

# MEDIA SYARI'AH

*Wahana Kajian Hukum Islam dan Pranata Sosial*

Vol. 17, No. 2, Juli-Desember 2015

***Baharuddin Bin Sayin & Muhammad Hamizan Bin Ab Hamid***

Waqf Higher Education: Implementation Model In University College Bestari (UCB), Terengganu, Malaysia

***Iskandar Budiman***

Pembangunan Sumber Daya Manusia Sebagai Modal dalam Sistem Ekonomi Islam (Human Resources Development as Human Capital in Islamic Economic System)

***Mochammad Arif Budiman, Ruzita Mohd. Amin, Selamah A. Yusoff & Adewale Abideen Adeyemi***

Measuring *Maqasid Al-Shari'ah* at Micro

Level with Special Reference to the Preservation of Wealth

***Mohd Zakhiri Md Nor***

*Siyāsah Sharī'ah* and the Discretionary Actions of the Ruler: Examining the Work of *al-Qarāfi* in *al-Tamyīz* and *al-Subkī* in *al-Fatāwā* in Classical Islam.

***Nazaruddin Ali Basyah***

Membudayakan Sikap Positif dan Pemikiran Kreatif Terhadap Kewirausahaan di Kalangan Masyarakat Muslim: Satu Alternatif Kepada Penanggulangan Kemiskinan

***Nur Hajrina & Wahyu Jatmiko***

Between *Sharia Maqasid* Index and Human Development Index: Which One is Happier?

# **MEDIA SYARI'AH**

# **MEDIA SYARI'AH**

Wahana Kajian Hukum Islam Pranata Sosial  
Vol. 17, No. 2, 2015

## **EDITOR-IN-CHIEF**

*Ihdi Karim Makinara*

## **EDITORS**

*Agustin Hanafi*

*Ali Abubakar*

*Analiansyah*

*Bismi Khalidin*

*Jamhir*

*Mijaz Iskandar*

*Mursyid*

*Mutiara Fahmi*

## **INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD**

*A. Hamid Sarong (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, BANDA ACEH)*

*Arskal Salim (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, JAKARTA)*

*Al Yasa' Abubakar (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, BANDA ACEH)*

*Euis Nurlaelawati (Universitas Islam Negeri, SUNAN KALIJAGA)*

*Kamaruzzaman Bustamam-Ahmad (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, BANDA ACEH)*

*Muhammad Amin Summa (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, JAKARTA)*

*Ratno Lukito (Universitas Islam Negeri SUNAN KALIJAGA)*

*Ridwan Nurdin (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, BANDA ACEH)*

*Sonny Zulhuda (International Islamic University, MALAYSIA)*

## **ASISSTEN TO THE EDITOR**

*Ainun Hayati*

*Musliadi*

*Syarbunis*

## **ENGLISH LANGUAGE ADVISOR**

*M. Syuib*

## **ARABIC LANGUAGE ADVISOR**

*Fakhrurrazi M. Yunus*

## **COVER DESIGNER**

*Ikhlas Diko*

**MEDIA SYARI'AH**, is a six-monthly journal published by the Faculty of Sharia and Law of the State Islamic University of Ar-Raniry Banda Aceh. The journal is published since February 1999 (ISSN. 1411-2353) and (ESSN.2579-5090) Number. 0005.25795090 / JI.3.1 / SK.ISSN / 2017.04. earned accreditation in 2003 (Accreditation No. 34 / Dikti / Kep / 2003). Media Syari'ah has been indexed Google Scholar and other indexation is processing some.

**MEDIA SYARI'AH**, envisioned as the Forum for Islamic Legal Studies and Social Institution, so that ideas, innovative research results, including the critical ideas, constructive and progressive about the development, pengembangan, and the Islamic law into local issues, national, regional and international levels can be broadcasted and published in this journal. This desire is marked by the publication of three languages, namely Indonesia, English, and Arabic to be thinkers, researchers, scholars and observers of Islamic law and social institutions of various countries can be publishing an article in Media Syari'ah

**MEDIA SYARI'AH**, editorial Board composed of national and international academia, part of which are academicians of the Faculty of Sharia and Law of the State Islamic University of Ar-Raniry Banda Aceh. This becomes a factor Media Syari'ah as prestigious journals in Indonesia in the study of Islamic law.

Recommendations from the editor to scope issues specific research will be given for each publishing Publishing in January and July.



**Editor Office :**

**MEDIA SYARI'AH**

Wahana Kajian Hukum Islam dan Pranata Sosial  
Fakultas Syariah dan Hukum Islam UIN Ar-  
Raniry Banda Aceh, Provinsi Aceh – Indonesia

Email: [mediasyariah@ar-raniry.ac.id](mailto:mediasyariah@ar-raniry.ac.id)

[ihdimakinara@ar-raniry.ac.id](mailto:ihdimakinara@ar-raniry.ac.id)

Webs: [jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/medsyar](http://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/medsyar)

Telp.+62 (651)7557442,Fax. +62 (651) 7557442

HP : 0823 0400 8070

# Table of Contents

## Articles

- 219 *Baharuddin Bin Sayin & Muhammad Hamizan Bin Ab Hamid*  
Waqf Higher Education: Implementation Model In  
University College Bestari (UCB), Terengganu, Malaysia
- 239 *Iskandar Budiman*  
Pembangunan Sumber Daya Manusia Sebagai Modal  
dalam Sistem Ekonomi Islam (Human Resources  
Development as Human Capital in Islamic Economic  
System)
- 271 *Mochammad Arif Budiman, Ruzita Mohd. Amin, Selamah  
A. Yusoff & Adewale Abideen Adeyemi*  
Measuring *Maqasid Al-Shari'ah* ata Micro  
Level with Special Reference to the Preservation of  
Wealth

