



Maya Panorama, S.E., M.Si., Ph.D.

ISLAMIC **ENTREPRENEURSHIP** **BAGI PEMULA**

Langkah Praktis Memulai Bisnis

MAYA PANORAMA

ISLAMIC ENTREPRENEURSHIP BAGI PEMULA: Langkah Praktis Memulai Bisnis

-- Ed. 1. --Cet. 1-- Depok: Rajawali Pers, 2017.

X, 182 hlm., 23 cm

Bibliografi: hlm. 173

ISBN 978-602-425-301-1

1. Kewirausahaan

2. Islam dan Ekonomi

I. Judul.

338.04

Hak cipta 2017, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun, termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

2017.1808 RP

MAYA PANORAMA, S.E., M.Si., Ph.D.

ISLAMIC ENTREPRENEURSHIP BAGI PEMULA: LANGKAH PRAKTIS MEMULAI BISNIS

Cetakan ke-1, November 2017

Hak penerbitan pada PT RajaGrafindo Persada, Jakarta

Desain cover oleh octiviena@gmail.com

Dicetak di Rajawali Printing

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Kantor Pusat:

Jl. Raya Leuwilinggung No. 112, Kel. Leuwilinggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16956

Tel/Fax : (021) 84311162 – (021) 84311163

E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id Http: //www.rajagrafindo.co.id

Perwakilan:

Jakarta-16956 Jl. Raya Leuwilinggung No. 112, Kel. Leuwilinggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. **Bandung**-40243 Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi Telp. (022) 5206202. **Yogyakarta**-Pondok Soragan Indah Blok A-1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan Bantul, Telp. (0274) 625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok. A No. 9, Telp. (031) 8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 Rt. 78, Kel. Demang Lebar Daun Telp. (0711) 445062. **Pekanbaru**-28294, Perum. De'Diandra Land Blok. C1/01 Jl. Kartama, Marpoyan Damai, Telp. (0761) 65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmi Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. (061) 7871546. **Makassar**-90221, Jl. ST. Alauddin Blok A 14/3, Komp. Perum. Bumi Permata Hijau, Telp. (0411) 861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt. 05, Telp. (0511) 3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol g. 100/V No. 5B, Denpasar, Bali, Telp. (0361) 8607995, **Bandar Lampung**-35115, Jl. P Kemerdekaan No.94 LK I Rt. 005 Desa Tanjung Raya Kec. Tanjung Karang Timur, Telp. 082181950029.

ISLAMIC ENTREPRENEURSHIP BAGI PEMULA:

Langkah Praktis Memulai Bisnis

ISLAMIC ENTREPRENEURSHIP BAGI PEMULA:

Langkah Praktis Memulai Bisnis

MAYA PANORAMA, SE., M. SI., Ph.D



Divisi Buku Perguruan Tinggi
PT RajaGrafindo Persada
D E P O K

PANORAMA MAYA

ISLAMIC ENTREPRENEURSHIP BAGI PEMULA: Langkah Praktis Memulai Bisnis

-- Ed. 1. --Cet. 1-- Depok: Rajawali Pers, 2017.

X, 184 hlm., 23 cm

Bibliografi: hlm. 175

ISBN 978-602-425-***.*

1. *****

I. *****

Hak cipta 2017, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun, termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

2017.** RP**

MAYA PANORAMA, SE., M. SI., Ph.D

ISLAMIC ENTREPRENEURSHIP BAGI PEMULA: LANGKAH PRAKTIS MEMULAI BISNIS

Cetakan ke-1, Januari 2017

Hak penerbitan pada PT RajaGrafindo Persada, Jakarta

Desain cover oleh octiviena@gmail.com

Dicetak di Rajawali Printing

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Kantor Pusat:

Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16956

Tel/Fax : (021) 84311162 – (021) 84311163

E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id Http: //www.rajagrafindo.co.id

Perwakilan:

Jakarta-16956 Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. **Bandung**-40243 Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi Telp. (022) 5206202. **Yogyakarta**-Pondok Soragan Indah Blok A-1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan Bantul, Telp. (0274) 625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok. A No. 9, Telp. (031) 8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 Rt. 78, Kel. Demang Lebar Daun Telp. (0711) 445062. **Pekanbaru**-28294, Perum. De' Diandra Land Blok. C1/01 Jl. Kartama, Marpoyan Damai, Telp. (0761) 65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmii Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. (061) 7871546. **Makassar**-90221, Jl. ST. Alauddin Blok A 14/3, Komp. Perum. Bumi Permata Hijau, Telp. (0411) 861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt. 05, Telp. (0511) 3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol g. 100/V No. 5B, Denpasar, Bali, Telp. (0361) 8607995, **Bandar Lampung**-35115, Jl. P Kemerdekaan No.94 LK I Rt. 005 Desa Tanjung Raya Kec. Tanjung Karang Timur, Telp. 082181950029.

PENGANTAR PEMBACA

Berbagai perspektif mengenai konsep/istilah entrepreneurship berkembang. Kebanyakan mendefinisikan entrepreneurship sebagai hal yang dikaitkan dengan usaha, bisnis, bahkan perdagangan. Tentu saja definisi ini tidak tepat. Ketidakpasan dalam memaknai entrepreneurship ini bukan hanya terjadi pada masyarakat awam, namun terjadi juga pada kalangan akademis yang mendalami dan mempelajari konsep entrepreneurship.

Buku ini berupaya untuk mengembalikan pemahaman masyarakat umum khususnya kalangan akademisi mengenai bagaimana makna entrepreneurship sesungguhnya. Entrepreneurship sendiri merupakan GABS yaitu Government, Academician, Business, dan Social. Keempatnya merupakan bagian yang masing-masing harus memiliki sifat entrepreneurs.

