

BAB II

PEMBAHASAN UMUM TENTANG USAHA MIKRO KECIL MENENGAH, KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN MUSLIM DAN KESUKSESAN USAHA

A. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Konsep dan Definisi UMKM

Diakui, bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. UMKM berperan sangat penting di negara sedang berkembang karena karakteristik UMKM berbeda dengan Usaha Besar. Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.¹

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Di Indonesia, definisi

¹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : Isu–Isu Penting*, Jakarta : LP3ES, 2012, h. 1

UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab I (Ketentuan Umum), Pasal 1 dari UU tersebut dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau badan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Mikro, Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam UU tersebut.²

2. Kriteria UMKM

Di dalam UU tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria

² *Ibid*, h. 11-12

ini, Usaha Mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp 50 juta, atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp 300 juta. Usaha Kecil dengan nilai aset lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak Rp 500 juta, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta hingga maksimum Rp 2,5 milyar. Dan Usaha Menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta hingga paling banyak Rp 10 milyar, atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp 2,5 milyar sampai paling tinggi Rp 50 milyar.

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintah seperti Dewan Perindustrian dan Badan Pusat Statistika (BPS) selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah. Misalnya, menurut BPS, Usaha Mikro (atau di sektor industri manufaktur umum disebut industri rumah tangga) adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, Usaha Kecil antara 5 dan 19 pekerja, dan Usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang pekerja. Perusahaan-perusahaan dengan pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori Usaha Besar.³

3. Permasalahan dan Hambatan-Hambatan UMKM

Perkembangan UMKM di negara sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut (atau

³ *Loc. Cit*

intensitasnya) bisa berbeda antara satu daerah dan daerah lain, atau antara perdesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di negara manapun juga, khususnya di negara sedang berkembang seperti Indonesia. Masalah atau hambatan tersebut adalah keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tidak menentu arahnya.⁴

4. Pengembangan Usaha UMKM

Beberapa hal pokok yang menjadi bagian dan upaya untuk meningkatkan laju pertumbuhan dan pengembangan UMKM, antara lain adalah menetapkan langkah-langkah berikut :

a) Pengelolaan keuangan secara cermat dan teliti

- 1) Menjaga keseimbangan antara keamanan likuiditas dengan pencapaian keuntungan.

⁴ *Ibid*, h. 51

- 2) Membiayai kegiatan operasional usaha secara efektif dan efisien.
 - 3) Penggunaan dana secara tepat sasaran.
 - 4) Penyelenggaraan pembukuan/administrasi usaha secara tertib dan benar. Bagi UMKM yang jumlah transaksi atau volume usahanya masih sedikit bisa menggunakan tata buku tunggal.⁵
- b) Kegiatan pemasaran yang efektif

Bagi perusahaan UMKM, pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan dalam persaingan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya sekaligus untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan (laba). Dalam kegiatan pemasaran ada beberapa langkah strategis yang perlu diterapkan.

1) Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran mengandung tiga unsur pokok, yaitu :

- Mengarahkan usaha kepada pelayanan keperluan konsumen yang dilayani (menyediakan/menemukan barang yang diperlukan)
- Melaksanakan kegiatan pemasaran terpadu dalam usaha mempengaruhi pasar (merebut konsumen).
- Mewujudkan kepuasan konsumen dalam upaya menciptakan pelanggan tetap.

⁵ Fancholiq J. Pribadi dan Ferdinand Andrias Mundung, *Manajemen Usaha UMKM*, Malang : Bayumedia Publishing, 2007, h. 25

2) Pemasaran Terpadu

Kebijakan pemasaran terpadu merupakan unsur pokok dalam strategi pemasaran, yang terdiri dari empat kegiatan inti, yaitu :

- Kebijakan Produk

Menyajikan barang dan jasa secara kualitas dan kuantitas yang sesuai dengan kebutuhan atau keinginan pembeli. Produk/komoditi yang ditawarkan perlu merumuskan berbagai aspek, antara lain kualitas merk, kemasan, dan lain-lain.

- Kebijakan Harga

Menetapkan harga jual barang dan jasa/komoditi sesuai dengan kemampuan pembeli untuk membayar. Perumusan harga perlu mempertimbangkan aspek tingkat harga, potongan harga, syarat-syarat pembayaran, dan lain-lain.

- Kebijakan Distribusi

Mengusahakan agar produk/komoditi (barang dan jasa) dapat tersedia di tempat terdekat dengan pembeli (mudah terjangkau). Dalam saluran distribusi, perlu dirumuskan beberapa aspek, seperti saluran distribusi, lokasi penjualan, pengangkutan, dan lain-lain.