- 293 *Mohd Zakhiri Md Nor*  
*Siyāsah Sharī‘ah* and the Discretionary Actions of the  
Ruler: Examining the Work of *al-Qarāfi* in *al-Tamyīz* and  
*al-Subkī* in *al-Fatāwā* in Classical Islam.
- 311 *Nazaruddin Ali Basyah*  
Membudayakan Sikap Positif dan Pemikiran Kreatif  
Terhadap Kewirausahaan di Kalangan Masyarakat Muslim:  
Satu Alternatif Kepada Penanggulangan Kemiskinan
- 333 *Nur Hajrina & Wahyu Jatmiko*  
Between *Sharia Maqasid* Index and Human Development  
Index: Which One is Happier?
- 373 *Nurul Hilmiyah, Bayu Taufiq Possumah & Muhammad  
Hakimi Mohd. Shafiai*  
Tawhidic Based Public Policy: A Theoretical Overview

# Membudayakan Sikap Positif dan Pemikiran Kreatif Terhadap Kewirausahaan di Kalangan Masyarakat Muslim: Satu Alternatif Kepada Penanggulangan Kemiskinan

*Nazaruddin Ali Basyah*

**Abstract:** *Kajian ini dilaksanakan untuk membudayakan sikap positif dan pemikiran kreatif terhadap kewirausahaan di kalangan masyarakat muslim. Selain itu kajian ini juga mempunyai tujuan mendalami pandangan masyarakat muslim yang berkaitan dengan faktor-faktor yang diberikan penekanan dalam memilih profesi wirausaha serta kepentingan memilih profesi wirausaha. Kajian ini juga akan mengupas persoalan konsep wirausaha dan kewirausahaan mengikut pandangan barat dan menurut perspektif Islam serta melihat perbezaan di antara kedua-dua perspektif tersebut. Selain itu akan dihuraikan juga kontribusi wirausaha dalam kalangan masyarakat muslim terhadap pembangunan ekonomi negara. Selanjutnya memperincikan kepentingan nilai dan etika Islam dalam usaha perniagaan serta menelusuri ciri-ciri keperibadian Nabi Muhammad SAW sebagai model wirausaha berjaya dan cemerlang yang sepatutnya menjadi contoh untuk setiap wirausaha muslim. Di akhir kajian, pengkaji mengemukakan beberapa usulan kepada pihak tertentu untuk diberi perhatian terhadap masalah yang dikaji seperti sistem pendidikan kewirausahaan di negara muslim.*

**Keywords:** Kewirausahaan, Sikap Positif, Pemikiran Kreatif

## I. PENGENALAN

**K**emajuan dan pembangunan secara menyeluruh perlu dicapai untuk menjadikan negara-negara muslim sebuah negara yang maju mengikut perspektif Islam. Maju mengikut perspektif Islam bermaksud memperoleh kemajuan dengan mengedepankan nilai, etika dan moral seperti yang diperintahkan oleh ajaran Islam, yang berbeda dari kemajuan dan pembangunan mengikut perspektif masyarakat Barat yang meminggirkan nilai-nilai agama.

Untuk menjadikan negara-negara muslim menjadi negara maju, masyarakat yang progresif dan saintifik, makmur, dan berdaya saing. Oleh itu, negara-negara muslim perlu meletakkan landasan bagi mewujudkan masyarakat yang berpegang kuat kepada nilai-nilai agama, kejiwaan, moral dan tahap etika yang tinggi (Mohammed Nordin, 1995). Penekanan terhadap penghayatan nilai dan etika menjelaskan pentingnya pembinaan masyarakat yang mengedepankan landasan moral dan etika yang tinggi. Negara-negara muslim tidak akan maju dalam arti kata yang sebenarnya, sekiranya kemajuan yang akan dicapai hanya berkonsentrasi pada pembangunan fisik semata-mata. Pembangunan yang mengedepankan kekuatan moral dan etika sangat diperlukan, sungguhpun dalam masa yang sama tantangan ke arah kemajuan ekonomi yang berdaya saing perlu ditangani (Buerah Tunggak & Hussin Salamon 2011).

Menurut beliau lagi kepentingan moral dan etika dalam menjamin kelangsungan kemajuan ekonomi sesebuah negara memang tidak dapat dinafikan. Seandainya kemajuan sesebuah negara tidak disusuli dengan penekanan terhadap moral dan etika yang tinggi, sesebuah negara itu hanya memiliki warga yang mempunyai produktivitas tinggi tetapi kurang pengalaman etika. Efeknya berbagai kerusakan dalam masyarakat seperti yang dapat



dilihat pada hari ini, contohnya gejala korupsi, penipuan, penindasan, dan kerasukan dalam mengeksploitasi sumber daya alam.

Kecenderungan ekonomi sesebuah negara akan berlanjut sekiranya terdapat tahap daya kewirausahaan yang tinggi dalam kalangan para wirausaha. Untuk memastikan hasrat ini tercapai sistem serta lingkungan yang boleh menarik minat serta lahirnya banyak wirausaha (*entrepreneurs*) yang sesuai dan menepati ciri-ciri wirausaha perlu diwujudkan. Perkara ini akan dapat dilakukan dengan memastikan para wirausaha yang mempunyai keahlian dalam bidang bisnis perlu dimunculkan oleh pemerintah atau pihak yang bertanggungjawab untuk diamanahkan mengetuai organisasi perusahaan dan mengurus aset strategik demi kepentingan bangsa dan negara (Mohammad, 1996).