Di samping menjawab makna entrepreneurship yang sesungguhnya, buku ini juga membimbing teknik-teknik membentuk jiwa entrepreneurship, tidak hanya dari sudut pandang para ahli entrepreneur barat tapi juga melihat dalam perspektif Islam. Lebih dalam lagi, buku ini menyajikan bagaimana seorang entrepreneur di bidang bisnis merintis dan membangun bisnis mulai dari awal secara bertahap.

Penulis menyarankan buku ini agar dapat dibaca oleh dosen pengajar mata kuliah entrepreneurship, mahasiswa berbagai jurusan keilmuan, lebih luas lagi bagi mereka yang tertarik untuk memahami konsep entrepreneur seutuhnya.

Sujud Syukur Penulis atas terselesainya buku ini. Buku yang masih sangat sederhana ini penulis harapkan mampu memperkaya khazanah keilmuan bidang entrepreneurship. Ya Allah Ya Rab,..... tanpa ridho-Mu tidak akan tercipta semua makhluk di bumi ini. Ya Allah Ya Rab..... aku bersimpuh padaMu atas ridho dan karuniaMu atas selesainya buku ini,

Akhir kata, semoga buku ini bermanfaat bagi kita semua, dan mampu memberi inspirasi bagi umat.

Palembang, April 2016

Penulis

sumber baru kerja mandiri dan meyakinkan mereka bahwa menjadi seorang pengusaha adalah salah satu cara untuk memasuki pasar kerja. *Start-up* merupakan salah satu dari berbagai kemungkinan hasil.

Program dan modul entrepreneurship bagi mahasiswa menawarkan alat untuk berpikir kreatif, menjadi suatu pemecah masalah yang efektif, menganalisis ide bisnis secara objektif, dan berkomunikasi, membuat jaringan, belajar memimpin, dan mengevaluasi bisnis tertentu dengan menguji ide-ide bisnis mereka sendiri melalui dukungan lingkungan pendidikan. Namun, manfaat pendidikan entrepreneurship tidak terbatas hanya untuk meningkatkan *start-up* usaha, inovasi berusaha dan menciptakan pekerjaan baru. Kompetensi entrepreneurship adalah untuk semua, membantu kaum muda untuk menjadi lebih kreatif dan percaya diri dalam apa pun yang mereka lakukan.

Mahasiswa akan merasa lebih percaya diri dengan mengetahui tentang teknik mendirikan bisnis mereka sendiri karena mereka dapat menguji ide-ide bisnis mereka sendiri dalam sebuah dukungan lingkungan laboratorium yang disebut pendidikan. Universitas dan lembaga-lembaga teknis (misalnya politeknik) harus mengintegrasikan pendidikan entrepreneurship sebagai bagian penting dari kurikulum, di mana akan tersebar di seluruh mata pelajaran yang berbeda, dan meminta atau mendorong mahasiswa untuk wajib mengambil mata kuliah entrepreneurship.

Perhatian khusus harus diberikan melalui pelatihan entrepreneurship secara sistematis untuk mengintegrasikan ke studi ilmiah dan teknis dan di dalam lembaga-lembaga teknis, untuk memfasilitasi *spin-off* dan *start-up inovatif*, dan untuk membantu para peneliti memperoleh keterampilan entrepreneurship. Kurikulum juga perlu lebih fokus pada pengembangan keterampilan yang diperlukan untuk memanfaatkan secara penuh inovasi dan pengetahuan kegiatan transfer dikombinasikan dengan komersialisasi teknologi baru. Akademik *spin-off* semakin dipandang sebagai sarana penting untuk meningkatkan pembangunan ekonomi lokal. Namun, dalam peran baru mereka, ilmuwan dan universitas harus membangun bisnis dan kompetensi manajerial tentang sumber-sumber baru kerja mandiri dan meyakinkan mereka bahwa menjadi seorang pengusaha adalah salah satu cara untuk memasuki pasar kerja.

Tujuan dari kursus/program harus didefinisikan secara tegas, seperti hasil yang seharusnya yang diharapkan. Oleh karena itu, hasil yang diinginkan, itu tidak boleh dilupakan bahwa entrepreneurship juga (dan sama) tentang berhasil mengelola inovasi dan pertumbuhan. Dalam bisnis secara umum dan program entrepreneurship sangat sering dianggap yang penting hanyalah pada aspek *start-up*, sementara keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengelola fase pertumbuhan usaha kecil diabaikan.

Program pendidikan entrepreneurship dapat memiliki tujuan, seperti: (European Commission, 2008: hlm 23)

- Mengembangkan entrepreneurship di kalangan siswa (meningkatkan kesadaran dan motivasi);
- Pelatihan siswa mengenai apa yang dibutuhkan untuk mendirikan sebuah bisnis, dan untuk mengelola pertumbuhan bisnis;
- Mengembangkan kemampuan entrepreneurship yang diperlukan untuk mengidentifikasi dan mengeksploitasi berbagai kesempatan bisnis.

Untuk itu lah harus disediakan sebuah platform yang mendalam untuk membangun dan memberi kemampuan dalam persiapan untuk sebuah pengembangan karir entrepreneurship. Yang penting di sini adalah salah satu kemajuan, tidak hanya melalui universitas, tetapi juga melalui seluruh sistem pendidikan di semua tingkatan. Pendidik harus nyaman dan terampil dalam menangani keragaman kelompok mahasiswa, dari latar belakang budaya yang berbeda, dengan memberikan contoh dan model peran yang berhubungan dengan mereka.