- Kebijakan Promosi

Yaitu memberitahukan kepada pembeli atas tersedianya barang atau jasa serta meyakinkan calon pembeli bahwa barang atau jasa itu dapat memberikan kepuasan sebagaimana yang diinginkan. Dalam promosi diperlukan pajangan yang menarik (*window display*), demo, penggunaan papan reklame, pameran, dan lain-lain.⁶

c) Peningkatan SDM

Peningkatan SDM UMKM dapat dilakukan dengan berbagai cara sebagai berikut :

- 1) Peningkatan jiwa wirausaha
- 2) Peningkatan motivasi berprestasi
- 3) Peningkatan keterampilan keahlian melalui magang atau *on the job training*
- 4) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan melalui diklat
- 5) Peningkatan pengalaman dan wawasan melalui studi banding melalui lahan karya.⁷

d) Proaktif terhadap perubahan (kemajuan teknologi)

Kemajuan teknologi yang semakin canggih akan membawa pengaruh terhadap lingkungan dunia usaha, termasuk UMKM. Oleh karena itu, UMKM harus proaktif terhadap perubahan (kemajuan teknologi) khususnya yang berkaitan dengan

⁶ *Ibid*, h. 26-27

⁷ *Ibid*, h. 28

kegiatan usaha. Misalnya, penggunaan peralatan komputer, kalkulator, media komunikasi (TV warna, handphone, faksimile, eskalator, AC, dan sebagainya). Tentu saja akses terhadap perubahan teknologi harus disesuaikan dengan kebutuhan usaha, yang erat kaitannya dengan peningkatan pelayanan kepada konsumen/pelanggan.⁸

e) Penataan organisasi dan manajemen secara baik

1) Penataan Organisasi

Perusahaan UMKM yang dalam kegiatan usahanya melibatkan banyak orang perlu adanya suatu organisasi yang ditata dengan baik. Agar organisasi dalam perusahaan (UMKM) dapat berjalan secara efektif perlu diperhatikan beberapa hal sebagai berikut :

- Masing-masing individu dalam organisasi mengerti tentang tujuan organisasi
- Ada pembagian tugas yang jelas dan dilengkapi dengan uraian tugas secara rinci
- Ada kewenangan yang jelas
- Ada koordinasi
- Proses interaksi antar individu harus teratur dan terarah sesuai ketentuan yang diterapkan

⁸ *Loc. cit*

- Ada struktur jelas yang menunjukkan siapa yang melakukan dan hubungan berjenjang antar individu.⁹

2) Manajemen Usaha Kecil

Dalam suatu perusahaan UMKM diperlukan adanya manajemen usaha yang baik sehingga mampu mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Penerapan proses manajemen pada UMKM secara umum dinilai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan evaluasi. Perlu disadari dan dipahami bahwa kunci keberhasilan pergerakan manusia dalam perusahaan (usaha/bisnis) adalah kepemimpinan, komunikasi, hubungan, sikap, dan tingkah laku.

Agar UMKM dapat tumbuh dan berkembang harus didukung seluruh komponen usaha berjalan seimbang (uang/modal, produk/komoditi, pemasaran, sumber daya, dan organisasi manajemen) tidak boleh terjadi ketimpangan.¹⁰

B. Karakteristik Wirausahawan Muslim

1. Pengertian Wirausahawan

Menurut etimologis, istilah wirausaha berasal dari kata-kata “*wira*” dan “*usaha*”. *Wira* bermakna berani, utama, atau perkasa.¹¹ Sedangkan *usaha* bermakna kegiatan dengan mengerahkan tenaga

⁹ *Ibid*, h. 29

¹⁰ *Ibid*, h. 30

¹¹ Poerwadarminta, *Kamus Besar...*, h. 1455

pikiran atau badan untuk mencapai sesuatu maksud.¹² Secara terminologis, menurut Hamdani, wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usaha atau bisnisnya. Seorang wirausaha bebas merancang, menentukan, mengelola, dan mengendalikan semua usahanya.¹³

Secara sederhana arti wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan yang kreatif, inovatif dalam menemukan dan menciptakan berbagai ide. Setiap pikiran dan langkah wirausahawan adalah bisnis. Bahkan, mimpi seorang pebisnis sudah merupakan ide untuk berkreasi dalam menemukan dan menciptakan bisnis-bisnis baru.¹⁴

¹² *Ibid*, h. 1349

¹³ <http://mahmuddin.wordpress.com/2010/12/13/pengertian-kewirausahaan/>, diakses pada tanggal 19 Oktober 2014, 09:52

¹⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo, Ed. 1, 2007, h. 16-18

Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi, dan kemajuan, memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi. Sekarang ini banyak kesempatan untuk berwirausaha. Suatu karier kewirausahaan dapat mendukung kesejahteraan masyarakat, menghasilkan imbalan finansial yang nyata.¹⁵

Menurut Soeparman Soemahamidjaja, istilah *entrepreneur* pertama kali digunakan oleh Cantilon dalam *Essai sur la nature du commerce*, yaitu sebutan bagi para pedagang yang membeli barang di daerah-daerah dan kemudian menjualnya dengan harga yang tidak pasti.¹⁶

Dalam konteks manajemen, pengertian *entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan sumber daya seperti finansial (*money*), bahan mentah (*materials*), dan tenaga kerja (*labor*), untuk menghasilkan suatu produk baru, bisnis baru, proses produksi, atau pengembangan organisasi usaha. *Entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki kombinasi unsur-unsur internal yang

¹⁵ Justin G. Longenecker dkk, *Kewirausahaan : Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta : Salemba Empat, 2001, h. 4

¹⁶ Suryana, *Kewirausahaan...*, h. 11

meliputi kombinasi motivasi, visi, komunikasi, optimisme, dorongan semangat, dan kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha.¹⁷