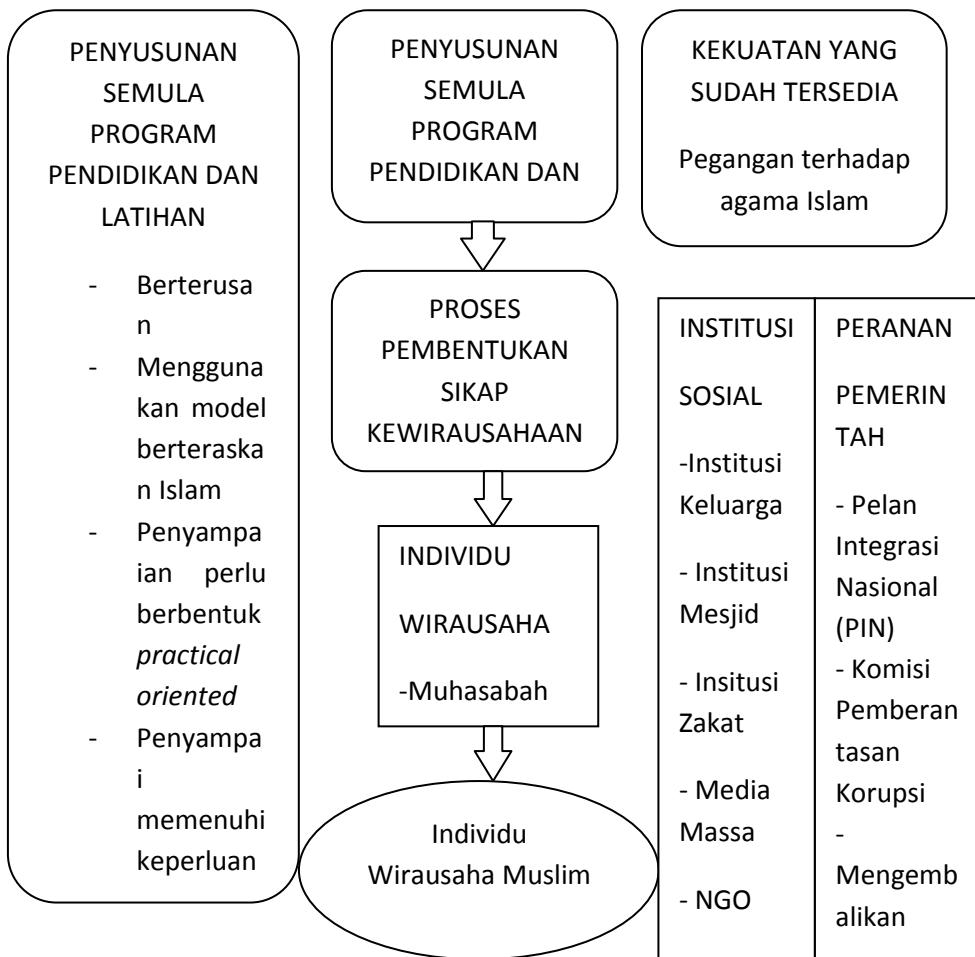
## **II. PEMBANGUNAN EKONOMI MELALUI KELAHIRAN WIRAUSAHA MUSLIM**

Golongan wirausaha telah diakui sebagai penggerak pembangunan dan ekonomi ummah, malah ada pendapat yang mengatakan bahwa abad ke-21 adalah abad kewirausahaan (Patel 1998). Pandangan ini memang ada benarnya, karena melalui penguasaan dalam bidang ekonomi dan bisnis pengaruh wirausaha semakin meluas dan kukuh. Wirausaha yang benar-benar berjaya bukan saja menjadi pemimpin dalam bidangnya malah dapat menerapkan nilai-nilai kepemimpinan dalam aspek-aspek kehidupan yang lain (Adnan, 1992). Ilmu dalam konteks kewirausahaan diungkapkan oleh Muhammad Ali (2003) sebagai *knowledge-driven social system* (sistem kehidupan masyarakat berpandukan ilmu). Aspek ini seharusnya menjadi agenda utama demi kejayaan dalam bidang bisnis. Menurut beliau lagi kelebihan menguasai pasar selalunya lebih berpihak kepada wirausaha yang lebih berilmu sedangkan keperluan ilmu pada masa kini dan masa

akan datang adalah melalui k-ekonomi. Oleh karena itu ekonomi sesebuah negara akan maju apabila digerakkan oleh wirausaha yang menguasai ilmu dengan mencukupi.

### **III. PROSES PEMBENTUKAN SIKAP KEWIRAUSAHAAN**

Sikap mengarah kepada terhasilnya sesuatu tingkah laku. Sikap positif akan mengarah kepada tingkah laku yang baik sebaliknya sikap negatif akan melahirkan tingkah laku yang negatif pula. Berdasarkan hasil kajian lepas sebahagian daripada wirausaha dari negara-negara muslim menunjukkan sikap tidak efektif dan tidak beretika seperti terus-menerus bergantung pada bantuan pemerintah, ketidakjujuran seperti enggan membayar balik pinjaman modal, melakukan penipuan dan menjual kembali kontrak bisnis yang diperoleh (Buerah Tunggak & Hussin Salamon 2011). Mereka juga mengamalkan sikap tidak mementingkan usaha menambahkan ilmu pengetahuan yang akan menyumbang terhadap kejayaan bisnis mereka dan tidak bersikap akuntabilitas seperti tidak mementingkan kualitas produk, tidak menunaikan zakat bisnis dan tidak prihatin dengan amalan bisnis yang melibatkan riba.



Gambar 1. Model Pendidikan dan Pengembangan Wirausaha Muslim(Sumber : Adaptasi dari Buerah Tunggak, 2007)

#### IV. PERSEDIAAN MENJADI WIRAUSAHA

Memandangkan kewirausahaan yang biasanya dikaitkan dengan “modal mesti banyak” maka wirausaha perlulah kreatif, bersikap positif dan juga inovatif. Wirausaha juga mestilah bekerja keras, menghadapi berbagai resiko serta mempunyai keterampilan

diri dan sifat kepemimpinan yang tinggi. Kemungkinan perkara-perkara yang negatif inilah yang menghambat atau menjauhkan diri wirausaha daripada dunia kewirausahaan. Oleh karena itu, persiapan yang rapi dan ketahanan diri yang tinggi sangat dituntut apabila mempunyai hasrat untuk melibatkan diri dalam dunia kewirausahaan. Menurut Ahmad Zaki Ismail (2011) wirausaha yang telah berjaya mereka memahami seluruh proses kewirausahaan bermula dengan persiapan bisnis yang rapi.

