saturasi yaitu merupakan upaya mengumpulkan fakta, data dan sensasi-sensasi yang kemudian oleh pikiran dijadikan bahan mentah untuk memproduksi ide-ide baru.

Proses tersebut dapat berlangsung secara sadar atau di bawah sadar dan secara umum boleh dikatakan bahwa proses yang dikemukakan berlangsung seumur hidup atau sepanjang kehidupan kita.

### **b. Inkubasi (*incubation*)**

Inkubasi merupakan langkah berikut dalam proses yang berlangsung, yang dilaksanakan tanpa adanya sesuatu upaya yang dilakukan secara sadar. Menurut teori yang ada, disini pikiran kita di bawah sadar menyeleksi aneka macam potongan informasi, yang kemudian diolah menjadi berbagai macam kombinasi yang tidak terhitung banyaknya, yang sebagian besar ditolak, sebelum mereka muncul pada pikiran sadar kita. Banyak penulis

---

<sup>8</sup> J. Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Kencana, Jakarta, 2003, h.205-206

tentang pemikiran kreatif, menekankan pentingnya periode ini, terutama, apabila pemecahan masalah tidak segera dicapai.

### **c. Iluminasi (*illumination*)**

Iluminasi berkaitan dengan suatu gejala yang dinyatakan sebagai “*flash of genius*” (ilham yang sekonyong-konyong muncul dalam pikiran kita), yang seringkali terlihat setelah periode inkubasi yang berlangsung lama. Sekonyong-konyong pemecahan problem muncul dalam benak dan pikiran kita, yang kadang-kadang secara sangat mengherankan berisikan hal-hal rinci secara lengkap.

Di samping itu ahli lain yang bernama Alex Osborn dalam bukunya yang berjudul *Applied Imagination*, menyajikan sebuah versi yang lebih rinci tentang bagaimana proses kreatif berlangsung melalui sejumlah tahapan sebagai berikut:

- a. Orientasi (*Orientation*), merupakan sebagai langkah pertama terdiri dari kegiatan merumuskan masalah yang akan dipecahkan dan tindakan memilih atau menetapkan pendekatan yang akan ditempuh dalam rangka upaya memecahkan problem tersebut.
- b. Preparasi (*Preparation*), merupakan tahapan dimana orang mengumpulkan fakta-fakta dan informasi. Pada tahap ini semua bahan/informasi yang relevan yang akan membantu pemecahan masalah yang sedang dihadapi, dikumpulkan.
- c. Analisis (*Analysis*), merupakan tahapan menganalisis bahan yang berhasil dikumpulkan, dipelajari, dan menganalisis semua aspeknya.
- d. Ideasi (*Ideation*), merupakan langkah, dimana pemecahan alternatif yang bersifat tentatif, bagi masalah-masalah yang ada dikembangkan.

- e. Inkubasi (*Incubation*), merupakan langkah yang dilaksanakan tanpa adanya sesuatu upaya yang dilakukan secara sadar. Langkah ini dipentingkan terutama apabila pemecahan masalah tidak segera dicapai.
- f. Sintesis (*Synthesis*), merupakan tindakan dimana semua potongan yang ada, disatukan dalam wujud suatu keseluruhan, dengan perkataan lain, berbagai macam ide dikombinasikan menjadi sebuah ide baru.
- g. Verifikasi (*Verification*), merupakan pemecahan yang diajukan sehubungan dengan fakta-fakta yang berkaitan dengan problem yang akan dipecahkan.

Dalam rangka upaya melukiskan proses kreatif, Osborn menekankan fakta bahwa langkah-langkah yang dikemukakan, tidak selalu dilaksanakan secara berurutan, dan adakalanya langkah tertentu diabaikan.

Kemudian ditambahkan, menurut Zimmerer dalam menggunakan otak sebelah kiri ada tujuh langkah proses kreatif sebagai berikut.<sup>9</sup>

#### **a. Persiapan (*Preparation*)**

Persiapan menyangkut kesiapan kita untuk berpikir kreatif yang dilakukan dalam bentuk pendidikan formal, pengalaman, magang, dan pengalaman belajar lainnya. Pelatihan merupakan landasan untuk menumbuhkan kreativitas dan inovasi. Bagaimana kita dapat memperbaiki pikiran kita agar berpikir kreatif? Zimmerer mengemukakan tujuh langkah untuk memperbaiki pikiran kita untuk berpikir kreatif, yaitu:

1. Hindari sikap untuk tidak belajar. Setiap situasi merupakan peluang untuk belajar.

---

<sup>9</sup> Zimmerer, *op.cit*, h.76



2. Belajar banyak. Jangan belajar terbatas pada satu keahlian yang kita miliki saja, karena banyak inovasi yang diperoleh dari bidang ilmu lain.
3. Diskusikan ide-ide kita dengan orang lain.
4. Himpun artikel-artikel yang penting.
5. Temui profesional atau asosiasi dagang, dan pelajari cara mereka memecahkan persoalan.
6. Gunakan waktu untuk belajar sesuatu dengan orang lain.
7. Kembangkan keterampilan menyimak gagasan orang lain.

#### **b. Penyelidikan (*Investigation*)**

Dalam penyelidikan diperlukan individu yang dapat mengembangkan pemahaman yang mendalam tentang masalah atau keputusan. Seseorang dapat mengembangkan pemahaman tentang masalah atau keputusan melalui penyelidikan. Untuk menciptakan konsep dan ide-ide baru tentang suatu bidang tertentu seseorang pertama-tama harus mempelajari masalah dan memahami komponen-komponen dasarnya. Misalnya, seseorang pedagang tidak bisa menghasilkan ide-ide baru kalau ia tidak mengetahui konsep-konsep atau komponen-komponen dasar tentang perdagangan.

#### **c. Transformasi (*Transformation*)**

Transformasi menyangkut persamaan dan perbedaan pandangan dia antara informasi yang terkumpul (*involves viewing the similarities and the differences among the information collected*). Transformasi, ialah mengidentifikasi persamaan-persamaan dan perbedaan-perbedaan yang ada tentang informasi yang terkumpul. Dalam tahap ini diperlukan dua tipe berpikir, yaitu berpikir konvergen dan divergen. Berpikir konvergen (*convergent thinking*) adalah kemampuan untuk melihat persamaan dan hubungan diantara data dan kejadian yang bermacam-macam. Sedang berpikir divergen (*divergent thinking*) adalah kemampuan untuk melihat

perbedaan-perbedaan anatara data dan kejadian-kejadian yang beraneka ragam.

Ada beberapa cara untuk meningkatkan kemampuan mentranspormasi informasi ke dalam ide-ide, yaitu yang dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Evaluasi bagian-bagian situasi beberapa saat, cobalah ambil gambaran luasnya.
2. Susun kembali unsur-unsur situasi itu. Disamping melihat komponen-komponen masalah/isu dalam susunan dan pespektif yang berbeda-beda, kita harus mampu melihat perbedaan dan perbedaan secara cermat.
3. Sebelum melihat satu pendekatan khusus terhadap situasi tertentu, ingat bahwa dengan beberapa pendekatan mungkin keberhasilan akan dicapai.
4. Lawan godaan yang membuat penilaian kita tergesa-gesa dalam memecahkan persoalan atau mencari peluang.

#### **d. Penetasan (*Incubation*)**

Penetasan yaitu menyiapkan pikiran bawah sadar untuk merenungkan informasi yang terkumpul (*allows the subconciuous mind to reflect on the information collected*). Pikiran bawah sadar memerlukan waktu untuk merefleksikan informasi.

Untuk mempertinggi tahap inkubasi dalam proses berpikir kreatif dapat dilakukan dengan cara:

1. Menjauh diri dari situasi. Melakukan sesuatu yang tidak terkait dengan masalah atau peluang secara keseluruhan sehingga kita dapat berpikir di bawah sadar.

2. Sediakan waktu untuk mengkhayal. Meskipun mengkhayal seolah-olah melakukan sesuatu yang tidak berguna, akan tetapi khayalan merupakan bagian terpenting dari proses kreatif.
3. Santai dan bermain secara teratur. Kita dapat berpikir kreatif dengan ide-ide besar pada waktu bermain atau santai. Ide-ide besar sering muncul pada waktu bermain, mendengar musik, dikebun/taman, atau di tempat tidur.
4. Berkhayal tentang masalah atau peluang. Berpikir berbagai masalah sebelum tidur merupakan cara efektif untuk mendorong pikiran kita bekerja waktu tidur.
5. Kejarlah masalah atau peluang meskipun dalam lingkungan yang berbeda di mana saja.

**e. Penerangan (*Illumination*)**

Penerangan akan muncul pada tahap inkubasi, yaitu ketika ada pemecahan spontan yang menyebabkan adanya titik terang (*accurs at some point during the incubation stage when a spontaneous breakthrough causes " the light bulb to go on"*). Pada tahap ini, semua tahap sebelumnya muncul bersama-sama menghasilkan ide-ide kreatif dan inovatif.

**f. Pengujian (*Verification*)**

Menyangkut validasi keakuratan dan manfaat ide-ide yang muncul (*involves validating the idea as accurate and useful*) yang dapat dilakukan pada masa percobaan, proses simulasi, tes pemasaran, membangun pilot project, membangun prototipe, dan aktivitas lain yang dirancang untuk membuktikan ide-ide baru yang akan diimplementasikan.

### **g. Implementasi (Implementation)**

Mentransformasikan ide-ide ke dalam praktek bisnis (*involves transforming the idea into a business reality*).

Roger Von Oech dalam bukunya "*Whack on the side of the Head*", mengidentifikasi sepuluh kunci mental dari kreativitas ("*mental lock*" of *creativity*) atau hambatan-hambatan kreativitas, yang meliputi:

1. *Searching for the one "right" answer*, yaitu berusaha menemukan hanya satu jawaban yang benar atau satu solusi yang benar dalam memecahkan suatu masalah. Ia tidak terbiasa dengan beberapa jawaban atau pandangan yang berbeda.
2. *Focusing on "being logical"*, yaitu terfokus pada berpikir secara logika, tidak bebas berpikir secara non-logika dengan imajinasi dan berpikir kreatif. Padahal dalam berkreasi (intuisi dari Von Oech) kita dapat berpikir bebas tentang segala sesuatu yang berbeda dan bebas pula berpikir secara non-logika khususnya dalam fase berpikir kreatif (*to think something different and to freely use nonlogical thinking, sepecially in imaginative phase of the vreative process*).
3. *Blindy following the rules*, yaitu berlindung pada aturan yang berlaku (kaku). Kreativitas sangat tergantung pada kemampuan yang tidak kaku pada aturan, sehingga dapat melihat cara-cara baru untuk mengerjakan sesuatu (*new ways of doing things*).
4. *Constantly being practical*, yaitu terikat pada kehidupan praktis semata yang membatasi ide-ide kreatif.
5. *Viewing play as frivolous*. Memandang bermain sebagai sesuatu yang tidak menentu. Padahal, anak-anak dapat belajar dari bermain, yaitu dengan cara menciptakan cara-cara baru dalam memandang sesuatu yang lama dan belajar tentang apa yang boleh dilakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan (*create new ways of looking at old things and learn what works and what doesn't*). Wirausaha bisa belajar dengan mencoba pendekatan dan penemuan

baru. Kreativitas dapat diciptakan apabila wirausaha mau belajar dari bermain. Seseorang yang memandang permainan sebagai hal yang sia-sia cenderung membatasi berpikir kreatif.

6. *Becoming every specialized*, yaitu terlalu spesialisasi. Spesialisasi kemampuan untuk melihat masalah lain. Sedangkan orang yang berpikir kreatif cenderung bersifat eksploratif dan selalu mencari ide-ide di luar bidang spesialisasi.
7. *Avoiding ambiguity*. Menghindari ambiguitas merupakan hambatan untuk berpikir kreatif. Padahal kemenduaan/ambiguitas (*ambiguity*) bisa menjadi kekuatan yang mendorong kreativitas, dan mendorong untuk berpikir sesuatu yang berbeda (*to think something different*). Karena itu, menghindari ambiguitas merupakan hambatan berpikir kreatif.
8. *Fearing looking foolish*. Orang kadang-kadang tidak mau melakukan hal baru atau berpikir berbeda dari orang lain karena khawatir dianggap bodoh. Takut terlihat/dianggap bodoh merupakan salah satu penghalang kreativitas.
9. *Fearing mistakes and failure* (takut salah dan gagal). Orang kreatif menyadari bahwa mencoba sesuatu yang baru pasti membawa kegagalan. Namun demikian, mereka melihat kegagalan bukanlah suatu akhir dari segala sesuatu, tetapi merupakan pengalaman belajar untuk meraih sukses.
10. *Believing that "I'm not creative"*. Setiap orang berpotensi untuk kreatif. Takut pada ketidakmampuan untuk berbuat kreatif merupakan hambatan berpikir kreatif.

Untuk memotivasi para karyawan agar memiliki kreativitas, Zimmerman mengemukakan beberapa cara:

1. *Expecting creativity*. Wirausaha mengharapkan kreativitas. Salah satu cara yang terbaik untuk mendorong kreativitas adalah memberi kewenangan kepada karyawan untuk berkreasi.

2. *Expecting and tolerating failure*, yaitu memperkirakan dan menoleransi kegagalan ide-ide kreatif akan menghasilkan keberhasilan atau kegagalan. Orang yang tidak pernah menemui kegagalan bukan orang kreatif.
3. *Encouraging curiosity*. Berbesar hati jika menemukan kegagalan, artinya kegagalan jangan dipandang sebagai sesuatu yang aneh.
4. *Viewing problem as challenges*, yaitu memandang kegagalan sebagai tantangan. Setiap kegagalan memberikan peluang untuk berinovasi.
5. *Providing creativity training*, yaitu menyediakan pelatihan berkekrativitas. Setiap seorang memiliki kapasitas kreatif. Untuk mengembangkannya diperlukan pelatihan. Pelatihan melalui buku, seminar, workshop, dan pertemuan profesional dapat mendorong karyawan untuk meningkatkan kapasitas kreativitasnya.
6. *Providing support*, yaitu memberikan dorongan dan bantuan, berupa alat dan sumber daya yang diperlukan untuk berkreasi, terutama waktu yang cukup untuk berkreasi.
7. *Rewarding creativity*, yaitu menghargai orang kreatif. Penghargaan bisa dalam bentuk uang, promosi, dan hadiah lainnya.
8. *Modeling creativity*, yaitu memberi contoh kreatif. Untuk mendorong karyawan lebih kreatif, harus diciptakan lingkungan yang mendorong kreativitas.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin kompleks dan ekonomi global, menurut Zimmerer, kreativitas tidak hanya penting untuk menciptakan keunggulan kompetitif, akan tetapi juga sangat penting bagi kelangsungan perusahaan (*survive*). Artinya, dalam menghadapi tantangan global, diperlukan sumber daya manusia kreatif dan inovatif atau berjiwa kewirausahaan. Wirausahalah yang bisa menciptakan nilai tambah dan keunggulan. Nilai tambah tersebut diciptakan melalui kreativitas dan

inovasi, atau “*thinking new thing and doing new thing or create the new and different*”.

Zimmerer mengemukakan beberapa kaidah atau kebiasaan kewirausahaan (*entrepreneur “rules to live by”*) yaitu:<sup>10</sup>

*Create, innovate, and activate*, yaitu ciptakan, temukan, dan aktifkan. Wirausaha selalu memimpikan ide-ide baru, dan selalu bertanya “apa mungkin” atau “mengapa tidak” dan menggunakan inovasinya dalam kegiatan praktis.

1. *Always be on the look out for new opportunities*, yaitu selalu mencari peluang baru. Wirausaha harus selalu mencari peluang baru atau menemukan cara baru untuk menciptakan peluang.
2. *Keep it simple*, yaitu berpikir sederhana. Wirausaha selalu mengharapkan umpan balik sesegera mungkin, dan berusaha dengan cara yang tidak rumit,
3. *Try it, fix it, do it*, yaitu selalu mencoba, memperbaiki, dan melakukannya. Wirausaha berorientasi pada tindakan. Bila ada ide, wirausaha akan segera mengerjakannya.
4. *Shoot for the top*, yaitu selalu mengejar yang terbaik, terunggul dan ingin cepat mencapai sasaran. Wirausaha tidak pernah segan, mereka selalu bermimpi besar. Meskipun tidak selalu benar, mimpi besar adalah sumber penting untuk inovasi dan visi.
5. *Don't be ashamed to start small*, yaitu jangan malu untuk memulai dari hal-hal yang kecil. Banyak perusahaan besar yang berhasil karena dimulai dari usaha kecil.
6. *Don't fear failure: learn from it*, yaitu jangan takut gagal, belajarlah dari kegagalan. Wirausaha harus tahu bahwa inovasi yang terbesar berasal dari kegagalan.

---

<sup>10</sup> Ibid., h.53

7. *Never give up*, yaitu tidak pernah menyerah atau berhenti karena wirausaha bukan orang yang mudah menyerah.
8. *Go for it*, yaitu untuk terus mengejar apa yang diinginkan. Orang yang pantang menyerah selalu mengejar apa yang belum dicapainya. Sebelum tujuan tercapai, maka ia akan mengejarnya.

## 2. Proses Kreatif

Menurut Herbert G.Hicks, proses kreatif memiliki sejumlah pola sebagai berikut:<sup>11</sup>

### a. Logika

Pada pola pertama proses kreatif, pemikiran logikal, orang mendekati alam dengan sebuah hipotesis, atau teori yang melalui pengujian serta verifikasi, dapat menimbulkan sebuah kesimpulan.

Logika dapat mencapai dua macam tipe: (1) tipe induktif, dan (2) tipe deduktif. Logika deduktif digunakan orang apabila sebuah pernyataan umum yang diterima orang diterapkan terhadap sebuah kasus spesifik. Misalnya pernyataan yang menyatakan bahwa “ semua manusia memiliki kemampuan kreatif; kita adalah manusia, jadi dengan demikian berarti kita memiliki kemampuan kreatif pula”.

Logika induktif di lain pihak, menarik sebuah generalisasi yang didasarkan atas observasi spesifik; masing-masing individu yang saya observasi, memiliki kemampuan kreatif tertentu, maka oleh karenanya saya menduga bahwa semua orang memiliki kemampuan kreatif.

---

<sup>11</sup> Herbert G. Hicks, *The Management of Organizations, A System and Human Resources Approach*, New York, Mc.Graw Hill Book Company, 1973, h.201-204



Dalam praktek sulit untuk menyatakan apakah orang telah memanfaatkan logika induktif atau logika deduktif untuk mencapai sebuah kesimpulan. Kedua hal seringkali terjalin ketat satu sama lainnya, dalam sebuah proses logika spesifik. Akan tetapi orang hanya perlu mengetahui bahwa logika telah diterapkan, bila sesuatu hal diasumsi, oleh karena hal lain benar.

#### **b. Menghubungkan ide (*Idea Linking*)**

Pola kedua, proses kreatif dapat kita namakan “menghubungkan ide” (*idea linking*). Orang yang menggunakan metode ini, membentuk hubungan antara berbagai macam ide yang berbeda, atau potongan-potongan informasi yang ada.

Pendidikan, karena ia menambahkan jumlah pengetahuan seseorang individu, juga dapat meningkatkan jumlah hubungan-hubungan potensial yang ada. Dengan demikian berarti bahwa seseorang yang berpendidikan tinggi, kiranya akan lebih kreatif, melalui pola menghubungkan ide, dibandingkan dengan orang yang mendapatkan pendidikan lebih sedikit.

Akan tetapi pengalaman hidup, diluar pendidikan formal, dapat pula memberikan sumbangan bagi gudang informasi hingga dengan demikian hal tersebut dapat pula menambah kreativitas.

Dengan demikian misalnya dapat kita katakan bahwa seorang insinyur dapat relatif mudah mendesain dan membangun sebuah jembatan, apabila sebelumnya ia telah mempelajari teori tentang konstruksi jembatan, atau ia telah mendapatkan pengalaman membuat jembatan sebelumnya.