Dalam konteks bisnis menurut Sri Edi Swasono wirausaha adalah pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausaha. Wirausaha adalah pelopor dalam bisnis, inovator, penanggung risiko, yang mempunyai visi ke depan, dan memiliki keunggulan dalam berprestasi di bidang usaha. Wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, meramu sumber daya untuk menemukan peluang (*opportunity*) dan perbaikan hidup.¹⁸

Menurut Meredith berwirausaha berarti memadukan watak pribadi, keuangan, dan sumber daya. Oleh karena itu, berwirausaha merupakan suatu pekerjaan atau karier yang harus bersifat fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil risiko, mengambil keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan. Syarat berwirausaha harus memiliki kemampuan untuk menemukan dan mengevaluasi peluang, mengumpulkan sumber-sumber daya yang diperlukan dan bertindak untuk memperoleh keuntungan dari peluang-peluang itu. Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai

¹⁷ *Loc. cit*

¹⁸ *Loc. cit*

tambah di pasar melalui proses kombinasi antara sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing.¹⁹

Beberapa definisi wirausaha (*entrepreneur*) menurut para ahli di atas menekankan pada kemampuan, perilaku, ciri dan watak, para pengusaha dalam menjalankan usaha untuk mencapai kesuksesan usaha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa wirausahawan adalah seseorang yang mengarahkan tenaga dan pikiran untuk mencapai tujuan dengan berani mengambil beberapa risiko yang ada untuk selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha.

2. Wirausahawan Muslim

Islam mengajarkan pentingnya bekerja keras demi penghidupan yang lebih baik sebagai syarat stabilisasi sosial. Rasulullah Saw. mengajarkan umat Islam agar mampu berdikari dengan menjadi muslim yang “*qaddirun ‘alal kasbi*”, yaitu memenuhi kebutuhan finansialnya sendiri. Untuk itulah manusia perlu bekerja agar umat muslim tidak menjadi beban bagi orang lain apalagi menjadi peminta-minta.²⁰ Rasulullah Saw. bersabda,

¹⁹ *Ibid*, h. 12

²⁰ Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*, Yogyakarta : Penerbit Jogja Great Publisher, Cet. Pertama, 2010, h. 12

عن المقدام رضي الله عنه, عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : ما أكل
أحد طعاما قط, خيرا من أن يأكل من عمل يده, و إن نبي الله داود عليه
السلام كان يأكل من عمل يده (رواه البخاري)

Artinya : “*Dari Miqdam r.a. : dari Rasulullah Saw. bersabda, “Tidak ada makanan yang lebih baik bagi seseorang kecuali makanan yang ia peroleh dari uang hasil keringatnya sendiri. Nabi Allah Swt., Daud a.s., makan dari hasil kerjanya sendiri (HR. Bukhori).*”²¹

Islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan atau bisnis apapun sepanjang bisnis (perdagangan) itu tidak termasuk yang diharamkan oleh syariat Islam.²²

Sebagai konsekuensi logis dari pentingnya bisnis sebagai pilihan dalam pekerjaan seorang muslim, maka perlu dibangun budaya pebisnis (*entrepreneur*) syariah yang didasari pada sifat-sifat manusiawi dan religius dengan menempatkan pertimbangan agama sebagai landasan dalam bekerja, yaitu :

a) Selalu menyukai dan menyadari ketetapan dan perubahan.

Ketetapan ditemukan dalam konsep akidah, dan perubahan dilaksanakan pada masalah-masalah muamalah, termasuk peningkatan kualitas kehidupan.

²¹ Al-Imam Zainuddin Ahmad dan Ahmad bin Abdul Latif Az-Zabidi, *Al-Tajrid Al-Shahih li Ahadits Al-Jami' Al-Shahih*, Terj, Drs. Cecep Syamsul Hari dan Tholib Anis, Bandung : Mizan, cet. V, 2001, h. 391

²² Abdullah, *Wirausaha...*, h. 30

- b) Inovatif, al-Qur'an menempatkan manusia sebagai khalifah dengan tugas memakmurkan bumi, melakukan perbaikan-perbaikan.
- c) Berupaya sungguh-sungguh untuk bermanfaat bagi orang lain sebagaimana dijelaskan dalam hadist Rasulullah Saw. berikut :
- “sebaik-baik manusia adalah yang bermanfaat bagi orang lain”*
- (HR. Ath-Thabrani)
- d) Mempunyai karakter dan kepribadian yang bersifat membangun dan bertanggung jawab.²³
- e) Menanam investasi yang terbaik. Setiap aktivitas hendaknya diniatkan/ dimotivasikan untuk mencapai ridha Allah Swt.²⁴

Firman Allah Swt. surat al-Baqarah ayat 207.

وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ



Artinya : *“dan di antara manusia ada orang yang mengorbankan dirinya karena mencari keridhaan Allah; dan Allah Maha Penyantun kepada hamba-hamba-Nya.”*²⁵

Partisipasi seorang wirausaha muslim dalam memakmurkan kehidupan di bumi dapat dilihat dari usahanya menyediakan keperluan umat yang memerlukan produk/jasa yang dijualnya dan lebih jauh lagi dapat dilihat dari berapa banyak orang yang turut bekerja atau terlibat

²³ Abdullah, *Wirauasaha...*, h. 34-35

²⁴ Abdullah, *Wirauasaha...*, h. 35

²⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 50

dalam aktivitas bisnisnya dan yang turut mendapat penghasilan dari bisnis tersebut.²⁶

Sebagai seorang wirausahawan muslim yang selalu berpegang teguh pada aturan syari'ah, seorang wirausahawan muslim perlu menempatkan :

- a) Kegiatan berusaha sebagai kegiatan integral dalam kehidupan sehari-hari, sebagaimana yang dimaksudkan dalam ayat al-Qur'an surat al-Jumu'ah ayat 10.²⁷

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”²⁸

- b) Seorang wirausahawan muslim juga dalam aktivitasnya sehari-hari harus dapat menunjukkan identitas pribadi sebagai wirausahawan muslim yang selalu berpegang teguh pada ajaran agama.
- c) Menjaga integritas wirausahawan muslim.²⁹

Maka, wirausahawan muslim adalah seorang yang inovatif, berupaya sungguh-sungguh untuk bermanfaat bagi orang lain karena dapat menyediakan keperluan (barang/jasa) kepada konsumen atau pembeli, dan mempunyai karakter dan kepribadian yang bersifat

²⁶ Abdullah, *Wirausaha...*, h. 10

²⁷ Abdullah, *Wirausaha...*, h. 110

²⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 933

²⁹ Abdullah, *Wirausaha...*, h. 113

membangun dan bertanggung jawab, setiap aktivitasnya diniatkan/dimotivasikan untuk mencapai ridha Allah Swt. dan selalu menjaga integritas dan identitas pribadi sebagai seorang wirausahawan muslim.

3. Karakteristik Wirausahawan Muslim

Menurut kamus umum bahasa Indonesia, karakter merupakan tabiat, watak, sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan yang lainnya.³⁰ Karakteristik wirausahawan muslim adalah akhlak seorang wirausahawan (*entrepreneur*) yang melekat pada jiwa wirausahawan dan membedakannya dengan wirausaha lainnya.

Akhlak menempati posisi puncak dalam rancang bangun ekonomi Islam, karena inilah yang menjadi tujuan Islam dan dakwah para Nabi, yaitu untuk menyempurnakan akhlak.³¹ Akhlak yang baik adalah modal dasar bagi seorang pedagang untuk menciptakan bisnis yang beretika.³²

Berbisnis bukan hanya sekedar main hantam terjun ke dunia bisnis kemudian berusaha mencari keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa memperdulikan ada yang terdzalimi dengan tingkah laku bisnis. Kegiatan perdagangan dalam Islam tidak hanya bertujuan memperoleh imbalan berupa harta/ *profit*. Namun, di sana juga terdapat tata cara

³⁰ Poerwadarminta, *Kamus Besar...* h. 521

³¹ Abdullah, *Wirausaha...*, h. 18

³² Malahayati, *Rahasia Sukses...*, h. 49

memperolehnya dan juga pemberdayaan hartanya (ada aturan halal dan haram).³³

Pebisnis (*entrepreneur*) muslim harus berpegang teguh pada etika bisnis Islam, karena ia mampu membuat pebisnis sukses dan maju, agar menjadi orang yang sholeh dalam melakukan semua amal perbuatan dalam kapasitasnya sebagai *khalifah* di muka bumi (خليفة في الارض), yang mempunyai kelebihan dibanding dengan pebisnis yang lain. Dengan modal budi pekerti yang luhur, pebisnis bisa sampai pada derajat yang paling tinggi, Allah Swt. melapangkan hati makhluk-makhlukNya untuk dirinya, dan Allah Swt. membukakan pintu rezeki untuknya yang tidak bisa dicapai kecuali mempunyai karakter yang luhur ini.³⁴

Muhammad Syafi'i Antonio dalam Strategi Bisnis dan Entrepreneurship Rasulullah Saw. menyebutkan beberapa karakter Nabi Muhammad Saw. dalam berbisnis, yaitu :

1. Jujur (*shiddiq*)
2. Adil
3. Ramah
4. Cakap
5. Senang membantu pelanggan
6. Menjaga hak-hak konsumen

³³ *Ibid*, h. 59

³⁴ Dawwabah, *Nahwa Rajul...*, h. 56

7. Tidak menjelekkan bisnis orang lain³⁵

Didin Hafiduddin dalam sebuah buku yang berjudul Islam Aplikatif, menjelaskan bahwa kesuksesan Muhammad Saw. dalam melakukan bisnis dilandasi oleh kepribadian yang amanah dan terpercaya, serta pengetahuan dan keterampilan yang mumpuni. Kedua hal tersebut bersifat universal yang uraiannya adalah sebagai berikut :

1. Jujur (*shiddiq*)
2. Kreatif, berani, dan percaya diri
3. Tabligh
4. Istiqomah³⁶

Selanjutnya Prof. Dr. H. M. Ma'ruf Abdullah, SH., MM., dalam sebuah buku yang berjudul Wirausaha Berbasis Syari'ah menjelaskan bahwa keberhasilan seorang wirausahawan muslim sangat tergantung pada integritas pribadinya dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan yang dilakoninya, kemampuannya menjaga integritas pribadi akan membentuk kehandalan dalam menghadapi tantangan, dan sekaligus membentenginya dari praktik bisnis yang negatif yang bertentangan dengan ketentuan-ketentuan syari'ah. Integritas seorang wirausahawan muslim itu nampak pada sifat-sifat berikut :