Oleh karena itu, tantangan sesungguhnya adalah untuk membangun pendekatan antar-disiplin, dengan membuat pendidikan entrepreneurship dapat diakses oleh semua mahasiswa dengan fokus pada tiga aspek pendidikan entrepreneurship: (European Commission, 2008: hal.25)

1. Motivasi entrepreneurship: pertanyaan tentang apa yang memotivasi individu, dan sosial commercialising pentingnya ekonomi ilmu pengetahuan dan teknologi; aspek yang menyenangkan itu; melalui teladan, contoh dan diskusi kelas.

2. Peluang pengakuan: ini adalah aspek yang sangat penting dalam pendidikan entrepreneurship karena begitu banyak yang didasarkan pada apakah orang tidak bisa “melihat” sebuah kesempatan yang memotivasi mereka untuk mengejanya. Ini dapat diajarkan melalui metode “tindakan pembelajaran/*action study*.”
3. Komersialisasi: melalui berbagai situasi dan sejumlah cara yang memiliki tingkat kedalaman materi berbeda. Ceramah dari praktisi; kompetisi rencana bisnis; tinggi rendah pekerjaan; pengawasan dalam kelompok kecil dll. Pada tahap awal dalam mempromosikan entrepreneurship di dunia pendidikan, lebih baik untuk memiliki beragam ketentuan: pilihan mahasiswa yang dapat diambil, kegiatan ekstra kurikuler, kompetisi rencana bisnis dan kegiatan lain yang membawa keuntungan dari komunitas bisnis lokal ke dalam lingkungan pendidikan. Sarjana dan pasca sarjana lebih cenderung berada dalam posisi untuk mengeksploitasi peluang entrepreneurship, sedangkan mahasiswa baru harus mengesplotasi kesadaran/pemahaman, ide, peluang, motivasi, kepercayaan diri untuk bertindak dan jaringan sosial yang baru. Semua siswa harus ditargetkan mampu mengalami peningkatan kesadaran tentang entrepreneurship, sementara beberapa kelompok yang dipilih akan tertarik untuk memperoleh keterampilan khusus yang dibutuhkan untuk mengelola dan menumbuhkan bisnis. Oleh karena itu, dalam berbagai kursus yang lembaga-lembaga pendidikan tinggi tawarkan, termasuk beberapa yang antar-disiplin, aspek-aspek utama berikut harus meliputi: a) menghasilkan ide-ide dan menemukan peluang, b) menciptakan usaha baru/organisasi, c) menumbuhkan usaha baru. Aspek lain bisa sangat penting, seperti: inovasi manajemen; pemasaran dan keuangan; suksepsi perusahaan.

Sebagian besar materi kursus entrepreneurship harus relevan bagi siswa dari semua bidang studi. Namun, agar pengajaran bisa disesuaikan dengan kebutuhan spesifik pada kategori yang berbeda, harus lebih banyak penekanan pada satu aspek atau lainnya, misalnya:

- Entrepreneurship dalam sekolah bisnis dan studi ekonomi berfokus pada bisnis start-up dan penciptaan usaha baru, dan pada manajemen dan pertumbuhan UKM. Mahasiswa ekonomi belajar untuk bekerja dengan siswa dari berbagai bidang (*engineering*, studi ilmiah, dan lain-lain).

- Entrepreneurship pada bidang ilmu pengetahuan dan teknologi dalam penelitian terutama berkaitan dengan mengeksploitasi kekayaan intelektual, menciptakan perusahaan *spin-off* dan bertualang, dan menawarkan kursus tentang isu-isu seperti:
 1. Teknik-teknik manajemen, Pemasaran, dan penjualan commercialising berbasis teknologi, Mematenkan dan melindungi ide-ide berbasis teknologi, Internationalisasi pembiayaan dan penggunaan teknologi tinggi.
 2. Bagi mahasiswa di humaniora, akan fokus pada pengelolaan diri dan sosial Entrepreneurship, yang memacu munculnya daerah dan pertumbuhan daerah dan memberikan kesempatan untuk membuat perbedaan sosial dan konteks masyarakat.
 3. Entrepreneurship untuk seni dan desain kreatif berfokus pada munculnya peluang melalui kreativitas dan kerja kreatif, mempersiapkan lulusan untuk bekerja sebagai *freelancer* atau wiraswasta, atau membuat usaha kecil dan usaha kreatif.

Oleh karena itu, dalam humaniora dan studi kreatif sama, topik berikut sangat relevan: Entrepreneurship sosial; Manajemen diri; Pengguna-didorong berinovasi; *Part-time* dan *freelance entrepreneurship*.

Sangat penting bahwa tujuan dari kursus/ program didefinisikan, dan disesuaikan dengan hasil yang diharapkan. Dengan kata lain, menentukan tujuan yang tepat untuk kursus, program atau kegiatan akan mempengaruhi pilihan metode pengajaran yang tepat dan akurat, dan akan membuat lebih mudah untuk mengukur hasil dalam kaitannya dengan tujuan. Preferensi yang jelas untuk metode yang didasarkan pada “kelompok dan tim teknik untuk menciptakan ide bisnis baru “dan untuk penggunaan” studi kasus”. Setelah kedua kategori utama, alat-alat lain yang disorot yang utama dan efektif adalah “workshop mengenai perencanaan bisnis”, “mengundang pembicara tamu/sukses story” (yaitu pengusaha) dan “simulasi bisnis”. Juga, metode yang didasarkan pada melakukan beberapa kegiatan entrepreneurship praktis dan kreativitas latihan menuju ide-ide pengembangan.

