

# ***ENTREPRENEURSHIP BAGI UMMAT ISLAM***

---

**Agus Retnanto**

*STAIN Kudus*

*Email: agus.retnanto13@gmail.com*

**Abstrak :** Belajar ilmu sosial, termasuk tentang ekonomi harus diperlukan untuk mempelajari ide-ide yang paling mendasar yang melahirkan ilmu dan sistem ekonomi. Jika kita mengkaji lebih dalam mengenai kebijakan ekonomi yang dibangun di atas gagasan sistem ekonomi kapitalis, maka kita dapat mengetahui kebobrokan sistem dan bertentangan dengan Islam. Kita bisa melihat dengan jelas pikiran ekonomi Islam. Pemikiran ekonomi Islam bahwa hal ini dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada kehidupan ekonomi dengan solusi yang tepat dan membuat gaya hidup yang khas, sebagai lawan kehidupan kapitalis, baik terkait dengan mata pelajaran dan rincian aspek.

Menurut hukum Islam, visi, misi, dan tujuan dari manajemen bisnis harus menjelaskan orientasi hukum Islam. Visinya adalah untuk membuat bisnis sebagai kendaraan untuk manajer bisnis untuk mencapai keuntungan berbayang kesenangan Allah. Misi dan tujuan integrasi yang tidak menyadari keberadaan SDM profesional yang memiliki kematangan kepribadian (syakhsiyyah) Islam, melalui pola pikir dan sikap pola Islam. Kematangan akan tercermin dalam orientasi bisnis dan aktivitas setiap Muslim Sumber Daya Manusia. Atas dasar hukum pula, langkah strategis untuk setiap kegiatan Muslim Sumber Daya Manusia adalah hukum itu sendiri. Hal ini sebagai aturan ushul, yang menyatakan, “Al-aslu fil-af al at-taqayyadu bil-hukmisy-syar’i” hukum asal terikat tindakan pada lima aturan Islam (yaitu wajib, sunnah, mubah, makruh, atau melanggar hukum).

Ada 3 rumusan masalah yang dapat menawarkan solusi untuk Upaya kesejahteraan ekonomi masyarakat, (1) Bagaimana Muslim masalah yang belum terselesaikan ekonomi kecukupan, (2) Bagaimana kita mencoba untuk bergerak mental umat Islam dalam kewirausahaan sehingga bangkit dari hegemoni

sistem ekonomi kapitalisme, (3) tips dan solusi apa yang bisa kita membangun untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan bagi umat Islam untuk menjadi kehidupan yang sejahtera.

**Kata Kunci:** kewirausahaan bagi umat Islam

***Abstract :** Learning social sciences, including about economics should be necessary to study the most fundamental ideas that gave birth to the science and economic system. If we examine more deeply about economic policy built on the idea of capitalist economic system, then we can know the depravity of the system and contradiction with Islam. We can see clearly the thoughts of Islamic economics. Islamic economic thought that this could provide a solution to the problems existing economic life with appropriate solutions and make a distinctive life style, as opposed to capitalist life, both related to the subjects and aspects details.*

*According to Islamic law, the vision, mission, and goals of the business management should explain the orientation of Islamic law. His vision is to make the business as a vehicle for business managers to achieve profits shaded pleasure of God. Mission and goals that integration is not to realize the existence of the Human Resources professional who has the maturity of personality (syakhsiiyah) Islam, through the mindset and attitude of Islamic patterns. Maturity will be reflected in the business orientation and activity of every Muslim Human Resources. On the basis of the law anyway, strategic step for every Muslim activities of the Human Resources is the law itself. It is as a rule of usul, which states, "Al-aslu fil-af al at-taqayyadu bil-hukmisy-Shar'ie" legal origin bound action on five rules of Islam (ie mandatory, sunnah, permissible, makruh, or unlawful) .*

*There are 3 formulation of the problem that can offer a solution to the Efforts in the economic prosperity of the people, (1) How can Muslims unresolved issues of sufficiency economy, (2) How do we attempt to move mentally Muslims in entrepreneurship so as to rise from the hegemony of economic system of capitalism, (3) tips and solutions what can we build to foster an entrepreneurial spirit for Muslims to Become prosperous life.*

**Keywords:** entrepreneurship for Muslims

## **Latar Belakang**

Keruntuhan Rusia (Komunisme) yang diikuti dengan berakhirnya era perang dingin, telah membawa dunia memasuki era globalisasi yang didominasi oleh odeologi kapitalisme, yang ternyata telah membawa dampak buruk bagi tatanan kehidupan dunia, khususnya bidang ekonomi. Dampak buruk di bidang ekonomi

tersebut terutama adalah munculnya kesenjangan ekonomi, yang ditandai dengan tidak terjadinya pemerataan hasil-hasil pertumbuhan ekonomi yang tinggi yang telah berhasil dicapai oleh sistem ekonomi kapitalisme (Dwi Condro Triono, 1999).

Keberhasilan ekonomi kapitalisme dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang tinggi karena banyak didukung oleh adanya perusahaan model kapitalis, terutama yang berbentuk perseroan terbatas (PT). PT tersebut dapat menjasi cepat besar juga karena adanya dukungan dari lembaga keuangan kapitalis beserta kemudahan sistem keuangannya, seperti adanya perbankan, Pasar Modal, Pasar Valuta Asing (Valas) serta adanya akses terhadap sektor kepemilikan umum (seperti: pertambangan dan kehutanan). Sedangkan kegagalan sistem ekonomi kapitalisme dalam mewujudkan pemerataan ekonomi karena keberadaan lembaga keuangan dan akses di sektor kepemilikan umum tersebut hanya dapat dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan yang sudah besar, mapan dan efisien saja (Triono, 2010: 13).

Salah satu solusi alternatif sistem ekonomi Islam adalah dengan menggerakkan wirausahawan muslim dengan motivasi yang memuat fikroh alquran dan assunah. Tidak dapat kita pungkiri, bahwa tumbuhnya lembaga-lembaga bisnis syariah, jasa keuangan dan perbankan syariah cukup marak dan menjamur di Indonesia. Namun kalau dibandingkan dengan eksistensi lembaga-lembaga yang bernaung pada sistem kapitalisme lembaga ekonomi yang berlabel syariah islam baru berkisar sekitar 5%. Untuk itu gerakan untuk mengajak umat Islam untuk berwira usaha wajib kita galakan sebagai solusi awal dalam rangka membuat sistem ekonomi Islam bisa menjadi sistem besar yang memutar roda perekonomian di negeri ini.

### **Gagasan Wirausaha Muslim**

Menurut Soesarsono dalam M. Ismail Yusanto (2002: 33), wiraswasta merupakan istilah yang mulai populer pada dekade 70-an memiliki pengertian: sifat-sifat keberanian, keutamaan, dan keteladanan dalam mengambil resiko yang bersumber pada kemampuan sendiri. Wiraswasta atau sikap wiraswasta mencakup semua orang dan dalam berbagai bidang pekerjaan, termasuk karyawan pemerintah, koperasi, BUMN, petani, TNI, dan sebagainya. Wirausaha juga memiliki pengertian yang sama dengan wiraswasta dengan lingkup yang lebih menekankan pada bisnis yang dijalankan oleh swasta, koperasi maupun BUMN. Adapun *entrepreneurship*, istilah populer di dunia bisnis Amerika Serikat, Inggris, Perancis, dan Kanada, langsung dan tidak langsung mempengaruhi istilah wiraswasta.