## **1. Mengumpulkan Informasi**

Sebelum mulai menjalankan bisnis, atau di peringkat prabisnis, wirausaha perlu mengumpulkan informasi. Pengumpulan informasi merupakan kunci kejayaan kepada usaha bisnis yang akan dijalankan. Analogi situasi tersebut adalah seperti tentera yang bertempur dengan senjata yang lengkap dan tentera yang bertempur tanpa senjata. Justeru itu samalah dengan sesuatu kewirausahaan yaitu seseorang yang berusaha dengan informasi yang lengkap terkumpul dan seseorang yang berusaha tanpa informasi ataupun berusaha dengan informasi yang tidak lengkap. Informasi adalah akativitas bisnis yang membolehkan seseorang mendapatkan gambaran menyeluruh tentang medan yang menjadi tempat dia menjalankan kewirausahaan. Dalam bidang kewirausahaan, faktor kejayaan atau kegagalan seseorang wirausaha seringkali dikaitkan dengan persiapan mengumpulkan informasi yang lengkap. Justeru itu setelah membuat keputusan untuk menjadi wirausaha, maka mulailah kumpulkan informasi selengkap-lengkapnyanya. Informasi boleh didapati dari berbagai sumber rujukan. Antaranya melalui orang perseorangan, persatuan organisasi, seminar, ekspo, serta bahan bacaan daripada koran media elektronik termasuklah internet. Informasi juga boleh diperoleh melalui penelitian, survey, wawancara, dan

perbandingan data statistik. Jadi bolehlah pilih yang mana paling sesuai, menghematkan kos dan paling efektif.

## **2. Rancangan Bisnis (*Business Plan*)**

Sebagai persiapan menjadi seorang wirausaha di peringkat prabisnis, seorang wirausaha perlulah menyiapkan rancangan bisnis. Persediaan ini sungguh mengasyikkan kerana kita dapat menerbitkan dalam bentuk tulisan tentang apa yang ada dalam diri kita dan apa yang mungkin selama ini terpendam sebagai minat. Melaluinya kita dapat menduga sejauh mana minat, persiapan dan kesediaan kita untuk menjadi wirausaha. Persediaan rancangan bisnis merupakan kerangka menyeluruh yang perlu diteliti dan diberi pertimbangan yang sewajarnya sebelum sesuatu bisnis dijalankan. Rancangan bisnis mesti dibuat supaya wirausaha mempunyai kesedaran terhadap resiko dan keuntungan. Pada umumnya, tujuan rancangan bisnis. Pada umumnya tujuan rancangan bisnis itu disediakan adalah kerana sebab-musabab seperti berikut :

- a. Memberikan justifikasi terhadap objektif bisnis tersebut, termasuk resiko dan keuntungannya
- b. Memberikan gambaran menyeluruh terhadap kemampuan usaha niaga yang bakal dilakukan termasuk daya majunya
- c. Memberikan anggaran awal terhadap berbagai sumber yang diperlukan dalam melaksanakan usaha niaga tersebut
- d. Meyakinkan pemodal dan rakan kongsi, seandainya diperlukan demi mendukung langkah permulaan
- e. Menyediakan suatu pedoman atau garis panduan pelaksanaan untuk diikuti supaya tidak tersasar daripada tujuan asal
- f. Boleh menganggarkan jumlah, bentuk, dan lokasi usaha, supaya sesuai dengan kemampuan modal, tenaga kerja dan pemasaran

### **3. Lokasi Bisnis**

Lokasi bisnis yang strategis boleh menarik pelanggan untuk pergi ke tempat usaha kita. Jadi, tinjauan perlu dilakukan dengan teliti untuk memilih lokasi yang menjadi tumpuan pengunjung. Pemilihan lokasi bisnis adalah penting sebagai persediaan menjadi wirausaha pada peringkat prabisnis. Sekiranya lokasi usaha ingin ditempatkan di tanah sendiri di luar pusat perbelanjaan, pastikan kemudahan infrastruktur tersedia. Ini termasuklah kemudahan ruang promosi, tanda petunjuk arah, mushalla (surau), transportasi, parkir kenderaan, air bersih, jaringan telepon, listrik, dan toilet. Lokasi bisnis juga mestilah mudah dilihat, dihubungi, dan dikunjungi.

### **4. Sumber Modal**

Modal boleh diperoleh daripada dua jenis sumber yaitu sumber dari dalam dan sumber dari luar. Sumber dari dalam adalah sumber pribadi yang diperoleh daripada hasil tabungan atau koleksi dari dalam. Manakala sumber dari luar diperoleh daripada bantuan dana dari luar yang berbentuk baik itu pinjaman berjangka daripada institusi keuangan, bantuan NGO, subsidi ataupun grant, pinjaman pribadi dan investasi orang perseorangan ataupun rakan kongsi. Modal adalah penting sebagai persediaan menjadi wirausaha, pada peringkat prabisnis. Ada ketikanya tambahan modal diperlukan di peringkat bisnis mulai berkembang.

## **V. STRATEGI PEMASARAN**

Konsep pasaran terbuka dan bebas yang diamalkan di negara-negara muslim berlangsung dengan kontrol yang sangat minimum oleh pemerintah. Ini menyebabkan kesemua elemen bisnis terbentuk hasil daripada asas permintaan dan penawaran

produk serta pelayanan. Selain daripada barang yang termasuk sebagai barang kontrol pemerintah, harga adalah ditentukan oleh mekanisme pasar. Oleh karena itu, sebagai wirausaha yang bijak maka kita perlu cermat dan berhati-hati dalam menyediakan strategi untuk menawan pelanggan. Dalam merancang strategi pemasaran beberapa elemen perlu diberi perhatian supaya tidak mengakibatkan kerugian kelak. Terdapat empat perkara pokok yang menjadi wajib dalam merancang strategi pemasaran yaitu, pertama produk/barang, ia merupakan strategi untuk mengenal produk yang dikehendaki dan senantiasia mendapat permintaan daripada pelanggan. Kedua harga : penetapan harga pada kadar yang kompetitif selalunya berhasil menarik pelanggan untuk berbelanja. Ini telah dibuktikan oleh *hypermarket* di negara-negara muslim. Ketiga promosi : tabiat pelanggan biasanya tertarik dengan aktiviti promosi yang meliputi kerja-kerja membuat iklan atau membuat diskon harga. Keempat Distribusi/pengedaran : yaitu bagaimana barang dagangan sampai kepada pelanggan, baik itu melalui distributor, panggilan telepon, jualan langsung, maupun pengantaran ke rumah.

