

## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Konsep Dasar Kewirausahaan

##### 1. Pengertian Wirausaha.

Istilah wirausaha merupakan terjemahan dari kata *entrepreneur* (Bahasa perancis), yang diterjemahkan dalam bahasa Inggris dengan arti *between taker* atau *go-between*, yaitu orang yang berani bertindak mengambil peluang.<sup>1</sup> Orientasi kewirausahaan lebih menekankan pada perolehan peluang, Namun seorang wirausahawan tidak harus selalu menghasilkan sesuatu yang sebelumnya belum pernah ada (*breaking new ground*). Peluang juga dapat ditemukan melalui perpaduan ide-ide yang sudah ada atau di dalam aplikasi kreatif dari pendekatan-pendekatan tradisional. Perusahaan cenderung untuk mencari peluang-peluang baru berdasarkan sumber daya yang mereka miliki.<sup>2</sup>

Pengertian wirausaha di sini menekankan pada setiap orang yang memulai sesuatu bisnis yang baru. Sedangkan proses kewirausahaan meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan cara menciptakan suatu organisasi.

Dalam tradisi peristilahan di Indonesia, istilah wirausaha menurut Buchari Alma, pada dasarnya sama dengan istilah wiraswasta. Walaupun

---

<sup>1</sup>Drs. Sudradjat Rasyid, MM, *Kewirausahaan Santri Bimbingan Santri Mandiri*, Jakarta, PT Citrayudha Alamanda Perdana, hlm. 5

<sup>2</sup>Susanto A.B., *Leadpreneurship Pendekatan Strategic Management Dalam Kewirausahaan*, PT Gelora Aksara Pratama, 2009, hlm, 19.

rumusannya berbeda-beda tetapi isi dan karakteristiknya sama, yaitu memiliki sifat perwira atau mulia dan mampu berdiri di atas kekuatan sendiri. Jadi, ia memiliki kemampuan untuk berdikari, otonom, berdaulat. Atau menurut Ki Hajar Dewantoro, merdeka lahir batin.

Raymond W. Kao menyebut kewirausahaan sebagai suatu proses, yakni proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada (inovasi).<sup>3</sup> Sedangkan menurut Peter F. Drucker sebagaimana dikutip oleh Kasmir, mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Artinya bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru berbeda dengan yang lain atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.<sup>4</sup>

Jadi, seorang wirausaha adalah seorang usahawan yang di samping mampu berusaha dalam bidang ekonomi umumnya dan niaga khususnya secara tepat guna (tepat dan berguna, efektif, dan efisien), juga berwatak merdeka lahir batin serta berbudi luhur.<sup>5</sup>

Selanjutnya, Alma juga memberikan penekanan pengertian tersebut berdasarkan ciri-ciri wirausahawan versi Suparman Sumahamijaya, bahwa, Seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki pribadi hebat, produktif, kreatif, melaksanakan kegiatan perencanaan, bermula dari ide

---

<sup>3</sup> Rambat Lupiyoadi, *Kewirausahaan, From Mindset to Strategy*, (Jakarta : LPUI, 2005), hlm. 27.

<sup>4</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Utama, 2006), hlm. 17

<sup>5</sup> Buchari Alma, *Panduan Kuliah Kewirausahaan*. (Bandung: CV Alfabeta, 2000), hlm.

sendiri kemudian mengembangkan kegiatannya dengan menggunakan tenaga orang lain dan selalu berpegang kepada nilai-nilai disiplin dan kejujuran yang tinggi.<sup>6</sup>

Adapun menurut Winardi, karakteristik setiap wirausahawan paling tidak memiliki beberapa ciri sebagai berikut:

- a. Kebutuhan akan keberhasilan.
- b. Berani mengambil resiko.
- c. Keinginan kuat untuk berbisnis.
- d. Seorang oportunist yang melihat kesempatan.<sup>7</sup>

Kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi ini dipicu oleh faktor pribadi, lingkungan dan sosiologi. Faktor individu yang memicu kewirausahaan adalah pencapaian *Locus of control*, toleransi, pengambilan resiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, pengalaman, usia, komitmen, dan ketidakpuasan. Adapun inovasi yang berasal dari lingkungan ialah peluang, model peran, aktifitas, pesaing, inkubator, sumber daya, dan kebijakan pemerintah. Sedangkan faktor pemicu yang berasal dari lingkungan sosial meliputi keluarga, orang tua dan jaringan kelompok.