Kamus Webster mengartikannya sebagai “*one who organizes, manages and assumed the risks of business or enterprise*”. Pengertian ini juga mencakup sikap mental mengambil resiko dalam pengorganisasian dan pengelolaan suatu bisnis yang berarti suatu keberanian untuk membuka bisnis baru.

## 1. Unsur Wirausaha

Wirausaha mencakup beberapa unsur penting yang satu dengan lainnya saling terkait, bersinergi, dan tidak terlepas satu sama lain, yaitu: (1) unsur daya pikir (kognitif), (2) unsur keterampilan (psikomotor), (3) unsur sikap mental (afektif), dan (4) unsur kewaspadaan atau intuisi (soesarsono dalam M. Ismail Yusanto (2002: 33).

### a. Unsur Daya Pikir

Daya pikir, pengetahuan, kepandaian, intelektual, atau kognitif mencirikan tingkat penalaran, taraf pemikiran yang dimiliki seseorang. Daya pikir adalah juga sumber dan awal kelahiran kreasi dan temuan baru serta yang terpenting ujung tombak kemajuan suatu umat. Dalam pandangan al-Baghdadi (1994), memang pemikiranlah yang secara sunatullah mampu membangkitkan suatu umat, sebab potensi bangkit dimiliki manusia mana pun secara universal.

“...sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri...” (ar-Rad: 11)

Menurut al-Baghdadi, ayat ini bersifat umum (*‘aam*), yakni siapa saja dapat mencapai kemajuan dan kejayaan bila mereka telah mengubah sebab-sebab kemundurannya. Mengubah keadaan agar bangkit biasanya diawali dengan merumuskan konsepsi kebangkitan.

Islam sebagai agama yang sesuai dengan fitrah manusia, memuaskan akal manusia (dengan dalil *aqli* dan *naqli*-nya) dan menentramkan jiwa, menempatkan aktivitas pemikiran pada tataran yang istimewa, terlebih dalam proses pembentukan keimanan atau keyakinan seseorang. Imam syafi’i dalam Fikhul Akbar, menyatakan,

“Ketahuilah, kewajiban pertama bagi seorang *mukallaf* (muslim yang telah *baligh* sehingga diberi beban [*taklif*] hukum atas setiap perbuatannya) adalah berpikir dan mencari dalil untuk *ma’rifat* kepada Allah dan yang dengan itu dapat sampai kepada *ma’rifat* kepada hal-hal yang gaib dan indra dan yang (*ma’rifat* itu) merupakan suatu keharusan. Hal itu merupakan suatu kewajiban dalam bidang *ushuluddin* (pokok-pokok agama berdasarkan fiman Allah, “...Perhatikan buahnya diwaktu pohonnya berbuah...” ((al-

An'aam: 99) dan"...Maka, ambilah (kejadian itu) untuk menjadi pelajaran, hai orang-orang yang mempunyai pandangan." (al-Hasyr: 2), serta "Katakanlah, perhatikanlah apa yang dilangit dan di bumi..." (Yunus: 101).

Saya katakan bahwa kewajiban yang pertama adalah berpikir karena sebagian besar dari ibadah adalah bergantung pada niat, sedangkan yang namanya niat itu adalah suatu maksud yang ditujukan untuk beribadah terhadap Zat yang disembah secara khusus. Maksud dalam bentuk semacam ini tidak mungkin dicapai kecuali sesudah tercapainya *ma'rifat* terhadap Zat yang disembah tersebut, sedangkan *ma'rifat* itu sendiri tidak mungkin tercapai kecuali dengan jalan berpikir dan pembuktian. Itulah sebabnya, mengapa saya mengatakan bahwa berpikir itu merupakan kewajiban yang pertama bagi seorang *mukallaf*."

Pentingnya pemikiran juga tampak dari kedudukannya sebagai asas dari suatu perbuatan. Abdurrahman (1988) menyebutkan kaidah melakukan perbuatan (*qaidah 'amaliyah*) terdiri atas: (1) *mabniyun 'ala al-fikri* 'dilandaskan atas pemikiran atau kesadaran', (2) *min ajli ghayatin mu'ayyanah* 'untuk mencapai tujuan tertentu', dan (3) *mabniyun 'ala al-iman* 'dilandaskan pada keimanan'".

Semestinya seorang muslim dalam berpikir bersumber pada wahyu disertai dengan kecakapan dalam mengamati keadaan disekitarnya. Berkaitan dengan bisnis, Alquran sebagai wahyu Allah menunjukkan sejumlah hal penting, di antaranya sebagai berikut.

- 1) Seruan pengadaan pangan berkualitas: "Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan..." (al-Baqarah: 168).
- 2) Anjuran pengadaan pakaian berkualitas: "Hai anak Adam, sesungguhnya Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutupi auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan..." (al-A'raaf:26).
- 3) Anjuran pengasaan jasa transportasi: "Dan ia (binatang itu) mengangkut beban-bebanmu ke suatu negeri yang kamu tidak sanggup sampai kepadanya melainkan dengan kesukaran-kesukaran (yang memayahkan) diri. Sesungguhnya, Allah bena-benar Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, dan (Dia telah menciptakan) kuda, bighal, dan khimar agar kamu menungganginya..." (an-Nahl: 7-8).

- 4) Anjuran pengadaan jasa perdagangan: "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." (al-Baqarah: 275).
- 5) Dorongan aktivitas pencerdasan umat: "Tidak sepatutnya bagi orang-orang mukmin itu pergi semuanya (ke medan perang). Mengapa tidak pergi dari tiap-tiap golongan di antara mereka beberapa orang untuk memperdalam pengetahuan mereka tentang agama dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali kepadanya, supaya mereka itu dapat menjaga dirinya." (at-Taubah: 122).
- 6) Dorongan pengadaan kedokteran dan pengobatan: "...dari perut lebah itu keluarlah minuman (madu) yang bermacam-macam warnanya, di dalamnya terdapat obat yang menyembuhkan bagi manusia. Sesungguhnya, pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebesaran Tuhan) bagi orang-orang yang memikirkan" (an-Nahl: 69).
- 7) Anjuran pengadaan industri peternakan dan perikanan: "makanlah dan gembalakanlah binatang-binatang ternakmu. Sesungguhnya, pada yang demikian itu terdapat tanda-tanda kekuasaan Allah bagi orang-orang yang berakal." (Thaahaa: 54), "Dihalalkan bagimu binatang buruan laut dan makanan (yang berasal) dari laut sebagai makanan yang lezat bagimu..." (al-Maa'idah: 96).

Tantangan yang dihadapi dalam peningkatan daya nalar adalah bagaimana agar taraf pemikiran, pengetahuan, dan pemahaman terus dipacu untuk maju dan berjaya.

#### b. Unsur Keterampilan

Mengandalkan berpikir saja belumlah cukup untuk dapat mewujudkan suatu karya nyata. Karya nyata terwujud jika ada tindakan. Keterampilan merupakan tindakan raga untuk melakukan suatu kerja. Dari hasil kerja itulah baru dapat diwujudkan suatu karya, baik berupa produk maupun jasa. Keterampilan dibutuhkan siapa saja, termasuk kalangan pebisnis profesional.