Para ahli menekankan pentingnya melintasi batas-batas antara disiplin ilmu, dan diutamakan bekerja dalam tim. Apa pun tingkat mahasiswa, cara yang ampuh mengajar entrepreneurship adalah mahasiswa dengan disiplin

bersanda,'Apakah engkau mengira aku membujukmu agar aku dapat mengambil untamu? Ambillah untamu dan juga dirhammu, karena ia milikmu. (HR. Bukhari-Muslim)

- Hadist 13 (Mardani, 2012; hal.132-133)

Dari Abu Hurairah R.a, dia berkata, Rasulullah Saw melarang orang kota menjual bagi orang dusun, janganlah kalian saling memainkan harga lewat calo, janganlah seorang menjual barang yang dijual saudaranya, janganlah melamar orang yang sudah dilamar saudaranya, janganlah seorang wanita meminta talak saudaranya agar dia dapat menumpahkan apa yang ada dalam benjananya. (HR. Bukhari-Muslim)

Contoh beberapa bisnis yang diperbolehkan dan tidak diperbolehkan dalam Islam (3)

Yusanto (2001) Terdapat lima jenis syirkah yang tergolong syarikah uqud: (1) syarikatul inan, (2) syarikatul abdan, (3) syarikatul mudharabah, (4) syarikatul wujuh, (5) dan syarikatul mufawadhah. (Mardani, 2012: hal. 127)

Syarikah itu... (Mardani, 2012; hal.128)

- Syarikah adalah akad antara dua orang atau lebih, yang keduanya bersepakat untuk melakukan usaha bersama dengan tujuan mencari keuntungan.
- Hukum-nya mubah dan boleh dilakukan antara sesama muslim atau antara orang Islam dan orang kafir dzimmi.
- Rukun syarikah ada tiga:
 - Shighat/ aqad (ijab dan qabul)
 - Pihak yang berakad, baik baik syariku al-mal maupun syariku al-badn, dan
 - Usaha

Macam Syarikah.... (Mardani, 2012; hal.129)

1. **Syarikah Al-Inan.** Syarikah al inan adalah syirkah antara dua orang atau lebih yang masing-masing mengikutkan modal ke dalam syarikah dan sekaligus menjadi pengelolanya. Kemudian keuntungan dibagi dua antara mereka berdasarkan kesepakatan.

2. **Syarikah Al-Wujud.** Syarikah al wujud adalah syarikah antara dua orang (atau lebih) dengan modal dari pihak luar keduanya.
3. **Syarikah Abdan.** Syarikah antara dua orang atau lebih yang mengandalkan tenaga atau keahliannya saja tanpa harta mereka untuk menerima pekerjaan. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan.
4. **Syarikah Mudharabah.** Syarikah mudharabah (qiradh) terjadi bila pemilik modal (shahibul maal) menyerahkan modalnya kepada pengelola (mudharib) untuk dikelola atau diusahakan, sedangkan keuntungannya dibagi menurut kesepakatan bersama.
5. **Syarikah Mufawadhah.** Syarikah gabungan dari berbagai bentuk syarikah model inan, abdan, mudharabah dan wujud.

Struktur Bisnis dalam dunia Muslim ditentukan oleh kondisi dan peluang ekonomi, serta oleh nilai-nilai dan kepercayaan dari mereka yang terlibat dalam pengelolaan perusahaan. Munculnya saham gabungan perusahaan yang lambat dibandingkan dengan Barat dan terbatasnya pengembangan sebagian pasar ekuitas mencerminkan kekuatan ikatan keluarga dan kekerabatan, dan keengganan untuk melihat kendali bisnis keluarga pindah ke pemegang saham eksternal. (Siddiqi, 1985, hal 11-18). Laba harus dibagi di antara para mitra di bawah struktur operasional disebut sebagai musyarakah, yang masih menjadi perdebatan dalam ahli hukum Islam adalah menjadi apakah berbagi harus sama terlepas dari jumlah yang diinvestasikan atau jika distribusi keuntungan harus dibuat dalam kaitannya dengan dana yang dialokasikan. Musyarakah investasi sering disamakan dengan penempatan ekuitas swasta, atau bahkan modal ventura, meskipun struktur dapat cukup fleksibel.

Orang-orang yang menghutangkan yang tetap diharapkan menunjukkan kemurahan hati terhadap debitur, sebagai ajaran dalam Al-Qur'an membuat jelas: Jika debitur berada dalam kesulitan, berilah tangguh sampai mudah baginya untuk membayar. Jika kamu mengirimkan dengan cara amal, yang terbaik untuk Anda jika kamu hanya tahu. (QS 2:280) Dalam prakteknya, perbedaan ditarik antara ketidakmampuan membayar karena keadaan di luar kontrol debitur dan keengganan untuk menghormati komitmen-komitmen debitur yang memiliki kemampuan untuk membayar, yang terakhir ini pelanggaran kontrak yang disengaja. Prinsip perseroan terbatas telah menjadi

diterima dalam beberapa tahun terakhir, asalkan semua pihak sejak awal jelas tentang kewajiban dan hak yang tepat di bawah seperti perusahaan

Jenis dan sifat entrepreneurship dalam konsep Islam

Entrepreneurship dapat dibagi ke dalam tiga kategori yaitu: entrepreneurship Umum, entrepreneurship tidak terbatas dalam mudarabah dan entrepreneurship dibatasi dalam kerangka mudarabah, atau singkatnya dalam dua kategori utama: entrepreneurship Umum dan entrepreneurship terbatas (di bawah kerangka kerja mudarabah).