### c. Pemecahan masalah (*Problem solving*)

Pola ketiga, yakni pendekatan pemecahan masalah, merupakan pendekatan yang paling luas dikenal dan yang diterima sebagai cara guna merangsang kreativitas dan untuk menerangkan proses kreatif.

Pendekatan ini sangat menekankan upaya merumuskan problem yang sedang dihadapi, dan di asumsikan olehnya bahwa setelah masalah tersebut dirumuskan, solusi masalah hampir secara otomatis akan bermunculan.

Orang mengenal aneka macam cara memecahkan masalah. Salah satu cara umum menyatakan bahwa dalam hal menerapkan pendekatan pemecahan masalah kita perlu mengikuti langkah-langkah berikut:

1. Kumpulkan fakta-fakta.
2. Identifikasi masalah yang sedang dihadapi.
3. Rumuskan solusi-solusi dan alternatif.
4. Pilihlah solusi terbaik.
5. Terapkan solusi yang telah dipilih dalam kenyataan.

Kita semua cukup memahami pendekatan pemecahan problem demikian, dan kita memanfaatkannya setiap kali kita menghadapi kesulitan dan kemudian kita bertanya terlebih dahulu: “apakah problem kita?” Pengetahuan tentang problem yang ada, jelas merupakan sebuah langkah penting menuju ke arah solusi problem tersebut.

Setelah kita mengidentifikasi problem tersebut, kita kemudian memikirkan solusi-solusi alternatif yang mungkin diterapkan, setelah mana kita menerapkan solusi yang menurut anggapan kita merupakan hal terbaik untuk diterapkan.

#### **d. Kaitan bebas (*Free Association*)**

Kaitan bebas merupakan pola yang keempat, yang dapat kita observasi pada proses kreatif, sebaliknya dibandingkan dengan upaya menghubungkan ide, yang memusatkan perhatian pada pemikiran sadar secara rasional. Kaitan bebas menekankan nilai dari apa yang ada dipikiran bawah sadar yang seringkali bersifat tidak rasional (*irrasional*), dimana ide-ide dianggap dapat berlalu lalang, dan berbaur secara bebas, bebas dari sensor, dan kendala-kendala yang timbul karena logika dan kebiasaan-kebiasaan.

Pikiran manusia dianggap seakan-akan merupakan sebuah gunung es, yang bagian terbesarnya berada di bawah tingkat kesadaran manusia.

Para penganjur pola kaitan bebas, yakin bahwa kreativitas maksimum akan terjadi, apabila ide-ide diperbolehkan mengalir dan diekspresi tanpa disensor oleh pernyataan-pernyataan, seperti: “Hal itu bodoh sekali”, “hal tersebut tidak akan berlansung” atau “itu merupakan ide gila” kurangnya kemungkinan untuk disensor oleh orang yang bersangkutan, atau orang-orang lain, diharapkan akan merangsang arus ide-ide baik, atau bermanfaat, maupun ide-ide “liar”.

Kiranya tidak mungkin kita mencapai hal yang satu, tanpa mendapatkan hal yang lain.

Teori kaitan bebas (*The free association theory*) menyatakan bahwa kreativitas merupakan sebuah produk dari seluruh pikiran manusia, baik pikiran sadar, maupun pikiran di bawah sadar, dan bahwa pikiran di bawah sadar mungkin merupakan sumber paling kaya dan kreativitas.

Kita perlu mengingat bahwa sebuah ide atau pemikiran itu sendiri, sekalipun ia bersifat aneh atau “liar” tidak akan merugikan siapapun juga, hanya apabila ide-ide buruk dijadikan tindakan-tindakan maka akan timbul kerugian, oleh karenanya, adakalanya tindakan-tindakan demikian sangat merugikan orang lain, di dalam organisasi yang ada.

Maka oleh karenanya, agar supaya dapat dipertahankan disiplin di dalam sebuah organisasi, maka kegiatan-kegiatan hingga tingkat tertentu perlu disensor dan diawasi.

Jadi, dengan demikian dapat kita mengatakan bahwa tindakan kaitan bebas, memiliki keuntungan, tetapi pula kerugiannya. Hanya apabila keuntungannya melebihi kerugiannya, dapatlah hal tersebut dipertimbangkan penerapan.

### **3. Individu Yang Kreatif**

Kreativitas merupakan sebuah sifat yang diberikan berbagai macam nama seperti misalnya: imajinasi, injenuitas, invensitas.<sup>12</sup>

Para periset telah berupaya selama bertahun-tahun lamanya untuk mencari cara-cara menemukan calon-calon karyawan yang memiliki kemampuan kreatif dalam jumlah tertentu.

Dengan berlangsungnya waktu, mereka telah berhasil mengembangkan sejumlah teknik pengukuran yang dapat melengkapi upaya penilaian para manajer bidang personalia, para konselor serta para pihak lain yang berkaitan dengan upaya mengidentifikasi orang-orang yang memiliki kemampuan kreatif luar biasa.

---

<sup>12</sup> Ibid., h.204-205

Pada masa lampau diasumsikan orang bahwa manusia hanya dapat di bagi ke dalam dua kelompok, yakni: manusia kreatif dan manusia non-kreatif.

Asumsi tersebut mengurangi bakat kreatif yang tersedia bagi suatu organisasi, karena kebanyakan anggota organisasi ditempatkan orang pada kategori non-kreatif.

Dewasa ini para pakar tentang kreativitas beranggapan bahwa unsur kreativitas hingga tingkat tertentu dimiliki oleh setiap manusia akan tetapi perlu diakui bahwa ada orang-orang yang memiliki kemampuan kreativitas dalam jumlah banyak, dibandingkan dengan orang-orang lain. Dengan demikian terlihat adanya suatu rentang luas kreativitas pelatihan dalam proses kreatif, yang memungkinkan adanya peningkatan pada kemampuan kreatif seseorang individu.

### **C. Berpikir Positif**

Jika kita telah sadar bahwa daya pikir manusia merupakan pusat dan awal untuk mencipta dan bertindak, maka persoalan yang harus dijawab menyangkut bagaimana cara berpikir agar kreatif, produktif, efisien, dan berdayaguna.

Berpikir positif adalah selalu berusaha mengarahkan dan menekankan pemikiran kepada hal-hal yang positif, yaitu dengan melihat dan mempertimbangkan segala kemungkinan yang menguntungkan dan menyenangkan terhadap setiap hal yang dilihat atau dihadapi. Dengan cara berpikir seperti itu tentulah akan banyak keuntungan dan kenikmatan yang

diperoleh, sebab yang bersangkutan akan selalu dapat menggunakan setiap kesempatan dimanapun dan kapanpun.<sup>13</sup>

Bukankah Allah Maha Mengetahui dan Maha Pengasih, sehingga apa saja yang ada di dunia ini pasti ada manfaatnya? Jadi, di tempat gersang pun pasti ada yang dapat menghasilkan uang dan memberi kehidupan serta kebahagiaan. Mengubah daerah gersang menjadi daerah yang menguntungkan mungkin memerlukan tenaga, biaya, dan pemikiran yang lebih besar, tetapi mungkin juga lebih kecil. Daerah gersang memang sulit dijadikan daerah pertanian, namun daerah itu mungkin mengandung batuan atau mineral yang sangat berharga, atau daerah itu cocok untuk menjadi daerah pariwisata, atau daerah industri, dan sebagainya. Berpikir positif dan bertindak nyata selalu diperlukan untuk dapat mengubah setiap tantangan menjadi keberuntungan.

Moto penggunaan “3H” yaitu, “*Head, Hand, dan Heart*”, perlu dicamkan karena kombinasi atau gabungan penggunaan “kepala” atau pikiran, “tangan”, dan “hati” benar-benar ideal dan sesuai dengan sikap mental wiraswasta. Bekerja dengan pikiran sehat, tangan yang terampil, dan hati yang luhur, adalah sebagian dari keimanan dan ketakwaan kepada Allah Swt. Betapa bagusnya mereka yang dapat bekerja dengan cara itu. Hanya dengan cara itu pula dunia ini akan makmur dan aman, sebab prinsip-prinsip pemanfaatan daya pikir, kerja keras, dan kasih sayang dapat mengantarkan manusia kepada dunia yang damai dan sejahtera.

Membiasakan diri berpikir diri berpikir positif akan membuat seseorang tangkas dan sigap dalam melaksanakan tugas, pandai merebut kesempatan, dan bahagia dalam hidupnya. Selain itu, seorang yang berpikir

---

<sup>13</sup> Soesarsono Wijandi, *op.cit.*,h.62

positif tidak akan dihindari berbagai sikap mental negatif seperti iri, dengki, dan malas. Sebaliknya, orang yang berpikir positif adalah orang yang bergairah kerja, periang, ramah, berkepribadian menarik dan menyenangkan. Seperti bola salju yang menggelinding, maka sukses demi sukses akan mudah diraih oleh seseorang yang berpikiran positif. Mengapa hal itu dapat terjadi?

Berpikir positif, selain dapat memanfaatkan setiap kesempatan kapan saja dan dimana pun, dapat pula menumbuhkan dan menghasilkan berbagai ide baru yang positif. Seseorang yang berpikir positif akan selalu berpikir bahwa segala sesuatu itu pasti ada gunanya sehingga cara berpikir ini membimbingnya menjadi orang yang kreatif, dinamis, dan maju.

Perbedaan tingkat intelektual dan pengalaman seseorang menyebabkan juga perbedaan tingkat kreativitas, dinamika, dan kemajuan yang dapat dicapainya. Makin tinggi dan luas pengetahuan atau tingkat intelektualnya, akan makin tinggi pula kemungkinan dia dapat mengembangkan kreativitasnya. Namun mungkin pula seseorang yang berpengetahuan cukup luas dan tinggi kurang kreatif karena kurang berfikir positif. Selain itu, hendaknya juga dihayati tentang pentingnya selalu mengumpulkan ilmu amaliah agar juga dapat mengamalkannya secara ilmiah.

Kini lihatlah di sekitar kita. Berpikirlah sejenak secara positif. Gunakan waktu, pikiran, dan tangan kita sebaik-baiknya. Gagasan apa yang kita peroleh? Sudahkah dicatat? Sudahkah dikembangkan ide tersebut dalam suatu rencana pencapaiannya? Mengapa kita tidak berusaha memulai sekarang juga? Ya, sekarang juga!! Right now!! Insya Allah keinginan kita terkabul.

Daya pikir, keterampilan, dan sikap mental itu bersifat dinamis. Ibarat pisau, jika tidak pernah dipakai dan diasah, maka akan tumpul pula. Daya pikir akan lebih tajam dan kritis jika jika dibiasakan untuk berpikir serius dan kritis. Keterampilan dan sikap mental demikian juga. Jika tidak sering dilatih, maka keterampilan akan mundur. Sikap mental yang maju juga harus dikembangkan dan karya juga tidak mungkin berkembang tanpa adanya kesungguhan dan latihan nyata. Coba usahakan banyak membaca dan melihat berbagai tempat. Usahakan untuk merekam apa yang baik dan lebih menggairahkan. Hendaknya juga kita tetap ingat bahwa karya hanya mungkin terwujud jika ada ide dan karsa yang kuat untuk mewujudkannya.

Akan kita biarkankah orang menyatakan bahwa pemuda Indonesia khususnya dan bangsa Indonesia pada umumnya kurang kreatif? Benarkah selama ini kurang banyak hal baru kita ciptakan? Coba kita hitung berapa banyak lomba kreasi atau karya baru diadakan di daerah atau sekolah kita setiap tahun! Apa saja yang telah diciptakan? Adakah keinginan berkreasi kita cukup tersalur? Jika tidak, mengapa? Berdasarkan jumlah, macam, dan mutu kreasi yang dihasilkan itulah baru dapat dikatakan apakah kita atau masyarakat setempat cukup kreatif atau belum.

Secara umum terus terang harus diakui bahwa belum banyak kreasi baru dihasilkan oleh bangsa kita, dibandingkan dengan negara-negara lain yang maju. Lomba karya ilmiah setiap tahun memang telah diadakan secara rutin, dan dari para peserta muncul penemuan-penemuan baru. Hal itu cukup merangsang para pemuda, namun sayang jumlahnya masih sedikit ditinjau dari peserta dan jumlah lembaga yang mengadakannya.

#### **D. Sungguh-Sungguh**

Pengertian sungguh-sungguh adalah melaksanakan tugas, kewajiban dan perannya dengan segera, tahan banting, kontinyu dan menggunakan semua peluang dalam rangka menyelesaikan kewajiban, dapat mengatasi



semua rintangan dan alasan yang menghadang. Kalau kita ingin mengetahui hakikat dari sungguh-sungguh, dan melihat terealisasinya dalam kehidupan nyata, maka hendaklah kita mengkaji lewat sejarah perjalanan para salafus shalih Radhiyallahu ‘Anhum. Dengan demikian ada lima syarat yang harus dipenuhi untuk bersungguh-sungguh, yaitu:<sup>14</sup>

### **1. Segera melaksanakan tugas**

Kita dianjurkan untuk segera melaksanakan tugas, ini terlihat dengan sempurna pada saat peristiwa perpindahan arah kiblat. Dimana seluruh manusia segera berputar seketika mendengar berita ini, pada hal mereka sedang melaksanakan shalat. Berubahlah posisi barisan kaum laki-laki, anak-anak dan perempuan dan arah utara ke selatan. Sebagaimana firman Allah SWT:

*“Dana kami tidak menjadikan kiblat yang menjadi kiblatmu (sekarang) melainkan agar Kami mengetahui (supaya nyata) siapa yang mengikuti Rasul dan siapa yang membelot. Dan sungguh (pemindahan kiblat) itu terasa amat berat, kecuali bagi beberapa orang yang telah diberi petunjuk oleh Allah, dan Allah tidak akan menyia-nyiakan imanmu. Sesungguhnya Allah Maha Pengasih lagi Maha Penyayang kepada manusia.” (QS.Al-Baqarah:143)*

Juga kita dapat melihat respon yang cepat pada sikap para wanita Anshar saat menerima perintah memakai kudung. Seketika kaum laki-laki datang kerumah mereka masing-masing dan membaca firman Allah SWT: “... dan hendaklah mereka menutupkan kain kudung kedada mereka ...” (QS.An-Nur:31)

---

<sup>14</sup> Abdul Hamid Rasyad, *op.cit.*, hal.41-47

Maka para wanita berdiri mengambil gordena, memotong dan memakainya. Lalu mereka pergi untuk shalat shubuh seakan-akan di atas kepala mereka terdapat jambul seperti burung gagak. Tapi seorang pun diantara mereka yang ragu untuk melaksanakan perintah Allah SWT.

## **2. Kuat dan Bertekad Baja**

Kuat dan bertekad baja, dapat kita saksikan dengan jelas dalam riwayat hidup para sahabat yang mulia Radhiyallahu 'Anhum, mereka bangkit memikul tugas-tugas agama, misal diantaranya Umar Radhiyallahu 'Anhu ketika berhijrah dia berdiri menantang orang-orang Quraisy sambil berkata, "Sesungguhnya aku berhijrah, barang siapa yang ingin ibu kehilangan anaknya, isterinya menjadi janda dan anaknya menjadi yatim ikutilah aku." Tidak seorang pun yang berani menyusulnya.

Juga Salamah bin Al-Akwa' Radhiyallahu 'Anhu menghadapi suatu kaum sendirian dalam perang Dza'iqrid, hingga memaksa mereka lari kabur meninggalkan harta-harta yang telah mereka rampas, berupa unta Rasulullah. Salamah terus mengempur mereka hingga mereka turun ke kolam air untuk menghilangkan rasa haus yang membakar kerongkongan mereka, namun tak seorang pun dari mereka yang dapat menikmati air tersebut walau hanya setetes.

Kemudian juga dapat kita lihat dari Ja'far bin Abu Thalib Radhiyallahu 'Anhu dalam perang Mu'tah, tangan kanannya yang membawa bendera terputus, maka dia meraih bendera dengan tangan kirinya. Lalu tangan kirinya pun terputus, maka beliau pelu dengan bahunya dan bendera terus berkibar selama mata masih mampu berkedip.

### **3. Tahan Banting dan Tetap Konsisten**

Amal yang berkesinambungan dengan tanpa menngenal lelah dan letih, dapat kita saksikan dalam kehidupan Rasulullah saat menyampaikan dakwahnya dengan cara sembunyi-sembunyi dan terang-terangan, dalam keadaan mudah dan susah, tanpa mengenal letih dan bosan. Ketika kaumnya hendak menghentikan laju dakwah dengan bujukan dan ancaman, beliau mengucapkan kalimat yang lahir dari tekad yang membaja dan semangat yang membara:

“ Demi Allah, seandainya mereka meletakkan matahari di tangan kananku dan rembulan di tangan kiriku agar aku meninggalkan urusan ini, sekali-kali tidak akan aku tinggalkan hingga Allah memenangkannya atau aku hancur karenanya.”

### **4. Mengerahkan Segala Potensi**

Dalam berupa bentuk; jiwa, harta, anak, dan keluarga. Semua yang dilakukan manusia, akan kita dapat melihatnya dalam perjalanan hidup generasi terbaik. Seluruh kehidupan mereka adalah jihad dan pengorban dalam memenangkan agama Islam. Diantaranya Abu Bakar Shidiq Radhiyallahu’Anhu, dia menginfakan seluruh hartanya dan berkata, “Aku tinggalkan untuk mereka Allah dan Rasul-Nya.”

Kemudian Mush’ab bin Umair Radhiyallahu ‘Anhu meninggalkan seluruh kesenangan hidup,... dia ridha dengan sedikit, jika anda hendak mengatakannya, maka katakanlah, “yang paling sedikit dari yang sedikit.” Dia berhijrah, menjadi duta dakwah, berjihad dan akhirnya gugur sebagai syahid dalam keadaan hati rasulullah dan para sahabat terenyuh melihatnya, hingga tak ada seorangpun yang mampu menahan air mata.

## 5. Mampu Mengatasi Semua Rintangan

Kemampuan dalam mengatasi semua rintangan bisa terwujud dengan mengalahkan semua alasan. Dari Amer bin Al-Jamuh Radhiyallahu ‘Anhu, dapat kita lihat ketika dia hendak keluar untuk berjihad, namun dilarang oleh anak-anaknya karena kakinya pincang. Dikabarkan kepadanya, bahwa Rasulullah memberikan keringanan kepadanya untuk tidak turut serta dalam berperang. Namun dia berkata, “Akan aku injak surga dengan kakiku yang pincang ini.” Dan hal itu benar-benar terjadi.

Para sahabat telah menyambut seruan Rasulullah setelah perang Uhud untuk keluar ke Hamraul Asad. Mereka menyambut seruan, padahal diantara mereka masih banyak yang terluka parah, hingga orang yang lebih ringan lukanya membawa saudaranya yang luka lebih parah, disamping mereka pun telah kehabisan bekal perjalanan.

Sungguh-sungguh memiliki tanda-tanda dan indikasi, diantaranya indikasi yang penting dari kesungguh-sungguhan adalah sebagai berikut:

1. Berkemaun keras untuk menjaga waktunya, memanfaatkannya dalam ketaatan kepada Allah, berkhidmat kepada dakwah, memperhatikan keadaan saudaranya, menyambungkan tali persaudaraan (silaturrahmi) dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan orang lain.
2. Menjauhi senda gurau, tidak apa-apa yang sedikit untuk memasukan kebahagiaan ke dalam hati, sebagaimana yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam masalah ini.

Di antara wasiat Al-Imam Syahid Hasan Al-Banna adalah:

- a. Janganlah banyak bercanda karena umat yang sedang berjihad tidak mengenal selain sungguh-sungguh.
- b. Mengambil yang azimah (kewajiban penuh) bukan yang rukhsah.

- c. Segera melaksanakan tugas, tidak menanggukhan pekerjaan hari ini sampai besok.
- d. Mengintrospeksi diri, memperbaharui janji dan berlomba-lomba meraih ampunan.
- e. Fenomena yang paling besar dan yang paling jujur adalah mampu mengatasi segala kesulitan dan alasa.