## **1. Memahami Pelanggan**

Perkara pokok dan paling utama dalam usaha bisnis adalah berkisar atas usaha menarik bakal pelanggan untuk membeli produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, memahami pengguna dan gelagat, gaya, dan perilaku pembeliannya merupakan kunci kepada kejayaan. Usaha meneliti, mengkaji, menawarkan berbagai macam pilihan dan harga produk serta bersedia menerima respon dari pelanggan akan dapat memastikan kepuasan pelanggan. Selanjutnya dapat menarik pelanggan baru.

## **2. Promosi**

Kegiatan promosi adalah satu langkah berkampanye untuk menarik pelanggan supaya membeli produk dan pelayanan yang ditawarkan. Ia dilakukan dengan beberapa cara. Pertama : memperkenalkan produk, ia boleh dilakukan dengan membuat iklan melalui media, selebaran, pamflet, spanduk, *neon box* dan lain sebagainya. Kedua : tawaran diskon harga dan pakej, tawaran diskon atau potongan harga serta dibuat pakej dengan hadiah tambahan, selalunya boleh menambat hati bakal pelanggan. Ketiga : meningkatkan imej produk, kadangkala pelanggan membeli produk berdasarkan posisi imej dan nama barang tersebut. Ia banyak merujuk kepada pelanggan yang mementingkan kualitas dan status. Keempat :

memberi nilai tambah, nilai tambah adalah pelayanan atau perkara sampingan yang menambahkan nilai barang yang akan dibeli. Contohnya, pembeli kenderaan selalu tertarik dengan kemudahan pelayanan purna jual yang mampu ditawarkan dan bersedia membeli berdasarkan faktor tersebut.

## **VI. MENGURUS BISNIS**

Mengurus bisnis adalah merangkumi kesemua aspek fisik bisnis tersebut. Ini termasuklah administrasi, prestasi, produksi dan keuangan. Secara umum untuk satu usaha bisnis, model pengurusan terus lebih mudah dilaksanakan.

### **1. Administrasi**

Ia melibatkan dua jenis fungsi yaitu administrasi perusahaan dan administrasi operasi. Administrasi perusahaan yang melibatkan karyawan dan penyimpanan transaksi bisnis. Administrasi operasi pula adalah yang berkait terus dengan apa yang perlu dilakukan supaya tercapai maksud bisnis tersebut, seperti jadwal pelaksanaan kerja, inventori, perkakas, peralatan, pergudangan, bahan,



produksi, penentuan kualitas, keselamatan, kebersihan, pembungkusan, pelabelan, pemasaran, penetapan harga, promosi, persampelan, nilai tambah, penjualan, pengangkutan, penghantaran, khidmat pelanggan, dan seumpamanya.

## **2. Prestasi**

Prestasi bisnis perlu diberi perhatian yang sewajarnya demi memastikan perusahaan dapat mengekalkan daya saing dan keuntungan demi meneruskan kelangsungan. Ia boleh diukur secara bulanan, suku tahunan, setengah tahun ataupun tahunan. Semakin sering disemak maka semakin baik penghasilannya.

## **3. Produksi**

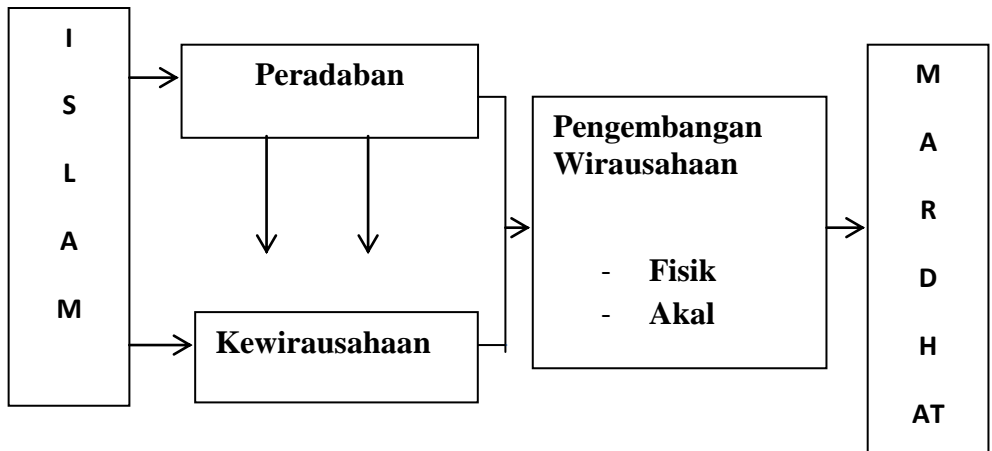
Sekiranya bisnis yang dijalankan adalah berkaitan dengan pengeluaran produk, usaha memantau pengeluaran adalah amat penting untuk mengawal kualitas dan kuantitas supaya senantiasa mencapai sasaran. Manakala usaha bisnis yang bersifat pelayanan dan jualan pula adalah berkait rapat dengan jumlah jualan yang mampu direbut dan sumber baru serta peluang bisnis lain yang boleh diambil.

## **4. Keuangan**

Masalah Keuangan merupakan kelemahan yang paling menonjol dalam bisnis dan industri termasuk UKM dan sering dihadapi oleh wirausaha muslim. Pengurusan keuangan merupakan antara aspek penting dalam sesuatu usaha yang anda terlibat di dalamnya. Wirausaha diingatkan supaya mempunyai gambaran menyeluruh tentang keuangan perusahaan miliknya. Gambaran keuangan menyeluruh membolehkan kita melaksanakan

pengurusan yang bersistematik dan efektif. *The Bottom Line* atau di penghujungnya nanti ialah keuntungan ataupun kerugian. Pastikan kita mendapatkan keuntungan.

## VII. MODEL PEMBANGUNAN WIRAUSAHA HOLISTIK



Gambar 2 : Model Pengembangan Wirausaha Holistik Adaptasi dari Ab Aziz Yusof (2010)

Islam melihat kegiatan kewirausahaan dari dua dimensi yang mengutamakan kehidupan dunia dan juga kehidupan di hari akhirat (Ali Shari'ati 1979). Justeru merujuk kepada model di atas Islam memberi penekanan kepada peradaban dan kewirausahaan dalam usaha untuk mengembangkan wirausaha meliputi aspek fisik, akal, nafsu dan juga kerohanian.