1. Takwa
2. Tawakal
3. Jujur

³⁵ <http://www.syafiantonio.com/insightsdetail.php?nid=23>, diakses pada tanggal 29 Desember 2014, 09.13

³⁶ Hafiduddi, Islam..., h. 77-79

4. Zikir
5. Bersyukur
6. Amanah
7. Niat suci dan beribadah dalam melaksanakan usaha
8. Menunaikan zakat, infak, dan sedekah
9. Tekun beribadah
10. Mempunyai semangat hijrah (meninggalkan perbuatan yang dilarang)
11. Suka bersilaturahmi
12. Menyantuni fakir miskin dan anak yatim
13. Toleransi
14. Mengakui kesalahan dan bertaubat.³⁷

Dengan landasan di atas, maka karakter yang akan dijadikan fokus penelitian adalah sebagai berikut :

a) Jujur (*Shiddiq*)

Shiddiq artinya mempunyai kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan, dan amal perbuatan atas dasar nilai-nilai yang benar berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada kontradiksi dan pertentangan yang disengaja antara ucapan dengan perbuatan. Karena itu, Allah memerintahkan orang-orang yang beriman untuk senantiasa memiliki sifat *shiddiq* dan

³⁷ Abdullah, SH., MM., *Wirausaha...*, h. 112-113

menciptakan lingkungan yang *shiddiq*. Allah Swt. berfirman dalam al-Qur'an surat at-Taubah ayat 119.³⁸

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَكُوْنُوْا مَعَ الصّٰدِقِيْنَ ﴿١١٩﴾

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar.”*³⁹

Dalam sebuah hadits, Rasulullah Saw bersabda,

عليكم با لصدق فإن الصدق يهdy إلى البروان البر يهdy إلى الجنة وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عندالله صديقا. وايا كم والكذب، فاعن اكذب يهdy إلى الفجوروان الفجور يهdy إلى النار، وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عندالله كذابا. (روه البخارى)

Artinya : *“hendaknya kalian jujur (benar), karena kejujuran itu mengantarkan kepada kebaikan. Dan kebaikan akan mengantarkan ke dalam surga. Seseorang yang selalu berusaha untuk jujur akan dicatat oleh Allah sebagai orang jujur. Dan jauhilah oleh kamu sekalian kidzb (dusta), karena dusta itu akan mengantarkan kepada kejahatan. Dan kejahatan akan mengantarkan ke dalam neraka. Seseorang yang selalu berdusta akan dicatat oleh Allah sebagai pendusta.”*(HR. Bukhori).

Dalam dunia usaha, kejujuran ditampilkan dalam bentuk kesungguhan dan ketepatan baik dalam ketepatan waktu, janji, pelayanan, pelaporan, mengakui kelemahan dan kekurangan (tidak ditutup-tutupi) untuk kemudian diperbaiki secara terus

³⁸ Hafidhuddin, *Islam*,...h. 36

³⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*,...h. 301

menerus, serta menjauhkan diri dari berbuat bohong dan menipu (baik pada diri, teman sejawat, perusahaan maupun mitra kerja).⁴⁰

Kejujuran menjadi kunci utama dalam praktek bisnis Muhammad, kejujuran yang Muhammad praktekkan adalah dengan menyampaikan kondisi riil barang dagangannya. Diceritakan dalam suatu riwayat suatu hari ada pembeli yang menanyakan kain yang pernah dibeli temannya. Lantas Muhammad menjawab, *“kain yang tuan inginkan sudah habis, ini ada yang lain tetapi beda dengan yang tuan maksud, dan harganya tentu berbeda dengan yang teman tuan beli tadi.”* Lantas pembeli merasa kalau Muhammad hendak menaikkan harga tersebut karena sedang digandrungi oleh konsumen. Dan menurut pandangan pembeli kain tersebut sama dengan yang dibeli temannya tadi. Kemudian pembeli bertanya, *“Apakah engkau akan menaikkan harga kain ini?,”* Muhammad menjawab *“tidak, justru harga kain ini lebih murah dari yang teman anda beli, walaupun kain ini memang sama persis dengan yang teman anda beli, tapi kualitasnya berbeda.”⁴¹*

Dari cerita di atas terlihat bahwa Muhammad menerapkan kejujuran dalam berdagang dengan menjelaskan kepada pembeli keadaan barang yang sesungguhnya.