Islam memberikan perhatian besar bagi pentingnya penguasaan keahlian atau keterampilan. Penguasaan keterampilan yang serba material ini juga merupakan tuntunan yang harus dilakukan oleh setiap muslim dalam rangka pelaksanaan tugasnya. Secara normatif, terdapat banyak nash dalam alquran dan hadis yang menganjurkan untuk mempelajari ilmu-ilmu pengetahuan umum dan keterampilan.

“Dan, carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan jangan kamu melupakan bagianmu dan (kenikmatan) duniawi...” (al-Qashash: 77).

“Hiasilah wanita-wanita kalian dengan ilmu tenun.” (HR al-Khatib dari Ibnu Abbas r.a.).

Juga firman Allah tentang nabi Nuh a.s. dan Nabi Dawud a.s.

“Dan, buatlah bahtera itu dengan pengawasan dan petunjuk wahyu kami, dan janganlah kamu bicarakan dengan Aku tentang orang-orang yang zalim itu. Sesungguhnya mereka itu akan ditenggelamkan.” (Hud: 37).

Tabel: 1  
Ciri dan Watak Wirausaha Muslim

Ciri	Watak
Kepercayaan diri	Percaya diri, minim ketergantungan, optimisme rezeki di tangan Allah.
Orientasi pada tugas dan hasil	Haus akan prestasi, berorientasi profit dan benefit, tekun dan tabah, tekad kuat, giat kerja keras, enegik dan penuh inisiatif.
Pengambil resiko	Berani mengambil resiko, suka pada tantangan, setelah kesulitan ada kemudahan.
Kepeimimpinan	Bertingkah laku pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
Keorisinilan	Inovatif, kreatif, luwes, punya banyak sumber, serba bisa, banyak tahu.
Orientasi Masa Depan	Mempunyai pandangan ke depan, visioner.

Sumber: Soesarsono dalam Ismail Yusanto & Karebet W. (2002: 37).

Firman Allah: “Sesungguhnya, Kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya. Kemudian, Kami kembalikan dia ke tempat yang serendah-rendahnya (neraka), kecuali orang-orang beriman dan mengerjakan amal saleh; maka bagi mereka pahala yang tiada putus-putusnya” (at-Tiin: 4-6).

c. Mengembangkan Daya Kreativitas

Ummat Islam diwajibkan meningkatkan daya pikir.

Firman Allah: “Dan, telah kami ajarkan kepada Dawud membuat baju

besi untuk kamu, guna memelihara kamu dalam peperanganmu. Maka, hendaklah kamu bersyukur (kepada Allah).” (al-Anbiyaa’: 80).

Dalam kitab al-Furusiyah karya Ibnul Qayyim, diriwayatkan bahwasannya Rasulullah suatu ketika melihat dan menunjuk busur-busur panah buatan orang-orang Arab. Beliau bersabda, “Dengan ini, dengan busur-busur, tombak, Allah SWT mengkokohkan kekuasaanmu di dalam negeri dan menolong kalian atas lawan-lawanmu.”

Pada kali lain. Rasulullah Saw. pernah memerintahkan asy-Syifa binti Abdullah agar mengajarkan kepada Hafshah Ummul Mu’minin tentang menulis dan pengobatan dengan doa dan jampi. Beliau juga pernah menganjurkan kaum muslimah agar mempelajari ilmu tenun, menulis, dan merawat orang sakit (pengobatan).

Iman al-Ghazali dalam *Ihya’ Ulumuddin*, membagi ilmu ndalam dua kategori berdasarkan takaran kewajibannya. Pertama, ilmu yang dikategorikan *fardu a’in*, yakni ilmu yang wajib dipelajari oleh setiap individu muslim. Ilmu yang termasuk golongan ini adalah ilmu-ilmu *tsaqofah* Islam, seperti pemikiran, ide, dan hukum-hukum Islam (*fiqh*), bahasa Arab, *sirah nabawiyah*, *ulumul Qur’an*, *ulumul-hadits*, *ushul fiqh*, dan sebagainya. Kedua, ilmu yang dikategorikan sebagai *fardu kifayah*, yaitu ilmu yang wajib dipelajari oleh salah satu atau sebagian saja dari umat Islam. Ilmu yang termasuk dalam golongan ini adalah ilmu-ilmu kehidupan yang mencakup ilmu pengetahuan dan teknologi serta keterampilan, seperti ilmu kimia, biologi, fisika, kedokteran, pertanian, teknik, dan sebagainya (Ismail Yusanto & Karebet W, 2002: 37).

Dalam kerangka bisnis, ilmu kehidupan/keterampilan yang dibutuhkan adalah segala hal yang menunjang keberhasilan bisnis. Antara lain, keterampilan dalam mengelola keuangan (manajemen keuangan), keterampilan atau keahlian memasarkan (manajemen pemasaran), dan sebagainya. Serta yang paling penting adalah penguasaan keterampilan operasi/produksi dari lapangan bisnis yang digelutinya.

Dengan demikian, penguasaan keterampilan tidak saja menjadi unsur penting wiraswasta, namun lebih dari itu, ia menjadi suatu kewajiban yang harus dikerjakan oleh sebagian dari umat apabila ilmu-ilmu tersebut dinilai sangat dibutuhkan umat, seperti rekayasa industri, penerbangan, pertukangan, dan keterampilan produksi lainnya.



d. Unsur Sikap Mental Maju

Daya pikir dan keterampilan belumlah dapat menjamin kesuksesan. Sukses hanya dapat diraih jika terjadi sinergi antara pemikiran, keterampilan dan sikap mental maju. Sikap mental inilah yang dalam banyak hal justru menjadi pemicu keberhasilan seseorang. Jika dicermati, banyak pengusaha besar sukses ternyata hanya berlatar pendidikan sekolah menengah dan bahkan ada juga yang hanya lulusan “SD” (*Sinau Dhewe*) alias belajar sendiri atau otodidak (Soesarsono, 1996).

Bagi seorang muslim, sikap mental maju pada hakikatnya merupakan konsekuensi dari tauhid dan buah dari kemuslimannya dalam seluruh aktivitas kesehariannya. Identitas itu tampak pada kepribadian seorang muslim, yakni pada pola berpikir (*aqliyah*) dan pola bersikapnya (*nafsiyyah*) yang dilandaskan pada aqidah Islam. Disini, tampak jelas bahwa sikap mental maju sesungguhnya adalah buah dari pola sikap yang didorong secara produktif oleh pola pikir islami.

*“Tidak beriman salah seorang diantara kalian hingga aku menjadi akal-nya yang ia berpikir dengannya.”* (Hadits Qudsi)

*“Tidaklah beriman salah seorang diantara kalian, sehingga dia menjadikan hawa nafsunya mengikuti apa-apa (dinul Islam) yang kubawa.”* (Hadits Arba’in an-Nawawiyah)

Berikut adalah sejumlah sikap mental maju yang didorong oleh pola pikir yang islami.

e. Sigap, Cekatan, Langsung Dikerjakan

*“Siapakah yang lebih baik perkataannya daripada orang yang menyeru kepada Allah, mengerjakan amal yang saleh dan berkata, ‘Sesungguhnya aku termasuk kaum mukminin.’”* (al-Fushshilat: 33)

*“...Berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan...”* (al-Baqarah: 148; al-Maa’idah: 48)

f. Tanggap dan Aktif

*“Siapa saja yang bangun pagi hari dan ia hanya memperhatikan masalah dunianya, orang tersebut tidak berguna apa-apa di sisi Allah; dan barangsiapa yang tidak memperhatikan urusan kaum muslimin, ia tidak termasuk golongan mereka.”* (HR Thabrani dari Abu Dzarr al Ghifari).