### 1. Penampilan Fisik (*tazkiyah al-jism*)

Penampilan fisik melambangkan kekuatan yang terdapat pada wirausaha seperti memiliki tubuh badan yang sehat, kecergasan yang tinggi dan penampilan diri yang meyakinkan. Wirausaha yang mempunyai kemampuan

fisik yang baik dan tubuh badan yang sehat amat diperlukan oleh perusahaan. Melalui ciri-ciri ini tugas dapat dilaksanakan dengan baik yang sudah tentu akan memudahkan tujuan kemakmuran perusahaan tercapai. Untuk mendapatkan kesehatan yang baik wirausaha hendaklah peduli tentang kesehatan dan keselamatan baik itu semasa bekerja atau di luar waktu kerja. Menjaga keselamatan dan kesehatan pekerja juga adalah menjadi tanggungjawab wirausaha.

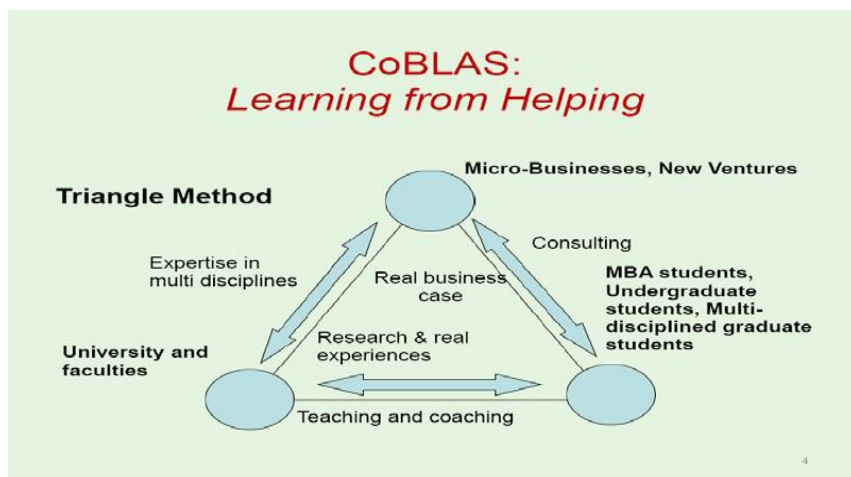
## **2. Pembangunan Akal (*tazkiyah al-Aql*)**

Akal (intelekt) berperanan sebagai penyeimbang antara kehendak jasmani dan rohani di kalangan pekerja. Untuk memastikan keseimbangan berlaku pertimbangan akal perlu berteraskan ilmu yang bersumberkan wahyu sebagai petunjuk. Pembangunan akal yang seimbang akan membolehkan wirausaha mengoptimalkan potensi kemampuan diri seperti berfikir secara proaktif, membuat analisis dan melebarkan horizon pandangan.

## **VIII. INOVASI MODEL PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN**

Inovasi model pembelajaran berasaskan konsultasi bagi UKM (CoBLAS) melibatkan tiga pihak yang berbeda yaitu pihak pelajar/mahasiswa, pihak akademik (Dosen dan Universitas) dan pihak Industri. Dalam kaedah ini, pelajar/mahasiswa akan bertindak sebagai konsultan pelatih, dosen sebagai pembimbing dan pemberi input terhadap keahlian-keahlian yang perlu dimiliki oleh pelajar/mahasiswa sebelum dan semasa menjadi konsultan dan pihak industri ialah perusahaan atau tempat di mana pelajar/mahasiswa akan menjalankan konsultasi mereka. Penerangan secara terperinci boleh dirujuk pada Gambar 3.

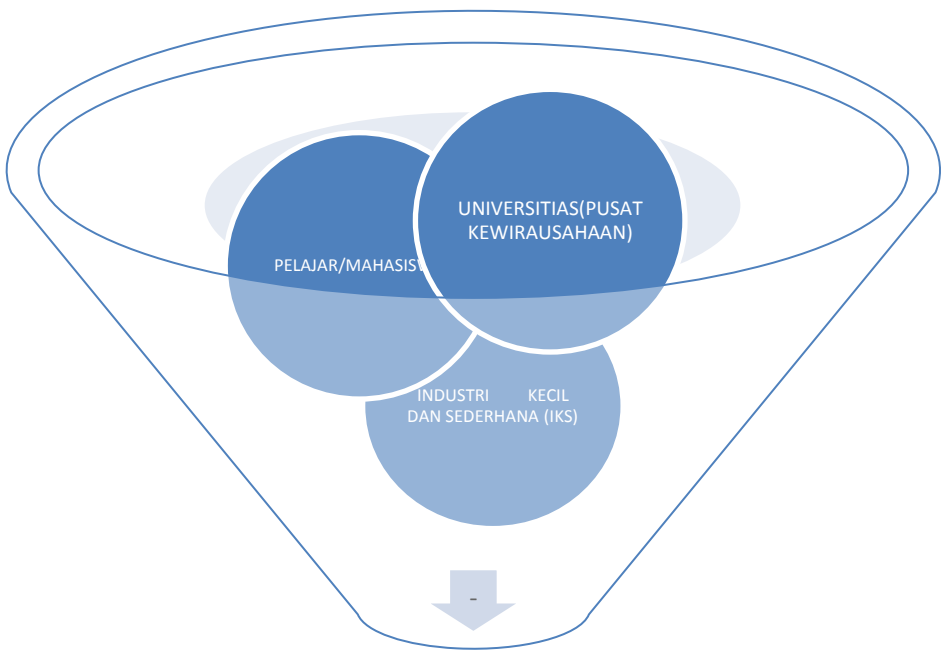
Gambar 3 : Kaedah Hubungan Segitiga di Dalam model CoBLAS



Umumnya, Model CoBLAS ini menekankan kepada peranan penting yang dimainkan oleh universiti sebagai pusat kecemerlangan dan berperanan sebagai platform untuk meningkatkan kualiti sumber daya manusia dalam mengembangkan perniagaan dan bisnes lokal. Hubungan antara tiga pihak iaitu, universiti, pelajar/mahasiswa dan UKM dilihat dapat membantu para pelajar/mahasiswa untuk memahami keahlian tertentu yang diperlukan sebagai pekerja di samping mendorong mereka untuk mulai menjalankan perniagaan atau bisnes sendiri setelah menamatkan pendidikan kelak. Selain itu, pelajar/mahasiswa juga dapat merasai sendiri pengalaman pahit manis dalam aktiviti perniagaan yang sebenarnya. Dalam masa yang sama, UKM yang terlibat dalam program ini juga memperoleh faedah berupa nasehat dan pengembangan produk melalui konsultasi yang ditawarkan oleh pelajar/mahasiswa dan kepakaran dari pihak universiti sendiri (Norasmah Othman, 2009). Lanjutan daripada kejayaan tersebut, Model CoBLAS perlu dijadikan sebagai panduan dalam pembentukan satu kursus baru untuk universiti-universiti yang ada di negara-negara Muslim.