Kemudian di dalam Alma, Murphy and Peck menguraikan ada delapan anak tangga yang mesti dilewati untuk sampai ke puncak karir (menuju wirausaha sukses) yaitu:<sup>15</sup>

*Pertama*, Mula berkerja keras (*Capacity for Hard Work*). Kerja keras merupakan modal penting bagi keberhasilan seseorang. Dalam Islam, ajaran ayat dan hadist yang memerintahkan untuk bekerja keras. Dan Rasulullah sangat marah dan membenci orang yang pemalas.

Sikap kerja keras dan disiplin harus dimiliki orang setiap wirausaha. Ia harus mengatur waktu sesuai dengan ritme kehidupan mulai dari bangun pagi sampai tidur di malam hari. Selain bekerja keras, unsur penting lainnya adalah berserah diri kepada Allah dengan memanjatkan doa untuk memperoleh keseksusan.

*Kedua*, Berkerja dengan orang lain (*Getting Thing Done With and Through People*). Memperbanyak kawan pada setiap level harus dilakukan. Makna yang tersirat adalah bahwa seseorang yang akan mencapai kesuksesan mesti memperkecil jumlah lawan. Seorang wirausaha harus bergaul dengan penuh simpatik dan berprilaku menyenangkan bagi semua orang .

---

<sup>15</sup> Buchari Alma, Kewirausahaan, Bandung, Alfabeta, 2003, h.82-86

*Ketiga, Penampilan yang baik ( Good Appearance).* Makna penampilan baik ini bukan berarti seorang wirausaha berpakaian dan memiliki asesoris yang serba *lux*. Tapi berperilaku jujur, simpatik dan disiplin. Penampilan yang serba *lux* tak akan berarti apa-apa kalau perilaku jelek dan merugikan orang lain. Karena yang sangat penting adalah perilaku kepada orang lain. Dengan perilaku baik ia akan disenangi dan disegani orang lain.

*Keempat, Yakin (Self Confidence).* Keyakinan bagi seorang wirausaha adalah unsur penting dalam meraih kesuksesan. Sikap ragu-ragu dalam berkarya merupakan bagian terbesar penyebab kegagalan seseorang. Indikasi dari sikap yakin ini adalah, melangkah pasti, tekun, dan sabar.

*Kelima, Pandai membuat keputusan ( Making Sound Decision).* Kemampuan mengambil keputusan dengan baik merupakan sikap yang harus dimiliki wirausaha untuk meraih kesuksesan. Pengambilan keputusan harus dengan pertimbangan yang matang dengan berbasis informasi. Kesalahan mengambil keputusan akan berimbas pada usaha atau karya yang akan dilanjutkan.

*Keenam, Mau menambah ilmu pengetahuan (College Education) .* Pengetahuan yang dimiliki haruslah tetap ditambah dan ditingkatkan. Setiap hari perkembangan ilmu pengetahuan kian cepat dan diikuti berbagai masalah (*problem*) kehidupan yang mengiringkannya. Masalah yang muncul menghendaki kemampuan untuk mengatasi dan menanganinya dengan baik. Untuk itu diperlukan kemampuan yang jitu untuk memecahkan masalah. Karenanya peningkatan ilmu pengetahuan mutlak dituntut.

*Ketujuh, Ambisi untuk maju (Ambition Drive).* Berambisi berarti kemauan yang gigih penuh semangat untuk maju. Jika menghadapi masalah atau tantangan dengan penuh semangat maka keberhasilan akan dapat diraih.

*Kedelapan, Pandai berkomunikasi (Ability to Communication).* Pandai berkomunikasi berarti pandai mengorganisasi pikiran ke dalam bentuk-bentuk ucapan yang jelas, menggunakan tutur kata yang enak didengar, dan mampu menarik perhatian orang lain. Dengan kemampuan ini, membuat orang lain akan senang dan dapat dipengaruhi serta akhirnya kesuksesan dapat diraih.

## **BAB IV**

### **PROSES KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Faktor-faktor Pemicu Kewirausahaan**

David C Mc Clelland, mengemukakan bahwa kewirausahaan ditentukan oleh motif berprestasi, optimistik, sikap-sikap nilai, dan status kewirausahaan atau keberhasilan.

Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal, yaitu; hak kepemilikan, kemampuan atau kompetensi, dan intensif. Sedangkan faktor eksternalnya adalah meliputi lingkungan.

Menurut Ibnu Soedjono, karena dalam kemampuan efektif mencakup sikap, nilai-nilai, aspirasi, perasaan dan emosi yang kesemuanya sangat tergantung pada kondisi lingkungan yang ada, maka dimensi kemampuan afektif dan kemampuan kognitif merupakan bagian dari pendekatan kemampuan kewirausahaan. Dengan demikian kemampuan kewirausahaan merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengkombinasikan kreativitas, keinovasian, kerja keras dan keberanian dalam menghadapi resiko untuk memperoleh peluang.

#### **B. Model Proses Kewirausahaan**

Menurut Carol Noore, proses kewirausahaan itu diawali dengan adanya inovasi. Inovasi itu berawal dari dalam dan luar pribadi. Faktor dalam dinamakan dengan internal, dimana inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti; *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan dan pengalaman. Sedangkan faktor dari luar dinamakan dengan eksternal, dimana inovasi dipengaruhi oleh model peran, aktivitas, dan peluang.



Kewirausahaan berkembang diawali dengan adanya inovasi. Faktor individu yang memicu kewirausahaan adalah pencapaian *locus of control*, toleransi dan pengambilan resiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, pengalaman, usia, komitmen dan ketidakpuasan. Sedangkan dari lingkungan adalah asal keluarga, orang tua dan jaringan kelompok yang sangat menentukan kewirausahaan

Orang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat mengabungkan nilai-nilai, sifat-sifat utama (pola sikap) dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman dan keterampilan praktis..

### **C. Langkah-langkah Menuju Keberhasilan Wirausaha**

Steinhoff & Jhon F Burgess mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk mencapai *the building up of intrepeneurial success*.

Sedangkan langkah menuju kewirausahaan yang berhasil adalah sebagai berikut:

1. Harus memiliki ide atau visi bisnis yang jelas
2. Ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang.
3. Membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya.
4. Kerja keras dan mengembangkan hubungan baik dengan mitra usahanya dan semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.

## **D. Keuntungan Dan Kerugian Wirausaha**

Keuntungan dan kerugian wirausaha identik dengan keuntungan dan kerugian usaha kecil milik sendiri. Charles L. Kuenhl, mengemukakan bahwa :

### **1. Keuntungan kewirausahaan**

Dari kewirausahaan dapat kita lihat, beberapa hal yang memberikan keuntungan sebagai berikut:

- (1). Otonomi
- (2). Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang mengembirakan.
- (3). Kontrol finansial. Bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa sebagai kekayaan milik sendiri.

### **2. Kerugian Kewirausahaan**

Kemudian juga dapat kita lihat, beberapa hal yang menimbulkan kerugian sebagai berikut:

- (1). Pengorbanan personal. Pada awalnya wirausaha harus bekerja keras dengan memerlukan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit waktu untuk keluarga dan rekreasi.
- (2). Beban tanggung jawab. Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal, maupun pengadaan dan pelatihan
- (3). Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal. Karena kewirausahaan menggunakan keuangan kecil

dan keuangan milik sendiri, maka profit margin yang diperoleh relatif kecil dan kemungkinan gagal juga ada.

## **BAB V**

### **IDE DAN PELUANG DALAM KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Ide Kewirausahaan<sup>1</sup>**

Wirausaha dapat menambah nilai suatu barang atau jasa melalui inovasi. Keberhasilan wirausaha dapat dicapai apabila wirausaha menggunakan produk, proses dan jasa –jasa inovasi sebagai alat untuk mengali perubahan. Oleh sebab itu, inovasi merupakan instrumen penting untuk memberdayakan sumber-sumber agar menghasilkan hal yang baru dan menciptakan nilai

Menurut Zimmerer, ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil pasar. Ide-ide itu menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang pasar. Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan nilai potensial (peluang usaha), wirausaha perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua resiko yang mungkin terjadi dengan cara:

- (1). Kemungkinan banyaknya resiko yang dapat dieleminir melalui strategi yang proaktif
- (2). Penyebaran resiko pada aspek yang paling mungkin
- (3). Mengelola resiko yang mendatangkan nilai dan manfaat

Ada tiga bentuk resiko yang dapat dievaluasi:

- (a). resiko pasar atau resiko persaingan,
- (b). resiko finansial,
- (c). resiko teknik.

---

<sup>1</sup> Suryana, Kewirausahaan, Jakarta: Salemba Empat, 2001, hal:51-63

Resiko pasar terjadi akibat terjadinya ketidakpastian pasar. Risiko finansial terjadi akibat terjadinya rendah penjualan dan tingginya biaya. Risiko teknik terjadi akibat adanya kegagalan teknik.

Pada hakekatnya ketidakpastian pasar terjadi akibat dari berbagai faktor seperti lingkungan ekonomi, teknologi, demografi dan sosial politik.

Lebih lanjut Zimmerer mengatakan bahwa kreativitas sering kali muncul dalam bentuk-bentuk ide untuk menghasilkan barang dan jasa-jasa barang. Ide itu sendiri bukan peluang dan tidak akan muncul bila wirausaha tidak mengadakan evaluasi dan pengamatan secara terus menerus. Banyak ide-ide yang betul asli, akan tetapi sebagian besar peluang tercipta ketika wirausaha memiliki cara pandang baru terhadap ide yang lama. Untuk menjadikan ide bisa menjadi peluang, ada beberapa cara:

1. Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara-cara atau metode yang lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya.
2. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk produk dan jasa
3. Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi bagaimana pekerjaan dilakukan atau modifikasi cara melakukan suatu pekerjaan

Hasil dari ide-ide tersebut secara keseluruhan adalah perubahan dalam bentuk arahan atau petunjuk bagi perusahaan atau kreasi baru tentang barang yang dihasilkan perusahaan. Banyak wirausaha yang berhasil bukan atas ide sendiri tetapi hasil pengamatan dan penerapan ide-ide orang lain dan bisa menjadi peluang

## **B. Sumber-sumber Potensi Peluang**

Ada ide-ide yang masih potensial menjadi peluang bisnis yang riil, maka wirausaha harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus. Proses penjarangan ide (*skrining*) merupakan suatu cara terbaik untuk menuangkan ide potensial menjadi produk jasa riil. Adapun langkah-langkah dalam penjarangan ide dapat dilakukan sebagai berikut:

### **1. Menciptakan produk baru dan berbeda**

Ketika ide dimunculkan secara riil atau nyata, misal dalam bentuk barang dan jasa baru, maka produk baru tersebut harus berbeda dengan produk dan jasa yang ada di pasar. Selain itu, produk dan jasa tersebut harus menciptakan nilai bagi pembeli dan penguasanya. Agar berguna tentu saja barang dan jasa itu bernilai bagi konsumen pelanggan maupun konsumen potensial lainnya. Oleh sebab itu, wirausaha harus mengetahui betul perilaku konsumen di pasar dengan memperhatikan atau mengamati dua unsur pasar yaitu;

- a Permintaan terhadap barang dan jasa yang dihasilkan
- b Waktu penyerahan dan waktu permintaan barang dan jasa.

Selain itu, masalah segmentasi pasar merupakan hal penting yang perlu diperhatikan. Karena secara spesifik peluang itu amat tergantung pada perilaku segmen pasar. Yang akan dianalisis dari pasar adalah: kemampuan untuk menganalisis demografi pasar, kemampuan untuk menganalisis sifat serta tingkah laku pesaing, kemampuan untuk

menganalisis keunggulan bersaing pesaing dan kelemahan pesaing yang dianggap dapat menciptakan peluang.

## **2. Mengamati pintu peluang**

Wirausaha harus pandai mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan dan resiko pesaing dalam menanamkan modal baru. Untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan dan peluang yang dimiliki pesaing yang dapat kita peroleh, ada beberapa pertanyaan penting.

- a) Pertanyaan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam mengembangkan produk.
- b) Pertanyaan untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan pesaing tentang kapabilitas dan sumber-sumber yang dimiliki.
- c) Pertanyaan untuk menentukan apakah pintu peluang ada atau tidak.

## **3. Analisis Produk dan proses Produksi Secara Mendalam**

Analisis ini sangat penting untuk menjamin apakah jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan memadai atau tidak. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut. Apakah biaya yang dikeluarkan lebih efisien daripada biaya yang dikeluarkan pesaing.

## **4. Menaksir biaya awal**

Menaksir biaya awal yaitu beberapa biaya awal yang diperlukan oleh usaha baru. Darimana sumbernya dan untuk apa digunakan. Berapa yang diperlukan untuk operasi, untuk perluasan dan untuk biaya lainnya.

### **5. Mempertimbangkan resiko yang mungkin terjadi**

Resiko yang dimaksud adalah resiko teknik, finansial dan resiko pesaing. Resiko pesaing adalah kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Resiko teknik adalah berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut suatu objek penentu apakah ide secara aktual dapat ditransformasikan menjadi produk yang siap di pasarkan dengan kapabilitas dan karakteristiknya. Sedangkan resiko finansial merupakan resiko yang muncul sebagai akibat ketidakcukupan finansial baik dalam phase pengembangan produk baru maupun dalam menciptakan dan mempertahankan perusahaan dalam memberikan dukungan biaya produk.

Analisis kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman atau analisis SWOT sangat penting dalam menciptakan keberhasilan perusahaan baru.

### **3. Bakal Pengetahuan dan Kompetensi Kewirausahaan**

Untuk menjadi wirausaha yang berhasil, maka watak dan jiwa kewirausahaan harus dan mutlak untuk dimiliki. Jiwa dan watak itu dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan dan kompetemnsi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha.

Kamampuan yang harus dimiliki adalah:

1. *Self knowledge* memiliki pengetahuan tentang usaha yang dilanjutkan dan dijalani
2. *Imagination*, yaitu memiliki imajinasi, ide dan persepektif serta tidak mengandalkan pada sukses di masa lalu.



3. *Practical Knowledge*, memiliki pengetahuan praktis misalnya pengetahuan teknik desain, prosesing, pembukuan, administrasi dan pemasaran
4. *Serach Skill* kemampuan untuk meneukan , berkreasi dan berimajinasi.
5. *Foreight* berpandangan jauh kedepan.
6. *Komputation skill*, kemapuan untuk berhitung dan kemampuan mempr4ediksi keadaan masda yang akan datang.
7. *Communication skill*, kemapuan untuk berkomunikasi, bergaul dan berhubungan denga orang lain.

Menurut Dan dan Bradstreet Bussiness Credit Service ada 10 kompetensi yang harus dimiliki wirausaha; yaitu;

1. *Knowing Your Business*, harus mengetahui usaha apa yang akan dilakukan .
2. *Knowing The Basic Business Management* mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis. Mengetahui manajemen bisnsis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumber daya perusahaan secara efektif dan efesien.
3. *Having The Proper Attitude*, meiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukan. Ia ahrsu bersikap sebagai pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
4. *Having Adequate Capital*, memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya dalam bentuk materi tapi juga rohani. Kepercayaan dan ketukan hati merupakan modal yang utama dalam berusaha.
5. *Managing finace effectifly*, memiliki kemampuan mengatur keuangan seefesien mungkin. Mengatur, menghitung dan menepati keuangan dengan kebutuhan.

6. *Managing Time effectifly*, memiliki kemampuan mengatur waktu sefisien mungkin
7. *Managing people*, kemampuan merencanakan mengatur, mengarahkan menggerakkan dan mengedalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan
8. *Satisfying Customer by Providing High Quality Product*, memberi kepuasan kepada pelanggan dengan menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
9. *Knowing How To Kompete*, mengetahui strategi/cara bersaing.
10. *Copying with regulation and paperwork*, membuat aturan dan pedoman yang jelas tersurat dan tidak tersirat.

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan, keahlian dalam bidang usaha yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha. Pengetahuan yang dimaksud adalah pengetahuan tentang pasar, strategi pemasaran, pengetahuan tentang konsumen, tentang pesaing baik baru maupun lama, tentang pemasok, distribusi dan jasa yang dihasilkan. Kecuali itu, pengetahuan pembukuan, prinsnisp-prinsip akuntansi dan jadwal produksi, manajemen personalia, manajemen keuangan, pemasaran dan perencanaan.

Bekal pengetahuan belumlah cukup, harus dilengkapi dengan keterampilan. Beberapa keterampilan yang perlu untuk dimiliki adalah:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko
2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
3. Keterampilan dalam memimpin dalam mengelola.
4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
5. Keterampilan teknik dalam bidang usaha.

Menurut Norman M Scarborough, kompetensi kewirausahaan yang diperlukan sebagai syarat-syarat bisnis adalah:

1. Proaktif, selalu ada inisiatif dan tegas dalam melaksanakan tugas
2. Berorientasi pada prestasi atau kemajuan
  - selalu mencari peluang
  - berorientasi pada efisien
  - konsen untuk bekerja keras
  - perencanaan yang sistematis
  - selalu memonitor
3. Komitmen pada perusahaan atau orang lain, cirinya:
  - Selalu penuh komitmen dalam mengadakan kontrak kerja
  - Mengenal tentang penting hubungan bisnis

Pada umumnya, wirausaha yang memiliki kompetensi –komptenesi tersebut, cenderung berhasil dalam berusaha. Oleh karenanya, bekal kewirausahaan yang berupa pengetahuan dan bekal keterampilan kewirausahaan perlu dimiliki. Beberapa bekal pengetahuan yang perlu dimiliki, misalnya:

- a. Bekal pengetahuan bidang usaha yang dimasuki dan lingkungan usaha yang ada disekitarnya.
- b. Bekal pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri pengetahuan tentang manajemen dan organisasi

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, pengetahuan keahlian dalam bidang perusahaan yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha. Kecuali itu, pengetahuan spesifik seperti pengetahuan tentang prinsip-prinsip akuntansi dan pembukuan, jadwal produksi, manajemen personalisa, manajemen keuangan, pemasaran dan perencanaan.

Bekal pengetahuan tidak cukup tanpa adanya bekal keterampilan, Maka seorang wirausaha perlu memiliki keterampilan:

- a. Keterampilan konseptual dalam mengatur dan memperhitungan resiko
- b. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah
- c. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
- d. Keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan.

Keterampilan dasar manajemen merupakan keterampilan lainnya yang mesti dimiliki:

1. *Tecnikal skill*, keterampilan yang diperlukan untuk melakukan tugas-tugas khusus, seperti ; sekretaris, akuntan dll
2. *Human Relations Skill*, keterampilan untuk memahami , mengerti, berkomunikasi dan berelasi dengan orang lain dan organisasi
3. *Conceptual skill*, kemampuan personal untuk berfikir abstrak untuk mendiagnosa dan untuk menganalisis situasi yang berbeda-beda.
4. *Decision making skill*, keterampilan untuk merumuskan masalah dan memilih cara bertindak yang terbaik untuk memecahkan masalah.
5. *Time management skill*, keterampilan dalam menggunakan dan mengatur waktu seproduktif mungkin.

Kemampuan menguasai persaingan, merupakan hal yang tidak langkah pentingnya dalam bisnis. Wirausaha harus mengetahui kelemahan dan kekuatan, kelemahan yang dimiliki pesaing. Dengan pertimbangan tersebut maka kita dapat membuat program tentang keunggulan dari jasa dan produk yang ditawarkan di pasar.

## **BAB VI**

### **MERINTIS USAHA BARU DAN MODEL PENGEMBANGAN**

#### **A. Merintis Usaha Baru**

Ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai suatu usaha atau memasuki dunia usaha<sup>1</sup>: (1). Merintis usaha baru (*starting*), (2). Membeli perusahaan orang lain (*buying*), dan (3). kerja sama manajemen (*franchising*).