*“...Berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan...”* (al-Baqarah: 148; al-Maa’idah; 48)

- g. Rajin, Telaten, Tekun  
“Tuntutlah ilmu dari ayunan hingga liang lahat.” (al-Hadits)  
“Sesungguhnya, setelah kesulitan itu ada kemudahan.” (Alam Nasyrah: 6)
- h. Kerja Lebih  
“...supaya dia menguji kamu, siapa diantara kamu yang lebih baik amalnya...” (al-Mulk: 2)
- i. Jujur dan Bertanggung Jawab  
“Katakanlah yang benar walaupun pahit.” (al-Hadits)  
“Ketahuilah bahwa setiap kamu adalah pemimpin dan setiap pemimpin bertanggung jawab atas kepemimpinannya. Setiap kepala negara adalah pemimpin dan ia bertanggung jawab atas kepemimpinannya. Setiap kepala negara adalah pemimpin dan ia bertanggung jawab atas kepemimpinannya (rakyat). Seorang perempuan/ibu adalah pemimpin dalam rumah tangga suaminya dan anak-anaknya; ia bertanggung jawab atas kepemimpinannya. Seorang pelayan atau hamba sahaya adalah pemimpin atas harta tuannya dan ia bertanggung jawab atas kepemimpinannya. Ketahuilah bahwa setiap kamu adalah pemimpin dan masing-masing mempertanggungjawabkan atas kepemimpinannya.” (HR Bukhari, Muslim, Ahmad, Abu Dawud, Tirmidzi dan Ibnu Umar).
- j. Disiplin  
“Wahai orang yang beriman, jadikanlah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah walaupun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin maka Allah lebih tahu kemaslahatannya...” (an-Nissa: 135).
- k. Teliti, Kerja Terbaik, *Zero Mistake*  
“Sesungguhnya, Allah senang pada hamba-Nya yang apabila mengerjakan sesuatu berusaha untuk melakukannya dengan seindah dan sebaik mungkin.” (al-Hadits).
- l. Berjiwa besar, Bersikap Wira  
“Dan, memberinya rezeki dari arah yang tidak disangka-sangka” (ath-Thalaaq: 3).  
“Mencari yang halal itu wajib bagi setiap muslim.” (HR Thabrani)

“Tiada seseorang makan-makanan yang lebih baik kecuali hasil usahanya sendiri. Nabiyullah Dawud a.s. juga makan hasil tangannya sendiri.” (HR Bukhari).

Membangun Sikap Mental Wirausaha: Sikap Mental Maju

“Sesungguhnya, yang paling baik dan apa yang kamu makan adalah yang berasal dari kerjamu dan sesungguhnya anak-anakmu adalah dari usahamu.” (al-Hadits)

“...Supaya Dia menguji kamu, siapa diantara kamu yang lebih baik amalnya...” (al-Mulk: 2).

#### m. Unsur Intuisi

Jika ditelusuri lebih jauh, sebenarnya ada faktor lain disamping pemikiran, keterampilan, dan sikap mental yang juga menentukan keberhasilan seseorang. Faktor itu tidak lain adalah intuisi atau kewaspadaan (Soesarsono, 1996). Intuisi atau juga dikenal sebagai *feeling* adalah sesuatu yang abstrak, sulit digambarkan, namun acapkali menjadi kenyataan jika dirasakan serta diyakini benar lalu diusahakan.

Dalam perspektif Islam, intuisi dapat dinilai sebagai bagian lanjut dari pemikiran dan sikap mental maju yang telah dimiliki seorang muslim. Seorang muslim memang dituntut untuk mengaplikasikan pemahaman Islam dalam menjalankan kegiatan hidupnya. Proses aplikasi ini dapat dilakukan diantaranya dengan cara menumbuhkan kesadaran dan melatih kepekaan perasaan.

“(Yaitu) orang-orang yang mengingat Allah sambil berdiri atau duduk atau dalam keadaan berbaring dan mereka memikirkan tentang penciptaan langit atau bumi (seraya berkata), ‘Ya Tuhan kami, tidaklah Engkau menciptakan ini dengan sia-sia. Mahasuci Engkau, maka periharalah kami dari siksa api neraka.’” (ali Imran: 191).

“Siapa saja yang bangun pagi hari dan ia hanya memperhatikan masalah dunianya, orang tersebut tidak berguna apa-apa di sisi Allah. Dan, barang siapa yang tidak memperhatikan urusan kaum muslimin, ia tidak termasuk golongan mereka.” (HR Thabrani dari Abu Dzarr al-Ghifari).

Selain itu, intuisi juga dapat ditumbuhkan dari keadregan (ketekunan dan kesabaran untuk jangka waktu yang panjang). Dalam melakukan suatu pekerjaan disertai dengan selalu mengingat bahwa bekerja adalah juga manifestasi dari rasa syukur.

“...Bekerjalah, hai keluarga Dawud, untuk bersyukur (kapada Allah)...”  
(Saba : 13).

Begitu pula dengan memahami bahwa kegiatan bisnis apa pun tidaklah boleh melalaikan seorang muslim dari tugas kehidupan lainnya, seperti berzikir dan berdakwah.

*“Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan shalat, dan (dari) membayar zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hari dan penglihatan menjadi guncang.”* (an-Nuur: 37)

Gabungan keempat unsur itu (pemikiran, keterampilan, sikap mental maju dan intuisi) yang bersinergi secara harmonis akan mampu membawa keberhasilan. Tantangannya kemudian adalah terletak pada bagaimana upaya untuk mengembangkan keempat unsur tadi agar dapat bersinergi secara harmonis.

## 2. Modal Dan Kerja Lebih

Dalam kerangka wirausaha, modal adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha. Kernanya, modal meliputi benda fisik dan nonfisik, seperti uang, raga, pendidikan, pengalaman kerja, waktu, kesempatan, benda, sekeliling, dan perbuatan/sikap mental.

Berkaitan dengan waktu, terdapat dua hal penting, yakni (1) kesempatan dan (2) efisiensi. Kejadian dan kecekatan dalam melihat kesempatan dan menggunakan momen yang tepat sangat menentukan keberhasilan. Bekerja dikatakan makin efisien jika dalam satu satuan waktu atau tenaga atau biaya, menghasilkan makin banyak produk.

Pada akhirnya, tingkat efisiensi dalam suatu bisnis umumnya diukur dengan nilai uang atau sesuatu yang dapat memajukan bisnis perusahaannya. Berkenaan dengan faktor waktu dan modal itulah, terdapat istilah yang diperkenalkan Soesarsono (Soesarsono dalam Ismail Yusanto & Karebet W, 2002: 37) sebagai *kerja lebih*.

Para nabi yang merupakan manusia-manusia terbaik pilihan Allah SWT, dapat dikategorikan sebagai orang-orang yang selalu bekerja lebih di bidangnya disebabkan mencari nafkah untuk diri dan keluarganya serta menjadi teladan dan panutan bagi umatnya (at-Tamimi, 1995).