⁴⁰ Hafidhuddin, *Islam*,...h. 36-37

⁴¹ Laode Kamaludin dan Aboza M. Richmuslim, *Cerdas Bisnis Cara Rasulullah*, Jakarta : Richmuslim Adikarya Bangsa, 2010, h. 164

Bentuk kejujuran lain adalah pebisnis dalam memasarkan barang dagangannya harus dijauhkan dari iklan yang licik dan sumpah palsu, atau memberikan informasi yang salah tentang barang dagangannya untuk menipu calon pembeli. Seperti yang kita lihat dalam era sekarang ini, di media elektronik banyak iklan yang mempromosikan produk tertentu secara berlebihan, yang sangat berbeda dengan barang dagangan yang sebenarnya. Islam menyuruh umatnya agar berhati-hati dari perbuatan seperti itu, yang bisa merusak pasar, menghilangkan kepercayaan dan ketenteraman jiwa.⁴²

b) Keadilan

Muhammad benar-benar mengikuti prinsip-prinsip berdagang yang adil dalam transaksi-transaksinya. Selain itu, ia juga selalu menasehati sahabatnya untuk melakukan hal yang serupa. Ketika berkuasa dan menjadi kepala negara Madinah, ia telah mengikis habis transaksi-transaksi dagang dari segala macam praktik yang mengandung unsur-unsur penipuan, riba, judi, ketidakpastian, keraguan, eksploitasi, pengambilan untung yang berlebihan dan pasar gelap. Ia juga melakukan standarisasi timbangan dan ukuran, dan melarang orang-orang yang

⁴² Dawwabah, *Nahwa Rajul*,...h. 59-60

menggunakan standar timbangan dan ukuran lain yang kurang dapat dijadikan pegangan.⁴³

Kejujuran dan keadilan sepertinya sulit terkait kepada sosok seorang pebisnis. Pada zaman Nabi Saw., persoalan ini tampak dalam soal timbangan yang kerap ‘diakali’ agar menguntungkan si penjual, tetapi sebaliknya merugikan si pembeli.⁴⁴ Abu Sa’id meriwayatkan bahwa Rasulullah Saw berkata, *“Janganlah kamu menjual emas dengan emas tanpa persetujuan bersama, dan jangan membuat satu timbangan lebih berat dibanding lainnya, janganlah menjual perak dengan perak tanpa persetujuan bersama, dan janganlah kamu membuat yang satu lebih besar dari yang lainnya, dan jangan menjual secara kontan sesuatu yang diserahkan kemudian.”*⁴⁵

Persoalan klasik ‘mengakali’ timbangan memang masih terjadi hingga saat ini. Jikalau kita masuk ke pasar, bisa jadi timbangan yang digunakan oleh pedagang-pedagang di sana sudah tidak memadai. Ataupun cara menimbangya juga terkadang sembrono sehingga tidak memenuhi bobot yang seharusnya.⁴⁶

Dalam konteks lebih modern lagi, pengurangan kualitas produk atau pekerjaan menjadi modus baru kecurangan. Dalam

⁴³ Afzalurrahman, *Muhammad...*, h. 20

⁴⁴ Bambang Trim, *Business Wisdom of Muhammad SAW, 40 Kedahsyatan Bisnis ala Nabi Saw.*, Bandung : Salamadani, 2008, h. 30

⁴⁵ Afzalurrahman, *Muhammad...*, h. 23-24

⁴⁶ Bambang Trim, *Business Wisdom...*, h. 30

bisnis konstruksi, para kontraktor mengurangi kualitas bahan bangunan. Dalam bisnis makanan, terjadi penggunaan bahan-bahan yang tidak semestinya atau malah berbahaya.⁴⁷

c) Cakap

Seorang pebisnis wajib memiliki pengetahuan terkait usaha yang dijalannya. Pemahaman terhadap produk dan jasa yang ditawarkan merupakan pengetahuan dasar yang sangat penting dikuasai. Itulah sebabnya, sebelum merintis karier di bisnis perdagangan, Nabi Muhammad Saw terlebih dahulu membekali diri dengan magang dagang.⁴⁸

Kreativitas dan inovasi adalah cerminan lain dari kecakapan seorang pebisnis. Kecakapan semacam ini mutlak dimiliki demi memuaskan pelanggan. Kreativitas mendorong pebisnis untuk terus berpikir, bahkan saat-saat krisis juga bisa menjadi peluang bagi pebisnis yang kreatif. Upaya menjadi ahli juga mendorong para pebisnis untuk belajar baik dengan cara membaca, mengikuti pelatihan-pelatihan, mendengarkan kaset atau menonton VCD pengembangan diri, serta belajar dari para ahli.⁴⁹

Kreatif adalah melakukan atau menciptakan hal-hal yang baru dari sebelumnya. Seorang pengusaha harus bisa kreatif.

⁴⁷ *Ibid*, h. 31

⁴⁸ <http://www.syafiiantonio.com/insightsdetail.php?nid=23>, diakses pada tanggal 29 Desember 2014, 09.13

⁴⁹ Bambang Trim, *Business Wisdom...*, h. 26

Sebab, pengusaha dituntut untuk selalu berbeda dengan gagasan-gagasan yang orisinil. Seorang pengusaha yang kreatif umumnya mampu bekerja cerdas mengikuti perkembangan zaman dalam strategi marketing. Sekarang banyak sekali model pemasaran bisnis yang dikelola secara online. Sehingga barang diperjualbelikan secara online dan memanfaatkan teknologi. Sangat praktis dan menjangkau berbagai kalangan dalam waktu singkat. Seorang pengusaha harus bisa melihat peluang dari kemajuan-kemajuan zaman seperti ini jika ingin menjadi yang terdepan.⁵⁰

d) Senang membantu pelanggan

Rasulullah Saw menegaskan bahwa bisnis dalam Islam tidak hanya sekadar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya, sebagaimana yang diajarkan Bapak Ekonomi Kapitalis Adam Smith. Bisnis dalam Islam juga berorientasi pada sikap *ta'awun* (tolong-menolong) sebagai implikasi sosial kegiatan bisnis. Tegasnya, berbisnis bukan mencari untung material semata, melainkan juga didasari kesadaran untuk memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.⁵¹