##### **1. Merintis usaha baru (*starting*)**

Merintis usaha baru, yaitu membentuk atau mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, manajemen yang dirancang sendiri. Ada tiga usaha baru yang dapat dirintis:

- (a) Perusahaan milik sendiri, yaitu bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang,
- (b) Persekutuan (*partnership*), yaitu suatu kerjasama dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalani usaha bersama dan,
- (c) Perusahaan berbadan hukum (*corporation*) yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal saham

Untuk memasuki usaha baru, seseorang harus memiliki jiwa wirausaha. Wirausaha artinya adalah bahwa seseorang yang mengorganisi, mengelola dan memiliki keberanian menerima resiko. Sebagai pengelola dan pemilik usaha atau pelaksana usaha kecil, ia

---

<sup>1</sup> Suryana, Kewirausahaan, Jakarta:Salemba, 2001, hal: 66-86

harus memiliki kecakapan untuk berusaha atau bekerja, berkemampuan mengorganisir, kreatif dan lebih menyukai tantangan.

Dalam memasuki area bisnis atau memulai usaha baru, seorang dituntut tidak hanya memiliki kemampuan, tetapi harus memiliki ide dan kemauan. Ide dan kemauan harus diwujudkan dalam bentuk barang dan jasa yang laku di pasar.

Setelah ide, langkah berikutnya adalah mencari sumber dana dan fasilitas baik uang maupun orang. Sumber dana tersebut adalah berasal dari badan-badan keuangan, seperti bank dalam bentuk pinjaman kredit.

Barang dan jasa yang dijadikan objek bisnis harus memiliki pasar. Oleh karena itu, melihat peluang pasar harus dilakukan sebelum jasa dan barang diciptakan. Jika pasar telah ada maka barang dan jasa akan mudah laku.

Dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

#### **a. Bidang dan jenis usaha yang akan dimasuki**

Bidang usaha yang akan dimasuki itu ada bermacam-macam, diantaranya; usaha pertanian, pertambangan, pabrikasi, konstruksi, perdagangan, jasa keuangan, jasa perorangan, jasa umum, dan jasa wisata.

## **b. Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih**

Dalam menentukan bentuk usaha dan kepemilikan ada beberapa yang bisa dipilih: (a), perusahaan perorangan, (b), persekutuan, (c), perseroan, (d) firma, yaitu, persekutuan yang menjalankan perusahaan di bawah nama bersama.

## **c. Tempat usaha yang akan dipilih**

Dalam menentukan tempat usaha ada beberapa hal yang perlu diperhatikan; (a), Apakah tempat usaha itu mudah dijangkau oleh konsumen, pelanggan atau pasar? Bagaimana akses pasarnya?, (b), Apakah tempat usaha dekat dengan sumber tenaga kerja, (c), Apakah dekat dengan akses bahan baku dan bahan penolong lainnya seperti alat angkut dan lainnya.

## **d. Organisasi usaha yang akan digunakan**

Dalam menentukan bentuk organisasi usaha yang akan digunakan harus memperhatikan sebagai berikut:

### **(1). Organisasi intern usaha**

Kompleksitas organisasi usaha tergantung pada lingkup atau cakupan usaha yang akan dimasuki. Semakin besar lingkup usaha, semakin kompleks organisasinya. Sebaliknya, semakin kecil lingkup usahanya, maka semakin sederhana organisasinya.

## **(2). Lingkungan usaha**

Lingkungan usaha ada lingkungan makro dan mikro. Lingkungan mikro adalah lingkungan yang ada kaitan langsung dengan operasional perusahaan, seperti: pemasok, karyawan, pemegang saham, majikan, manajer, direksi, distributor, pelanggan/ konsumen dan lainnya. Perorangan atau kelompok yang termasuk berkepentingan terhadap perusahaan dan mengharapkan kepuasan dari perusahaan, diantaranya;

- a. Pemasok
- b. Pembeli atau pelanggan
- c. Karyawan
- d. Distributor

Sedangkan lingkungan makro adalah lingkungan di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, yang meliputi; lingkungan ekonomi, lingkungan teknologi, lingkungan sosio-politik, dan lingkungan demografi dan gaya hidup.

## **2. Membeli perusahaan orang lain (*Buying*)**

Membeli perusahaan yaitu dengan membeli perusahaan orang lain yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama (*good will*) dan organisasi usaha yang telah ada.

Ada beberapa alasan kenapa orang membeli perusahaan yang sudah ada ketimbang mendirikan atau merintis usaha baru, diantaranya adalah memiliki beberapa keuntungan berupa mengurangi resiko, lebih mudah dan memiliki peluang untuk membeli dengan harga yang bisa ditawar, biayanya lebih murah dibanding dengan membuka usaha baru. Namun, ada juga kerugiannya yaitu;



### **a. Masalah eksternal**

Lingkungan eksternal misalnya pesaing dan ukuran peluang pasar. Beberapa pertanyaan perlu diajukan untuk menghadapi masalah eksternal, apakah perusahaan yang dibeli memiliki daya saing harga di pasar?, Bagaimana segmen pasarnya.

### **b. Masalah internal**

Masalah internal, yaitu masalah –masalah yang ada dalam perusahaan, misal, masalah *image* dan reputasi perusahaan.

Menurut Zimmerer ada lima hal kritis untuk menganalisis perusahaan yang akan dibeli, yaitu;

1. Alasan pemilik menjual perusahaan. Apakah kekayaannya berbentuk nyata atau tidak, apakah masih prospektif dan layak guna serta efisien.
2. Potensi produk dan jasa dihasilkan. Potensi pasar apa yang dimiliki barang dan jasa yang dihasilkan? Ada dua aspek yang harus dianalisis; (a), komposisi dan karakteristik pelanggan, (b), komposisi dan karakteristik pesaing yang ada.
3. Aspek legal yang dimiliki perusahaan. Aspek legal yang harus dipertimbangkan, yaitu, menyakut prosedur pemindahan kekayaan dan balik nama dari penjual ke pembeli.
4. Kondisi keuangan perusahaan yang akan dijual. Bagaimana kondisi keuangan perusahaan yang akan dijual tersebut apakah sehat atau tidak. Bagaimana potensi keuntungan yang akan diperoleh.

### 3. Kerjasama manajemen (*franchising*)

Kerjasama manajemen yaitu suatu kerjasama antara *entrepreneur* dengan perusahaan besar dalam mengadakan persetujuan jualbeli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha. Usaha ini biasanya dengan dukungan awal seperti pemilihan tempat, rencana bangunan, pencatatan dan akuntansi konsultasi, standar, promosi, peralatan, pengendalian kualitas, riset, nasehat hukum dan sumber modal, pola arus kerja, pemilihan karyawan dan advertensi.

*Franchising* adalah cara memasuki dunia usaha yang sangat populer di seluruh dunia. Produk *franchising* telah menjadi produk global. Ia merupakan kerjasama manajemen yang biasanya berkembang dalam perusahaan enceran.

Dalam kerjasama *franchising*, perusahaan induk memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan. Keseluruhan citra, pembuatan dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan *franchisee* yang dilakukan antar negara.

Menurut Zimmerer, keuntungan dari kerjasama *franchising* adalah; diberikannya pelatihan, pengarahan, dan pengawasan yang berlanjut dari *franchisor*, diberikannya bantuan finansial, dan keuntungan dari penggunaan nama, merek dan produk terkenal lainnya. Sedangkan menurut Peggy Lambing, keuntungan *franchising* adalah;

1. Bantuan yang memberi kemudahan, berupa jasa nasehat, seleksi lokasi dan bantuan keuangan.
2. Basis untuk mempertimbangkan prosek keadilan
3. Daya beli
4. Cakupan periklanan dan pengalaman

5. Perbaiki organisasi
6. Mendapat pengakuan yang segera

Selain keuntungan seperti diuraikan di atas, sistem franchising juga memiliki kerugian; program latihan tidak sesuai dengan yang diinginkan, membatasi kreativitas penyelenggara usaha, *Franachisee* jarang memiliki hak untuk menjual perusahaannya kepada pihak *franschisor* dengan harga yang sama..

#### B. Model Pengembangan Usaha

Hasil studi yang dilakukan oleh John Eggers dan Kim Leahy mengidentifikasi enam tahap pengembangan bisnis yaitu:

1. survival,
2. stabilisasi,
3. orientasi
4. pertumbuhan,
5. pertumbuhan yang cepat,
6. kematangan

Pada setiap tahap tersebut gaya kepemimpinan wirausaha dan keterampilan yang diperlukan cenderung berubah.

Menurut Lambing ada dua keterampilan yang diperlukan oleh pemilik perusahaan dalam rangka pengembangan perusahaan, yaitu:<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Lambing Peggy Charles R Kuehl, Entrepreneurship. New Jersey: Prentice Hall Inc.Th.2000, h.43

1. Manajemen personal,
2. manajemen keuangan.

Dalam menghadapi krisis ekonomi nasional seperti sekarang ini, perhatian utama yang harus ditekankan pada penciptaan nilai tambah untuk meraih keunggulan daya saing (*competitive advantage*) melalui pengembangan kapabilitas khusus (kewirausahaan), sehingga perusahaan kecil tidak lagi mengandalkan strategi kekuatan pasar (*market power*) melalui monopoli dan fasilitas pemerintah.

Dalam strategi tersebut, perusahaan kecil harus mengarah pada keterampilan khusus secara internal yang bisa menghasilkan *core product* yang unggul untuk memperbesar manufacturing share. Strategi ini lebih murah dan ampuh dalam memberdayakan usaha kecil, karena perusahaan kecil bisa memanfaatkan sumber daya lokalnya.

Batasan tentang usaha kecil belum ditemui kesepakatan para ahli. Usaha kecil didefinisikan dengan cara yang berbeda tergantung pada kepentingan organisasi.

Dilihat dari perangkat manajemennya, Lambing mengemukakan bahwa kontrol atau pengawasan pada usaha kecil biasanya informal. Apabila hanya ada beberapa karyawan, maka deskripsi pekerjaan dan segala aturan secara tidak tertulis sebab wirausaha mudah menguasai segala aspek usahanya.

Kebanyakan orang yang ingin membuka usaha selalu menjadikan masalah modal sebagai kendala. Modal dijadikan “pembuka” untuk masuk ke dunia usaha. Ternyata masalah modal bukan lah masalah utama ketika usaha baru dimulai. Para pengusaha atau wirausahawan yang sukses, dari pengalaman mereka membuktikan bahwa masalah modal bukanlah

masalah urgen ketika membuka usaha. Masalah penting adalah keberanian dan mental wirausaha serta berani mengambil resiko. Banyak bukti tentang hal ini, pengusaha-pengusaha sukses dan ulet itu selalu berangkat dengan keberanian dan modal seadanya. Dari pengalaman pengusaha-pengusaha sukses, terdapat 12 resep yang dapat dipakai ketika awal mendayung “*biduk*” bisnis mereka: <sup>2</sup>

#### **a. Melayani kebutuhan**

Dalam membuka usaha, melayani kebutuhan konsumen merupakan hal penting dan suatu keniscayaan. Dalam logika ekonomi, jika ada permintaan maka akan ada penawaran. Untuk itu yang perlu dilakukan adalah menjejaki apa kebutuhan riil konsumen.

Untuk mengetahui kebutuhan riil konsumen cara yang dapat ditempuh adalah dengan mengamati langsung dan berani banayak bertanya. Contoh, Anda melihat sebuah perempatan jalan yang strategis. Dari informasi yang diperoleh melalui bertanya ke beberapa pihak di sekitar perempatan ditemui bahwa sangat sulit untuk mencari telpon atau wartel. Kalaupun ada, itupun jauh dan tidak bersih dan kurang nyaman. Dengan cara ini, kita telah berhasil menyelami kebutuhan riil konsumen.

#### **b. Menjual enceran**

Cara ini adalah cara yang sangat tradisional. Kita dapat mengawali usaha dengan mendatangi pusat-pusat grosir yang berskala besar. Dan juga mendatangi tempat-tempat perdagangan yang menjual

---

<sup>2</sup> Edi Zaques, *Resep Cespleng Berwirausaha*, Jakarta: Gradien Books, 2004, hal:36-54

barang dengan harga yang relatif murah atau *miring*. Lalu barang-barang tersebut dijual dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat. Dalam bahasa yang sangat sederhana dapat diungkapkan, bahwa dalam memulai usaha, kita harus tahu tempat membeli yang murah dan tempat menjual yang mahal.

### **c. Menjual penemuan**

Usaha-usaha baru kebanyakan dimulai dari penemuan jenis produk baru. Setiap produk baru ditemukan, setelah dipatenkan kemudian dapat dijual ke pasar. Penemuan-penemuan baru yang memiliki kekhasan (unik) biasanya sangat mudah menembus pasar.

Untuk menjadikan produk baru “digemari” pasar maka kita perlu mempopulerkannya ( membuat lebih dikenal masyarakat secara luas). Seperti bisnis khasiat buah mengkudu. Awalnya orang tidak mengenal dan memahami khasiat yang dimiliki mengkudu. Hal ini karena sebelumnya, mengkudu belum populer dan familiar. Masyarakat jadi bisa memahami dan mengenal secara baik khasiat mengkudu setelah populer dan dikenal secara luas di masyarakat.

### **d. Duplikasi usaha**

Jika kita kurang memiliki inovasi atau kreasi bukan berarti usaha baru tak bisa dirintis dan dibuka. Ide dalam membuka usaha baru tidak lah mesti *new* dan otentik. Kita dapat mengamati usaha-usaha yang telah lebih dahulu muncul di sekitar lingkungan. Lalu “dikopi” usaha tersebut dengan membuka usaha baru. Contoh, di depan sekolah A telah dahulu ada usaha foto copy. Maka kita dapat membuka usaha foto copy baru sebagai “tandingan” usaha lama. Akan lebih baik, jika kita mampu sedikit

mengembangkan usaha tersebut dengan menambah jasa lain selain foto kopi, seperti, penyewaan bahan bacaan dan penjual koran.

#### **e. Jual keterampilan**

Untuk membuka usaha baru, kejelian mengamati potensi teman dan kolega sekitar kita merupakan modal. Banyak orang yang memiliki potensi dan bakat jika dikelola dengan baik akan menjadi lapangan bisnis yang dapat mendulang keuntungan besar. Dengan demikian, modal tidaklah selalu bentuk materi. Kepiawaian kita dalam membaca potensi teman bisa menjadi modal usaha yang dapat mendatangkan keuntungan yang menjanjikan.

#### **f. Usaha pelatihan**

Membuka usaha dengan cara usaha pelatihan merupakan kelanjutan dari menjual keterampilan. Jika Anda memiliki kemampuan dalam mengelola orang-orang yang memiliki potensi dan keterampilan tertentu maka ini merupakan “mata air” yang dapat mengalirkan keuntungan ke kocek Anda. Orang yang memiliki keterampilan tersebut diwadahi dengan baik dan dijadikan “bengkel” usaha sesuai dengan keterampilan yang dimiliki. Contoh, usaha bimbingan tes, Primagama, yang dirajai oleh Purdi E Candra. Purdi E Candra mengumpulkan para koleganya yang menguasai bidang studi tertentu untuk memecahkan soal-soal. Dari disinilah kemudian lembaga ini berkembang pesat yang pada awalnya hanya diminati 7 murid.

### **g. Usaha keagenan**

Membuka keagenan artinya adalah membuka jasa biro yang memberikan layanan tertentu dan spesifik, seperti model agency. Contoh usaha ini adalah Indo.com di Bali yang dikomandoi oleh Eka Ginting merupakan perusahaan travel online itu memasarkan jasa pelayanan pemesanan kamar hotel kepada para wisatawan asing melalui website mereka.

### **h. Barang koleksi**

Kegemaran untuk mengkoleksi barang-barang langka merupakan lahan bisnis. Karena barang-barang langka dan kuno tersebut merupakan barang yang memiliki nilai tinggi. Barang yang memiliki nilai itu, di pasar akan memiliki harga yang tinggi.

Diceritakan bahwa, seseorang penggemar dan kolektor barang-barang kuno setiap hari membaca koran khususnya pada kolom yang memuat duka (meninggal dunia). Lalu kemudian, ia mendatangi keluarga yang ditinggalkan untuk mencari barang-barang peninggalan yang oleh keluarga yang diwarisi sering dianggap tidak dibutuhkan lagi atau membelinya dengan harga murah dan tak jarang didapat secara gratis. Kemudian kolektor ini menjualnya dengan harga yang tinggi

### **i. Buka kantor konsultan**

Jenis usaha ini dapat dibuka oleh orang-orang yang telah berhenti bekerja dari perusahaan-perusahaan besar atau para birokrat yang telah pensiun. Mereka tentunya memiliki pengalaman yang banyak sesuai dengan dunia kerja masing-masing. Pengalaman dari



bekerja puluhan tahun tersebut dapat disembarkan ke orang lain dengan melalui wadah dengan membuka jasa konsultasi. Namun sayangnya potensi ini belum digarap dengan baik dan jitu.

#### **j. Beli waralaba**

Bagi wirausaha yang memiliki modal lumayan besar, namun mau sibuk dengan ikut memikirkan usaha yang sama sekali baru, membuka usaha baru dapat dilakukan dengan membeli waralaba. Dalam membeli waralaba ini dapat dituntut kejelian dalam membaca pasar dan produk yang diminati konsumen. Waralaba yang beli dapat berskala nasional maupun internasional. Contoh usaha waralaba ini adalah BalonUdara, Wong Solo, Ayam Goreng, Es teller 77 dan lainnya.

#### **k. Membeli usaha sakarat**

Usaha yang sakarat disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya, dililit hutang, manajemen yang amburadul, dan kurangnya modal. Biasanya usaha yang sakarat tersebut dijual murah oleh pemiliknya. Bagi orang yang ingin membuka usaha, perusahaan yang sakarat tersebut dapat dijadikan lahan memulai usaha baru dengan membeli usaha tersebut.

Hal yang penting dan mesti dilakukan adalah mempelajari penyebab usaha sakarat dan kemudian membangun kembali usaha itu kreativitas dan semangat kerja yang luar biasa. Beberapa strategi baru harus dilakukan karena tantangan bisnis semakin berat dan kompleks.

## **I. Usaha bersama**

Jika kita memiliki kemauan dan semangat tapi miskin pengalaman bukan menjadi penghalang untuk membuka bisnis atau usaha baru. Kita dapat mengandeng kolega untuk membuka usaha bersama. Suatu usaha akan lebih bagus jika dikelola secara bersama-sama. Dengan bersama-sama dalam mengelola usaha maka *sharing* ide dan pengalaman akan terjadi dan usaha akan berjalan dengan baik.

## **BAB VII**

### **PENGELOLAAN USAHA DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Pengelolaan Usaha**

Ada dua hal penting yang diperhatikan sewaktu melakukan pengelolaan usaha, yaitu perencanaan usaha dan pengelolaan keuangan<sup>1</sup>.

##### **1. Perencanaan Usaha**

Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis (*blue print*) yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian financial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, kemampuan serta keterampilan personal. Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting; (1) sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha, (2) sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Menurut Zimmener, ada beberapa unsur yang harus ada dalam perencanaan usaha, yaitu;

- a. Ringkasan pelaksanaan
- b. Profil usaha
- c. Strategi usaha
- d. Produk dan jasa
- e. Strategi pemasaran
- f. Analisis pesaing
- g. Ringkasan karyawan dan pemilik
- h. Rencana operasional
- i. Data financial

---

<sup>1</sup> Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba, 2001, hal: 92-97

- j. Proposal usulan peminjaman
- k. Jadwal operasional

Ringkasan pelaksanaan (*executive summary*), menjelaskan tentang, (1), maksud usaha, (2), usulan finansial, (3), permintaan dana, (4), cara menggunakan dana dan cara pembayaran kembali pinjaman. Setelah membuat *executif summmary*, langkah berikutnya adalah membuat misi usaha yang menggambarkan maksud-maksud usaha dan filosofi manajemen perusahaan.

Selain membuat format ringkasan pelaksanaan, seorang calon pengusaha juga harus membuat usulan atau proposal usaha. Usulan usaha itu ditujukan kepada penyandang dana. Aspek yang dimuat dalam proposal itu adalah; manajemen usaha, pemasaran, produksi/operasional, dan keuangan perusahaan.