Nabi Dawud adalah salah satu pengrajin daun kurma yang amat getol bekerja. Menurut sebuah riwayat dari Hasyam bin Urwah dari ayahnya, ketika Nabi Dawud berkotbah, tanpa rasa sungkan beliau menyatakan dirinya

sebagai pengrajin daun kurma untuk dibuat keranjang atau lainnya. Dalam hadits yang diriwayatkan Hakim, Nabi Dawud juga dikenal sebagai pembuat baju besi.

Nabi Idris adalah penjahit yang selalu menyedekahkan kelebihan dari hasil usahanya setelah digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yang sangat sederhana. Nabi Zakaria dikenal sebagai tukang kayu. Adapun Nabi Musa adalah seorang penggembala.

Rasulullah Muhammad saw. adalah juga pedagang yang memiliki reputasi usaha dan integritas pribadi tinggi. Sebelum masa kenabiannya, bahkan penduduk Mekah sendiri telah memanggilmnya dengan gelar *Siddiq* ‘jujur’ dan *al-Amin* ‘terpercaya’. Pekerjaan berdagang itu dilakukan Nabi saw. setelah pernah bekerja sebagai penggembala domba milik orang-orang Mekah.

Sikap *kerja lebih* juga ditampakkan oleh generasi sahabat Rasulullah saw dan para imam. Abdurrahman bin Auf, melalui kelihaiannya membaca peluang yang ada, bahkan berhasil menyingkirkan peran para pengusaha Yahudi sebagai pelaku ekonomi utama di Madinah saat itu. Utsman bin Affan dengan kerja lebih, usaha dagangannya (bahan pakaian) membesar hingga menjadi sebuah konglomerasi usaha yang membawa banyak kebaikan bagi umat Islam di Madinah. Imam Abu Hanifah, selain sibuk mengurus umat dan menjaga syariat, juga seorang pedagang bahan pakaian yang amat jujur dan berhasil (at-Tamimi, 1995; Afzalurrahman, 1997).

### 3. Langkah Mewujudkan Karya

Manusia memang diwajibkan ber-DUIT: berdoa, berikhtiar, dan bertawakal pada Allah atas apa pun hasil yang didapatnya. Begitupun dalam proses mewujudkan karya. Pemikiran hanya akan berkembang dan dapat digunakan jika yang bersangkutan mau dan berusaha untuk mengembangkannya, antara lain melalui proses belajar atau membiasakan diri untuk selalu menangkap apa saja yang terlihat, terdengar, dan terasa serta memikirkannya secara kritis.

Pemikiran dapat menghasilkan gagasan/ide yang tidak terbatas jumlah dan ragamnya. Dengan kemampuan inilah, seseorang setiap saat dapat menggagas sesuatu yang baru dalam alam pikirannya dan membimbingnya untuk dapat menghasilkan karya yang baru pula. Gagasan atau ide dapat muncul kapan saja, dari siapa saja, dan dimana saja.

Karena salah satu sifat manusia adalah lupa, maka jika suatu saat timbul ide, segeralah ide tersebut direkam agar tidak hilang. Caranya dengan mencatat ide tersebut pada secarik kertas atau buku catatan. Jangan lupa

tuliskan juga aspek-aspek penting yang berkaitan dengannya, selain tanggal dan tempat rekaman dibuat.

Akan lebih baik lagi jika proses berikutnya dilanjutkan, sehingga formulasi gagasan itu menjadi lebih jelas dan dapat langsung ditindaklanjuti ke dalam bentuk perencanaan. Atau bisa juga hanya berhenti sampai pada formulasi untuk dilanjutkan pada kesempatan lain. Jika ide tersebut berkaitan dengan suatu momentum, sebaiknya diteruskan dan jika mungkin diusahakan untuk diwujudkan. Proses ini hanya dapat berjalan jika dilandasi dengan niat, kesungguhan, semangat, dan ketekunan yang tinggi.

Sebagaimana dijelaskan diatas, proses mewujudkan karya juga harus diikuti dengan sikap tawakal yang sebenar-benarnya.

“...Kemudian, apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah...” (Ali Imran: 159)

Menurut as-Saami (2000), ayat ini menjelaskan bahwa ketika seseorang bertawakal kepada Allah. Allah menyusun secara berurutan tawakal setelah *‘azam* dengan menggunakan *fa*. Kata *fatawakkal* memberikan arti berurutan seperti ungkapan, “*Zaid berdiri, kemudian Amr.*” Allah tidak mengurutkan tawakal setelah amal, tetapi Allah mengurutkannya sebelum dimulainya amal, yaitu tatkala membulatkan tekad untuk melaksanakan amal tersebut.

#### 4. Kreatifitas

Seseorang dikatakan kreatif jika dia bisa membuktikan sebagai orang yang memang (banyak) menghasilkan karya yang relatif baru. Kemampuan berkreasi dapat dikembangkan melalui pengalaman yang luas, terutama pengalaman melihat dan mengamati berbagai hal yang relatif baru baginya.

Contoh menarik yang dapat dikemukakan adalah apa yang dilakukan oleh Sosro yang kemudian membawa sukses besar sebagai *market leader* dalam bisnis the minuman (Hakim, 2000). Dengan keberanian besar, bahkan terkesan “cukup nekat”, Sosro memutuskan untuk berusaha di bidang minuman berupa air the yang dikemas dalam botol. Sebelumnya, tidak ada satupun pengusaha yang berani melakukan bisnis seperti itu. Hal ini karena semua tahu, teh adalah minuman yang remeh. Dimana-mana, the mudah diperoleh bahkan di warung nasi yang paling sederhana pun, the disediakan gratis. Selain itu, bagaimana rasa dan mutu air teh bila disimpan dalam botol berhari-hari. Belum lagi dengan bau, aroma, dan kesehatannya, juga, apa mungkin laku.

5. *Bisnis Saat Ini, Refleksi Kasus Kelompok Usaha Al-Amin, “Di Balik Kesulitan Itu Ada Kemudahan.”*

Menjalankan kegiatan bisnis tidak pernah sepi dari tantangan dan hambatan. Termasuk hari ini, baik menyangkut masalah permodalan, sumber daya manusia, pemasaran, maupun perizinan. Akan tetapi, bagi pebisnis muslim, kiranya tantangan terbesar adalah bagaimana menjalankan bisnis dengan tetap berpegang pada nilai-nilai Islam di tengah-tengah suasana bisnis dalam system kapitalis yang cenderung menghalalkan segala cara.

Tentu saja jalan menuju kesucian belum tertutup sama sekali, bahkan masih cukup banyak peluang terbuka bagi pebisnis muslim yang mencoba untuk sukses tanpa harus melanggar syariat.

*“Sesungguhnya, setelah itu ada kemudahan.” (Alam Nasyrah: 6)*

Tabel 2.  
Membangun Daya Kreatifitas.  
Jenis-Jenis Inovasi Dalam Praktik

JENIS	KETERANGAN	CONTOH
<b>Investasi/Penemuan</b>	Produk, jasa, atau proses yang benar-benar baru	Wright bersaudara (pesawat udara) Graham Bell (telepon) Thomas Edison (lampu pijar)
<b>Ekstensi/Pengembangan</b>	Pemanfaatan Baru atau penerapan lain pada produk, jasa atau proses yang ada	Ray Coc (Mc Donalds)
<b>Duplikasi</b>	Replikasi kreatif atas konsep yang telah ada	Walmart (departemen store)
<b>Sintesis</b>	Kombinasi atas konsep dan faktor-faktor yang telah ada dalam penggunaan atau formulasi baru	Fred Smith (Federal Express)

Sumber: Soesarsono dalam Ismail Yusanto & Karebet W. (2002: 37).