Rasulullah Saw. bersabda, *“Allah memasukkan ke dalam surga seseorang yang mempermudah urusan ketika dia*

⁵⁰ Malahayati, *Rahasia Bisnis...*, 43

⁵¹ <http://www.syafiiantonio.com/insightsdetail.php?nid=23>, diakses pada tanggal 29 Desember 2014, 09.13

menjual, atau ketika dia menjadi pembeli, atau ketika ia menjadi hakim, atau ketika ia menjadi terdakwa”. (HR. Ahmad)

Salah satu prinsip marketing modern saat ini guna mempermudah para pelanggan adalah kemudahan cara membayar. Pelanggan atau konsumen diberi kebebasan menggunakan cara membayar secara *cash*, kartu debit, ataupun transfer.⁵² Hal ini adalah salah satu bentuk kemudahan yang diberikan pedagang kepada pembeli agar pembeli puas dan tidak kecewa dengan pelayanan dari pedagang.

e) Menjaga hak-hak konsumen

Sikap lain yang ditunjukkan Nabi dalam membangun kepercayaan konsumen adalah dengan memberikan hak-hak mereka. Di antaranya adalah memberikan hak untuk mengetahui kualitas barang serta hak untuk membatalkan pembelian saat transaksi masih berlangsung. Rasulullah Saw bersabda, “*Kedua belah pihak dalam transaksi perdagangan berhak membatalkan transaksi selama mereka belum berpisah. Jika mereka berkata benar dan menjelaskan segala sesuatunya dengan jernih, transaksi mereka akan mendapatkan berkah. Tapi jika mereka menyembunyikan sesuatu dan berdusta, berkah yang ada dalam transaksi mereka akan terhapus.*”⁵³

⁵² Bambang Trim, *Business Wisdom...*, h. 32-33

⁵³ <http://www.syafiiantonio.com/insightsdetail.php?nid=23>, diakses pada tanggal 29 Desember 2014, 09.13

Selain itu, Rasulullah juga memperlakukan pelanggan dengan baik seperti halnya beliau memperlakukan dirinya sendiri. Beliau melayani dengan sepenuh hati dan juga sangat mengutamakan kepuasan pelanggan.⁵⁴

Rasulullah Saw. bersabda, *“Hendaklah engkau ,mengutamakan penawar pertama karena laba menyertai sifat dermawan.”* (HR. Al-Bayhaqi)

Tiada alasan untuk mengabaikan penawar pertama dalam berbisnis. Jikalau sang penawar dalam perjalanan dan ia telah menawar via telepon, tunggulah sampai sang penawar datang dan bertatap muka langsung.⁵⁵

Sebagai seorang pedagang, Rasulullah Saw. pernah menunggu pembelinya, Abdurrahman bin Abdul Hamzah selama tiga hari. Abdullah bin Abdul Hamzah mengatakan, *“Aku telah membeli sesuatu dari Nabi sebelum beliau menerima tugas kenabian, dan karena masih ada suatu urusan aku menjanjikan untuk mengantarkan pembayarannya kepadanya, tetapi aku lupa. Ketika teringat tiga hari kemudian aku pun pergi ke tempat tersebut dan menemukan Nabi masih berada di sana. Beliau berkata, engkau telah membuat aku resah. Aku telah berada di sini selama tiga hari menunggumu”.* (HR. Abu Daud).⁵⁶

⁵⁴ Malahayati, *Rahasia Sukses...*, h. 51

⁵⁵ Bambang Trim, *Business wisdom...*, h. 29-30

⁵⁶ Abdullah, *Wirausaha...*, h. 25

Demikianlah penghormatan yang diisyaratkan Nabi Muhammad Saw. kepada pelanggan dengan tidak membuat relasi bisnis atau pelanggan kecewa.

f) Tidak menjelekkkan bisnis orang lain

Seorang pebisnis harus menunjukkan hubungan baik kepada para pesaing. Karena rezeki sama sekali tidak akan hilang atau terhalang dengan adanya pesaing karena setiap makhluk diciptakan lengkap dengan rezekinya. Persaingan adalah sebagai kayu ukur. Karena persaingan yang akan memacu untuk selalu *up to date*, dan selalu berkembang dan pada akhirnya selalu menemukan hal-hal baru.⁵⁷

Demi mendapatkan pelanggan sebanyak-banyaknya, ada saja pebisnis yang menjelek-jelekkkan pebisnis lain (pesaing) kepada para konsumen. Padahal sikap seperti ini justru bisa menjadi bumerang bagi dirinya. Akibatnya, konsumen menjadi tidak respek terhadapnya.⁵⁸

Nabi Muhammad Saw bersabda, “*Janganlah seseorang di antara kalian menjual dengan maksud untuk menjelekkkan apa yang dijual oleh orang lain.*” (Muttafaq’alaih)⁵⁹

⁵⁷ Santosa, dkk., *Muhammad...*, h. 72-79

⁵⁸ <http://www.syafiiantonio.com/insightsdetail.php?nid=23>, diakses pada tanggal 29 Desember 2014, 09.13