Gambar 4 : Rancangan struktur program pendidikan kewirausahaan di kalangan perguruan tinggi di negara-negara Muslim :

Pelajar/mahasiswa yang terlibat dalam program ini adalah mahasiswa peringkat master dan sarjana. Sebelum konsultan pelatih ditempatkan di UKM atau toko, konsultan pelatih dipastikan telah mengikuti kesemua kursus-kursus pelatihan asas



**Pelajar/Mahasiswa sebagai konsultan kepada UKM /IKS dibantu oleh Dosen, pelajar/mahasiswa menghasilkan rencana tindakan dan rencana perniagaan**

yang diperlukan bagi pengurusan perniagaan dan bisnis. Kursus-kursus tersebut adalah seperti pemasaran, keuangan (*cash flow*), kursus kreatif dan inovatif, rancangan perniagaan dan bisnis, asas-asas keewirausahaan.

Dalam usaha memajukan negara-negara muslim dan berpendapatan tinggi, bidang kewirausahaan sewajarnya menjadi salah satu pilihan mahasiswa. Ketika ini apabila dunia telah mula beralih daripada kegiatan ekonomi tradisional yang berasaskan komoditi kepada ekonomi berasaskan pengetahuan, elemen inovasi, kreativiti dan daya saing memainkan peranan dalam memacu pertumbuhan ekonomi yang mapan. Dalam konteks pembangunan negara-negara muslim, kewirausahaan menjadi jalan penyelesaian terbaik. Ia bukan bermaksud dari segi penyertaan malah lebih penting dapat menerapkan nilai-nilai kewirausahaan seperti daya saing, daya tahan, kreatif, inovatif berani dan memiliki sifat-sifat positif untuk memajukan diri, bangsa dan agama. Jika nilai-nilai ini dapat diterapkan mereka akan menjadi insan yang berjaya dalam apa jua bidang yang dijalani.

## **IX. RAHASIA RASULULLAH SEBAGAI WIRAUSAHA SUKSES**

Sebelum menjadi sebagai seorang Rasul, Baginda Nabi Muhammad SAW dikenal sebagai seorang pedagang besar. Nabi Muhammad SAW diakui oleh banyak kalangan sebagai salah seorang wirausaha terbaik di lingkungan jazirah Arab. Nabi Muhammad mulai membantu keluarganya berniaga pada usia muda. Di usianya yang masih muda, Nabi Muhammad SAW diutus sebagai perwakilan (representative) perdagangan kota Mekkah untuk berniaga di kota-kota lain. Nabi Muhammad pada usia 25 tahun, beliau menikah dengan Siti Khadijah, seorang wirausaha yang juga wanita sukses di Mekkah pada masa itu. Kerajaan bisnis beliau tidak terbatas hanya di Mekkah, bahkan sampai ke wilayah Yaman, Oman dan Jazirah Arab. Beliau sudah membuktikannya metodel dan model yang digunakannya berjaya mengantarkannya menjadi salah seorang wirausaha paling sukses dalam sejarah Jazirah Arab. Berikut adalah rahasia Rasulullah berjaya sebagai seorang wirausaha :

- **Jangan hanya bermimpi** : Nabi Muhammad mengajarkan kita untuk merealisasikan mimpi dan idea kita dengan cara mengambil sejumlah langkah yang nyata. Melakukan tindakan merupakan hal utama yang sangat penting menurut Rasulullah. Walaupun ide dan mimpi kita sangat baik, apabila tidak pernah mengeksekusinya, kita tidak mempunyai peluang sama sekali.
- **Jaga kepercayaan dari semua orang** : Nabi Muhammad dianggap orang yang paling boleh dipercaya dan paling jujur di kalangan masyarakat Mekkah pada masa itu. Oleh karena hal tersebut diatas membuat Rasulullah ditunjuk sebagai representasi perniagaan kota Mekkah pada usia yang masih sangat muda. Dalam perniagaan modern sekarang pun berlaku jujur dan boleh menjaga kepercayaan merupakan hal sangat perlu dilakukan.
- **Rancang dengan rapi dan tentukan goal dengan jelas** : Menjalankan perniagaan tanpa membuat rancangan perniagaan yang baik seperti pergi berperang tanpa membawa bekal dan alat untuk berperang. Menjalankan perniagaan tanpa tahu tujuan dan goal dari awal kita memulai bisnis, apabila kita ingin perniagaan kita berhasil, rancang dengan rapi dan tentukan tujuan dengan jelas sejak pertama berdiri.
- **Berfikir kehadapan, namu tidak alergi terhadap perubahan yang berlaku** : Anda perlu bersikap sensitif terhadap pasar, menjangka dan memperkirakan apa yang dibutuhkan oleh pelanggan pada suatu masa nanti, agar anda dapat keunggulan yang jelas. Walaubagaimanapun, ketika strategi kita nampak salah, kita perlu melakukan perubahan untuk menentukan tujuan yang lebih jelas.
- **Personal Branding adalah hal yang utama** : personal branding yang terdapat pada diri Rasulullah sebagai orang yang jujur dan boleh dipercayai telah memberi keunggulan yang

nyata dalam berwirausaha. Nabi Muhammad SAW juga di akui sebagai orang yang sangat cerdas, boleh berkomunikasi secara efektif dan berkesan, serta mempunyai keahlian dalam berhitung, sehingga keuntungan yang didapatkan pemodal beliau pada masa itu sangatlah tinggi.