Simak kasus berikut. Yaslinur, pria kelahiran 1968, melalui keuletannya dalam berbisnis, akhirnya saat ini telah berhasil membangun lima *outlet* swalayan, took buku, dan busana muslim yang tersebar si Bogor di bawah bendera kelompok usaha “Al Amin”. Lembaga yang sejak mula telah di-

'*azam*-kan sebagai lembaga usaha islami ini juga dikenal konsisen dengan prinsip-prinsip bisnis sesuai syariat. Konsistensi ini dikukuhkan dalam motonya: "Mitra Menuju Kehidupan Islami".

Sejak 1990, ia sudah membangun bisnis dan sempat mengalami jatuh bangun. "*Tetapi, di mana ada kemauan disitu ada jalan dan di balik setiap kesulitan pasti selalu ada kemudahan.*" Tuturnya. Pria yang besar di Padang hingga SMU ini tumbuh dalam sebuah keluarga petani yang bersahaja. Keluarga yang konsisten menanamkan sikap ketaatan terhadap ajaran agama, kedisiplinan, dan kemandirian anak-anaknya. Shalat tepat pada waktunya adalah salah satu bentuk ketaatan dan disiplin utama yang diajarkan.

Tekadnya untuk melanjutkan pendidikan tinggi di Bogor membawa konsekuensi harus berpisah dengan orang tuanya. Sembari kuliah (1990), ia berikhtiar untuk hidup mandiri sepenuhnya. Kegiatan kuliahnya yang super ketat ditingkahi aktivitasnya sebagai pengurus organisasi mahasiswa Islam dan bahkan menjadi "*marbot*" masjid kampus membuatnya berpikir keras untuk menemukan konsep bisnis yang tidak mengganggu perkuliahannya, namun sesuai dengan koridor syariat.

Dimulai dengan berjualan kaos kaki, tak lama kemudian, beralih untuk mencoba "*catering*" beras yang idenya bermula dari kepanitiaan bakti sosial Ramadhan kampus, bahkan sempat pula menjadi penyalur buku Iqro di masjid kampus. Semua itu dijalaniya sembari terus mencari peluang terbaik.

Meningkatnya kebutuhan akan buku-buku islami, busana muslim, beserta segala aksesorisnya sejalan dengan bertambahnya *ghirah* keislaman mahasiswa, member peluang bisnis yang dicarinya selama ini.

Di tengah kesibukannya melaksanakan Kuliah Kerja Nyata di kawasan Bandung, mulailah dipersiapkan segala sesuatunya. Dipilihnya model *syirkah mudharabah*. Lalu, sambil *dilajo* Bogor-Bandung, disusunlah proposal usaha. Berhasilkah? Ternyata, tidak. Dari semua kenalan "*ahlul aghniya*" yang dikunjungnya, tidak ada seorang pun yang bersedia menjadi calon investor (*shahibul mal*). "Belum melihat hasilnya", begitu rata-rata alasannya.

Belajar dari berbagai pengalaman, akhirnya setahun kemudian (1991) dipancangannya tekad untuk membuka resmi sebuah took kecil berukuran 4x3 meter persegi. Dipilihnya lokasi dekat kampus tempatnya kuliah. Yaslinur memilih nama "Al Amin", sebagai doa bagi keberhasilan usaha ini.

Al Amin adalah juga sebuah nama yang mengingatkan bahwa usaha ini bermula atas dasar kepercayaan. Mengingat modalnya selain berasal dari milik sendiri, yaitu tabungan hasil usaha sebelumnya sebesar Rp 575.750,00, selebihnya adalah pinjaman dari kawan-kawannya sebesar Rp 1.750.650,00.



Kepercayaan yang sekaligus menyiratkan keprihatinan sebab, “*Banyak yang belum mengerti konsep syirkah mudharabah*”, tutur ayah berputra dua orang ini ketika menjelaskan mengapa modal terbesarnya adalah pinjaman (Muhammad Karebet Widjayakusuma. 2002).

Dengan dana yang tak bisa dibilang banyak, yaslinur terus berbenah diri. Digaetnya penerbit buku untuk bekerja sama dengan sistem konsinyasi (titip jual). Media Dakwah, Gema Insani Press (GIP), dan Al Kautsar tercatat sebagai penerbit buku-buku Islam yang paling awal menyambut ajakannya. Untuk perlengkapan busana muslim, digalangnya kerja sama dengan sebuah perusahaan konveksi busana muslim. Untuk pasokan alat tulis kantor, seorang kawan bersedia membantunya. Pendek kata, Yaslinur terus berpikir untuk menemukan cara terbaik untuk meningkatkan laba dan skala usahanya. Ia ingin memosisikan nama Al Amin di mata masyarakat sebagai sentra koleksi islami terbesar di Bogor: *Al Amin Islamic Collection*. “*Berani mencoba adalah setengah dari keberhasilan*”, begitu filosofi yang memacu semangatnya.

Tahun pertama usahanya, ia mencoba menerapkan strategi meningkatkan laba usaha sembari melakukan efisiensi di sana-sini. Al Amin berusaha mencari sumber pasokan barang yang lebih mudah, misalnya menjajagi secara langsung ke produsen. Memotong rantai pemasaran yang panjang. Bila tidak bisa, dilakukanlah cara kedua, yaitu membeli dengan skala yang lebih besar pada pemasok lama. Dengan cara ini, paling tidak akan menekan harga beli lebih murah lagi.

Setelah efisiensi dirasakan cukup berhasil, tepat pada tahun kedua usahanya, Yaslinur mulai melangkah keluar, “Kini, saatnya mengembangkan diri.” Dengan acuan model Al Amin Kalibata dan Fatmawati di Jakarta Selatan, dan Al Amin Cimahi di Bandung, namun sambutan masyarakat ternyata tak seramai di kota asalnya. Di ketiga tempat ini rata-rata sepi. Pada tahun ketiga usahanya berjalan, Yaslinur akhirnya memutuskan untuk kembali berkonsentrasi di pasar Bogor. Ditutupnya ketiga outlet tadi. Semua dijadikan pelajaran yang sangat berharga. Ia merasa harus bangkit lagi sebab, “Pasar Bogor masih sangat kondusif dan belum jenuh sama sekali. Apalagi, kondisi masyarakatnya yang relatif haus akan ilmu-ilmu agama semakin membutuhkan ‘mitra menuju kehidupan Islami’. Sesuatu yang menjadi pegangan Al Amin selama ini,” ujarnya mantap.

Sejalan dengan pertumbuhan kembali Al Amin, Yaslinur mencoba menggagas dan menawarkan konsep *syirkah mudharabah* pada publik. Disamping bertujuan untuk menghimpun modal bagi pengembangan usaha,

melalui syirkah ini, potensi pasar tetap Al Amin selama ini juga ingin dibina. Selama tujuh bulan dilahirkannya konsep ini atau dari tanggal 18 Juni hingga 17 Desember 1994, telah bergabung 35 orang dengan modal terkumpul sebesar Rp.19.100.000,00. Dana tersebut digunakan untuk memperbesar outlet Al Amin Otista (di jalan Otto Iskandardinata). Sementara itu, dengan modal sendiri, pada saat yang sama, Yaslinur membuka outlet Al Amin Banteng-Darmaga.