Jenis pertama adalah entrepreneurship biasa yang tidak berada di bawah kontrak hukum bisnis Islam, tetapi di bawah hukum syariah, yang kedua jenis lain dari entrepreneurship yaitu kontrak mudarabah. Sifat entrepreneurship adalah membatasi organisasi bisnis yang termasuk kemitraan di bawah musharakah, lebih jauh lagi entrepreneurship adalah membatasi kepada individu yang melakukan tugas bisnis dan dijalankan untuk kepentingan organisasi. Jika modal saham beberapa individu untuk menciptakan bisnis dan menjalankannya bergabung dengan ventura. Dalam konteks ini berwirausaha adalah pandangan berkaitan dengan orang yang mengelola bisnis terlepas pada ciri-ciri, perilaku, dan lingkungan yang hanya faktor untuk keberhasilan entrepreneurship tidak untuk penciptaan dan proses. Pada entrepreneurship Umum tidak membatasi untuk setiap kontrak tertentu dalam hukum komersial Islam, tetapi dalam kerangka syariah, yang berarti entrepreneurship diatur oleh aturan syariah pembatasan yang terkait dengan sumber modal.

Entrepreneurship dalam kerangka kerja mudarabah Entrepreneurship yang terbatas mengacu pada mudarabah terbatas dimana modal diserahkan kepada pengusaha tanpa penentuan jenis pekerjaan atau sifat dari bisnis yang akan dilakukan, sehingga tidak ada pembatasan lokasi, waktu, jenis investasi, metode pembayaran dari klien (tunai atau kredit), kualitas kerja dan dengan siapa melakukan perdagangan. Jadi terserah kepada kebijaksanaan dari pengusaha untuk menjalankan bisnis dan mengelola entrepreneurship yang sesuai dengan keahlian dan pengalaman dan keterampilan sebagai pribadi wali amanat. Kewenangan pengusaha dalam hal ini adalah mutlak, ia diperbolehkan untuk melakukan semua jenis transaksi bisnis, yang biasanya diperbolehkan dalam penggunaan komersial dan pasar.

Pada dasarnya jenis entrepreneurship yang dibatasi akan mengatur dan membatasi ruang lingkup entrepreneurship oleh ketentuan yang diberlakukan oleh pemerintah, dua mitra akan diatur dalam hal penting berikut sebagai berikut:

- Kewajiban dari mitra atas hutang berwirausaha.
- Kewajiban para investor dan pekerja atas hutang berwirausaha sebelum istidana dan sebelum dimulainya transaksi.
- Kewajiban setelah pembelian, tapi sebelum wilayah al-istidana.
- Kewajiban setelah pembelian, tapi sebelum realisasi keuntungan.
- Kewajiban setelah pembelian dan setelah realisasi keuntungan.
- Kewajiban dari rab Al-mal dan pengusaha untuk utang setelah halal

Karakteristik bisnis yang diatur dalam Islam sangat berbeda dengan bisnis secara umum. Ada beberapa perbedaan Bisnis Islami dan Non Islami (Yusanto (2001; hal. 22)

Tabel 2.1. Karakteristik Bisnis Islami VS NonIslami

ISLAMI	KARAKTER BISNIS	NONISLAMI
Aqidah Islam . (nilai-nilai transedental)	ASAS	Sekularisme (nilai-nilai material)
Dunia-akhirat	MOTIVASI	Dunia
Profit dan Benefit (non materi/qimah), pertumbuhan, keberlangsungan, keberkahan	ORIENTASI	Profit, pertumbuhan, keberlangsungan
Tinggi, bisnis adalah bagian dari ibadah	ETOS KERJA	Tinggi, bisnis adalah kebutuhan duniawi
Maju & Produktif, konsekuensi keimanan & manifestasi kemusliman	SIKAP MENTAL	Maju dan produktif sekaligus konsumtif konsekuensi aktualisasi diri
Cakap & ahli dibidangnya, konsekuensi dari kewajiban seorang muslim	KEAHLIAN	Cakap & ahli dibidangnya, konsekuensi dari motivasi reward & punishment
Terpercaya & bertanggung jawab, tujuan tidak menghalalkan cara	AMANAH	Tergantung kemauan individu (pemilik capital), tujuan menghalalkan cara
Halal	MODAL	Halal & haram

Sesuai dengan akad kerjanya	SDM	Sesuai dengan akad kerjanya atau sesuai dengan keinginan pemilik modal
Halal	SUMBER DAYA	Halal & haram
Visi dan misi terkait erat dengan misi penciptaan manusia didunia	MANAJEMEN STRATEGIK	Visi dan misi organisasi ditetapkan berdasarkan pada kepentingan material belaka
Jaminan halal bagi setiap masukan, proses, dan keluaran, mengedepankan produktifitas dalam koridor syariah	MANAJEMEN OPERASI	Tidak ada Jaminan halal bagi setiap masukan, proses, keluaran, mengedepankan produktifitas dalam koridor manfaat
Jaminan halal bagi setiap masukan, proses, dan keluaran keuangan	MANAJEMEN KEUANGAN	Tidak ada Jaminan halal bagi setiap masukan, proses, dan keluaran keuangan
Pemasaran dalam koridor jaminan halal	MANAJEMEN PEMASARAN	Pemasaran menghalalkan cara
SDM profesional & berkepribadian Islam, SDM adalah pengelola bisnis, SDM bertanggung jawab kepada diri sendiri, majikan & Allah SWT	MANAJEMEN SDM	SDM Profesional, SDM adalah faktor produksi, SDM bertanggung jawab pada diri sendiri dan majikan

Sumber: Yusanto (2001; hal. 22-23)

Budaya perusahaan yang Islam, sebagai contoh waktu shalat semua karyawan harus berhenti seratus persen (100%) dari kegiatan bisnisnya. Semua kegiatan seluruhnya laki-laki. Peraturan tidak boleh isbal (memakai celana panjang melebihi mata kaki). Pengaturan berbusana muslim yang sesuai syariat.