Seperti halnya pada saat perintisan kewirausahaan, maka pertumbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan organisasi dan lingkungan. Faktor lingkungan yang mempengaruhi pertumbuhan kewirausahaan adalah pesaing, pemasok, pelanggan, dan

---

<sup>6</sup> Buchari Alma, *Ajaran Islam dalam Bisnis*. (Bandung: CV Alfabeta, 1994), hlm. 22

<sup>7</sup> Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 27.

lembaga-lembaga keuangan yang membantu, pendanaan. Sedangkan faktor yang berasal dari pribadi adalah komitmen, visi kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Selanjutnya faktor yang berasal dari organisasi adalah kelompok, struktur, budaya, dan strategi.<sup>8</sup>

Dengan demikian seorang wirausaha dapat di deskripsikan seorang yang mempunyai latar atribut:

- 1) Wawasan komersial dan kesadaran akan pasar.
- 2) Kemampuan untuk bekerja secara tekun dan mandiri.
- 3) Pikiran yang inovatif dan kreatif.
- 4) Kemampuan untuk memajemen dan mengarahkan perubahan.
- 5) Kapasitas mengorganisasi dan keterampilan analitik.
- 6) Stamina daya tahan.
- 7) Kemampuan untuk bergaul yang baik dengan orang dari segala tingkatan.

Maka untuk menjadi seorang wirausaha harus melalui proses cara bertahap yaitu dari *eksplorasi*, konsolidasi, pembaharuan dan individualisasi, walaupun jalur dan lingkungan yang mungkin tidak sama.

Tahap-tahap tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

- a) Tahap eksplorasi (penjelajahan).
- b) Tahap konsolidasi.
- c) Tahap pembaharuan.

---

<sup>8</sup> Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Salemba Emban Patria, 2003) hlm. 10

d) Tahap individualisasi.<sup>9</sup>

## 2. Prinsip-Prinsip Wirausaha.

Persaingan yang sangat ketat menyebabkan manusia secara pribadi berubah untuk mencukupi kebutuhannya dengan usaha sendiri tanpa bantuan orang lain. Untuk dapat berwirausaha secara berhasil perlu sekali untuk diperhatikan prinsip-prinsip dibawah ini:

- a. Mengetahui potensi diri.
- b. Berani menghadapi tantangan.
- c. Mental yang tangguh dan berkemauan keras.
- d. Disiplin diri.
- e. Hemat dan cermat.
- f. Keterbukaan.
- g. Wibawa dan jujur.
- h. Percaya diri.
- i. Berpegang pada program.
- j. Modal kecil hasil besar.
- k. Memperhatikan kebutuhan konsumen.
- l. Tepat waktu.
- m. Memperhatikan keadaan pasar.
- n. Teliti.
- o. Mandiri.
- p. Berpedoman pada pengalaman.

---

<sup>9</sup> Tarmudji Tarsis, *Prinsip-Prinsip Wirausaha*, (Semarang; Liberty Yogyakarta 1996.), hlm, 4-5

q. Manajemen yang baik.

r. Kreatif.

s. Bijaksana.

### 3. Fungsi Wirausaha.

Fungsi pokok yang lazim dipakai wirausaha adalah mencari dan menciptakan cara yang baru, terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau *input*, serta mengolahnya menjadi barang dan jasa yang menarik dan memasarkan barang dan jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus memperoleh keuntungan mengenali lingkungan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha serta untuk mengendalikan lingkungan kearah yang menguntungkan bagi perusahaan.

Di tinjau dari sudut kepentingan masyarakat, bangsa dan Negara, lazimnya wirausaha yang baik di anggap dan di akui sebagai pionir-pionir yang mengembangkan usaha, menciptakan lapangan kerja, penghasilan barang dan jasa yang lebih baik dan lebih bermanfaat serta melakukan pengembangan dan akumulasi sumber daya manusia, sumber daya modal, dan sarana teknologi, jadi dapat disimpulkan bahwa wirausaha yang baik adalah orang yang berjuang dan beribadah untuk meningkatkan sekaligus memperkuat bangsa dan Negara.<sup>10</sup>

Fungsi dan peran wirausaha dapat di lihat melalui dua pendekatan, yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan perencana (*planner*). Sebagai

---

<sup>10</sup> Tohar M. *Membuka Usaha Kecil* (Yogyakarta: kalisius. 1999), hlm, 170

penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide organisasi, dan sebagainya. Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu Negara.<sup>11</sup>

#### 4. Jiwa Dan Perilaku Kewirausahaan.

Secara sederhana, arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa takut dan rasa cemas, sekalipun dalam kondisi tidak pasti.<sup>12</sup> Jiwa kewirausahaan juga berarti merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.<sup>13</sup>

Seorang wirausaha dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada. Tidak ada istilah rugi selama seseorang melakukan usaha dengan penuh keberanian dan penuh perhitungan. Inilah yang disebut dengan jiwa kewirausahaan.

---

<sup>11</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Utama, 2006), hlm, 4

<sup>12</sup> *Ibid*, hlm. 17

<sup>13</sup> Peter F. Drucker, *Inovasi dan Kewiraswastaan: Praktek & Dasar-Dasar*, (Jakarta:Erlangga, 1985) hlm. 33

Berkaitan dengan perilaku kewirausahaan (*entrepreneur behavior*) Nanat Fatah Natsir mendefinisikannya sebagai kegiatan-kegiatan yang polanya dicirikan oleh unsur-unsur kewirausahaan.<sup>14</sup> Menurut McClelland sebagaimana dikutip Dra. Nani Machendrawati dan Agus Ahmad Syafei. perilaku atau karakteristik seorang wirausahawan adalah sebagai berikut :

Pertama, keinginan untuk berprestasi. Yang dimaksud dengan keinginan untuk berprestasi adalah suatu keinginan atau dorongan dalam diri orang yang memotivasi perilaku ke arah pencapaian tujuan.