## **2. Pengelolaan keuangan**

Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, (1), aspek sumber dana, (2), aspek rencana dan penggunaan dana, (3), aspek pengawasan atau pengendalian keuangan.

### **a. Sumber-sumber keuangan perusahaan**

Ditinjau dari asalnya, sumber dana perusahaan dapat dikelompokkan kepada;

1. Dana yang berasal dari perusahaan disebut pembelanjaan intren. Penggunaan dana ini merupakan cara yang lebih mudah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan, sebab tinggal mengambil dana yang sudah tersedia diperusahaan.

Ada tiga jenis sumber dana intern yang dapat dijadikan sumber keuangan perusahaan, diantaranya;

- (a) Penggunaan dana perusahaan
- (b) Penggunaan dana cadangan
- (c) Penggunaan laba yang tidak dibagi

2. Dana yang berasal di luar perusahaan, yang disebut dengan pembelanjaan ekstrem, yaitu mencakup;

- (a) Dana dari pemilik atau penyertaan. Dalam perusahaan harus ada pemisahan antara milik pribadi dengan milik perusahaan.
- (b) Dana yang berasal utang atau pinjaman baik jangka panjang maupun jangka pendek.
- (c) Dana bantuan program pemerintah pusat dan daerah
- (d) Dana dari teman dan keluarga yang ingin menanamkan modalnya
- (e) Dana ventura, yaitu dana dari perusahaan yang ingin menginvestasikan dananya pada perusahaan kecil yang memiliki potensi.

#### **b. Perencanaan keuangan dan penggunaan dana**

Ada beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam merancang penggunaan biaya, meliputi;

- (a) Biaya awal
- (b) Proyeksi/ rancangan keuangan, yang mencakup; pembukaan neraca harian, rancangan neraca pendapatan dan rancangan rencana aliran kas.

## **B. Teknik dan Strategi Pemasaran**

Setelah perencanaan usaha, langkah selanjutnya adalah mempelajari dan melatih bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan itu didistribusikan atau dipasarkan atau lebih dikenal dengan sebutan pemasaran. Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menentukan tingkat harga, mempromosikannya agar produk dikenal oleh konsumen dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen.

Adapun tujuan dari pemasaran ini adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli konsumen. Inti dari kegiatan pemasaran adalah menciptakan nilai yang lebih tinggi bagi pelanggan daripada nilai yang diciptakan oleh pesaing.

### **1. Perencanaan Pemasaran**

Ada beberapa langkah dalam merencanakan pemasaran bagi usaha baru:

#### **a. Penentuan kebutuhan dan keinginan pelanggan.**

Untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen langkah pertama yang harus dilakukan adalah penelitian pasar atau riset pemasaran. Riset pasar harus diarahkan pada kebutuhan konsumen. Riset pasar tujuannya adalah untuk menentukan segmen pasar yang kita tuju dan karakteristik konsumen.

## **b. Memilih pasar sasaran khusus.**

Setelah mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen, langkah berikutnya adalah memilih pasar sasaran khusus. Ada tiga jenis pasar sasaran khusus, yaitu; (a). Pasar individual, (b). Relung pasar, (c). Segmentasi pasar. Bagi usaha kecil dan usaha baru lebih tepat menggunakan dan memilih relung pasar atau peluang pasar dan pasar individual. Sedangkan untuk perusahaan menengah dan besar lebih tepat memilih segmen pasar.

## **c. Menempatkan strategi pemasaran dalam persaingan**

Strategi pemasaran sangat tergantung pada kondisi lingkungan persaingan pasar yang ada. Ada 6 strategi untuk memenuhi permintaan dari lingkungan yang bersaing:

- (1). Berorientasi pada pelanggan.
- (2). Kualitas, mengutamakan kualitas
- (3). Kesenangan, memfokuskan perhatian pada kesenangan hidup, kenyamanan dan kenikmatan
- (4). Inovasi, harus berkonsentrasi untuk berinovasi dalam produk, jasa maupun proses.
- (5). Kecepatan, diwujudkan dalam bentuk; kecepatan dalam menempatkan produk baru di pasar dan memperpendek waktu untuk merespon keinginan dan kebutuhan pelanggan.
- (6). Pelayanan dan kepuasan pelanggan.

## **d. Pemilihan strategi pemasaran**

Strategi pemasaran adalah panduan dari kinerja wirausaha dengan hasil pengujian dan penelitian pasar sebelumnya dalam

mengembangkan keberhasilan strategi pemasaran. Untuk menarik konsumen, wirausaha bisa merencanakan indikator-indikator yang terdapat dalam bauran pemasaran yaitu; *probe*, *price*, *place* dan *promotion*.

### **C. Teknik Pengembangan Usaha**

Untuk mengembangkan usaha maka ada dua bentuk kegiatan yang dapat dilakukan :

#### **1. Perluasan skala ekonomi**

Cara ini dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem, distribusi dan tempat usaha. Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti skala usaha yang ada ekonomis. Sebaliknya bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang, maka tidak baik untuk dilakukan.

Berdasarkan hal di atas, maka skala usaha ekonomi terjadi apabila perluasan usaha menurunkan biaya jangka panjang. Oleh karena skala ekonomis menunjukkan pengurangan biaya perusahaan akibat kenaikan arus *output*, maka kurva pengalaman atau kurva belajar menunjukkan pengurangan biaya yang muncul sebagai akibat adanya kenaikan volume secara kumulatif.

#### **2. Perluasan cakupan usaha**

Cara ini bisa dilakukan dengan cara menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi, serta dengan teknologi berbeda. Misalkan usaha jasa angkutan



kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas dengan usaha jasa pelatihan. Dengan demikian lingkup usaha, dapat didefinisikan dengan suatu diversifikasi usaha ekonomi yang ditandai dengan oleh biaya produksi total bersama dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih kecil daripada pejumlahan biaya produksi dari masing-masing dari produk itu apabila diproduksi secara terpisah.

Perluasan cakupan usaha ini dapat dilakukan apabila wirausaha memiliki permodalan yang cukup. Sebaliknya, lingkup usaha tidak tidak ekonomis dapat didefinisikan sebagai suatu diversifikasi usaha yang tidak ekonomis, dimana biaya produksi biaya total bersama dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih besar dari pada penjumlahan biaya produksi dari masing-masing jenis produk itu apabila diproduksi secara terpisah.

Untuk memperluas skala ekonomi atau lingkup ekonomi, bila pengetahuan usaha dan permodalan yang cukup, wirausaha bisa melakukan kerjasama dengan perusahaan lain melalui usaha patungan, atau kerjasama manajemen melalui sistem kemitraan.

#### **D. Manajemen dan Strategi Kewirausahaan**

Para wirausaha menggunakan proses inovasi sebagai alat pemberdayaan sumber-sumber untuk menciptakan suatu nilai barang dan jasa. Proses inovasi dikendalikan dengan cara kreativitas. Kreativitas adalah merupakan rangkaian antara pengetahuan pengenalan cara baru untuk mengkombinasikan sumber-sumber dan proses pengembangan pengetahuan secara sistematis ke dalam suatu inovasi yang digunakan di pasar. Inovasi bahkan dipandang sebagai penciptaan sumber-sumber yang berbentuk penemuan kegunaan sesuatu dalam alam.

## 1. Manajemen kewirausahaan

Manajemen kewirausahaan menyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis. Bila usaha baru ingin berhasil, maka wirausaha harus memiliki empat kompetensi, diantaranya;

- (a). fokuskan terhadap pasar bukan pada teknologi
- (b). Buat ramalan pendanaan untuk menghindari tidak terbiayainya perusahaan.
- (c). Bangun team manajemen, bukan menonjolkan perorangan
- (d). Beri peran tertentu, khusus bagi wirausaha penemu.

Dalam melakukan strategi usahanya, wirausaha biasanya menggunakan salah satu strategi dari empat strategi, sebagai berikut:

1. Berada di pasar pertama dengan produk dan jasa yang baru
2. Posisikan produk dan jasa baru tersebut pada relung pasar yang tidak terlayani
3. Fokuskan barang dan jasa pada relung yang kecil tetapi bisa bertahan
4. Merubah karakteristik produk, pasar atau industri

*Strategi pertama*, sering terpilih oleh wirausaha, meskipun berisiko. Setelah strategi pertama sukses, maka selanjutnya mempertahankan posisi kepemimpinan pasar.

*Strategi kedua*, menyangkut pengembangan keterampilan untuk merespon peluang yang diciptakan oleh perusahaan yang berada di pasar yang pertama.

*Strategi ketiga*, perubahan karakteristik produk, pasar atau industri yang berbasis pada inovasi. Strategi ini dilakukan dengan merubah produk dan jasa yang sudah menciptakan inovasi dengan salah satu caranya :

- (a). menciptakan manfaat
- (b). meningkatkan nilai inovasi
- (c). beradaptasi dengan lingkungan sosial ekonomi pelanggan
- (d). menyajikan apa yang dianggap bernilai oleh pelanggan

## **2. Strategi kewirausahaan**

Beberapa perusahaan kecil yang berhasil secara berkesinambungan dan dapat bersaing secara unggul pada umumnya dikarenakan memiliki keunggulan dalam bidang teknik, produk yang unik dan memiliki cakupan distribusi geografis pasar yang terbatas. Ada beberapa keputusan strategis yang diperlukan dalam kondisi pertumbuhan:

- a. Perubahan produk barang dan jasa. Hal ini menyangkut pertanyaan: produk dan jasa baru apa yang diinginkan oleh pelanggan? Bagaimana perubahan kebutuhan mereka apakah dapat ditentukan.
- b. Strategi yang menyangkut penetrasi pasar, ekspansi pasar, diversifikasi produk dan jasa, integrasi regional, atau ekspansi usaha. Hal ini menyangkut pertanyaan; bagaimana pasar dapat dicapai, bagaimana posisi strategis perusahaan harus diperbaiki. Peluang mana yang akan diambil.
- c. Kemampuan untuk memperoleh modal investasi dalam rangka penelitian dan pengembangan, proses produksi dan penggantian peralatan dan dalam rangka penambahan sumber daya manusia. Hal ini menyangkut pertanyaan; Berapa modal penambahan sumber daya manusia, sehingga perusahaan sukses di pasar.
- d. Analisis sumber daya manusia.
- e. Analisis pesaing baik yang ada maupun yang potensial untuk memantapkan strategi bersaing.

- f. Kemampuan untuk menopang keunggulan strategi perusahaan dan untuk memodifikasi strategi dalam menghadapi perubahan permintaan pelanggan dan perilaku strategi pesaing baru.
- g. Penentuan harga barang dan jasa untuk jangka pendek dan jangka panjang.
- h. Interaksi perusahaan dengan masyarakat luas.
- i. Pengaruh pertumbuhan perusahaan yang cepat terhadap aliran kas. Apakah pertumbuhan perusahaan menimbulkan kekurangan likuiditas perusahaan

#### **E. Memelihara Spirit Wirausaha**

Untuk mendorong perilaku kreatif agar wirausaha memperoleh keuntungan di pasar dapat dilakukan dengan cara:

1. Mendidik wirausaha tentang pelayanan perusahaan khususnya tentang alasan mereka membeli produk dan jasa tentang masalah yang dihadapi pelanggan dan tentang apa kebutuhan serta keinginan yang spesifik dari pelanggan
2. Mendidik wirausaha tentang nilai-nilai perbaikan produk dan pemasarannya, tentang proses distribusi dan perbaikan teknik produksinya untuk bersaing
3. Menciptakan iklim kerja yang positif yang mendorong terciptanya ide-ide baru. Dengan iklim yang kondusif, para intreprenuer secara ideal adalah individu-individu yang bertanggung jawab dalam bidang marketing, teknologi dan keuangan. Mereka adalah para kreator dan inovator pada perusahaan orang lain.

## BAB VIII

### TAULADAN KEWIRAUSAHAAN DARI ABDURRAHMAN BIN AUF

#### A. Percaya Diri

Abdurrahman bin Auf merupakan tokoh dari Bani Zuhrah bin Kilab. Ia merupakan salah seorang diantara sepuluh sahabat yang dijamin masuk surga, kata Nabi Saw. Sifat-sifat yang dimilikinya adalah; amanah, sungguh-sungguh, suka berinfak dan dermawan, tawadhu', takut pada Allah, toleran, jujur, ikhlas dan penyayang.<sup>16</sup>

Abdurrahman bin Auf adalah seorang pedagang yang ulung dan piawai. Di eranya, Abdurrahman bin Auf merupakan sosok pedagang yang sukses. Diantara sebab kesuksesannya adalah; sifat jujur dalam jualbeli, sungguh-sungguh dan jauh dari permainan, menjaga waktu, percaya kepada Allah, percaya kepada diri sendiri, selalu mencari yang halal, menjaga harga diri, seimbang dalam harta, harta bukan untuk kepentingan dirinya sendiri, berusaha keras membekali diri dengan ilmu, tawadhu' dan baik dalam memiliki teman serta memiliki kemampuan untuk mempengaruhi orang lain.

Selain itu, Ia juga memiliki kemampuan untuk berkreasi dan berinovasi serta percaya diri. Dalam hal percaya diri, Abdurrahman memiliki keyakinan yang kuat pada *rabbnya*. Percaya diri yang dimilikinya bukan muncul dari kebanggaan terhadap dirinya atau kesombongan tapi muncul dengan ketaqwaan kepada Allah.

---

<sup>16</sup> Abdul Hamid Rasyad, *Menjadi Milyarder Muslim*, Trj Iman Sulaiman, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2003, h. 193-205

Ia sangat takut kepada Allah Swt. dan takut pada murka-Nya. Harta kekayaan yang dimilikinya membuat ia tak bisa tidur dan senantiasa membenci dunia. Pernah diriwayatkan, bahwa suatu hari dihidangkan makanan kepada Abdurrahman bin Auf, sementara ia sedang berpuasa, lalu ia berkata, *“Mus’ab bin Umair dibunuh dan ia dikafani dengan sehelai kain kafan, Hamzah terbunuh dan dikafani dengan bajunya sendiri.* Kemudian ia menanggis. Suatu hari para sahabat berkumpul untuk makan. Abdurrahman menangis. Sahabat lain bertanya, *“Apa yang membuatmu menangis Abu Muhammad? Lalu ia menjawab,”Rasul telah wafat dan tak pernah beliau berikut ahli rumahnya sampai kenyang makan roti gandum, apa harapan kita apabila dipanjangkan usia, tetapi tidak menambah kebaikan bagi kita?*

Begitulah potret Abdurrahman bin Auf, hartanya yang melimpah tidak membuat ia sombong dan angkuh. Abdurrahman memiliki kemampuan mempengaruhi orang lain. Seperti dikemukakan oleh Muhammad Syakir; Abdurrahman adalah sahabat yang paling berani kepada khalifah. Pada suatu hari, Usman, Ali, Zubair, Thalhah dan Sa’ad bin Abi Waqqash berkumpul mereka bertanya kepada Abdurrahman, *Sudilahkiranya engkau berkata kepada Amirul Mukminin agar bertindak lemah lembut kepada manusia karena ia telah membuat kami takut.* Demi Allah kami tidak mampu menatapnya lebih lama. Seorang laki-laki yang mempunyai kebutuhan datang kepadanya, tetapi ia tidak mampu menyampaikannya karena terhalang oleh rasa segan dan takut, lalu ia kembali dan kebutuhannya tidak terpenuhi.

Abdurrahman masuk kepada Umar dan berkata kepadanya , *“Wahai Amirul Mukminin, berlakulah lemah lembut kepad kami. Karena orang yang datang, namun ia tidak mampu menyampaikan kebutuhannya kepadamu karena terhalang oleh rasa takut kepadamu, ia kembali dan tidak menyampaikan apapun kepadamu “.*

Umar menjawab,” *Wahai Abdurrahman, Demi Allah apakah Ali, Ustman, Thalhah, Zubair dan Sa’ad yang menyuruhmu untuk melakukan hal ini?*. Abdurrahman, menjawab, “ Ya?

Umar berkata, “ *Wahai Abdurrahman, aku telah berlaku lemah lembut kepada manusia, hingga kau khawatir kepada Allah, kalau-kalau aku terlalu lembek . Kemudian aku bertindak keras, hingga aku takut kepada Allah, kalau aku terlalu keras. Demi Allah, sesungguhnya aku lebih takut daripada mereka. Maka bagaimanakah jalan keluarnya?*. Kemudian dia bangkit dan menangis sambil mengangkat kainnya.

Lalu Abdurrahman berkata,” *Celakalah mereka setelah mu.* Abdurrahman dan Umar pergi ke Syam untuk menerima penyerahan kota al-Quds. Dia menghadiri perdamaian yang diberikan oleh Amirul Mukminin kepada penduduk Illya. Abdurrahman melakukan pembelaan kepada orang-orang yang bersalah di hadapan Umar, lalu orang itu dikeluarkan dari penjara, tetapi dia memperingatkan agar tidak melakukan caci maki.

#### B. Kemampuan Mempengaruhi Orang Lain

Abdurrahman mempunyai kelebihan, dia mampu mempengaruhi orang lain, dan juga mampu mendekatkan pikiran orang lain dengan pikirannya. Hal ini menghasilkan kesuksesan dalam perdagangan dunia dan keberuntungan dalam perdagangan nya bersama Allah Subhanahu wa Ta’ala.

Yang mendukung kemampuan ini adalah akhlaknya yang utama seperti tawadhu’, amanat, dermawan, lapang dada, luas ilmu pengetahuannya, ikhlas, semangat untuk membantu orang lain, terbebas dari sifat egois dan mementingkan diri sendiri.

Dari kebiasaan dan tabiat manusia bahwa harta kekayaan mengundang kekuasaan. Artinya bahwa orang kaya selalu cenderung memiliki pengaruh guna melindungi kekayaan mereka dan melipat gandakannya. Selain untuk memuaskan nafsu sombong, membanggakan dan mementingkan diri sendiri, yakni sifat-sifat yang biasa dibangkitkan oleh kekayaan.

Tetapi berbeda halnya dengan Abdurrahman bin Auf, kekayaannya yang begitu melimpah, tidak membawa dia kepada kebiasaan dan tabiat seperti diatas. Suatu peristiwa terjadi sewaktu Umar bin Khatab hendak berpisah dengan ruhnya yang suci. Dan dia memilih enam tokoh dari para sahabat Rasulullah Saw, sebagai formatur agar mereka memilih salah seorang diantara mereka untuk menjadi khalifah yang baru.

Dari keenam sahabat yang terpilih tersebut menunjuk dan mengisyaratkan Abdurrahman bin Auf. Bahkan sebagian sahabat telah menegaskan bahwa, dialah orang yang paling berhak memangku jabatan khalifat diantara yang enam. Maka dia berkata. "Demi Allah, daripada aku menerima jabatan tersebut, lebih baik ambilah pisah letakan dileherku, kemudian kalian tusukkan hingga tembus sampai kebelakang."

Sifat zuhudnya terhadap jabatan pangkat ini dengan cepat telah menempatkan dirinya sebagai hakim diantara lima orang tokoh terkemuka itu. Mereka menerima dengan senang hati agar Abdurrahman bin Auf menetapkan pilihan khalifah itu terhadap salah seorang diantara mereka yang berlima, sementara Imam Ali mengatakan, "Aku pernah mendengar Rasulullah Saw bersabda, bahwa anda adalah orang yang dipercaya penduduk langit dan dipercaya pula oleh penduduk bumi." Oleh Abdurrahman bin Auf, dipilihlah Utsman bin Affan untuk jabatan khalifah dan yang lain pun menyetujui pilihannya. Dari Abdullah bin Umar, sesungguhnya Abdurrahman bin Auf berkata kepada para sahabat dari kalangan ahli syura, "Apakah kalian ridha jika aku memilihkan untuk kalian, sementara aku mengundurkan darinya?" Ali-semoga Allah memuliakan wajahnya, berkata, "Saya orang yang pertama ridha, karena



saya pernah mendengar Rasulullah bersabda, bahwa anda adalah orang kepercayaan penduduk langit, dan kepercayaan penduduk bumi.”