- **Bekerja dengan cerdas** : Rasulullah tidak hanya sebagai seorang pekerja keras, Nabi Muhammad juga menggalakkan kita untuk bekerja dengan cerdas dan efisien, sehingga boleh memberikan hasil yang maksimum.
- **Berbisnis sesuai dengan passion kita** : Nabi Muhammad SAW beranggapan bila kita menjalankan perniagaan relevan dengan hal-hal yang kita sukai, maka kita tidak merasa terbebani dengan pekerjaan tersebut sama sekali. Kita akan berusaha sekuat tenaga namun hati dan pikiran kita tetap tenang
- **Menggaji karyawan sebelum keringatnya kering** : Kita perlu menghargai pekerja kita. Contoh kita harus menjelaskan apa yang menjadi tanggungjawab mereka dalam bekerja serta memberikan gaji tepat waktu dan memberikan penghargaan bagi yang berprestasi. Motivasi pekerja akan meningkat sehingga pencapaian lebih maksimal dan keuntungan yang akan didapatkan perusahaan semakin bertambah besar.
- **Gandeng orang-orang yang memberikan dampak positif** : Bagi Nabi Muhammad SAW partnership atau hubungan dagang merupakan cara yang terbaik menuju kejayaan dan kesuksesan. Semakin kuat kita menjalin kerjasama dengan pihak lain, baik itu dalam bidang perniagaan yang sama jenis ataupun berbeda, suatu saat hubungan tersebut boleh memberikan dampak yang positif untuk perniagaan kita. Oleh karena itu perlulah dalam bisnis kita menjalin hubungan yang erat dengan sesama relasi bisnis.



- **Jadilah manusia yang bermanfaat bagi orang lain :** Meskipun pada zaman itu belum ada istilah kewirausahaan sosial (*social entrepreneurship*), Nabi Muhammad sudah menyarankan kita untuk menjalankan *corporate social responsibility*. Selain berwirausaha yang memberi laba untuk diri kita sendiri, kita juga perlu berbagi manfaat yang positif kepada masyarakat di daerah lingkungan kita menjalankan perniagaan.
- **Pandai bersyukur serta bekerja menganggap pekerjaan sebagai ibadah :** Sesudah bekerja dengan sangat kuat, kita selalu harus bersyukur karena diberikan hasil yang maksimum pada hari tersebut. Kita juga disarankan apabila kita mendapatkan yang lebih dari biasanya, perlu sedikit kita menyisihkan dari pendapatan tersebut untuk bersedekah. Semakin banyak hasil yang kita dapatkan, semakin banyak amalan kita. Itulah yang dimaksudkan perniagaan sebagai ibadah.

## X. KESIMPULAN

Dalam wawasan abad 21 usaha untuk membentuk masyarakat muslim yang maju mengikut perspektif Islam. Dalam konteks melahirkan wirausaha di negara muslim, pendidikan dan pelatihan kewirausahaan secara terus menerus adalah sangat penting. Proses pendidikan tidak semestinya pendidikan formal persekolahan tetapi sebaliknya proses pendidikan dan pelatihan perlu dijalani secara terus menerus selagi hayat masih dikandung badan. Dalam ajaran Islam pun pendidikan seumur hidup memainkan peran penting untuk mencetak peribadi muslim yang senantiasa melakukan evaluasi dan muhasabah diri untuk mengabdikan kepada penciptanya. Kekuatan ekonomi negara-negara Muslim akan dapat diwujudkan melalui kemampuan wirausaha dalam bersaing dengan negara-negara barat, kekuatan ini dapat

direalisasikan dengan mengahayati dan mengamalkan nilai dan etika yang telah digariskan dalam ajaran Islam. Oleh karena itu wirausaha muslim perlu berada di atas rel usaha yang gigih yang dapat menyumbang bertambahnya nilai untuk menjamin laju pertumbuhan ekonomi dan dapat mengurangi jumlah pengangguran dengan terciptanya lapangan kerja baru di peringkat lokal dan juga peringkat global. Berasaskan keperluan ini rencana tindakan dan strategi yang mempunyai tujuan untuk meningkatkan taraf ekonomi masyarakat muslim perlu dilaksanakan dan direalisasikan dengan berpegang teguh pada prinsip-prinsip Islam.

### **Daftar Pustaka**

- Ab Aziz Yusof. 2010. *Panduan terbaik: Menjadi Usahawan Berjaya*. Kuala Lumpur: Scholarmind Publising
- Adnan Alias. 1992. Model Perlakuan Usahawan Muslim. Dlm *Konsep Keusahawanan Islam*. Adnan Alias, Human Mohammad dan Mohamed Dahlan Ibrahim (Ed). Shah Alam, Selangor: Arina Publication House.
- Ahmad Zaki Ismail. 2011. *Formula Usahawan Berjaya*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd
- Ali Shari'ati. 1979. *Civilization and Modernization*. Houston : Free Islamic Press
- Buerah Tunggak & Hussin Salamon. 2011. *Budaya Usahawan Berjaya*. Penerbit UTM Press. Johor Darul Ta'zim, Malaysia
- Mohammed Nordin Sopiee. 1995. Inculcating Moral and Ethical Values. Dlm. *Business in Malaysia Vision 2020, Understanding the Concept, Implications and Challenges*. Ahmad Sarji Abdul Hamid (Ed.). Kuala Lumpur: Pelanduk Publications

- Muhammad Ali Hashim. 1996. *Masyarakat Madani Malaysia: Asas dan Strategi Perlaksanaan (Dari Aspek Bisnes dan Organisasi Korporat)*. Kertas Kerja dalam Konvensyen Masyarakat Madani Malaysia. Universiti Kebangsaan Malaysia, Bangi.
- Muhammad Ali Hashim. 2003. *Bisnes Satu Cabang Jihad: Pembudayaan Bisnes untuk Survival*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd
- Norasmah Othman. 2009. *Pelaksanaan kaedah pembelajaran berasaskan konsultasi dalam pembudayaan keusahawanan*. Laporan Penyelidikan Kongres Pengajaran dan Pembelajaran UKM 2009.