⁵⁹ Malahayati, *Rahasia...*, h. 75

C. Konsep Kesuksesan Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia sukses adalah berhasil, beruntung.⁶⁰ Ada yang mendefinisikan sukses sebagai proses pencapaian, yang lain mendefinisikan sukses sebagai sebuah hasil. Ukuran kesuksesan juga berbeda pendapat antara orang satu dengan lainnya. Ada yang mengatakan sukses adalah jika karier seseorang bagus, penghasilan besar, selalu sehat, tetapi ada juga yang mengatakan sukses adalah jika seseorang banyak bermanfaat bagi orang lain. Ini berarti ukuran kesuksesan bisa berupa apa saja, di mana saja dan kapan saja karena semuanya bermuara saat kita merasakan kebahagiaan.⁶¹

Menurut Jhon Maxwell sukses sejati adalah sebuah perjalanan yang harus ditempuh sepanjang hidup. Sukses tidak terbatas pada orang-orang yang mempunyai uang atau bakat tertentu, sukses juga tidak tergantung pada pengalaman mistik. Sukses tersedia bagi siapa saja yang mau belajar beberapa prinsip praktis dan mengikutinya setiap hari.⁶²

Dalam konteks yang lebih menyeluruh, sukses bisa dipermudah jika dipandang dari beberapa sisi sekaligus, yaitu finansial, intelektual, sosial, fisik, dan spiritual. Dan yang perlu kita garis bawahi bahwa sukses adalah karunia yang diberikan Allah SWT melalui serangkaian proses terencana yang melibatkan kerja keras, kerja cerdas, dan doa dengan ikhlas. Demi sukses urat-urat kerja keras kita harus benar-benar siap dan

⁶⁰ <http://kbbi.web.id/sukses>, diakses pada tanggal 19 Oktober 2014, 09:27

⁶¹ Ahmad Arwani R, *8 Kunci Sukses Berbisnis : Berbisnis Ala Rasulullah Saw.*, Solo : Inti Medina, cet.1, 2010, h. 13

⁶² Mas'ud Chasan, *Sukses Bisnis Modal Dengkul*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, ed. kedua, cet. 1, 2007, h. 25

teruji. Gagal adalah hal yang bisa diambil hikmah untuk memperbaiki diri dan mengambil keputusan yang lebih tepat.⁶³

Kesuksesan usaha merupakan tujuan dari berwirausaha. Setiap wirausahawan selalu menginginkan kesuksesan dalam usahanya.⁶⁴ Kesuksesan usaha adalah keadaan di mana usaha mengalami peningkatan dari hasil sebelumnya. Kesuksesan usaha dapat dilihat dari ketahanan usaha, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan penjualan. Ketahanan usaha menunjukkan berapa lama suatu usaha bisa bertahan (*survival*). Ketahanan usaha diukur dengan usia usaha sejak tahun berdiri hingga tahun saat ini.⁶⁵

Menurut konsep Nabi Muhammad Saw. makna sukses lebih simpel sekaligus dalam, yaitu kondisi seseorang pada hari ini lebih baik dibandingkan hari kemarin. Dan orang yang demikian adalah orang yang beruntung. Pengertian "*lebih baik*" maksudnya adalah kondisi ingin selalu lebih baik dalam segala perspektif, baik secara materi maupun spiritual dibandingkan waktu sebelumnya.⁶⁶

Sehingga kesuksesan usaha adalah apabila keadaan hari ini lebih baik dibanding dengan keadaan yang lalu dalam hal ketahanan usaha, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan penjualan, serta prosentase zakat meningkat dari tahun ke tahun.

⁶³ *Ibid.*, h. 15-19

⁶⁴ A. Khoerussalim Ikhs, *Kiat Sukses Memulai Bisnis : Aku Harus Jadi Pengusaha*, Cet. Ke-5, DIANLOKA, 2006, h. 15

⁶⁵ Andi Wijayanto, *Pengaruh Karakteristik Wirausahawan Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha (Studi Pada Sentra Usaha Kecil Pengasapan Ikan di Krobokan Semarang)*, dalam Draft Karya Ilmiah, UNDIP

⁶⁶ Arwani R, *8 Kunci Sukses...*, h. 14

Dalam dunia bisnis terdapat tiga kunci sukses, yaitu :

- 1) Mengetahui tujuan bisnis
- 2) Menumbuhkan potensi bisnis semaksimal mungkin
- 3) Menaburkan benih yang bermanfaat di lingkungan bisnis.⁶⁷

Dalam mengukur kesuksesan bisnis, dapat dilihat dari :

- 1) Apakah bisnis kita sudah mempunyai perencanaan yang baik, jelas misi dan visinya?
- 2) Apakah usaha kita bertambah besar?
- 3) Apakah omset penjualannya meningkat?
- 4) Apakah harta kekayaan kita bertambah, dan usaha kita bertambah bagus?
- 5) Apakah stake-holder (pihak-pihak yang berpengaruh) dalam organisasi seperti : pemilik, karyawan, konsumen, pemasok dan masyarakat sekitar memperoleh manfaat bisnis?⁶⁸

⁶⁷ Chasan, *Sukses Bisnis*,... h. 25

⁶⁸ *Ibid*, h. 26