### C. Akhlak

Abdurrahman bin Auf tumbuh sebagai orang yang senantiasa menjaga kehormatan (*iffah*), dermawan, berlapang dada, terwarnai oleh tabiat orang Arab yang asli. Kabilahnya adalah kabilah yang terjaga nasab dan kehormatannya, mulia asal-usul dan keturunnya.

Sahabat agung ini memiliki sifat penyayang terhadap para hamba Allah, kedua tangannya selalu terbuka untuk melakukan kebaikan dan memberi. Kedua matanya sering menangis karena cinta dan kasih sayang. Haratnya yang melimpah tidak pernah mendorong sedikit pun untuk berlaku sombong dan angkuh. Hingga dikatakan, seandainya orang asing yang belum pernah mengenalnya, kebetulan melihatnya sedang duduk-duduk bersama pelayan-pelayannya, niscaya dia tidak akan sanggup membedakannya dari mereka.

Tetapi bila orang itu mengenal satu segi saja dari perjuangan Ibnu Auf dan jasa-jasanya, misalnya diketahuinya bahwa di badannya terdapat dua puluh luka bekas luka pada perang Uhud, dan bahwa salah satu dari bekas luka ini meninggalkan cacat pincang pada salah satu kakinya, begitu pula beberapa gigi serinya rontok di perang Uhud, yang menyebabkan kecadelan yang jelas pada ucapan dan bicaranya. Di waktu itulah orang baru menyadari, bahwa laki-laki yang berperawakan tinggi, dengan air muka berseri, dan kulit halus, pincang serta cadel, sebagai tanda jasa dari perang Uhud. Itulah orang yang bernama Abdurrahman bin Auh...! Semoga Allah ridha kepadanya dan ia pun ridha kepada Allah.\

#### D. Amanah

Yang menarik perhatian saat membicarakan Abdurrahman bin Auf adalah, adalah bahwa dia perawi hadits tentang sepuluh sahabat dijamin masuk surga. Dia mendengarnya dari Rasulullah Saw yang menjadikan dirinya termasuk golongan kesepuluh orang sahabat tersebut dan meletakkannya pada urutan yang ketujuh. Itulah sebuah amanah dalam periwayatan. Panjang umurnya, hingga banyak memikul tanggung jawab, baik pada masa Rasulullah maupun pada masa Syaikhani: Abu bakar dan Umar, ataupun pada masa kekhilafahan Dzu Nurain, Utsman bin Affan. Dia adalah orang yang amanah, setia dengan janji serta tidak pernah menyimpang dan sesat. Dia adalah seorang pedagang besar, jiwanya enuh keberuntungan, tangannya penuh berkah, berusaha keras agar amanah dalam setiap transaksi merupakan adat kebiasaan, jalan hidup, dan sarannya untuk mencari rezeki; tidak condong dan berpaling darinya bagaimanapun besarnya godaan.

Amanah ini telah meninggi sampai ketempat yang paling tinggi, derajat yang paling luhur, mengungguli akhlak manusia yang lain. Rasulullah berkata tentang diri Abdurrahman. “ *Dia adalah orang kepercayaan penduduk langit dan orang kepercayaan penduduk bumi.*” Amanah adalah salah satu sifat Islam yang paling tampak. Syah dan kesaksian Rasulullah atas jiwa amanah kepada Abdurrahman, merupakan anugerah dan penghargaan yang akan dikenang sepanjang masa. Rasulullah pernah ditanya tentang sesuatu yang paling lembut dan sesuatu yang paling keras, maka beliau bersabda: “ *Sesuatu yang paling lembut dalam agama adalah aku bersaksi bahwa tiada Tuhan selain Allah dan bahwasanya Muhammad Rasulullah, sedangkan sesuatu yang paling keras (berat) dalam agama adalah amanah.*”

## E. Takut Kepada Allah

Abdurrahman bin Auf sangat takut kepada Allah. Takut jika murka Allah menimpa dirinya. Banyaknya harta membuatnya terjaga. Dia senantiasa gelisah dalam kehidupan dunia. Kebalikan dari kebanyakan orang yang tamak dan bakhil, mereka melihat bahwa kesenangan diraih dengan banyak harta dan melihat kecukupan terdapat dalam kekayaan yang melimpah. Abdurrahman bin Auf pergi ke Ummu Salamah dan berkata, “Wahai bunda, aku khawatir banyaknya hartaku akan mebinasakan karena akulah orang yang paling banyak harta dari seluruh orang Quraisy.” Ummu Salamah berkata, “Wahai anakku bersedekahlah karena saya pernah mendengar Rasulullah Saw bersabda. *Sesungguhnya dia antara para sahabatku ada orang yang tidak akan melihatku lagi setelah aku berpisah dengannya.*”

Abdurrahman keluar dan bertemu dengan Umar, lalu mengabarkan kepadanya apa yang dikatakan Ummu Salamah. Umar pun datang menemui Ummu Salamah dengan merasa berat dan tergesa-gesa lalu berkata, “Demi Allah, apakah aku dari kalangan mereka?” Ummu Salamah menjawab, “Tidak, dan setelah ini aku tidak akan mengabarkan kepada seseorangpun.” Sahabat yang agung ini telah memperlihatkan kepada kita bentuk ketakutannya kepada Allah *Tabaraka wa Ta’ala*. Ketakutan tersebut senantiasa terpampang dihadapannya dalam setiap saat dari kehidupannya. Dia tidak terlena dengan kesaksian Rasulullah bahwa dirinya sebagai ahli surga. Sebaliknya dia selalu berusaha mendekati diri kepada Allah dengan bersedekah dan memberikan harta kepada para fakir miskin. Setiap Abdurrahman merasa dekat dengan Allah, maka semakin bertambah rasa takutnya kepada Allah.

## F. Ilmu Pengetahuan

Abdurrahman bin Auf pernah mendengar Rasulullah Saw bersabda, Barang siapa yang Allah menginginkan kebaikan bagi dirinya, maka akan Dia pahami dalam agama.” Hingga perkataannya, “ Manusia adalah barang tambang, terbaik dari mereka di masa jahiliyah adalah orang-orang yang terbaik dalam Islam jika mereka paham, Abdurrahman memahami fiqih kenabian, dia memahami, mengerjakan dan mempraktekannya, hingga dia tergolong tokoh ulama dari kalangan sahabat Rasulullah Saw. Oleh karena itu, terdapat riwayat yang menyatakan bahwa dia memberikan fatwa saat Rasulullah Saw masih hidup. Dari Ibnu Abbas, sesungguhnya Umar keluar kenegeri Syam. Ketika telah sampai, dia segera keluar dan mengabarkan bahwa wabah Tha’un telah menyebar di Syam. Umar mengumpulkan para sahabat Rasulullah Saw untuk meminta pendapat mereka. Terjadilah silang pendapat yang mengusulkan untuk kembali ke Madinah, dan beliau pun kembali.

Abdurrahman bin Auf datang dengan tujuan mencari beberapa kebutuhannya, lalu dia berkata, “Sesungguhnya saya memiliki ilmu tentang hal ini. Saya pernah mendengar Rasulullah Saw, “ *Jika terjadi wabah Tha’un disuatu wilayah sebagai cobaan, maka janganlah masuk kedalamnya, dan jika kamu sudah berada di dalamnya, maka janganlah keluar untuk lari darinya.*” Ketika Abu Bakar merasakan bahwa ajalnya telah dekat, dia meminta pendapat tentang siapa yang akan menggantikannya, juga minta pendapat secara khusus tentang pribadi Umar bin Khatab. Orang yang paling pertama diminta pendapatnya adalah Abdurrahman bin Auf. Abu Bakar berkata, “Kabarkan kepadaku tentang Umar bin Khatab.” Abdurrahman berkata, “Tidaklah anda menanyakan sesuatu perkara kepadaku kecuali anda lebih tahu tentang hal itu dari padaku. Dia lebih utama daripada pendapatmu tentang hal ini.”

## G. Aqidah dan Ibadah

Kapan dan bagaimana masuknya orang besar ini ke dalam Islam? Dia masuk Islam sajak fajar hidayah menyingsing. Ia telah memasukinya di saat-saat permulaan dakwah, yakni sebelum Rasulullah *Shallallahu Alaihi wa Sallam* memasuki rumah Al-Arqam dan menjadikannya sebagai tempat pertemuannya dengan para sahabatnya yang beriman.

Dia adalah seorang dari delapan yang lebih dahulu masuk islam. Abu Bakar datang kepadanya menyampaikan Islam, begitu juga kepada Utsman bin Affan, Zubair bin Awwam, Thalhah bin Ubaidillah, dan Sa'ad bin Abi Waqash. Maka tak ada persoalan bagi yang tertutup bagi mereka, dan tak ada keragu-raguan yang menjadi penghalang. Bahkan mereka segera pergi bersama Abu Bakar Shiddiq menemui Rasulullah *Shallallahu Alaihi wa Sallam* menyatakan bai'at dan memikul bendera Islam. Semenjak keislamannya sampai berpulang menemui Rabbnya dalam usia 75 tahun, ia menjadi teladan yang cemerlang sebagai mukmin yang besar. Hal ini menyebabkan Nabi *Shallallahu Alaihi wa Sallam* memasukkannya ke dalam orang yang telah diberi kabar gembira sebagai ahli surga.

Dan Umar mengangkatnya pula sebagai anggota tim enam untuk memusyawarahkan calon khalifah yang akan dipilih sebagai penggantinya, seraya berkata, "Rasulullah wafat dalam keadaan ridha kepada mereka." Kesegeraan Abdurrahman menerima islam menyebabkannya mengalami penderitaan, berupa pengniayaan dan penindasan dari Quraisy. Dan sewaktu Nabi *Shallallahu Alaihi wa Sallam* memerintahkan sahabatnya hijrah ke Habasyah, Ibnu Auf ikut berhijrah kemudian kembali lagi ke Madinah. Ikat bertempur di perang Badar, Uhud dan peperangan-peperangan lainnya. Kehidupan Abdurrahman semenjak dia masuk Islam adalah contoh yang dinamis. Semua kehidupannya adalah ibadah dalam pengertiannya yang luas dan menyeluruh. Apabila dia tidak sedang shalat di masjid, dan tidak sedang berjihad dalam mempertahankan agama, tentulah ia sedang mengurus perniagaan yang berkembang pesat.

Demikianlah kehidupannya terus berjalan di Madinah, baik semasa Rasulullah masih hidup maupun sesudah beliau wafat. “ Penunaian yang sempurna dalam menjalankan kewajiban agama dan dunia. *“Perniagaan yang beruntung, sukses dan penuh berkah.”*”

Ibnu Auf adalah seorang yang menjadi tuan bagi hartanya, hingga ia mengendalikan harta dan bukan sebagai budak yang dikendalikan oleh hartanya. Sebagai buktinya, ia tidak mau celaka dengan mengumpulkannya dan tidak pula dengan menyimpannya. Bahkan ia mengumpulkannya secara santai dan dari jalan yang halal, jauh dari cara-cara yang haram bahkan dari yang syubhat (samar) sekalipun. Kemudian dia tidak menikmatinya sendirian tapi ikut menikmatinya bersama keluarga dan kaum kerabatnya serta saudara-saudaranya dan masyarakat seluruhnya. Yang menjadikan perniagaannya berhasil dan memperoleh berkah, karena ia selalu bermodal dan berniaga barang yang halal dan menjauhkan diri dari perbuatan yang haram bahkan yang syubhat. Selanjutnya kekayaan tidak digunakan untuk kesenangan dirinya sendiri atau memuaskan nafsunya. Namun dia pergunakan untuk menolong dan membantu saudara-saudaranya.

#### H. Kemampuan Dalam Berusaha

Ketika Rasulullah yang mulia mempersaudarakan antara Abdurrahman bin Auf dengan Sa'ad bin Rabi', Sa'ad berkata kepada saudaranya, Abdurrahman sebagai ungkapan kebahagiaan dan kegembiraannya, “Saudaraku, aku adalah penduduk Madinah yang kaya raya, silakah pilih separoh hartaku dan ambillah. Dan aku mempunyai dua orang isteri. Coba perhatikan yang lebih menarik perhatian anda, akan kuceraikan ia hingga apabila telah selesai iddahnya anda nikahi.” Abdurrahman menjawab, “Semoga Allah memberkahi anda, isteri dan harta anda. Tunjukkanlah letaknya pasar agar aku dapat berniaga.”

Inilah jawaban seorang muslim. Jawaban seorang laki-laki yang giat bekerja, senang mengurus tenaga dan bersusah payah. Jawaban seorang yang produktif dan memberi manfaat bagi umanya. Sa'ad menunjukan kepadanya letak pasar. Kemudian Abdurrahman membeli seekor unta dan mendapat untung berupa tali pengikatnya saja. Demikian pada hari kedua dan ketiganya, dia tidak keluar kecuali membawa seekor unta dan memperoleh untung berupa tali pengikat binatang. Tali pengikat binatang ini menunjukan kerelaannya untuk mendapat laba yang sedikit. Tapi tidak lama berselang dia datang, dan dari badannya tercium minyak wangi Za'faran. Rasulullah *Shallallahu Alaihi wa Sallam* berkata, "Ada apa denganmu?" Dia berkata, "Wahai Rasulullah saya telah menikahi seorang wanita." Rasul bertanya, "Apakah kamu memberikan maskawin kepadanya?" Dia menjawab, "Sebesar biji dari emas." Rasul berkata, "Lakukanlah perayaan walau hanya dengan seekor kambing." Abdurrahman berkata, "Sungguh kulihat diriku, seandainya aku mengangkat batu, niscaya di bawahnya kutemukan emas dan perak." Dikatakan bahwa dia menikahi seorang wanita Anshar dengan maskawin sebanyak 30 ribu dinar.

Seorang laki-laki datang ke Madinah, bertemu dengan kaum Muhajirin. Lalu dia menanyakan kepada mereka di mana Abdurrahman berada. Mereka mengabarkan bahwa Abdurrahman sedang berada di Jurf. Dia mendatangnya dan mendapatkannya sedang memindahkan air dengan gayungdi tangannya dan meletakkan kainnya. Laki-laki itu mengucapkan salam dan berkata, "tidak ada yang datang kepada kalian kecuali yang datang kepada kami, tidak ada yang kamu ketahui kecuali yang kamu ketahui?" Laki-laki itu berkata, "Mengapa kita harus bersikap zuhud di dunia dan kalian semua mencintainya? Takut berjihad dan merasa berat untuk menunaikannya? Kalian adalah pilihan kami, para pendahulu kami dan para sahabat Nabi kami, Muhammad *Shallallahu Alaihi wa Sallam*."

Abdurrahman berkata, "Sesungguhnya tidak akan datang kepada kami kecuali apa yang datang kepada kamu sekalian, dan kami tidak akan mengetahui kecuali apa yang telah kalian ketahui. Tetapi kami diuji dengan

kesulitan, maka kami sabar, dann kami diuji dengan kesenangan, maka kami tidak bisa sabar... !”

Kisah ini menunjukkan ketawadhu’annya, ketidak gansian dan pengakuan diri atas kekurangtaatan pada Rabbnya. Semoga Allah meridhainya dan melipatgandakan pahalanya. Kemudian bisa juga kita lihat sebab-sebab kesuksesan Abdurrahman bin Auf dalam berdagang sebagai berikut:

1. Amanat / jujur dalam transaksi jual beli.
2. Sunguh-sungguh dan jauh dari permainan.
3. Sangat menjaga waktu dan memanfaatkannya dengan sebaik mungkin.
4. Percaya kepada Allah dan bertawakkal kepada-Nya.
5. Percaya kepada diri sendiri.
6. Selalu mencari yang halal dan sangat jauh dari harta yang haram, bahkan dari yang syubhat.
7. *Iffah* (menjaga harga diri), *qana’ah* dengan keuntungan yang sedikit.
8. Seimbang dalam harta. Dia adalah tuan harta dan bukan budak harta, dia selalu merasa malu dengan kekayaan yang dimilikinya.
9. Hartanya bukan untuk kepentingannya sendiri, dan perdagangannya bukan karena ambisi mengumpulkan harta.
10. Berusaha keras dengan membekali diri dengan pemahaman dan ilmu.
11. Perdagangannya merupakan amal, kewajiban dan selalu berusaha memperoleh harta dengan tangannya sendiri.
12. Orang yang berbakat dalam berdagang, tangannya penuh berkah dan jiwanya penuh keberuntungan.
13. Tawadhu’ dan tidak berambisi meraih kekuasaan.
14. Baik dalam memilih teman.
15. Mampu mempengaruhi orang lain.



## **BAB IX**

### **Pola Pembiayaan Usaha Dengan Sistem Syariah**

#### **1. Mudharabah**

Mudharabah berasal dari kata *dharaba* yang berarti memukul, bergerak, berjalan (*safar*). Muhammad Rawwas Qal'iji mengartikan kata *dharb* dengan memukul dengan maksud seseorang memukulkan kakinya ke tanah menjalankan usaha<sup>1</sup>. Dalam al-Quran, kata-kata yang seakar dengan *dharaba* ditemui sebanyak 53 kali, diantaranya dalam Surat Rum, ayat: 28, Yasin, ayat :78, an-Nisa', ayat : 93 dan :100, al-A'raf ayat :58 dan al-Baqarah ayat :83.

Dalam beberapa literatur fiqih, mudharabah ini disebut juga dengan *qirad* dan *muamalat*. Kata *qirad* sendiri berarti potongan. Makna ini memberikan gambaran bahwa pada kegiatan *qirad* ini, pemilik modal memotong bagian hartanya untuk diserahkan kepada pekerja untuk diperdagangan serta keuntungan yang diperoleh dibagi berdasarkan kesepakatan. Kata *qirad* ini lebih populer digunakan dalam mazhab fiqih Maliki dan Syafii. Sedangkan kata Mudharabah lebih banyak digunakan pada mazhab Hanafi dan Hanbali.

Menurut Nazih Hammad<sup>2</sup>, secara bahasa *mudharabah*, yang berasal dari kata *al-dharb*, berarti saling kerjasama (*mufa'alah*) dan juga diartikan berjalan di muka bumi. Dari segi pemakaian kata ini lanjut

---

<sup>1</sup> Muhammad Rawwas al-Qhal'iji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha'*, Beirut: Darun Nufus, 1985

<sup>2</sup> Nazih Hammad, *Mu'jam al-Musthalat al-Iqtishadiyah fi Lughat al-Fuqaha'*, Ma'had al-'Ali li Fikr al-Islami, Herdon, 1994, hal: 312

Nazih, terdapat perbedaan di kalangan masyarakat arab. Orang Irak menggunakan istilah *mudharabah* sedangkan orang Hijaz menyebutnya dengan *qirad*. Sayid Sabiq<sup>3</sup>, mengartikan *mudharabah* secara bahasa dengan perjalanan (ekspedisi) di muka bumi dengan tujuan untuk perdagangan (*tijarah*), sebagaimana firman Allah dalam Surat Muzammil ayat: 2, yang artinya, ” ... dan sebagian mereka berjalan di bumi mencari kurnia Allah”.

Dalam istilah fiqh, *qirad*, *muamalah*, dan *mudharabah* adalah penyerahan harta yang jelas (*mu'ain*) wujudnya dan terukur (*ma'lum*) dari pemiliknya kepada seseorang (sebagai pekerja) untuk diperdagangkan/dikembangkan dan bagi orang itu ada keuntungan yang dibagi berdasarkan kesepakatan. Dari pengertian ini terlihat bahwa dalam kegiatan *mudharabah* terlibat dua unsur, pertama pemilik modal (*shohib ra'sul al-maal/fund provider*) dan kedua pekerja atau pedagang (*mudharib/trader*). *Mudharabah* ini bersifat amanah. Karena pemilik modal memberikan kepercayaan kepada pekerja untuk memproduksi sejumlah modal yang diberikan kepadanya.

Keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha *mudharabah* dibagi berdasarkan *nisbah* yang disepakati oleh kedua belah pihak. *Nisbah* dimaksud *nisbah* keuntungan dalam bentuk perbandingan, seperti: 35:65, 60:40, 55:45. Jadi penentuan pembagian keuntungan bukan berdasarkan jumlah nominal tertentu. Penentuan dengan jumlah nominal tertentu mengandung gharar karena usaha yang dijalankan oleh *mudharib* belum tentu untung.