Kedua, keinginan untuk bertanggung jawab. Seorang wirausahawan menginginkan tanggung jawab pribadi bagi pencapaian tujuan. Mereka memilih menggunakan sumber daya sendiri dengan cara bekerja sendiri untuk mencapai tujuan dan bertanggung jawab sendiri terhadap hasil yang dicapai.

Ketiga, preferensi kepada resiko-resiko menengah seorang wirausahawan bukanlah penjudi (*gambler*). Mereka menetapkan tujuan-tujuan yang membutuhkan tingkat kinerja tinggi, suatu tingkatan yang menuntut usaha keras, tapi dipercaya mereka bisa penuhi.

Keempat, persepsi pada kemungkinan berhasil. Keyakinan kepada kemampuan untuk mencapai keberhasilan adalah kualitas kepribadian seorang wirausahawan. Seorang wirausahawan akan mempelajari fakta-fakta yang dikumpulkan dan menilainya. Ketika fakta tidak sepenuhnya

---

<sup>14</sup>Nanat Fatah Natsir, *Etos Kerja Wirausaha Muslim*, (Bandung: Sunan Gunung Djati Press, 1999), hlm. 34



tersedia, mereka berpaling pada sikap percaya diri mereka yang tinggi dan melanjutkan tugas tersebut.

Kelima, rangsangan oleh umpan balik. Seorang wirausahawan dirangsang untuk mencapai hasil kerja yang lebih tinggi dengan mempelajari seberapa efektif usaha mereka.

Keenam, aktifitas enerjik. Seorang wirausaha akan menunjukkan energi yang jauh lebih tinggi dari rata-rata orang. Kesadaran ini akan melahirkan sikap untuk terlibat secara mendalam pada pekerjaan yang mereka lakukan.

Ketujuh, orientasi masa depan. Seorang wirausahawan akan melakukan perencanaan dan berpikir ke depan. Mereka mencari dan mengantisipasi kemungkinan yang akan terjadi jauh di masa depan.

Kedelapan, keterampilan dalam berorganisasi. Seorang wirausahawan menunjukkan keterampilan (*skill*) dalam mengorganisasi kerja dan orang-orang dalam mencapai tujuan.

Kesembilan, sikap terhadap uang. Keuntungan finansial adalah nomor dua dibanding prestasi kerja mereka. Seorang wirausahawan memandang uang sebagai lambang konkret dari tercapainya tujuan dan sebagai pembuktian dari kompetensi mereka.<sup>15</sup>

Dari berbagai penjelasan diatas dapat diambil inti dari kewirausahaan, yaitu proses memampukan dan memandirikan daya dan kekuatan (kompetensi dan kapasitas) yang ada guna membangun serta

---

<sup>15</sup>Nanih Machendrawati, Agus Ahmad Syafe'i, *Pengembangan Masyarakat Islam: dari Ideologi, Strategi sampai Tradisi*, Bandung: Remaja Rosda Karya, hlm. 47

menentukan tindakan berdasarkan keinginan mereka secara mandiri dengan mengubah pola pikir agar menjadi berani dan mandiri dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada dirinya.

## **B. Strategi Wirausaha.**

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani "*strategia*" yang diartikan sebagai "*the art of the general*" atau seni seorang panglima yang biasanya digunakan dalam peperangan. Dalam pengertian umum, strategi adalah cara untuk mendapatkan kemenangan atau mencapai tujuan. Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu menggunakan dan mengembangkan kekuatan (ideologi, politik, ekonomi, sosial-budaya dan hankam) untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya

Strategi yang sesungguhnya di lakukan oleh organisasi merupakan gabungan dari dua jenis strategi, yaitu strategi yang di buat secara terencana (*deliberate*) dan strategi yang muncul secara spontan. Strategi yang di buat secara terencana mengandalkan aspek-aspek pengendalian (*control*), sedangkan strategi yang muncul secara spontan menyadarkan diri pada aspek "belajar" (*learning*). Aspek kontrol penting dalam strategi yang terencana dengan baik, karena suatu rencana yang matang selalu mengandalkan banyak hal. Perubahan dari yang telah di perhitungkan di kuatirkan akan membuat rencana menjadi meleset. Oleh sebab itu di perlukan kontrol terhadap hal-hal yang dapat berubah. Ketepatan (*presisi*) menjadi kata kunci.

Aspek belajar penting bagi strategi yang bersifat spontan. Dalam strategi ini, intuisi dan insting di pandang penting. perubahan lingkungan yang cepat, yang membuat perhitungan terus-menerus berubah, hanya bisa di hadapi dengan keluwesan (kelenturan) rencana. hal-hal yang sifatnya spontan harus di mungkinkan untuk muncul.

Dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu, organisasi sering secara sengaja tidak membuat strategi yang eksplisit, atau lebih mengandalkan pada strategi yang bersifat spontan. Strategi yang terlalu eksplisit di anggap mengurangi fleksibilitas dan juga mahal, karena proses perumusan strategi merupakan *resource consuming ceremony*.<sup>16</sup> Bentuk-bentuk strategi tersebut antara lain :

#### 1. Strategi Integrasi Vertical

Strategi ini berkaitan dengan penguasaan tahap-tahap proses produksi dari hulu (*upstream*) ke hilir (*down stream*). Integrasi vertikal ke arah hulu disebut *backward-vertical integration* sedangkan ke arah hilir disebut *forward-vertical integration*. Banyak pertimbangan yang mendorong perusahaan untuk melakukan strategi integrasi vertikal, seperti, keinginan untuk menekan biaya produksi dan biaya-biaya transaksi yang timbul dari hubungan produksi yang spesifik dan unsur ketidakpastian yang besar, keinginan untuk mengamankan posisi pasar, mengurangi ketergantungan dari pihak lain, dan sebagainya. Integrasi vertikal ke belakang bisa mengubah

---

<sup>16</sup>Hendrawan Supratikno et al, *Advanced Strategic Manajement*, Jakarta :PT Gramedia Pustaka Utama, 2003, hlm. 6.

“*cost center*” menjadi “*profit center*”. Strategi integrasi vertikal ke depan biasanya di maksudkan untuk mengamankan akses pasar dan kemungkinan terjadinya perubahan pasar yang cepat.

Studi PIMS (*profit impact of market strategy*) menunjukkan bahwa strategi integrasi vertikal hanya menguntungkan apabila dilakukan oleh perusahaan dengan penguasaan pangsa pasar yang besar. salah satu resiko strategi integrasi vertikal adalah perusahaan harus menyeimbangkan skala ekonomi pada tahapan produksi yang berbeda-beda. Keleluasaan untuk menyeimbangkan berbagai skala ekonomi tersebut lebih dimungkinkan apabila perusahaan menguasai pangsa pasar yang memadai.<sup>17</sup>

## 2. Strategi Diversifikasi Terkait

Sesuai dengan prinsip “jangan taruh telur dalam satu keranjang” maka strategi diversifikasi (menganekaragamkan jenis usaha) merupakan strategi yang sering di tempuh suatu perusahaan. Rumelt mendefinisikan diversifikasi sebagai “*any entry into a new product-market activity that requires or implies appreciable increase in the available managerial competence within the firm*”.

Michael Porter menyebut bahwa biasanya ada tiga tes sebelum strategi diversifikasi di lakukan, yaitu : tes daya tarik (*the attractiveness test*), tes biaya masuk (*cost of entry test*), dan tes peningkatan kinerja (*the better-of test*). Bidang usaha yang di masuki

---

<sup>17</sup>*Ibid*, hlm, 48-49

harus memenuhi tiga persyaratan tersebut, yaitu memiliki daya tarik yang tinggi, biaya masuk dapat di hitung secara akurat, dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan.

Berbagai jenis usaha bisa di kaitkan dengan jenis teknologi yang di gunakan, pasar yang di layani, jenis saluran distribusi yang digunakan, *komplementaritas* pemakaian antar produk, dan sebagainya. *BIC Pen Corp* yang menghasilkan *ballpoint* habis pakai buang melakukan diversifikasi dengan masuk ke usaha korek api habis pakai buang dan alat cukur habis pakai buang. *Coca cola* juga melakukan diversifikasi dengan masuk ke bisnis pembuatan minuman anggur.

Strategi diversifikasi, sebagian besar lahir sebagai proses alami dari suatu organisasi bisnis yang bertumbuh menjadi besar. Perusahaan yang pada awalnya mendalami suatu bisnis tertentu di anggap wajar jika kemudian memiliki informasi strategi mengenai hal-hal yang terkait dengan bisnisnya. Perusahaan tersebut masuk ke dalam bisnis yang terkait dengan motif yang bermacam-macam, seperti : ingin menggunakan akumulasi keuntungan yang ada, ingin memanfaatkan pengalaman yang terkait, ingin meningkatkan keamanan bisnis utamanya di masa depan, dan sebagainya.

### 3. Strategi Diversifikasi Tak Terkait

Strategi diversifikasi tak terkait, sering juga di sebut strategi konglomerasi, memiliki kekuatan dan kelemahan tersendiri.

Keunggulan strategi ini adalah kemampuannya menciptakan pasar modal internal yang alokasi sumber dananya bisa di lakukan lebih efisien dengan mengikuti prinsip mekanisme pasar di bawah koordinasi manajemen. Konglomerasi juga merupakan tempat persemaian kemampuan manajerial yang baik, karena memungkinkan seorang manajer memiliki pengalaman mengelola bisnis yang beraneka macam.