Masalah ketenagakerjaan ini tidak terkait dengan kasus “gender” tetapi dengan pertimbangan bahwa tingkat kesalahan yang dilakukan oleh karyawan wanita ternyata tingkat emosi lebih tinggi dan izinnnya lebih banyak. Manajemen Islam menempatkan karyawan wanita dalam komunitas *birrul ummahat* (darma wanita).

Etika hanyalah sebagian dari komitmen orang Ekonomi Islam, dimana komitmen keseluruhannya adalah akidah sebagai landasan filosofis, idealisme dan paradigma yang dimilikinya, sedangkan dalam syariah yang melatarbelakangi aturan kode etik dari bisnis itu sendiri, dan akhlak sebagai sebuah cerminan akhir tindakan yang nantinya akan dievaluasi

The Values and Priorities List Fayolle, 2007

NOTE: You are not allowed to put more than seven value areas under any one heading. You must distribute them among all the categories of relative impact.

1. **Family** — build a close-knit family group.
2. **Balanced Lifestyle** — have a variety of interests that you spend time on.
3. **Power and Authority** — control the work activities and destiny of others.
4. **Friendships** — develop close personal relationships with others.
5. **Excitement** — experience a high degree of stimulation, novelty, and drama in life.
6. **Help Others** — help people either directly or in small groups.
7. **Moral Fulfillment** — feel that my work, career, and life are contributing to ideals I feel are very important.
8. **Influence People** — be in a position to change the attitudes/ opinions of others.
9. **Exercise Competence** — show above average proficiency and effectiveness.
10. **Change and Variety** — have work responsibilities frequently changed in content and setting.
11. **Independence** — be able to determine the nature of the work you do without significant involvement from others.
12. **Challenging Problems** — engage continually with complex questions and demanding tasks, with troubleshooting and problem-solving as a core part of my career
13. **Profit, Gain, Advancement** — be able to move ahead rapidly, and have a strong likelihood of accumulating large amounts of money or other material gain.
14. **Affiliation** — be recognized as part of particular groups or organizations.
15. **Aesthetics** — be involved in appreciating the beauty of things, ideas, life, etc.
16. **Security** — be assured of keeping my job and a reasonable financial reward.
17. **Knowledge** — engage in the pursuit of knowledge, truth, understanding.
18. **Recognition** — get positive feedback and public credit for my work and achievements.
19. **Competition** — engage in activities that pit my abilities against others.
20. **Stability** — have a life that is largely predictable over long periods of time.
21. **Help Society** — contribute to the betterment of the world as a whole; have a keen sense of social responsibility.
22. **Status** — impress and gain the respect of others by the nature of what I do, my career.
23. **Work Under Pressure, Deadlines** — have time restraints that demand that you produce at your best with no margin for error.
24. **Creativity** — be able to create new ideas and programs using your own initiative.

25. **Location** — live in a place I absolutely love, in the manner that I love.
26. **Protect My Family** — live in a place that is safe for my family.
27. **Love What I Do** — go to work everyday absolutely excited about my career and life's work.
28. **Achieve Success in an Ethical Manner** — maintaining honesty and ethics in all I do.
29. (Add any other items you think have not been covered here that are important to you).
- 30.
- 31.
- 32.
- 33.
- 34.

Have fun thinking about your life and ranking your values!!!!

What is it You Want Out of Life? Fred Kiesner

The Values In Life Worksheet

ALWAYS	OFTEN	SOMETIMES	SELDOM	LEAST
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

Remember, no more than 7 items can be put under any one heading. Please save this analysis someplace where you will pull it out again in a number of years and review how your thoughts and ideas have changed and been modified by time and experience.

Now go out and use this knowledge about you in determining what you want to do in your life and your career!

THINK AND IMAGINE

Rasakan bagaimana kejadian disekitar lingkungan anda yang dapat memotivasi anda menjadi seorang entrepreneur. Renungkan apa yang menjadi kelebihan dan kekuatan anda dalam menjadi entrepreneur

B. Employment and Motivation

Focus in this chapter

*Who are the human resources and how to increase his motivation.
Techniques and strategies that must be done*

Faktor untuk Memotivasi Penciptaan Bisnis

Apa faktor penting yang memotivasi untuk memulai sebuah bisnis-? Keterampilan Wirausaha. Para sarjana telah berusaha untuk mengidentifikasi dan menilai keterampilan entrepreneurship yang meningkatkan kinerja entrepreneurship. Banyak jenis keterampilan telah dianggap penting bagi pengusaha. Wickham (2004) menyatakan bahwa pengusaha memerlukan dua macam keterampilan untuk menjalankan usaha bisnis keterampilan manajemen efektif-umum bisnis dan orang keterampilan manajemen. Keterampilan manajemen bisnis umum termasuk keterampilan strategi, perencanaan keterampilan, keterampilan pemasaran, keterampilan finansial, keahlian manajemen proyek, dan waktu keterampilan manajemen. Orang-orang keterampilan manajemen meliputi keterampilan dalam kepemimpinan, motivasi, delegasi, komunikasi, dan negosiasi.

Hisrich et al. (2005) membagi keterampilan yang dibutuhkan oleh pengusaha menjadi tiga keterampilan utama bidang teknis, manajemen bisnis keterampilan, dan keterampilan entrepreneurship pribadi. Keterampilan teknis yang “*know-hows*” seperti lisan dan komunikasi tertulis, pengetahuan teknis, kemampuan untuk mengatur, membangun jaringan, dan pembinaan. Bisnis keterampilan manajemen melibatkan perencanaan, penetapan tujuan, keputusan-keputusan, kontrol, negosiasi, dan keterampilan dalam bidang

fungsional dasar seperti pemasaran dan keuangan. Jenis Keterampilan ini yang diperlukan untuk memulai, mengembangkan, dan mengelola usaha bisnis. Keterampilan entrepreneurship pribadi merujuk kepada keterampilan yang membedakan pengusaha dari manajer. Mereka termasuk kontrol batin, mengambil risiko, inovasi, ketekunan, kepemimpinan dan perubahan orientasi.