Dalam hal usaha *mudharabah* merugi, maka kerugian ditanggung berdasarkan proporsi modal yang diberikan para pihak. Hal ini karena kemampuan para pihak dalam menanggung kerugian berbeda. Jika usaha merugi maka pihak *mudharib* atau pekerja menanggung kerugian tenaga

---

<sup>3</sup>Syayid Sabid, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid 4, Dar al-Fikr, 1992, hal 212

dan waktu, sedangkan *shahib maal* , memiliki modal menanggung kerugian modal yang ditanamkan.

Kegiatan mudharabah ini telah dikenal pada zaman jahiliyah, seperti diriwayatkan oleh Abu Na'im dan lainnya bahwa Rasulullah Saw pada usia 25 tahun bersama dengan Maisarah telah melakukan perjalanan membawa barang dagangan yang dimodali Khadijah ke negeri Syam. Perjalanan Muhammad membawa barang dagangan ini mendatangkan keuntungan yang besar dan Muhammad mendapat bagian dari keuntungan tersebut. Aktivitas kerjasama perdagangan ini terus berlanjut dan dipraktek oleh sahabat kemudian. Islam menetapkan bentuk kerjasama tersebut sebagai suatu kemaslahat bagi manusia.

Dasar hukum pensyariaan kegiatan mudharabah ini adalah Surat Muzammil ayat 2, yang artinya, ”... dan sebagian mereka berjalan di bumi untuk mencari kurnia”. Surat al-Baqarah ayat 198, “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari kurnia Allah...” dan Surat al-Jum’ah ayat 10, ” Apabila telah selesai menunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di bumi dan carilah rizki dari Allah...”. Ayat-ayat ini secara umum dapat dipahami sebagai kebolehan dari Syari’ (Allah) untuk melakukan kegiatan kerjasama dalam mencari rizki Allah. Di samping itu, kebolehan mudharabah ini juga didasari dari Hadist Rasulullah Saw, “ Ada tiga bentuk usaha yang di dalamnya mengandung berkah, menjual dengan sistem kredit, muqaradhah/mudharabah dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual ( HR. Ibn Majah). Dan hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwa Abbas bin Abdul Muthalib, Jika memberikan dana kemitra usahanya maka disyaratkannya agar dana tersebut tidak dibawa mengharungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya. Jika tidak sesuai dengan apa yang disyaratkan maka yang menjalankan usaha mesti bertanggungjawab. Kemudian disampaikan hal ini ke Rasulullah maka beliau membolehkannya (HR Thabrani)<sup>4</sup>.

Islam mensyariatkan mudharabah ini sebagai sarana terciptannya suatu kemudahan dan kelapangan dalam kegiatan kerjasama ekonomi manusia. Dengan aktivitas mudharabah, pemilik modal terbantu dalam menjalankan modalnya sehingga modal atau harta kekayaan tidak ter-*idle* (terpendam dan tak produktif). Aktivitas mudharabah ini juga dapat menjembatani antara orang memiliki modal (*the have*) tapi tidak mempunyai kekuasaan dan keahlian (*skill*) di satu sisi dengan orang mempunyai kekuatan dan keahlian (*skill*) tapi tidak mempunyai modal (*the have not*) untuk menjalankan usaha di sisi lain. Dengan demikian, kerjasama mudharabah ini akan menumbuhkan rasa saling tolong menolong

---

<sup>4</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Jilid 4, Dar al-Fikr, 1989, hal:837-838

dalam modal dan kerja/usaha dan akhirnya terujud kemaslahatan di tengah masyarakat.

Kegiatan mudharabah ini mempunyai rukun dan syarat yang mesti diperhatikan ketika dilakukan atau dipraktikkan. Ulama fikih dari golongan Hanafiyah menetapkan rukun dari mudharabah adalah ijab dan qabul. Sedangkan ulama lainnya menetapkan, orang yang berakad (*'akid*), modal, keuntungan. Dalam masalah ijab dan qabul, tidak ditentukan secara khusus lafaz yang mesti diucapkan oleh kedua belah pihak yang berakad. Lafaz-lafaz yang mengindikasikan kepada pengertian mudharabah dapat digunakan ketika ijab dan qabul diucapkan. Hal ini berdasarkan pada kaidah, *al-ibrah fi uqud bi al-maqasid wa al ma'ani*, asal pada akad itu adalah makna dan maksud<sup>5</sup>. Artinya, lafazd apa saja dapat digunakan asal menunjukkan maksud atau mengindikasikan kerelaan.

Disamping menetapkan rukun, ulama juga menentukan syarat-syarat yang harus ada ketika akad mudharabah itu dilangsungkan. *Pertama*, persyaratan yang berhubungan dengan pelaku atau para pihak yang terlibat dalam mudharabah, meliputi; orang yang berakad tersebut haruslah cakap hukum (*ahliyatul al-ada'*) dan cakap bertindak sebagai sebagai wakil (*wilakah*). Adanya persyaratan cakap sebagai wakil merupakan konsekuensi dari pelimpahan wewenang (*al-wikalah*) pemilik modal kepada pekerja untuk menjalankan usaha. Keyakinan atau pemeluk agama Islam bukanlah termasuk syarat. Karena seorang muslim boleh melakukan atau menjalin kerjasama dengan orang dzimmi dan lainnya. Namun golongan Malikiyah, memandang hukumnya *karahah* kalau seorang muslim melakukan kerjasama mudharaabah dengan ahli dzimmi sejauh tidak melakukan aktivitas yang tergolong dilarang. *Kedua*, yang berkaitan dengan modal (*ra'su al-maal*), yang meliputi; modal berbentuk uang (*nuqud*) dan bersifat tunai, terukur dan dapat diukur (*ma'lum*),

---

<sup>5</sup> Syayid Sabiq, *Op.cit.*, hal: 128

keuntungan bagi pekerja dan pemilik modal ditetapkan secara persentase (*nisbah*), modal bukanlah berbentuk hutang<sup>6</sup>.

Kerjasama *mudharabah* dibagi ke dalam dua bentuk; *mudharabah muthlaq* dan *mudharabah muqayyid*. *Mudharabah muthlaq* adalah kerjasama pemilik modal dengan pekerja dimana pemilik modal tidak memberikan batasan usaha kepada pekerja dalam memproduksi modal. Sedangkan *mudharabah muqayyid* adalah si pemilik modal menetapkan batasan usaha kepada pekerja (*al-amil*).<sup>7</sup> Kerjasama dalam *mudharabah* ini akan berakhir jika; para pihak yang terlibat dalam *mudharabah* menyatakan akad batal, salah seorang yang berakad meninggal dunia dan kehilangan status kecakapan hukumnya, modal habis di tangan pemilik modal (*shahib ra'su al-maal*), pelakunya murtad.<sup>8</sup>

Perkembangan dan kemajuan telah membawa perubahan di bidang ekonomi. *Mudharabah* sebagai akad, telah diterapkan sebagai suatu bentuk produk jasa yang ditawarkan bank kepada nasabahnya. Artinya, bila ditinjau dari kajian fiqh dan historisnya, terjadi perubahan praktek *mudharabah* dewasa ini. Kalau di zaman Nabi Saw, *mudharabah* hanya melibatkan dua pihak, pemilik modal (Khadijah) dan pekerja (Muhammad). Pada saat itu pelaksanaan *mudharabah* adalah atas dasar amanah semata. Dalam penyaluran dana, hubungan kedua belah pihak bersifat *direct investing*, yaitu hubungan investasi secara langsung. Namun dewasa ini, dengan perkembangan ekonomi dan lapangan usaha yang kian pesat, untuk kegiatan investasi membutuhkan dana yang banyak dari para kreditur. Untuk itu, perlu dan dibutuhkan peran bank sebagai pihak ketiga.

---

<sup>6</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Op.cit*, hal :844-845., Muhammad Abdul Mun'in, *Mausuat al-Iqtishad al-Islamiah*, Kairo: Dar al-Kuttab al-Mishri, 1986, hal: 439

<sup>7</sup> Muhammad Abdul Muin, *Ibid*, hal:859-61

<sup>8</sup> Wahbah, *Ibid*, 872-873

Menurut Muhammad Syafie Antonio<sup>9</sup>, Pakar dan Praktisi Ekonomi Islam, penerapan mudharabah dalam lembaga keuangan Islam biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan. Sedangkan pada penghimpunan dana, al-Mudharabah diterapkan pada:

1. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, kurban dan lainnya.
2. Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misal mudharabah saja atau tjarah saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, mudharabah diterapkan pada:

1. Pembiayaan modal kerja, misal modal kerja perdagangan atau jasa.
2. Investasi khusus, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan pemilik modal (*shahibul mal*).

Penerapan akvitas mudharabah dalam pembiayaan pada lembaga keuangan syariah ini, merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama antara pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pekerja (*amil*). Bentuk ini yang telah dipraktek di masa nabi beserta sahabat. Namun sesuai dengan perkembangan yang terjadi dengan cepat di dalam dunia ekonomi dan keuangan, maka bentuk kerjasama “klasik” seperti itu dirasakan tidak efisien lagi dengan pertimbangan, banyak investasi yang membutuhkan dana dalam jumlah yang besar. Maka dibutuhkan banyak pemilik modal (*shahibul mal*) yang *bonafit* sebagai penyandang dana suatu kegiatan investasi atau proyek tertentu.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Muhammad Syafie Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : gema Insani Press, 2001, hal:97

<sup>10</sup> Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta : IIT, 2003, hal:186

## 2. Syirkah

Dalam Fiqih Muamalah dikenal beberapa bentuk akad kerjasama, diantaranya, mudharabah, musaqah dan mugharasah. Mudharabah adalah akad kerja dalam perdagangan dimana pemilik modal (*shahibul mal*) menyerahkan modalnya untuk diperdagangkan dan keuntungan yang diperoleh dibagi dua berdasarkan kesepakatan dengan pekerja. Musaqah dan Mugharasah merupakan akad kerjasama dalam pertanian, dimana para pihak yang terlibat dalam akad ini, pihak pertama sebagai pemilik lahan dan tanaman sedangkan pihak kedua sebagai pekerja yang mengurus perairan tanaman tersebut. Selain tiga bentuk akad kerjasama di atas, terdapat akad kerjasama lain yaitu syirkah atau musyarakah.

Tulisan berikut ini akan membahas tentang syirkah yang meliputi, akad syirkah dalam kajian fiqh dan penerapannya dalam lembaga keuangan syariah sebagai bentuk jasa pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah. Secara bahasa syirkah atau musyarakah berarti *ikhtilath* yang bermakna bercampur<sup>1</sup>. Dalam bahasa arab, jika sesuatu bercampur dengan sesuatu yang lain sehingga sulit untuk dibedakan masing-masingnya dinamakan dengan *ikhtilath*. Syirkah kemudian berkembang dalam pengertian para ahli fiqh sebagai akad.

Ahli fiqh memberikan definisi yang berbeda-beda tentang syirkah. Namun definisi tersebut secara substansial sama, hanya dari segi redaksional saja yang berbeda. Dalam pengertian yang umum, syirkah diartikan sebagai suatu akad kerjasama antara dua orang atau lebih dalam modal (*ra'su al-maal*) dan keuntungan (*al-rabhu*)<sup>2</sup>. Adapun modal atau

---

<sup>1</sup>Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuh*, Jilid IV, Dar al-Fikr: Beirut, hal: 792., Nazih Hammad, *Mu'jam al-Mustalahaat al-Iqtishadiyah fi Lughat al-Fuqaha'*, Virginia: Ma'had al-'Ali li al-Fikr al-Islami, 1994, hal: 201

<sup>2</sup> Sayid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid IV, Dar al-Fikri, 1992, hal :294



*ra'su al-maal* maksudnya adalah sesuatu yang diserahkan diawal untuk diproduktifkan dengan jalan usaha secara serikat. *Ra'su al-maal* ini dapat disebut juga dengan pokok modal. Sedangkan keuntungan (*rabhu*) adalah tambahan nilai yang dihasilkan dari pokok modal atau *ra'su al maal* dari usaha perdagangan. Dalam istilah fiqih *rabhu* atau keuntungan adalah tambahan dari pokok modal yang diperoleh dari perubahan harta dari waktu ke waktu pada aktivitas ekonomi berbeda-beda. Keuntungan ini terbagi dua macam, dibolehkan oleh syara' (*masyru'*) dan yang dilarang (*ghair masyru'*). Contoh keuntungan yang dibolehkan oleh syara' adalah segala bentuk penambahan yang diperoleh dari usaha melalui akad tertentu. Dan keuntungan yang dilarangan merupakan bentuk penambahan dari pokok modal yang didapat melalui cara-cara yang tidak dibenarkan syara'.<sup>3</sup>

Pada sebagian literatur fiqih, akad syirkah atau musyarakah ini disamakan dengan akad mudharabah. Sehingga akad mudharabah menjadi bagian pembahasan dalam akad syirkah. Padahal kedua bentuk akad tersebut berbeda. Perbedaan akad mudharabah dengan syirkah tersebut adalah dapat dilihat pada bentuk pola hubungan para pihak; satu pihak penyedia dana dan pihak lain pekerja. Sedangkan pada syirkah, para pihak mempunyai hubungan anggota serikat yang sama-sama memberikan kontribusi (jasa dan harta) dan sama-sama bekerja. Di samping itu terdapat juga perbedaan lainnya yaitu, dalam akad syirkah terjadi percampuran modal sehingga sulit untuk dibedakan keduanya (*ikhthilath*) dan pada akad mudharabah percampuran ini tak mungkin terjadi (antara modal dan kerjasa tak bisa dicampurkan atau *ikhthilath*).

Akad syirkah dibolehkan dalam Islam berdasarkan firman Allah dalam Surat an-Nisa' ayat: 15 dan Surat ash.Shad, ayat: 24. Pada dua surat tersebut dinyatakan adanya bentuk perserikatan baik dalam hal kewarisan dan bentuk lainnya. Dan juga berdasarkan hadist Qudsi yang

---

<sup>3</sup> Nazih Hammad, *Ibid.*, hal: 178

artinya, “*Saya (Allah ) bersama dua orang yang berserikat selama keduanya tidak saling mengkhinati*“ (HR. Abu Daud). Dan beberapa riwayat yang menginformasikan kebiasaan orang arab sebelum Islam telah mempraktek syirkah dan Islam menetapkannya sebagai suatu bentuk kerjasama yang dibolehkan dengan memperhatikan nilai-nilai kejujuran, amanah dan keadilan para pelakunya. Berdasarkan ayat dan hadist serta kebiasaan masyarakat arab sebelum Islam tersebut, maka ulama sepakat bahwa syirkah dibolehkan dan tak satupun yang melarang. Hanya saja di kalangan ulama terdapat perbedaan tentang pembagian syirkah.

Secara umum, pembagian syirkah ada dua; syirkah amlak dan syirkah uqud. Pembagian ditinjau dari cara terbentuknya. Syirkah amlak adalah bentuk kepemilikan dua orang atau lebih yang proses kepemilikan itu didapat bukan melalui akad. Seperti, hibah, atau wasiat dari seseorang dan bentuk kepemilikan harta warisan secara bersama oleh ahli waris. Pada bentuk akad ini, tindakan hukum dari anggota serikat mesti diketahui dan disetujui mitranya. Sedangkan Syirkah uqud adalah syirkah yang terbentuk melalui akad tertentu. Jenis akad syirkah uqud ini terbagi:

1. Syirkah ‘inan, yaitu bentuk kerjasama dimana para pihak sama memberikan kontribusi modal.
2. Syirkah mufawadhah, yaitu bentuk kerjasama dalam usaha dimana segala sesuatunya disyaratkan sama; modal, kerja, tindak hukum adan agama.
3. Syirkah abdan, yaitu bentuk kerjasama dalam bekerja /usaha dimana upah dari usaha tersebut dibagi dua berdasarkan kesepakatan
4. Syirkah wujuh, yaitu bentuk kerjasama dimana modal utamanya bukanlah harta tapi adalah kepercayaan orang lain.

Ulama berbeda pendapat tentang hukum masing-masing akad di atas. Hanafiyah membolehkan seluruh jenis akad syirkah. Dengan ketentuan

segala rukun dan syarat harus terpenuhi ketika akad syirkah dilangsungkan. Syafi'iyah dan Malikiyah tidak membolehkan bentuk syirkah ujuh. Alasan mereka, akad syirkah itu berlangsung dengan adanya modal (*maal*) dan kerja (*'amal*), sedangkan pada syirkah wujud modal dan kerja tidak ada. Hanabalah tidak membolehkan syirkah mufawadhah. Pada syirkah mufawadhah sulit untuk terjadinya kesamaan dari segala aspek; modal, kerja dan tindak hukum serta lainnya. Secara ringkas perbedaan ulama di atas dapat digambarkan pada tabel di bawah ini:

**Tabel: Perbedaan Pendapat Ulama Tentang Syirkah**

Ulama Fiqih	Jenis Syirkah	
	Boleh	Terlarang
Malikiyah	Syirkah Abdan, Mufawadhah dan 'Inan.	Syirkah Wujud
Syafi'iyah	Syirkah 'Inan.	Syirkah Wujud, Abdan, Mufawadhah
Hanabalah	Syirkah Wujud, Abdan, dan 'Inan.	Syirkah Mufawadhah
Hanafiyah	Syirkah Wujud, Abdan, Mufawadhah dan 'Inan.	-

Pada lembaga keuangan syariah, syirkah ini digunakan sebagai salah satu bentuk pola pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah. Syirkah atau musyarakah diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dan usaha-usaha yang bersifat kerjasama (patungan) dimana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana bank bersama dengan bagi hasil

yang telah disepakati<sup>4</sup>. Syirkah diterapkan dengan sistem bagi hasil. Artinya, jika dalam suatu pembiayaan diperoleh keuntungan maka keuntungan dibagi berdasarkan keuntungan bagi hasil yang disepakati di awal. Dan jika terjadi kerugian, maka ditanggung berdasarkan proporsil modal masing-masing. Karena para pihak memiliki kemampuan yang berbeda dalam menanggung kerugian<sup>5</sup>. Dengan pembagian keuntungan dan kerugian menurut pola bagi hasil bank akan terhindar dari *negativ spread*. Karena pengembalian dana nasabah ke bank berdasar kinerja usaha di lapangan.

Penerapan syirkah pada lembaga keuangan syariah telah disahkan oleh MUI melalui fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 08/DSN-MUI/IV/2000. Syirkah disahkan dengan beberapa ketentuan:

1. Pernyataan ijab kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan hal-hal berikut:
  - a. Penawaran dan penerimaan harus secara ekspilisit menunjukkan tujuan kontrak.
  - b. Permintaan dan penawaran dilakukan saat kontrak
  - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara modern.
2. Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut:
  - a. Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan.

---

<sup>4</sup> Muhammad Syafi' i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hal :93., Muamalat Institue, *Perbankan Syariah, Perspektif Praktisi*, Jakarta, 1999, hal: 85

<sup>5</sup> Sayid Sabiq, *Op.cit.*, hal : 296., Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IITI, 2002, hal 76-86

- b. Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.
  - c. Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal.
  - d. Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja.
  - e. Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingan sendiri.
3. Modal harus diberikan secara tunai, dan barang apa saja yang dijadikan objek harus dinilai dan disepakati dengan mitra.
  4. Tindak hukum yang berhubungan dengan modal harus disepakati terlebih dahulu dengan mitra.
  5. Lembaga keuangan dapat meminta jaminan. Secara prinsipil tak ada jaminan dalam akad musyarakah.
  6. Kontribusi para mitra terhadap modal dan kerjsa tidak disyaratkan sama.
  7. Kedudukan para pihak dalam musyarakah harus dijelaskan dalam kontrak, apa sebagai wakil, atau pribadi.
  8. Dalam hal keuntungan, proporsinya harus dinyatakan secara jelas dan tegas.
  9. Kerugian ditentukan berdasarkan proporsi modal atau saham masing-masing.
  10. Biaya yang ditimbulkan dalam operasional dibebankan secara bersama.
  11. Badan Arbitrase Syariah dijadikan wadah untuk mengatasi perselisihan atau sengketa yang mungkin muncul dari para pihak.