#### 4. Strategi Putar Haluan (*Turnaround*) Dan Pemangkasan (*Retrenchement*)

Kedua strategi ini di maksudkan untuk membenahi portofolio usaha yang tidak sehat. Strategi yang spesifik tergantung pada mengapa suatu portofolio bisnis tidak sehat, dan urgensi persoalan yang di hadapi. Strategi pemangkasan bersifat jangka pendek, dengan tujuan untuk meningkatkan efisiensi dan keuntungan.

#### 5. Strategi Diversi Dan Likuidasi

Dalam suatu usaha tidak jarang dijumpai jenis usaha yang tidak cocok untuk di tangani terus-menerus, atau memiliki kinerja yang kurang memuaskan. Unit usaha tersebut bisa di jual pada pihak lain, atau di jadikan unit usaha yang mandiri dengan atau tanpa penyertaan kepemilikan dari induknya. Strategi yang paling tidak menyenangkan adalah strategi likuidasi. Strategi terakhir ini biasanya di ambil apabila tidak ada harapan lagi untuk mempertahankan unit usaha yang di maksud.

Strategi diversifikasi dan likuidasi ini biasanya berkaitan dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan perusahaan (*exit cost*). Risiko Strategi diversifikasi dan likuidasi adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan proses administrasi penjualan unit usaha atau biaya kebangkrutan usaha, biaya keterkaitan antar unit usaha yang telah terjadi, pertimbangan emosional, dan kekuatiran pengaruh keputusan divestasi atau likuidasi terhadap reputasi perusahaan atau pemiliknya.

#### 6. Strategi Kombinasi

Berbagai strategi yang telah disebutkan bukan merupakan pilihan “ini-atau-itu”. Pilihan-pilihan tersebut dapat dikombinasikan dalam berbagai variasi sesuai dengan situasi dan kondisi. Pilihan-pilihan itu pada dasarnya dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok pilihan, yaitu :

- a) Perusahaan akan mempertahankan unit-unit bisnisnya. perusahaan menjalankan strategi intensif (*intensive strategy*). Strategi intensif adalah strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan produk, dan strategi pengembangan pasar.
- b) Perusahaan akan menambah atau menciptakan unit usaha baru.
- c) Perusahaan akan mengurangi atau bahkan menutup unit bisnis. Strategi ini adalah strategi pencahutan (*retrenchement*) dan penanggalan (divestasi dan likuidasi).

Setiap pilihan strategi tentu saja mengandung risiko yang berbeda, dan cenderung berhasil dalam situasi dan kondisi yang berlainan.<sup>18</sup>

Jika manajemen wirausaha menyangkut lingkungan *internal* perusahaan maka strategi wirausaha menyangkut kesesuaian kemampuan *internal* dan aktifitas perusahaan dengan lingkungan *external*, dimana perusahaan harus bersaing dengan menggunakan keputusan-keputusan strategis.

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

- (1) Berada dipasar dengan produk dan jasa baru, strategi ini sering dipilih oleh wirausaha, meskipun paling beresiko. Karena dengan melihat strategi ini apabila sukses maka selanjutnya mempertahankan posisi kepemimpinan pasar (*market leader*).
- (2) Posisikan produk dan jasa baru pada pelung pasar (*niche market*) yang tidak terlayani, strategi ini menyangkut pengembangan keterampilan untuk menggapai peluang yang diciptakan oleh perusahaan yang berada di pasar pertama. Yang sering terjadi adalah banyak peniru (*imitator*) memperbaiki atau memodifikasi barang dan jasa untuk menciptakan nilai yang lebih tinggi bagi pembeli, dan perlu

---

<sup>18</sup> *Op, cit*, hlm. 51-52.



adanya pemindahan daya saingnya ke segmen pasar lain dengan mendominasi segmen pasar kecil yang dipandang perusahaan besar tidak memiliki peluang.

- (3) Fokuskan barang dan jasa pada peluang yang kecil tetapi bisa bertahan.
- (4) Mengubah karakteristik produk, pasar atau industri, perubahan karakteristik produk, pasar atau industri yang berbasis pada inovasi. Strategi ini dilakukan dengan mengubah produk dan jasa yang sudah ada, misalnya mengubah manfaat, nilai, dan karakteristik ekonomi lainnya.