Kepercayaan masyarakat yang terus bertambah sangat membesarkan hati. Akhirnya, dipenghujung tahun 1995, Yaslinur memantapkan tekad untuk mendirikan lagi outlet Al Amin Swalayan di Babakan Raya Bogor. “Alhamdulillah, inilah buah bila kita konsisten terhadap prinsip dan syariat Islam,” Yaslinur tak putus terus bersyukur.

Pertemuannya dengan seorang pengusaha besar Bogor yang memiliki visi keumatan yang sama semakin menambah keyakinannya dalam mengibarkan bendera Al Amin. Apalagi setelah pengusaha tersebut mengajaknya bekerja sama melalui mekanisme syirkah inan. Baginya, semua jalan yang halal lagi menguntungkan tidak ada salahnya untuk dicoba, sebab, “Al Amin harus punya inisiatif untuk berubah semakin maju. Bukan semata-mata terseret hanya mengikuti kehendak perubahan.” Kini, Yaslinur telah memiliki lima outlet swalayan, toko buku dan busana muslim yang tersebar di Bogor (Muhammad Ismail Yusanto, 2002).

Yaslinur tidak sendirian. Masihn cukup banyak pebisnis yang memulai usahanya dari bawah, setidaknya seperti yang dituliskan dalam buku 50 Usahawan Tahan Banting, Kiat Sukses di Masa Krisis.

Dr. Rhenald Kasali dalam kata pengantar buku tersebut menyarikan kiat sukses bisnis mereka dengan lima kunci sukses standar yang khas (Muhammad Karebet Widjayakusuma. 2002).

1. **Reputasi dulu.** Caranya? Bangunlah nama baik, keahlian, kepercayaan, kualitas, dan harga diri. Begitu anda dikenal dalam bidang usaha anda, uang akan datang mengejar anda.
2. **Tumbuh dari bawah.** Bisnis yang baik tidak pernah tiba-tiba besar. Hampir semua pengusaha sukses, merintis usahanya dari bawah hingga mencapai sukses.
3. **Konsentrasi di bidang yang dikuasai.** Penguasaan bidang menjadi syarat mutlak untuk maju. Belum pernah terdengar kisah sukses pengusaha yang berada dalam bidang yang tidak dikuasainya sama sekali.
4. **Anti kerumunan.** Bisnis yang diawali dengan mengkopi sukses orang lain dan masuk dalam kerumunan, sangat berbahaya. Dalam kerumunan,

akan sulit bernafas, bahkan sulit keluar dengan mulus. Kemungkinan babak belur sangat besar.

5. **Modal hanyalah pelengkap.** Dalam berbisnis, modal uang jelas bukanlah segala-galanya. Keahlian, jaringan, nama baik, penguasaan teknologi, pengetahuan mengenai pasar adalah modal yang sama pentingnya dengan uang.

Selanjutnya bagaimana dengan bisnis di masa datang yang selalu lekat dengan perubahan? Cukupkah dengan hanya mengandalkan kelima kunci sukses tersebut? Tentu belumlah cukup. Selain kelimanya itu, jawabannya juga terletak pada sikap terhadap perubahan itu sendiri. Lengkapnya, kesediaan melakukan perubahan untuk memanfaatkan peluang yang mungkin bermunculan seiring dengan berbagai perubahan yang akan terus terjadi itu diyakini sebagai kunci sukses yang menjebatani aktivitas bisnis saat ini menuju bisnis masa mendatang.

Perubahan yang dimaksud adalah dengan menyadari dan mempelajari berbagai sinyal atau indikator bisnis yang berkaitan dengan teknologi, *trend*, dan masalah-masalah utama yang dihadapi.

6. **Bisnis Masa Mendatang: Menjawab Tantangan Ketersediaan Untuk Berubah.** Ketersediaan untuk berubah semakin dibutuhkan—sebagaimana ditegaskan Kotter (1997) mengingat saat ini kecenderungan perubahan situasi bisnis dalam lingkungan bisnis dan perubahan dalam organisasi bisnis meningkat sangat pesat. Perubahan dalam lingkungan bisnis dipengaruhi empat komponen utama, yakni: (1) kompetisi berskala internasional, (2) regulasi, (3) pasar yang semakin dewasa, dan (4) laju perkembangan teknologi yang semakin cepat, mengindikasikan intensitas persaingan yang semakin kuat.

Sementara itu, perubahan-perubahan dalam organisasi juga terdiri atas empat komponen, yaitu: (1) pertumbuhan perusahaan, (2) diversifikasi produk, (3) ekspansi internasional, dan (4) meningkatnya penggunaan teknologi yang memuaskan, mengindikasikan meningkatnya kompleksitas perusahaan.

Kedua perubahan dalam lingkungan bisnis ini membawa konsekuensi meningkatnya kebutuhan untuk berubah: menuju prestasi yang lebih tinggi (lebih produktif, lebih inovatif, dan pendekatan-pendekatan baru dalam pemasaran dan distribusi).

Dalam konsep *competitive setting*-nya Hermawan Kartajaya (2000), situasi bisnis dari sebuah *company* bisnis dipengaruhi oleh *customer*,

*competitor*, dan *change-driver*. *Change-driver* yang dimaksud adalah yang utama (*primary change-driver*) teknologi; berikutnya, sistem ekonomi dan pasar. Atas pengaruh ketiga faktor tersebut, perubahan situasi bisnis akan melewati lima tipe, yakni: (1) *Stable* (2C), (2) *Interrupted* (2,5C), (3) *Complicated* (3C), (4) *Sophisticated* (3,5C), dan (5) *Chaos* (4C).

*Stable* (2C). *Situasi* bisnis stable atau stabil adalah situasi dimana suatu *company* dengan “tenang” dapat melayani customernya tanpa terganggu *competitor* karena memang tidak ada pesaing. Ketidakadaan pesaing disebabkan oleh banyak hal. Bisa disebabkan oleh peraturan pemerintah yang menghalang pesaing lain untuk “masuk” atau juga karena teknologi yang digunakan perusahaan tersebut belum dimiliki perusahaan lain. Atau juga dapat terjadi, kondisi geografis pasar yang sangat sulit bagi pesaing lain untuk turut memasukinya.

Dalam situasi ini, *change* atau perubahan bisa dikatakan tidak ada sama sekali. Karenanya, perusahaan yang “menikmati” situasi stabil ini cenderung memperlakukan *customer*-nya sebagai *buyer* atau pembeli saja. Disini, yang dipentingkan hanyalah transaksi, bukan hubungan jangka panjang. Sebab, betapapun kecewanya seseorang pembeli, dia pasti akan “kembali” kepada satu-satunya penjual yang ada. Situasi monopolistik seperti ini disebut Kartajaya dengan *competitive setting*: 2C, karena pada saat ini hanya ada dua C saja yang aktif, yakni *customer* (C1) dan *company* (C2), sedangkan *competitor* (C3) dan *Change Driver* (C4) dianggap belum berperan apa-apa.

Bisnis listriknya PLN atau telepon station (bukan seluler) PT Telkom disebut Kartajaya sebagai contoh *Competitive Setting* 2C. Biarpun listrik byar-pet atau sudah menunggu belasan bulan untuk sambungan telepon, konsumen tidak dapat berbuat apa-apa dan dipastikan tidak akan lari ke perusahaan lain sebab mana ada yang jualan listrik atau telepon selain PLN dan Telkom?

***Interrupted* (2.5C).** Kalau pesaing atau *competitor* mulai ada, tetapi masih *mild* karena *change* mulai berperan secara gradual, *competitive setting*-nya mulai bergeser dari 2C menjadi 2.5C. Hal ini karena selain *Customer* (C1), dan *Company* (C2), *Competitor* (C3) mulai berperan walaupun belum penuh.

Kartajaya mencontohkannya pada situasi persaingan Garuda dengan beberapa perusahaan penerbangan swasta nasional, seperti Mandala, Bouraq, dan Pelita. Saat itu (sebelum era sempati “baru”), sekalipun merasakan persaingan dengan terdapatnya cukup banyak pesaing domestik, namun Garuda tetap tak tergoyahkan karena mendapat sejumlah perlakuan “istimewa”. Dengan alasan posisinya sebagai *flag-carrier*, Garuda yang sudah kuat itu harus dilindungi agar dapat menjadi perusahaan nasional

yang kuat. Hanya Garuda yang boleh menggunakan pesawat jet dan berhak menerbangi rute “gemuk” Jakarta-Surabaya pp, sedangkan yang lain cukup dengan pesawat berbaling-baling dan menerbangi rute-rute “perintis”.

Pada situasi 2.5C, customer meningkat sedikit posisinya menjadi *customer*, karena ia tidak hanya dianggab selalu melakukan tindak beli, namun juga mengkonsumsi produk atau jasa yang dijual. Pelayanan dan perhatian mulai ada, tetapi company (C2) masih bisa seenaknya terhadap customer (C1) karena *bargaining position*-nya masih sangat kuat.

**Complicated (3C).** Ketika *competitor* sudah menjadi kuat (strong) yang disebabkan oleh change yang sudah semakin kontinu, situasi bisnis menjadi *complicated*. Dalam situasi ini, terjadi persaingan sengit untuk merebut, mempertahankan, dan menguasai *customer*. Masing-masing pemain harus dapat membuat strategi bersaing yang tepat karena pada situasi inilah sesungguhnya persaingan yang sesungguhnya terjadi.

Masing-masing harus melakukan evaluasi diri dan berusaha untuk lebih baik dari pesaing. Mengapa? Karena sudah tidak ada lagi yang melindungi mereka. Perubahan-perubahan yang kontinu ini akan semakin memacu bergesernya situasi *competitive setting* dari 3C menuju ke 3.5C. Bukan hanya *company* (C2) dan *competitor* (C3) yang bergeser, namun juga *change driver* (C4) mulai susah dikendalikan mengingat sifat perubahan yang discontinu. Informasi masa lalu yang biasanya bisa dipakai sebagai bahan ekstrapolasi untuk memprediksi masa depan menjadi sulit digunakan karena kenyataannya yang terjadi acapkali terbalik-balik. Seolah-olah masa depan tidak lagi ada hubungannya dengan masa lalu.

**Sophiscated (3.5C).** Dalam situasi tersebut, *competitor* akan menjadi semakin *wild* dengan melakukan strategi yang bisa berbalik dari strategi konvensional. Charles Handy sebagaimana ditulis Kartajaya, menyarankan perlunya pemikiran yang bersifat *upside-down* (berpikir terbalik dari keadilan) dalam menyikapi situasi bisnis yang diskontinu.

Kartajaya menjadikan Makro sebagai contoh kasus situasi bisnis yang *sophiscated*. Makro membalik semua strategi yang ada. Pada waktu toko lain membolehkan pembayaran dengan kartu kredit, Makro malah mengharuskan membayar secara *cash*. Ketika toko lain membuka pintu untuk siapa saja, Makro hanya diperuntukkan bagi anggotanya. Disaat toko lain membatasi barang agar stok tidak terlalu berat, Makro justru menawarkan pilihan yang sangat banyak. Pendek kata, dengan *upside-down* thinking inilah yang membuat Makro cukup sukses, paling sedikit pada periode dua tahun pertama operasinya.

Dalam situasi persaingan yang *sophiscated* ini, *customer* sudah harus diperlakukan sebagai *client*, yang harus lebih diperhatikan dari sekedar pelanggan biasa. *Client* biasanya berjumlah lebih sedikit, namun memiliki hubungan yang lebih mendalam.

Chaos (4C). Pada titik ekstrim kanan ini, semua C sudah sangat aktif, karena *change-driver* dapat menimbulkan kejutan-kejutan (*sureprise*), *competitor* pun bisa “menghilang” (*invisible*). Bagaimana hal ini dapat terjadi? *Information technology* menghilangkan batas waktu dan tempat. Sebuah supermarket dapat disaingi *tele-shopping*, dimana pelanggan cukup berbelanja dari rumah, tanpa dia ketahui. Inilah situasi kacau (*chaos*) yang dimaksudkan Kartajaya.

Pada saat seperti ini, *customer* bahkan harus dianggap sebagai partner atau mitra kerja. *Company* tidak bisa lagi berjualan pada mereka. Yang dapat dilakukan oleh sebuah *company* hanyalah berinteraksi dengan dia untuk kepentingan bersama. Pada titik inilah, sebuah *company* hanya dapat *survive* jika bisa mengusahakan suatu situasi *win-win* bersama *customer*.

Kesediaan melakukan perubahan memang menjadi suatu kemestian dalam menghadapi perubahan situasi bisnis yang diformulasikan dengan: (1) *company* yang harus bersifat *win-win* terhadap *customer*, (2) *customer* yang harus dianggap sebagai partner, (3) *competitor* yang dapat “menghilang” dengan bantuan kecanggihan teknologi informasi, dan (4) *change* yang dapat menimbulkan kejutan-kejutan tak terduga.

Kesediaan itu sekaligus menjadi tuntutan standar organisasi bisnis masa depan (anonim, 1999). Diantaranya: *speed & responsive* (cepat & responsif), *creativity innovation* (inovasi kreatif), *focus on competition environment* (fokus pada lingkungan yang kompetitif), *leadership from everybody* (kepemimpinan pada setiap level), *control by vision and values* (kendali pada visi dan nilai), *information shared* (andil informasi), *proactive & enterpreneurial* (proaktif dan berjiwa wirausaha), *creating tommorow's market* (kreator pasar masa depan) *interdependence* (kemitraan), dan *environmental concerns* (peduli lingkungan).

### **Daftar Pustaka:**

- Ciputra. 2009. *Ciputra Quantum Leap Entrepreneurship* (Mengubah Masa Depan Bangsa). Jakarta: Universitas Ciputra Entrepreneurship Center.
- Departemen Agama RI. (1986). *Al Qur'an & Terjemahannya*. (1986). Jakarta: Proyek Pengadaan Kitab Suci Al-Qur'an Departemen Agama RI. Pelita

- IV Tahun II. PT. Intermasa.
- Departemen Agama RI. (2004). *Al Qur'an & Terjemahannya*. Surabaya: Mekar Danarkarya.
- Muhammad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet Widjayakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani.
- Taqiyuddin An-Nabhani. (2010). *Sistem ekonomi Islam*. (Edisi Mu'tamadah) Hizbut Tahrir. Jakarta: HTI Press.