### 3. Qard

Secara bahasa kata *qard* berarti *qit'ah* (potongan). Penamaan ini diambil karena seseorang memberikan bagian dari hartanya kepada orang lain<sup>1</sup>. Kata *qard* dan kata yang seakarnya ditemui dalam al-Quran sebanyak 9 kali. Diantara dalam surat al-Baqarah ayat 245, al-Hadid ayat 18, dan al-Maidah 13.

Menurut istilah Fiqih Muamalah, *qard* adalah akad yang bertujuan bahwa seseorang meminjam/mengambil harta (*mal*)<sup>2</sup> orang lain dan bermaksud mengembalikan harta yang semisal dengannya<sup>3</sup>. Dalam pengertian lain disebutkan, *qard* adalah harta yang diberikan kepada seseorang untuk kemudian dikembalikan dengan yang semisalnya ketika kesanggupannya telah ada ( *qard* disebutkan juga dengan utang-piutang)<sup>4</sup>.

Dari dua pengertian di atas, terlihat bahwa *qard* bermakna ganda, *pertama*, bermakna harta yang diserahkan, *kedua*, bermakna akad. Dengan demikian apabila kata *qard* disebut maka maknanya mengacu kepada dua makna tersebut.

---

<sup>1</sup> Nazih Hammad, *Mu'jam Musthalahaat al Iqtishadiyah fi Luqath al-Fuqaha'*, Ma'had al-'Ali li Fikr al-Islami, Herdon, 1994, hal:276, Sayid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah III*, Dar al-Fikr, 1992, hal:182, Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuh*, Dar al-Fikr, 1989, hal: 719

<sup>2</sup> *Mal* dimaksud adalah *mal mistli istihlaqiyah*, yaitu harta yang ada atau terdapat dipasaran dan harta itu bersifat habis bersama dengan diambilnya manfaat harta itu, seperti gandum, zaitun, uang dan lainnya.

<sup>3</sup> Mustafa Ahamd Zarqa', *al-Madkal al-Fiqh al-Am*, Juz I, Mathabi' al-Fata al-Arab, 1968, hal 556

<sup>4</sup> Sayid Sabiq, *Ibid.*, Wahbah az-Zuhaili, *Ibid.*,

Mustafa Ahmad Zarqa<sup>5</sup>, menyatakan bahwa *qard* mengandung dua makna akad; *iarah* (pinjam-meminjam) dan *bai'* (jualbeli). Mengandung makna akad *iarah* karena pada *qard* terjadi peminjaman harta kepada seseorang dan mengembalikan kembali kepada orang yang memberikan tadi dan makna akad jualbeli karena di dalam *qard* terjadi tukar-menukar harta. Di mana harta yang dikembalikan kepada pemberi peminjaman bukan harta yang dipinjamkan tapi harta yang serupa dengannya.

*Qard* ini merupakan akad yang berdimensi sosial (*tabarru'*). Dimana *qard* memberikan kemudahan dan kelapangan kepada seseorang dalam memenuhi kebutuhan yang sangat mendesak. Di samping itu, *qard* juga dapat menciptakan dan menumbuhkan rasa tolong-menolong dalam kehidupan bermasyarakat.

Dasar kebolehan pensyariaan akad *qard* ini berlandaskan pada beberapa hadist<sup>6</sup>:

1. Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Nabi Saw pernah bersabda, *"Seseorang yang memberikan kelapangan kepada seorang muslim lainnya dari satu kesulitan maka Allah akan memberikan kelapangan kepadanya dari kesulitan di hari kiamat nanti. Siapa yang memudahkan urusan seorang muslim maka Allah akan memudahkan dia di dunia dan di akhirat. Allah senantiasa memberikan pertolongan kepada hambanya selama hamba itu masih menolong saudaranya* (HR. Muslim, Abu Daud dan Tarmizdi)
2. Diriwayatkan dari Anas bin Malik bahwa Nabi Saw bersabda, *"Di waktu malam aku diisra' dan mi'rajkan aku melihat tulisan di pintu sorga, shadakah dibalas 10 kali lipat pahalanya dan qard dibalas dengan 18 kali lipat pahalanya. Lalu aku menanyakan kepada Malaikat Jibril," Kenapa Qard lebih mulia dari shadakah? Jibril*

---

<sup>5</sup>Mustafa Ahmad Zarqa', hal : 557

<sup>6</sup>Sayid Sabiq, *Op.cit.*, hal 183, Wahbah, *Op.cit.*, hal :720

*menjawab,” karena kebiasaan manusia yang meminta-minta sesuatu yang telah ada padanya. Dan orang yang meminjam tidak akan meminjam kecuali kalau ia butuh*

Dua hadist di atas memberikan anjuran kepada manusia supaya dalam hidup dan kehidupan bermasyarakat hendaknya saling tolong-menolong. Salah satu bentuk tolong menolong tersebut adalah memberikan pinjaman kepada saudara yang membutuhkan. Islam sangat apresiasi kepada bentuk tolong menolong ini dan menjanjikan pahala yang banyak bagi orang yang melakukan *qard*.

Untuk sahnya akad *qard* ini haruslah memenuhi rukun sebagaimana ditetapkan dalam Hukum Islam. Adapun rukun *qard* adalah ijab dan qabul. Dalam *qard*, tidak diharuskan lafazd khusus. Tapi setiap lafazd yang menunjukkan kepada pengertian *qard* dapat digunakan. Sesuai dengan kaidah, *al- al-ashl fi al uqud bi al-maqasid wa al-mabaadi*, artinya, asal pada akad dengan maksud dan substansi. Bagi pelaku akad *qard* disyaratkan cakap hukum (*ahl tasarruf*). Dan syarat barang dalam akad ini sama dengan akad-akad lainnya seperti jualbeli (*bai*) dan hibah.

Seperti dijelaskan di atas, akad *qard* merupakan akad tolong-menolong dalam hal memenuhi kebutuhan hidup. Karena misi utama akad ini adalah tolong-menolong, bolehkah disyaratkan waktu pengembalian dalam *qard* ini?

Terhadap masalah ini ulama berbeda pendapat<sup>7</sup>:

1. Jumhur berpendapat bahwa tidak boleh pensyaratan waktu dalam *qard*. Alasannya, akad *qard* adalah bersifat tolong-menolong yang memberikan keringanan. Pensyaratan waktu pengembalian berarti keluar dari tujuan dan misi utamanya.

---

<sup>7</sup> Wahbah, *Ibid.*, Sayid Sabiq, *Ibid.*,



2. Menurut Imam Malik, boleh disyaratkan waktu pengembalian dalam *qard*. Apabila waktu disyaratkan telah sampai maka yang memberikan piutang dapat menuntut kepada yang berutang. Pendapat ini didasarkan pada Surat al-Baqarah 283, “*Apabila engkau melakukan transaksi dengan utang –piutang sampai masa tertentu ...*,” Dan hadist Nabi Saw, “*Orang muslim menurut syarat yang mereka buat*”.

Dalam lembaga keuangan Islam, akad *qard* ini diaplikasikan sebagai produk jasa pinjaman kepada nasabah. Penerapan di lembaga keuangan Islam telah dikuat oleh fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSN-MUI/IV/ 2001, dengan ketentuan sebagai berikut<sup>8</sup>:

1. Qard merupakan pinjaman yang diberikan kepada nasabah yang memerlukan
2. Nasabah *qard* wajib mengembalikan pinjaman sesuai dengan waktu yang ditentukan
3. Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah
4. Lembaga keuangan meminta jaminan bila dipandang perlu
5. Nasabah dapat menambah jumlah pengembalian selama tidak diperjanjikan
6. Jika nasabah tidak mengembalikan pinjaman pada waktu diperjanjikan, maka dapat diperpanjang waktu pengembalian dan menghapus sebagian atau seluruhnya

Secara operasional diterapkan sebagai berikut<sup>9</sup> :

1. Qard digunakan sebagai produk pelengkap yang diberikan kepada nasabah yang terbukti loyal dan bonavitasnya diakui. Dana yang dipinjamkan digunakan sebagai pembiayaan jangka pendek

---

<sup>8</sup> *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional Untuk Lembaga Keuangan*, Jakarta: MUI dan BI, 2001, hal 107

<sup>9</sup> Muhammad Syafei Antonio, *Bank Syariah, Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hal : 131-136, Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam (Analisa Fiqih dan Keuangan)*, Jakarta :IITI, 2003, hal : 34-36

2. Sebagai fasilitas untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah dalam jangka pendek

Manfaat *qard* adalah:

1. Memberikan kemudahan kepada nasabah yang membutuhkan dana dalam menjalankan usahanya dengan cepat mudah dan dalam jangka pendek
2. Mempunyai misi sosial kemasyarakatan, dalam membantu tanpa ada kelebihan seperti dipraktekan dalam lembaga keuangan konvensional.

#### 4. Ijarah

Secara bahasa *الاجارة (ijarah)* berarti sewa, balasan, imbalan atau upah (*ajir/ujra*). Menurut istilah fiqih muamalat, *ijarah* merupakan suatu akad yang bersifat *mubadalah* (akad saling tukar) atas manfaat (jasa) sesuatu tertentu atau pemilikan manfaat dengan adanya ganti dari kepemilikan tersebut<sup>1</sup>.

Akad *ijarah* disebut juga akad *bai'* (jualbeli). Karena pada akad *ijarah* terjadi aktivitas saling tukar (*mubadalah*). Sedang inti dari jualbeli adalah tukar menukar. Hanya saja, dalam *ijarah* yang dipertukarkan itu adalah jasa atau manfaat. Seperti, Amir dengan tukang pangkas. Tukang pangkas memberikan jasa pemotongan rambut kepada Amir dan Amir memberikan sejumlah uang sebagai imbalan jasa tukang pangkas.

Sifat dari akad *ijarah*, menurut golongan Hanafiyah, merupakan akad yang *lazim* atau mengikat kedua belah pihak yang melakukan akad. Artinya, ketika akad *ijarah* telah memenuhi syarat dan berlangsung maka masing-masing pihak tidak dapat memutuskan secara sepihak. Meskipun bersifat mengikat, jika kemudian terdapat uzur yang

---

<sup>1</sup> Nazih Hammad, *Mu'jam Musthalaahat al-Iqtishadiyah fi Lughat al-Fuqaha'*, *Ma'had al-'Ali li Fikr al-Islami, herdon, 1995, hal:30*, Mustafa Ahmad Zarqa', *al-Madkhal fi Fiqh al-Am*, Jus I, Mathabi' al-Fata al-Arab, 1968, hal:541

menyebabkan putusnya akad ijarah, maka ia dapat diputus/ dibatalkan secara sepihak saja. Uzur dimaksud seperti, seperti matinya salah satu orang yang berakad. Berbeda dengan Hanafiyah, Jumhur berpendapat bahwa akad ijarah bersifat *lazim* (mengikat), yang menyebabkan ia putus atau berakhirnya hanya faktor-faktor yang menyebabkan berakhirnya akad yang lazim, seperti terdapat cacat pada objek *ijarah* sehingga manfaat tidak dapat diambil secara sempurna<sup>2</sup>

Akad ijarah disyariatkan dalam Islam berdasarkan pada al-Quran, hadist dan ijma' ulama<sup>3</sup>. al-Quran, surat a-Baqarah ayat 233,

فلا جناح عليهما وان اردتم ان تسترضعوا اولادكم فلا جناح عليكم  
اذا تسلمتم ما اتيتم با المعروف

artinya,” .....*tidak ada keberatan apapun bila seseorang menyusukan anaknya kepada orang lain dengan memberikan imbalan atau upah yang pantas*”.

Dan surat al-Thalaq, ayat 6, “ *Bila perempuan yang bercerai dari suaminya menyusui anak dari bekas suaminya itu hendaklah diberi upah*”.

Pada ayat 6, surat al-Thalaq di atas, Allah memerintah agar mantan suami mengeluarkan biaya-biaya yang dibutuhkan oleh mantan isterinya untuk menyusukan anaknya. Biaya yang diterima mantan isteri tadi dinamakan upah. Karena diantara suami-isteri tersebut tidak ada lagi hubungan perkawinan, sehingga mantan suami dan isteri tidak lagi punya hubungan hak dan kewajiban sebagai suami-isteri lagi. Yang ada diantara mereka adalah bahwa mantan suami, masih punya kewajiban untuk memberikan biaya yang diperlukan untuk menyusukan anaknya pada mantan isteri tersebut.

---

<sup>2</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuh*, Beirut: Dar al-Fikr, 1979, hal:758

<sup>3</sup> Wahbah, *Ibid.*, hal :730, Sayid Sabiq, *Fiqh Sunah*, Beirut: Dar al-Fikr, 1992, hal :198-199, Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam Tentang Wakaf, Ijarah dan Syrikah*, Bandung : PT al-Maarif, 1987, hal : 24-27

Hadist nabi yang dijadikan landasan bagi pensyariaan akad ijarah adalah sebagai berikut:

1. “*Pada suatu ketika nabi melakukan catuk (berbekam) dan nabi memberikan upah kepada yang membekam*” (HR. Bukhari-Muslim).
2. “*Nabi pernah melakukan perjanjian kerja dengan penduduk Khaibar untuk mengerjakan tanah dengan ketentuan akan menerima upah setengah dari hasilnya*” (HR. Bukhari Muslim dan Ibnu Umar).
3. “*Bila kamu menyewa tenaga manusia hendaklah dijelaskan upah yang akan diterimanya*” ( Abdurrazaq dan Baihaqi ).

Berdasarkan sejumlah ayat dan hadist di atas, ulama sepakat bahwa ijarah diajarkan dan dibolehkan dalam Islam. Setiap manusia dalam hidupnya membutuhkan tenaga atau manfaat dari orang lain untuk melancarkan kehidupannya. Terhadap hal ini tak satupun ulama yang membatahnya.

Adapun rukun akad ijarah adalah *ijab* dan *qabul* . Sedangkan syarat ijarah adalah, kedua pihak yang berakad adalah orang baligh dan berakal, tidak terdapat paksaan dalam melakukan akad ijarah, objek ijarah harus jelas baik kuantitas maupun kualitas untuk menghindari *ghahar*, objek ijarah sesuatu yang dihalalkan oleh syara’, lama waktu menikmati manfaat barang dijelaskan secara tegas, dan harga sewa harus jelas jumlahnya<sup>4</sup>.

Perkembangan kebutuhan manusia dan kemajuan dalam segala aspek kehidupan manusia termasuk kehidupan ekonomi, dewasa ini, akad *ijarah* diterapkan pada lembaga keuangan. Akad ijarah dipraktikkan untuk melayani nasabah yang membutuhkan jasa.

---

<sup>4</sup> Wahbah, *Ibid.*, Sayid Sabiq, *Ibid.*, Ahmad Azhar Basyir, *Ibid.*, hal : 28-34

Skema pembiayaan ijarah diterapkan di lembaga keuangan syariah dapat diilustrasikan sebagai berikut<sup>5</sup>:

- a. Nasabah mengajukan proposal permohonan pembiayaan ijarah ke bank syariah.
- b. Bank syariah membeli/menyewa barang yang diinginkan oleh nasabah sebagai objek ijarah dari penjual.
- c. Setelah dicapai kesepakatan kedua belah pihak maka akad ijarah ditandatangani. Nasabah diwajibkan untuk menyerahkan barang jaminan
- d. Bank menyerahkan objek ijarah sesuai dengan proposal yang ajukan nasabah.
- e. Bila bank membeli objek ijarah tersebut, maka setelah periode ijarah berakhir objek ijarah tersebut disimpan oleh bank sebagai aset yang dapat disewakan kembali.
- f. Bila bank menyewa objek ijarah, maka setelah priode ijarah berakhir objek ijarah tersebut dikembalikan oleh bank kepada penjual atau pemilik (*supplier*)

Adapun objek ijarah adalah:

1. Barang modal :asset tetap, seperti: gedung, kantor dan ruko.
2. Barang produksi:mesin, alat-alat berat dan lainnya
3. Barang kendaraan transportasi darat, laut dan udara
4. Jasa untuk membayar ongkos:
  - 4.1. Uang sekolah/kuliah
  - 4.2. Tenaga kerja
  - 4.3. Hotel

---

<sup>5</sup> Muhammad Syafie Antonio, *Bank Syariah Dari Teori dan Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hal:117-119, Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisa Fiqih dan Keuangan*, Jakarta :IITI, 2003, hal :115-116, *Perbankan Syariah, Perspektif Praktisi*, Jakarta: Muamalat Institute, 1999, hal:91-96

#### 4.4. Angkutan transportasi

Penerapan akad ijarah sebagai salah satu bentuk pembiayaan mengandung manfaat, seperti, memberikan bantuan kepada nasabah yang tak punya dana yang cukup untuk membeli atau menyewa suatu barang yang dibutuhkan dan menggerakkan roda perekonomian dan menjaga stabilas perekonomian secara makro

Ijarah sebagai akad yang diaplikasikan dalam jasa pembiayaan bank syariah di Indonesia telah ditetapkan melalui fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 09/DSN-MUI/IV/2000, dengan ketentuan bahwa kedua belah pihak (lembaga keuangan syariah) dan nasabah mempunyai kewajiban sebagai berikut:

##### a. Kewajiban Lembaga Keuangan Syariah

1. Menyediakan aset yang disewakan
2. Menanggung biaya pemeliharaan aset
3. Menjamin bila terdapat cacat pada aset yang disewakan

##### b. Kewajiban Nasabah

1. Membayar sewa dan bertanggungjawab untuk menjaga keutuhan aset yang disewa serta menggunakannya sesuai kontrak.
  2. Menanggung biaya pemeliharaan aset yang sifatnya ringan
- Jika aset yang disewakan rusak, bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan, juga buka karena kelalaian pihak penyewa dalam menjaganya, ia tidak bertanggungjawab atas

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Hamid Rasyad, *Menjadi Milyader Muslim*, Pustaka al-Kautsar, 2003
- Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta : IIT, 2003, hal:186
- Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Bandung al-Fabeta, 2003
- Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah Dalam Praktik*, Jakarta:Gema Insani Press, 2003
- Edy Zaques, *Resep Cespleng Berwirausaha*, Jakarta:Gradien Book,2004
- Herbert. G. Hicks, *The Management of Organization, A System and Human Resources Approach*, New York, Mc. Graw Hill Book Company, 1973
- J.Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Jakarta: Kecana,2003
- Lambing Peggy, Charles R Kuehl, *Entrepreneurship*, New Jersey: Prentice Hall Inc. 2000
- Muhammad Abdul Mun'in, *Mausuat al-Iqtishad al-Islamiyah*, Kairo: Dar al-Kuttab al-Mishri, 1986
- Muhammad Rawwas al-Qhal'iji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha'*, Beirut: Darun Nufus, 1985

- Muhammad Syafie Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001
- Mustafa Ahamd Zarqa', *al-Madkal al-Fiqh al-Am*, Juz I, Mathabi' al-Fata al-Arab, 1968
- Nazih Hammad, *Mu'jam al-Musthalat al-Iqtishadiyah fi Lughat al-Fuqaha'*, Ma'had al-'Ali li Fikr al-Islami, Herdon, 1994
- Pandi Anoragan, dll, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003
- Sayyid Sabit, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid 4, Dar al-Fikr 1992
- Soesarsono Wijandi, *Pengantar Kewirausahaan*, Bandung: Sinar Baru, 1988
- Sudradjad, *Kiat Mengentaskan Pengangguran Melalui Wirausaha*, Jakarta: Bumi Aksara, 1999
- Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat, 2001  
Syayid Sabid, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid 4, Dar al-Fikr, 1992
- Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Jilid 4, Dar al-Fikr, 1989
- Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Kencana: Jakarta, 2003
- Zimmerer, W. Thomas M. Scarorough, *Entrepreneurship*, Kencana: Jakarta, 2003