Strategi ini menciptakan inovasi dengan salah satu cara berikut:

- (a) Menciptakan manfaat.
- (b) Meningkatkan nilai inovasi.
- (c) Beradaptasi dengan lingkungan sosial ekonomi pelanggan.
- (d) Menyajikan apa yang dianggap bernilai oleh pelanggan.<sup>19</sup>

### **C. Islam Dan Kewirausahaan.**

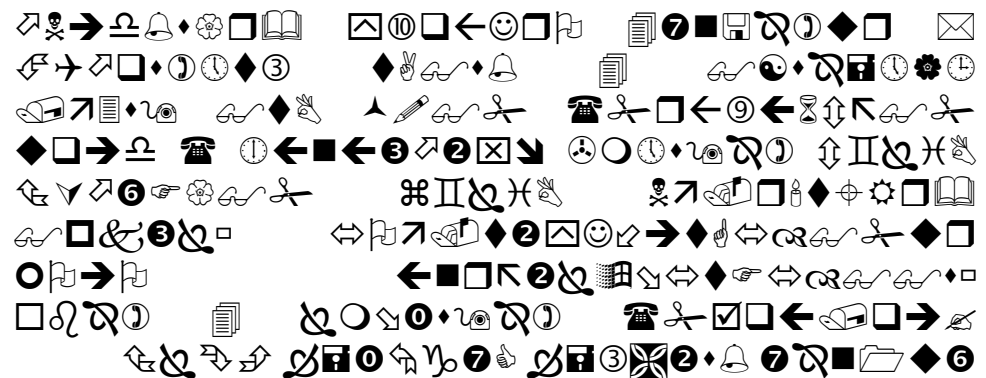
Kewirausahaan dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah mu'amalah, yaitu masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal antar

---

<sup>19</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Utama, 2006), hlm, 158-159

manusia dan tetap akan di pertanggungjawabkan kelak di akhirat. Manusia diperintahkan untuk memakmurkan bumi dan membawanya ke arah yang lebih baik serta diperintahkan untuk berusaha mencari rizki.

Semangat kewirausahaan terdapat dalam Al-Qur'an yang akan di uraikan sebagai berikut, QS.Hud ayat 61 :



Artinya : “Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu Dan kepada Tsamud (Kami utus) saudara mereka shaleh. shaleh berkata: “Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya. Sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (doa hamba-Nya).”<sup>20</sup>

Selain itu dalam hadits Ashim bin Ubaidillah juga di sebutkan bahwa seorang wirausahawan haruslah seorang yang berkarya / bekerja keras karena Allah cinta terhadap orang yang berkarya sebagaimana hadits tersebut :

عن عاصم بن عبد الله ، عن سالم ، عن أبيه ، قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : { إن الله يحب المؤمن المحترف } وفي رواية ابن عبدان : { الشاب المحترف }  
( أخرجه البيهقي )

Dari Ashim bin Ubaidillah, dari Salim, dari bapaknya, dia berkata, Rasulullah SAW. telah bersabda “sesungguhnya Allah mencintai seorang

<sup>20</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Qur'an karim dan terjemahan artinya*, Yogyakarta : UII Press, Cet 9, 2009, hlm 402

*mukmin yang berkarya/ bekerja keras.” Dan di dalam riwayat Ibnu Abdan, “pemuda yang berkarya/ bekerja keras.” (H.R. Baihaqy)*

Isi kandungan hadis ini menjelaskan bahwa Allah SWT. suka atau lebih mencintai hamba-hambanya yang mukmin untuk berkarya atau bekerja keras. Dengan demikian bisa diambil poin penting dari hadits yang menjelaskan tentang berkarya. Dalam berwirausaha, seseorang harus mempunyai jiwa untuk berkarya, dan biasanya mereka mempunyai karakteristik-karakteristik berwirausaha yang melekat pada dirinya

Hadits di atas menunjukkan sikap yang harus dimiliki oleh wirausahawan. Dimana mereka harus bekerja keras / berkarya, jujur dan amanah. Reputasi Nabi dalam dunia bisnis dikenal sebagai orang yang sukses. Rahasia keberhasilan Rasul adalah bekerja keras, jujur dan adil dalam mengadakan hubungan dagang dengan para pelanggan.<sup>21</sup> Nabi Muhammad percaya kalau ia setia jujur dan profesional, maka orang akan mempercayainya. Inilah dasar dan etika wirausaha yang diletakkan oleh Rasulullah kepada umatnya dan umat manusia seantero jagat.

Dasar-dasar kewirausahaan yang demikian itulah yang menyebabkan pengaruh Islam berkembang pesat sampai ke pelosok dunia. Maka, jika kaum Muslimin Indonesia ingin melakukan bisnis yang maju, maka etika, moral, dan jiwa kewirausahaan yang dicontohkan oleh Rasul tersebut dipegang dan sungguh tepat untuk menjawab berbagai persoalan dan tantangan hidup di dunia ini.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1997), hlm.26

<sup>22</sup> Lili Badiri, Muhammad Zen, M. Hudri, *Zakat & Wirausaha*, (Jakarta: CV. Pustaka

Kemandirian dan kecukupan dalam bidang ekonomi memiliki makna yang penting bagi setiap Muslim,<sup>23</sup> karena:

- a. Dengan kekuatan ekonomi yang baik seorang Muslim akan dapat memelihara imannya sendiri dan keluarganya dengan lebih baik.
- b. Dengan kekuatan ekonomi yang baik, seorang Muslim akan lebih dapat menjalankan aktivitas ibadah dan menjalankan syariat dengan tenang, khusyu, dan merasa memiliki harga diri di dalam komunitasnya.
- c. Kekuatan ekonomi sangat diperlukan sangat dibutuhkan untuk menunjang pelaksanaan berbagai ibadah dan kiprah di jalan Allah.
- d. Kemampuan ekonomi diperlukan untuk pengembangan peradaban secara keseluruhan, seperti pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, kebudayaan, dan kesenian serta memajukan masyarakat secara keseluruhan.
- e. Kemampuan ekonomi sangat diperlukan untuk regenerasi umat agar umat ini tumbuh lebih tangguh di masa depan.
- f. Pada level organisasi kemasyarakatan yang lebih besar, misalnya sebuah negara, kekuatan dan kemandirian dalam bidang ekonomi menjadi syarat mutlak agar warga atau bangsa yang menghuni negara itu dapat menikmati kesejahteraan hidup, menjadi terhormat di hadapan bangsa lain.

Jadi, berusaha di lapangan perekonomian untuk meningkatkan kesejahteraan hidup, mencari bekal dalam beribadah, dan membantu

---

Amri, 2005) hlm. 43.

<sup>23</sup> Miftahul Huda, *Aspek Ekonomi dalam Syariat Islam*, (Mataram: LKBH, 2007), hlm.14.

kegiatan pembangunan umat adalah bagian yang tak terpisahkan dalam jalan hidup seorang Muslim.

#### **D. Pondok Pesantren.**

##### **1. Pengertian Pondok Pesantren.**

Menurut Manfred Ziemek, istilah pondok pesantren dimaksudkan sebagai suatu bentuk pendidikan keislaman yang melembaga di Indonesia. Kata Pondok Pesantren berarti kamar, gubuk, ruang kecil, di dalam bahasa Indonesia dipakai untuk menekan kesederhanaan bangunan. Mungkin juga Pondok berasal dari bahasa Arab yaitu (*funduk*) yang artinya ruang tidur, wisma, hotel sederhana bagi para pelajar yang dari tempat asalnya.<sup>24</sup> Pesantren dalam kamus Besar Bahasa Indonesia berarti asrama, tempat santri atau murid-murid belajar mengaji dan sebagainya.<sup>25</sup>

Mastuhu mendefinisikan Pesantren sebagai lembaga Pendidikan tradisional islam untuk mempelajari, memahami, menghayati, dan mengamalkan ajaran islam dengan menekan pentingnya moral keagamaan sebagai pedoman perilaku sehari-hari.<sup>26</sup>

Menurut Didin Hafidhuddin, Pondok Pesantren adalah salah satu lembaga di antara lembaga-lembaga *Iqamatuddin* lainnya yang memiliki dua fungsi utama, yaitu fungsi kegiatan (*tafaqquh fi al-din*)pengajaran, pemahaman, dan pendalaman ajaran agama Islam. serta fungsi (*indzhar*)

---

<sup>24</sup> Manfred Ziemek, *Pesantren dalam Perubahan Sosial*, (Jakarta: P3M, 1986), hlm.98.

<sup>25</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta,1986), hlm.177.

<sup>26</sup> Mastuhu, *Dinamika Sistem Pendidikan Pesantren*, (Jakarta:INIS, 1994), hlm.6.

menyampaikan dan mendakwahkan ajaran kepada masyarakat.<sup>27</sup>

Sepanjang sejarah perjalanan umat Islam di Indonesia, ternyata kedua fungsi utama tersebut telah dilaksanakan oleh Pondok Pesantren (pada umumnya). Walaupun dengan berbagai kekurangan yang ada. Dari Pondok Pesantren lahir para juru dakwah, para mualim dan *Ustadz*, para Kyai, tokoh-tokoh masyarakat bahkan yang memiliki profesi sebagai pedagang, pengusaha, ataupun bidang- bidang yang lainnya.

Hal ini tidak lain karena di dalam kegiatan Pondok Pesantren, terdapat nilai-nilai yang sangat baik bagi berhasilnya suatu kegiatan Pendidikan. Sehingga bisa dinyatakan sesungguhnya Pendidikan Pondok Pesantren terletak pada sisi nilai tersebut, yaitu proses Pendidikan yang mengarahkan pada pembentukan kekuatan jiwa, mental, maupun rohaniah.

Dari definisi di atas, penulis mencoba mendefinisikan Pondok Pesantren Yakni, Pondok Pesantren adalah sebuah lembaga Pendidikan agama Islam, di mana para santri dan kyai tinggal bersama dalam satu lingkungan asrama (komplek). Para Santri yang belajar di Pondok Pesantren tidak hanya dituntut menguasai ilmu-ilmu yang diajarkan oleh Kyai atau *Ustadz*, namun sekaligus mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Istilah Pondok Pesantren berasal dari dua kata, yaitu Pondok dan Pesantren. Pondok adalah tempat mondok, sedangkan Pesantren berasal dari kata santri. Jadi Pondok Pesantren adalah tempat mencari ilmu yang

---

<sup>27</sup>Didin Hafidhuddin, *Dakwah Aktual*, (Jakarta: Gema Insani, 1998), cet.I, hlm.120.

anak didiknya di asramakan.

## 2. Fungsi Dan Peran Pondok Pesantren.

Pondok Pesantren berfungsi sebagai lembaga Pendidikan, lembaga sosial, juga berfungsi sebagai pusat penyiaran agama Islam yang mengandung kekuatan resistensi terhadap dampak modernisasi, sebagaimana telah diperankan pada masa lalu dalam menentang kolonialisme.

Fungsi lainnya yaitu sebagai instrumen untuk tetap melestarikan ajaran- ajaran Islam di bumi Nusantara, karena Pondok Pesantren mempunyai pengaruh yang kuat dalam membentuk dan memelihara kehidupan sosial, kultural, politik keagamaan, dan sebagainya.<sup>28</sup>

Pesantren juga terkenal mampu memainkan peranan dalam pembangunan, Menurut Affan Gaffar sebagaimana di kutip Syuthon Mahmud dan Khusnurdilo, terdapat tiga jenis peranan yang dapat di mainkan oleh Pesantren, yaitu :

- a. Mendukung dan memberdayakan masyarakat pada tingkat “*grassroots*” yang sangat esensial dalam rangka menciptakan pembangunan yang berkelanjutan.
- b. Meningkatkan politik secara meluas, melalui jaringan, kerjasama, baik dalam suatu negara maupun dengan lembaga-lembaga internasional lainnya.
- c. Ikut mengambil bagian dalam menentukan arah dan agenda

---

<sup>28</sup>*Ibid*, hlm. 120.

pembangunan.<sup>29</sup>

Jadi menurut penulis, fungsi Pondok Pesantren yaitu agar terciptanya manusia yang bertakwa, mempunyai mental membangun, dan memiliki keterampilan, serta berilmu pengetahuan sesuai dengan perkembangan zaman.

#### **E. Efektifitas Strategi Dalam Peningkatan Kinerja Wirausaha**

Kata Efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *Effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Efektifitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program.

Disebut Efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan, hal ini sesuai dengan pendapat Steers yang menyatakan bahwa Efektifitas adalah jangkauan usaha suatu program sebagai suatu sistem dengan sumber daya dan sarana tertentu untuk memenuhi tujuan dan sasarannya tanpa melumpuhkan cara dan sumber daya itu serta tanpa memberi tekanan yang tidak wajar terhadap pelaksanaannya.<sup>30</sup>

Selanjutnya Menurut Hidayat Efektifitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai. Dimana makin besar persentase target yang dicapai, makin tinggi

---

<sup>29</sup> Sulthon Masyhud, Khusnurdilo, *Manajemen Pondok Pesantren*, (Jakarta: Diva Pustaka, 2005) hlm.13.

<sup>30</sup> Steers, Richard M, *Efektivitas Organisasi*, Jakarta : Penerbit Erlangga. 1980



efektifitasnya.<sup>31</sup>

Efektifitas merupakan keberhasilan dalam mencapai target atau tujuan yang telah ditetapkan. Efektifitas secara umum diterapkan untuk mencapai target-target yang sudah ditentukan dalam organisasi. Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan efektif atau tidak suatu strategi itu dilakukan adalah:

1. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai, hal ini dimaksudkan supaya santri dalam pelaksanaan tugas mencapai sasaran yang terarah dan tujuan organisasi dapat tercapai.
2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan, telah diketahui bahwa strategi adalah pada jalan yang diikuti dalam melakukan berbagai upaya dalam mencapai sasaran-sasaran yang ditentukan agar para *implementer* tidak tersesat dalam pencapaian tujuan organisasi.
3. Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap, berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai dan strategi yang telah ditetapkan artinya kebijakan harus mampu menjembatani tujuan-tujuan dengan usaha-usaha pelaksanaan kegiatan operasional.
4. Perencanaan yang matang, pada hakekatnya berarti memutuskan sekarang apa yang dikerjakan oleh organisasi di masa depan.
5. Penyusunan program yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat sebab apabila

---

<sup>31</sup> Hidayat. *Teori Efektifitas Dalam Kinerja Karyawan*. Gajah Mada University Press. Yogyakarta. 1986.

tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja.

6. Tersedianya sarana dan prasarana kerja salah satu *indicator* efektivitas adalah kemampuan bekerja secara produktif. Dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh pelaku usaha dalam hal ini Pondok Pesantren Al-Madinah.
7. Pelaksanaan yang efektif dan efisien, bagaimana pun baiknya suatu program apabila tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien maka organisasi tersebut tidak akan mencapai sasarannya, karena dengan pelaksanaan organisasi semakin didekatkan pada tujuannya.
8. Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik mengingat sifat manusia yang tidak sempurna maka efektivitas organisasi menuntut terdapatnya sistem pengawasan dan pengendalian.