Functions Of Entrepreneur

Perkembangan Entrepreneurship sangat penting dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Sekelompok pengusaha sukses bisa mengubah kondisi ekonomi. Pengusaha mengambil inisiatif untuk mendirikan usaha baru dan memperkenalkan produk baru yang menciptakan kesempatan kerja di masyarakat. Seorang pengusaha akan melakukan fungsi-fungsi berikut untuk pengembangan masyarakat secara keseluruhan.

(1) Mengambil Risiko (*price taker*)

Tanpa mengambil resiko pengusaha tidak bisa mengambil inisiatif apapun. Risiko terlibat dengan setiap pekerjaan atau usaha. Ada dua jenis risiko: (a) risiko murni dan (b) risiko spekulatif. Risiko murni adalah situasi yang hanya bisa menciptakan kerugian. Di sisi lain, risiko spekulatif adalah situasi yang dapat menyebabkan kerugian atau keuntungan. Ada tiga jenis ketidakpastian. Berdasarkan ketidakpastian ini, risiko mungkin muncul. Ketidakpastian ini adalah (a) ketidakpastian alam, (b) ketidakpastian keuangan dan (c) ketidakpastian manusia. Seorang pengusaha harus bekerja dalam ketidakpastian keuangan. Ketidakpastian manusia dan alam yang diasuransikan. Tugas pertama dari seorang pengusaha adalah untuk menciptakan hal baru di mana risiko selalu ada. Jadi fungsi utama dari pengusaha adalah untuk mengambil risiko yang dapat diperkirakan atau diakibatkan oleh alam.

(2) Inovasi

Fungsi lain dari pengusaha adalah inovasi. Seorang pengusaha adalah seseorang dengan inovasi dan kreativitas. Schumpeter (1979) mengidentifikasi lima fungsi seorang pengusaha yang berkaitan dengan inovasi, yaitu,

- a. Identifikasi produk baru,
- b. Identifikasi pasar baru,
- c. Membangunkan pasar potensial,
- d. Pencarian dan inovasi dari sumber-sumber baru bahan baku, dan

2. Strategi: Adalah aspek penting dalam manajemen bisnis, dan pada dasarnya perencanaan adalah hasil dari strategi, strategi berdasarkan banyak faktor yang terkait ke lingkungan eksternal terkait entrepreneurship dan juga untuk internal lingkungan entrepreneurship, seperti tren ekonomi dan kondisi, industri struktur, keterampilan manajemen, kualitas sumber daya dalam entrepreneurship dll. Oleh karena itu strategi adalah suatu proses berpikir dan evaluasi dan penilaian dan proses pengambilan mendasarkan keputusan pada tujuan manajemen, keputusan akan dipengaruhi oleh lingkungan internal dan eksternal berwirausaha.
3. Financing: Keuangan adalah salah satu aspek penting dalam bisnis apapun termasuk entrepreneurship, merupakan dasar dari bisnis dan tanpa pembiayaan entrepreneurship tidak akan pergi jauh, dan mewujudkan pertumbuhan secara bertahap. Ada hubungan kuat antara rencana bisnis dan pembiayaan, dan pada dasarnya kita dapat mengatakan bahwa pembiayaan merupakan salah satu komponen dari rencana bisnis, karena memberikan anggaran yang dibutuhkan dan pembiayaan untuk proyek entrepreneurship dan menentukan tujuan dan alat-alat dan sarana. Membiayai aspek dalam berwirausaha menunjukkan ukuran risiko yang dilakukan oleh entrepreneurship, dan penyedia modal atau investor potensial dapat mengevaluasi proyek dan mengambil keputusan tentang investasi dalam berwirausaha.
4. Arus kas: Adalah salah satu komponen utama dalam aspek pendanaan, arus kas menunjukkan pergerakan uang masuk dan keluar dari bisnis, itu merupakan siklus kas solvabilitas yang menentukan bisnis. Arus kas didefinisikan sebagai perbedaan antara kas yang tersedia pada awal periode akuntansi dan bahwa pada akhir periode. Kas masuk dari penjualan, hasil pinjaman, investasi dan penjualan aset. Uang keluar digunakan untuk membayar operasional dan biaya langsung, layanan hutang pokok, dan pembelian aset. Anggaran arus kas biasanya terdiri atas: Penjualan /pendapatan; Biaya pengembangan beban barang; Persyaratan modal dan Biaya operasi
5. manajemen keuangan: Entrepreneurship dan segala bentuk lain dari bisnis tergantung pada manajemen keuangan yang sesuai, oleh

karena itu penting bagi pengusaha untuk memahami prosedur operasi fundamental dan keuangan mereka.

6. **Sumber Daya Manusia:** Sumber daya manusia adalah aspek yang sangat penting dalam entrepreneurship, entrepreneurship tidak dapat bergantung pada keahlian dan pengelolaan pengusaha saja, karena itu adalah bisnis kerja sama tim berdasarkan pada kontribusi masing-masing dalam organisasi dan keberhasilan bisnis dan pertumbuhan dan pengembangan perusahaan tergantung pada kualitas aspek manusia dalam entrepreneurship. Selain pentingnya sumber daya manusia dalam entrepreneurship, manajemen sumber daya manusia juga merupakan aspek penting, seperti keterampilan mengelola sumber daya manusia dan mendistribusikan tugas dan mengelola mereka dengan cara yang dapat menjamin kinerja yang tinggi dari tugas setiap individu dalam organisasi. Oleh karena itu adalah tanggung jawab penuh dari pengusaha untuk mengelola sumber daya dan mengartikulasikan kebijakan dan memberikan kode entrepreneurship dan desain administrasi dan menetapkan dasar posisi pada keahlian masing-masing karyawan dalam organisasi
7. **Pemasaran:** Pemasaran didefinisikan sebagai proses dimana barang yang dibutuhkan dan/atau jasa disampaikan kepada target pelanggan di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dan pada harga yang tepat, ia menuntut bahwa semua kegiatan tersebut untuk menghasilkan laba dan menjaga customers. Dalam pengertian bahwa pemasaran adalah cara maju menuju tumbuh dan perluasan entrepreneurship, adalah alat yang sangat penting untuk mendapatkan keuntungan dan menghasilkan pendapatan untuk berwirausaha. Namun rencana pemasaran yang tepat harus dipertimbangkan dalam rangka untuk memiliki pemasaran yang sukses, adalah sebagai berikut:
 - Menentukan kebutuhan dan keinginan pelanggan melalui riset pasar.
 - Menentukan bagian/porsi tertentu untuk perusahaan dan target pasar.
 - Mengembangkan strategi pemasaran memanfaatkan keunggulan kompetitif perusahaan.
 - Menilai komponen dari bauran pemasaran yang dibutuhkan dan tuntutan pelanggan perusahaan seperti yang didefinisikan oleh strategi pemasaran

Strategi membentuk dan mengembangkan jaringan

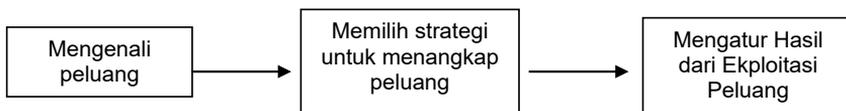
Terdapat tiga faktor pembentuk jaringan usaha, yaitu: (Yusanto; 2001; hal. 97-99)

1. terdapatnya “pertukaran”. Jaringan usaha sebagai suatu struktur sosial terbentuk karena adanya relasi-relasi sosial diantara pelaku-pelakunya yang dapat berupa perseorangan atau lembaga unit usaha.
2. terdapatnya “ketergantungan sumber daya”. Faktor ini menegaskan bahwa terbentuknya jaringan usaha adalah hasil upaya strategis organisasi (unit usaha) yang beroperasi dalam lingkungan usaha yang relatif tidak stabil untuk mengamankan sumber daya penting yang dikuasai oleh pihak lain.
3. terdapatnya motif ‘ekonomi biaya transaksi’. Sebuah usaha dapat memperoleh kebutuhannya secara efisien melalui “pasar” dan “hierarki”

Pola Hubungan Jaringan Usaha

1. Pola hubungan vertikal, yaitu hubungan yang terjadi antara usaha-usaha yang memiliki kaitan kedepan (hilir) atau kebelakang (hulu).
2. Pola hubungan horizontal, yakni hubungan yang terjadi antara usaha-usaha yang terkait langsung, namun tidak dalam sector yang sama.
3. Hubungan lateral, yaitu hubungan antara usaha/institusi yang tidak terkait secara langsung, baik dalam sector yang sama maupun berbeda. (Yusanto; 2001; hal.99)

Strategi mencapai Keunggulan Bersaing



Dasar Mencapai keunggulan bersaing

Seorang wirausahawan harus mampu mengenali berbagai unsure dasar untuk mencapai keunggulan bersaing, yakni sebagai berikut:

1. Harga atau nilai
2. Menyenangkan konsumen
3. Pengalaman konsumen

4. Atribut produk yang dapat dicatat
5. Keistimewaan layanan yang unik. (Saiman; 2009; hal.124-126)

Model keunggulan bersaing

Untuk mencapai keunggulan bersaing, tahapan yang perlu dilakukan adalah:

1. Penilaian lingkungan (internal dan eksternal) dilakukan dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*)
2. Penilaian organisasi, apakah secara organisator, perusahaan mampu menciptakan keunggulan bersaing
3. Strategi berbasis biaya, mengupayakan agar setiap produk dan jasa dapat diproduksi dengan biaya seefisien mungkin, sehingga dalam penetapan harga oroduk/jasa dapat bersaing dengan produk para pesaing terdekat.
4. Strategi berbasis diferensial, mengupayakan agar perusahaan mampu menghasilkan berbagai diferensiasi.
5. Hasil-hasil atas itu semua yang diharapkan adalah (a) laba perusahaan dapat tercapai sesuai dengan yang direncanakan, (b) pangsa pasar meningkat, (c) kepuasan pelanggan dapat ditingkatkan dan (d) kelangsungan hidup perusahaan dapat berlanjut. (Zimmermer; 2009; hal. 128)

Lokasi Sumber Keunggulan Bersaing

Proses untuk mengambil keputusan pemilihan lokasi menyerupai piramida. Tingkat pertama dari keputusan adalah yang paling luas, mengharuskan wirausahawan untuk memilih wilayah tertentu di suatu Negara. (Zimmermer: 2009; hal. 290)

Memilih Wilayah

Langkah pertama dalam menyeleksi lokasi yang terbaik adalah berfokus pada level wilayah. (Zimmermer: 2009; hal. 291)

Pertimbangan Tata Letak dan Desain

Tata letak merupakan penataan fasilitas fisik dalam bisnis secara logis guna meningkatkan efisiensi operasi, produktivitas, dan penjualan. Faktor-faktor berikut memiliki dampak yang besar dalam tata letak dan desain bangunan: