

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Deby Austhi pada tahun 2017 dengan judul “*Motivasi Berwirausaha dan Kesuksesan Berwirausaha Pada Wirausahawan Wanita Anne Avantie*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan motivasi berwirausaha dan kesuksesan berwirausaha pada wirausahawan wanita Anne Avantie.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah kualitatif deskriptif dengan metode penelitian studi kasus untuk mendeskripsikan motivasi dan kesuksesan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa :

1. Adanya kombinasi antara motivasi ekstrinsik dan intrinsik pada Anne Avantie yaitu peningkatan pendapatan, kemandirian (*independent*) yang terbentuk dari pengalaman masa lalu, tantangan (*challenge*) untuk memberikan dampak positif bagi lingkungan, kebahagiaan (*excitement*), pertumbuhan dan membenahan diri (*growth*) dan keamanan keluarga.
2. Kesuksesan berwirausaha tercapai karena adanya pemenuhan kebutuhan intrinsik. *Business succes factor* yang dimiliki Anne Avantie adalah human capital, yaitu lingkungan kehidupan yang mendukung pembentukan karakter, dan adana *reputational capital*, yaitu bagaimana citra Anne Avantie di mata pelanggan dan orang lain secara umum.

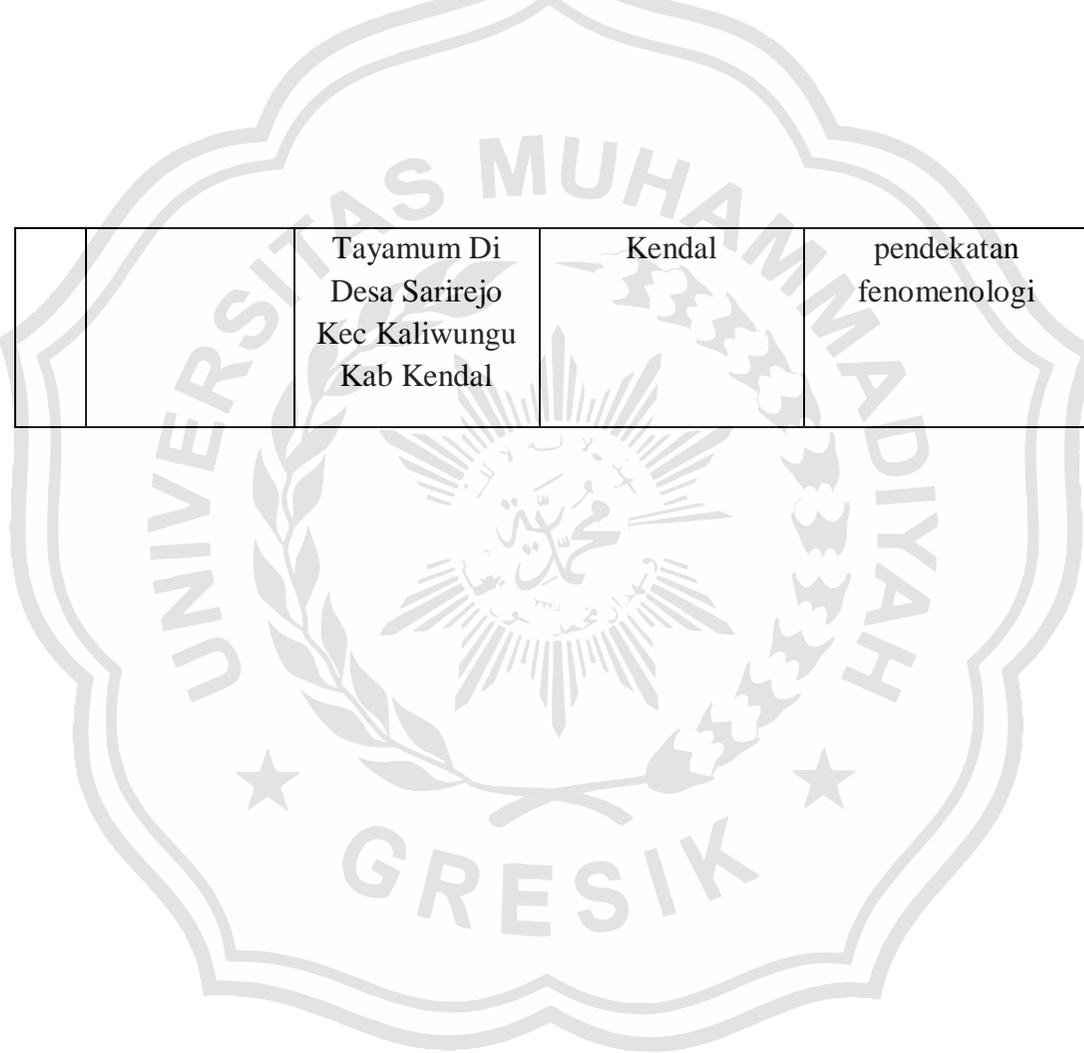
Penelitian lain juga dilakukan oleh Ari Kristin Prasetyoningrum pada tahun 2019 dengan judul “*Etika Bisnis Islam: Implementasi Pada Umkm Wirausahawan Krupuk Tayamum Di Desa Sarirejo Kec Kaliwungu Kab Kendal*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah wirausahawan muslim yang tinggal di Desa Sarirejo Kec Kaliwungu Kab Kendal dengan mayoritas pelaku bisnisnya beragama Islam sudah paham dan menerapkan etika bisnis Islam sebagai landasan kegiatan bisnisnya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa etika bisnis yang dilakukan oleh wirausahawan di Desa Sarirejo pada umumnya sudah melakukan etika bisnis dalam produksi yang diajarkan dalam Islam yaitu: jujur, adil, menepati janji, dan kebersihan dalam proses produksi. Namun, sebagian masih ada yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu tidak jujur dengan mencampurkan produk baru dan lama, membedakan pembeli dan pelanggan dan tidak membersihkan pasir yang digunakan sebagai bahan untuk menggoreng krupuk.

Perbandingan kedua Penelitian tersebut tersaji dalam bentuk tabel sebagai berikut :

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Objek	Metode	Hasil
1	Deby Austhi (2017)	Motivasi Berwirausaha dan Kesuksesan Berwirausaha Pada Wirausahawan Wanita Anne Avante	Motivasi Dan Kesuksesan Anne Avantie Dalam Berwirausaha	Metode penelitian yang dilakukan adalah dengan metode penelitian studi kasus untuk mendeskripsikan motivasi dan kesuksesan	Hasil penelitian menunjukkan adanya kombinasi antara motivasi ekstrinsik dan intrinsik pada Anne Avantie, yaitu peningkatan pendapatan, kemandirian (<i>independent</i>), tantangan (<i>challenge</i>), kebahagiaan (<i>excitement</i>), pertumbuhan dan pembenahan diri (<i>growth</i>) dan keamanan keluarga. Kesuksesan berwirausaha tercapai karena adanya pemenuhan kebutuhan intrinsik. <i>Human capital</i> , yaitu lingkungan kehidupan yang mendukung pembentukan karakter, dan adana <i>reputational capital</i> , yaitu bagaimana citra Anne Avantie di mata pelanggan dan orang lain secara umum
2.	Ari Kristin Prasetyoningrum (2019)	Etika Bisnis Islam: Implementasi Pada Umkm Wirausahawan Krupuk	Implementasi Etika Bisnis Pada Umkm Krupuk Tayamum Di Di Desa Sarirejo Kec Kaliwungu Kab	Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan menggunakan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa wirausahawan di Desa Sarirejo pada umumnya sudah melakukan etika bisnis dalam produksi yang diajarkan dalam Islam yaitu: jujur, adil, menepati janji, dan kebersihan dalam proses produksi. Namun,



	Tayamum Di Desa Sarirejo Kec Kaliwungu Kab Kendal	Kendal	pendekatan fenomenologi	sebagian masih ada yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu tidak jujur
--	--	--------	----------------------------	---

2.2 Landasan Teori

2.2.1.1 Kewirausahaan

2.2.1.2 Pengertian Kewirausahaan

John J.Kao dalam Saiman (2011:41) mendefinisikan kewirausahaan (*Entrepreneurship*) yaitu: Usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, dan melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk memobilisasi manusia, uang, dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek agar terlaksana dengan baik. (*An Entrepreneurship is the attempt to create value through recognition of business opportunity, the management of risk-taking appropriate to the opportunity, and through the communicative and management skills to mobilize human, financial, and material resources necessary to bring a project to fruition*).

Menurut Suryana (2003:13) kewirausahaan adalah:

1. Proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam setiap hari (Zimmerer, 1996).
2. Proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, diikuti penggunaan uang, fisik, resiko dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang dan kepuasan dan kebebasan pribadi (Hisrich, 1995).
3. Kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (Drucker,1994).

4. Proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa serta kemakmuran. Tambahan nilai dan kemakmuran ini diciptakan oleh individu wirausaha yang memiliki keberanian menanggung resiko, menghabiskan waktu serta menyediakan berbagai produk barang dan jasa (Suryana, 2006:13).

Berdasarkan beberapa pengertian kewirausahaan di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah hal-hal atau upaya-upaya yang berkaitan dengan menciptakan kegiatan atau usaha atau kreativitas bisnis atas dasar kemauan sendiri atau mendirikan usaha atau bisnis dengan kemauan dan kemampuan sendiri.

2.2.1.3 Wirausaha

Menurut Scarborough and Zimmerer dalam Suryana (2006:15), wirausaha adalah orang yang menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi risiko dan ketidakpastian dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengenali peluang dan mengkombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Menurut Joseph Schumpeter dalam Alma (2009:24) menjelaskan bahwa wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru.

2.2.1.4 Fungsi dan Peran Wirausaha

Fungsi dan peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai

penemu (*innovator*) dan perencana (*planner*). Sebagai penemu, wirausah menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, strategi menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara.

2.2.1.5 Profil Wirausaha

Menurut Alma (2009:36) ada berbagai macam profil wirausaha, diantaranya yaitu:

a. Women Entrepreneur

Banyak wanita yang terjun ke dunia bisnis. Alasan mereka menekuni bidang bisnis didorong oleh faktor-faktor antara lain ingin memperhatikan kemampuan prestasinya, membantu ekonomi rumah tangga, frustrasi terhadap pekerjaan sebelumnya dan sebagainya.

b. Minority Entrepreneur

Kaum minoritas yang kurang memiliki kesempatan kerja dan mereka berusaha menekuni kegiatan bisnis dalam kehidupan sehari-hari. Kegiatan bisnis mereka ini makin lama makin maju, dan mereka membentuk organisasi minoritas di kota-kota tertentu.

c. Imigrant Entrepreneur

Kaum pendatang yang memasuki daerah biasanya sulit untuk memperoleh pekerjaan formal. Oleh sebab itu mereka lebih leluasa terjun dalam pekerjaan

yang bersifat non formal yang dimulai dari berdagang kecil-kecilan sampai berkembang.

d. Part Time Entrepreneur

Memulai bisnis dalam mengisi waktu luang atau part time merupakan cara untuk berkembang menjadi usaha besar. Hobi ini akhirnya akan mendatangkan keuntungan yang lumayan. Ada kalanya orang tersebut berhenti menjadi pegawai beralih ke bisnis yang merupakan hobinya.

e. Home-Based Entrepreneurs

Ibu-ibu rumah tangga yang memulai kegiatan bisnisnya dari misalnya Ibu-ibu yang pandai membuat kue dan aneka masakan, mengirim kue-kue ke toko eceran di sekitar tempatnya. Akhirnya usaha makin lama makin maju. Usaha catering banyak dimulai dari rumah tangga yang bisa masak. Kemudian usaha catering ini berkembang melayani pesanan untuk pesta.

f. Family-Owned Business

Sebuah keluarga dapat membuka berbagai jenis dan cabang usaha, misalnya oleh bapak. Setelah maju dibuka cabang baru yang dikelola oleh ibu. Kedua usaha ini maju dan membuka beberapa cabang lain mungkin jenis usahanya berbeda atau lokasinya berbeda. Masing-masing usahanya ini bisa dikembangkan atau dipimpin oleh anak-anak mereka.

g. Copreneurs

Copreneurs ini berbeda dengan usaha keluarga yang disebut sebagai usaha Mom & Pop (Pop as “boss” and Mom as “subordinat”). Copreneurs dibuat dengan cara menciptakan pembagian pekerjaan yang didasarkan atas keahlian

masing-masing orang. Orang-orang yang ahli di bidang ini diangkat menjadi penanggung jawab divisi-divisi tertentu dari bisnis yang sudah ada.

Berdasarkan beberapa profil wirausaha di atas, women entrepreneur adalah adalah bisnis yang banyak dijalani oleh para kaum perempuan dikarenakan dengan cara membuka usaha baru para perempuan dapat membantu penghasilan tambahan bagi dirinya, terutama bagi perempuan yang telah berumah tangga akan sangat membantu perekonomian dalam rumah tangga.

2.2.1.6 Faktor-faktor yang Menunjang dan Menghambat Perempuan dalam Berwirausaha

Menurut Alma (2009:44) ada beberapa faktor yang menunjang berkembangnya perempuan karir dalam bidang wirausaha, diantaranya yaitu:

- a. Naluri keperempuanan yang bekerja lebih cermat, pandai mengantisipasi masa depan, menjaga keharmonisan, kerjasama dalam rumah tangga dapat diterapkan dalam kehidupan usaha.
- b. Mendidik anggota keluarga agar berhasil di kemudian hari, dapat dikembangkan dalam personel manajemen perusahaan.
- c. Faktor adat istiadat, contohnya di Bali dan di Sumatera Barat, dimana perempuan memegang peranan dalam mengatur ekonomi rumah tangga.
- d. Lingkungan hidup seperti jahit menjahit, menyulam, membuat kue, aneka masakan, kosmetik, mendorong lahirnya perempuan pengusaha yang mengembangkan komoditi tersebut.

- e. Majunya dunia pendidikan perempuan sangat mendorong perkembangan, perempuan karir, menjadi pegawai, atau membuka sendiri dalam berbagai bidang usaha.

Menurut Boovie dalam Alma (2009:45), banyaknya kaum perempuan dan kelompok minoritas terjun ke dunia usaha kebanyakan dalam usaha *small business*. Alasan utama kaum perempuan terjun ke *small business* ialah:

- a. *Entrepreneurship idea* (ide kewirausahaan) 35%
- b. *Glass ceiling* 22%

Glass ceiling yaitu satu hambatan yang tidak kelihatan bagi perempuan dan kelompok minoritas untuk mencapai jabatan-jabatan lebih tinggi dalam sebuah organisasi. Hambatan secara diam-diam ini karena dominasi karyawan pria, dan banyaknya gangguan bagi karyawan perempuan karena masalah *keluarganya, kesehatan dan sebagainya*.

- c. *Bore in job* (kebosanan dalam pekerjaan) 14%
- d. *Downsized* 10%

Akibat perampangan organisasi, pengurangan karyawan, berimbas kepada beralihnya perhatian pada bisnis kecil, ataupun mendirikan usaha sendiri.

Alma (2009:45) juga menjelaskan bahwa di samping faktor pendorong, ada juga faktor menghambat perempuan untuk menjadi pengusaha, antara lain:

- a. Faktor kewirausahaan, dimana sebagai ibu rumah tangga ada masa hamil dan menyusui tentu agak mengganggu jalannya bisnis. Hal ini dapat diatasi dengan mendelegasikan wewenang/tugas kepada karyawan/ orang lain. Tentunya pendelegasian ini mempunyai keuntungan dan kerugian. Jalannya perusahaan

tidak akan persis sama bila dipimpin oleh pemilik sendiri, jadi ada dua kemungkinan lebih baik atau lebih buruk.

- b. Faktor sosial budaya dan adat istiadat, dimana perempuan sebagai ibu rumah tangga bertanggung jawab penuh dalam urusan rumah tangga. Bila anak atau suaminya sakit ia harus memberikan perhatian penuh dan ini akan mengganggu aktivitas usahanya sehingga sulit berkembang menjadi usaha yang besar.
- c. Faktor emosional yang dimiliki perempuan, misalnya dalam pengambilan keputusan karena ada faktor emosional, maka keputusan yang diambil akan kehilangan rasionalitasnya sehingga bisa mengakibatkan dampak negatif bagi usahanya.
- d. Sifat pandai, cekatan, hemat dalam mengatur keuangan rumah tangga, akan berpengaruh terhadap uang perusahaan. Kebiasaan kaum perempuan ialah bila mau membeli ia menawar rendah sekali tetapi bila menjual harga ingin tinggi.

Sebab kegagalan bisnis kecil (Bovee dalam Alma, 2009:46) antara lain:

- a. *Management incompetence* (kurang menguasai manajemen)
- b. *Lack of industry experience* (kurang pengalaman dalam industri)
- c. *Inadequate financing* (kekurangan modal)
- d. *Poor business planning* (perencanaan bisnis kurang matang)
- e. *Unclear or unrealistic goals* (kurang jelas, kurang realistis dalam menetapkan tujuan)
- f. *Failure to attract and keep target customer* (tidak berhasil menarik konsumen)
- g. *Uncontrolled growth* (pertumbuhan tidak terkendali)
- h. *Inappropriate location* (lokasi kurang cocok)

- i. *Poor inventory and financial controls* (keuangan kurang kontrol, persediaan barang kurang mencukupi)

2.2.2 Motivasi

2.2.2.1 Pengertian Motivasi

Motivasi berasal dari kata latin *movere* yang berarti dorongan, daya penggerak atau kekuatan yang menyebabkan suatu tindakan atau perbuatan. Kata *movere*, dalam bahasa inggris, sering disepadankan dengan *motivation* yang berarti pemberian motif, penimbulan motif, atau hal yang menimbulkan dorongan atau keadaan yang menimbulkan dorongan.

Menurut George R Terry (1966) motivasi merupakan suatu dorongan yang membuat orang bertindak atau berperilaku dengan cara-cara motivasi yang mengacu pada sebab munculnya sebuah perilaku, seperti faktor-faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Motivasi dapat diartikan sebagai kehendak untuk mencapai status, kekuasaan dan pengakuan yang lebih tinggi bagi setiap individu. Motivasi justru dapat dilihat sebagai basis untuk mencapai sukses pada berbagai segi kehidupan melalui peningkatan kemampuan dan kemauan.

Selain itu motivasi dapat diartikan sebagai keadaan yang memberikan energi, mendorong kegiatan atau *moves*, mengarah dan menyalurkan perilaku kearah mencapai kebutuhan yang memberi kepuasan atau mengurangi ketidak seimbangan.

2.2.2.2 Sumber Motivasi

Sri Hapsari (2005 : 74) membagi sumber motivasi menjadi dua, yaitu sumber motivasi dari dalam diri (intrinsik) dan sumber motivasi dari luar (ekstrinsik) :

a. Motivasi Intrinsik

Menurut Sardiman A M (2006: 89), motivasi instrinsik adalah motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar, karena dalam diri individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Sedangkan menurut E. Mulyasa (2002: 120), motivasi instrinsik adalah motivasi yang datang dari dalam diri seseorang

b. Motivasi Ekstrinsik

Menurut E. Mulyasa (2002: 120), 15 motivasi ekstrinsik adalah motivasi yang berasal dari lingkungan di luar diri seseorang. Faktor lingkungan dapat pula berperan sebagai bagian yang mempengaruhi motivasi seseorang. Menurut Sardiman A.M. (2001: 88), motivasi ekstrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsinya karena adanya perangsang dari luar.

Ada dua faktor utama di dalam organisasi (faktor eksternal) yang membuat karyawan merasa puas terhadap pekerjaan yang dilakukan, dan kepuasan tersebut akan mendorong mereka untuk bekerja lebih baik, kedua faktor tersebut antara lain : a) Motivator, yaitu prestasi kerja, penghargaan, tanggung jawab yang diberikan, kesempatan untuk mengembangkan diri dan pekerjaannya itu sendiri. b) Faktor kesehatan kerja, merupakan kebijakan dan administrasi perusahaan yang baik, supervisi teknis yang memadai, gaji yang memuaskan, kondisi kerja yang baik dan keselamatan kerja.

Di lingkungan suatu organisasi atau perusahaan kecenderungan penggunaan motivasi *ekstrinsik* lebih dominan daripada motivasi *intrinsik*. Kondisi ini disebabkan tidak mudah untuk menumbuhkan kesadaran dari dalam diri karyawan, sementara kondisi kerja disekitarnya lebih banyak menggiringnya pada mendapatkan kepuasan kerja yang hanya dapat dipenuhi dari luar dirinya.

2.2.2.3 Teori Motivasi

1. Teori Kebutuhan dari Abraham H. Maslow (1943)

Inti dari teori Maslow adalah bahwa kebutuhan manusia tersusun dari suatu hirarki. Tingkat kebutuhan yang paling rendah adalah kebutuhan fisiologis dan yang paling tinggi adalah kebutuhan aktualisasi diri.

Robbins and Judge (2008) digambarkan dalam suatu hirarki lima kebutuhan dasar manusia menurut Maslow (Gambar 2.1), yaitu:

- 1) Kebutuhan fisiologis (*Physiological needs*), meliputi rasa lapar, haus, berlindung, seksual dan kebutuhan fisik lainnya.
- 2) Kebutuhan keamanan dan keselamatan kerja (*Security or safety needs*), meliputi rasa ingin dilindungi dari bahaya fisik dan emosional.
- 3) Kebutuhan sosial (*Affiliation or acceptance needs*), meliputi rasa kasih sayang, kepemilikan, penerimaan dan persahabatan.
- 4) Kebutuhan penghargaan (*Esteem needs*), meliputi penghargaan internal seperti hormat diri, otonomi dan pencapaiannya serta faktor-faktor penghargaan eksternal seperti status pengakuan dan perhatian.

- 5) Kebutuhan aktualisasi diri (*Needs for self actualization*), dorongan untuk menjadi seseorang sesuai kecakapannya meliputi pertumbuhan, pencapaian potensi seseorang dan pemenuhan diri sendiri.

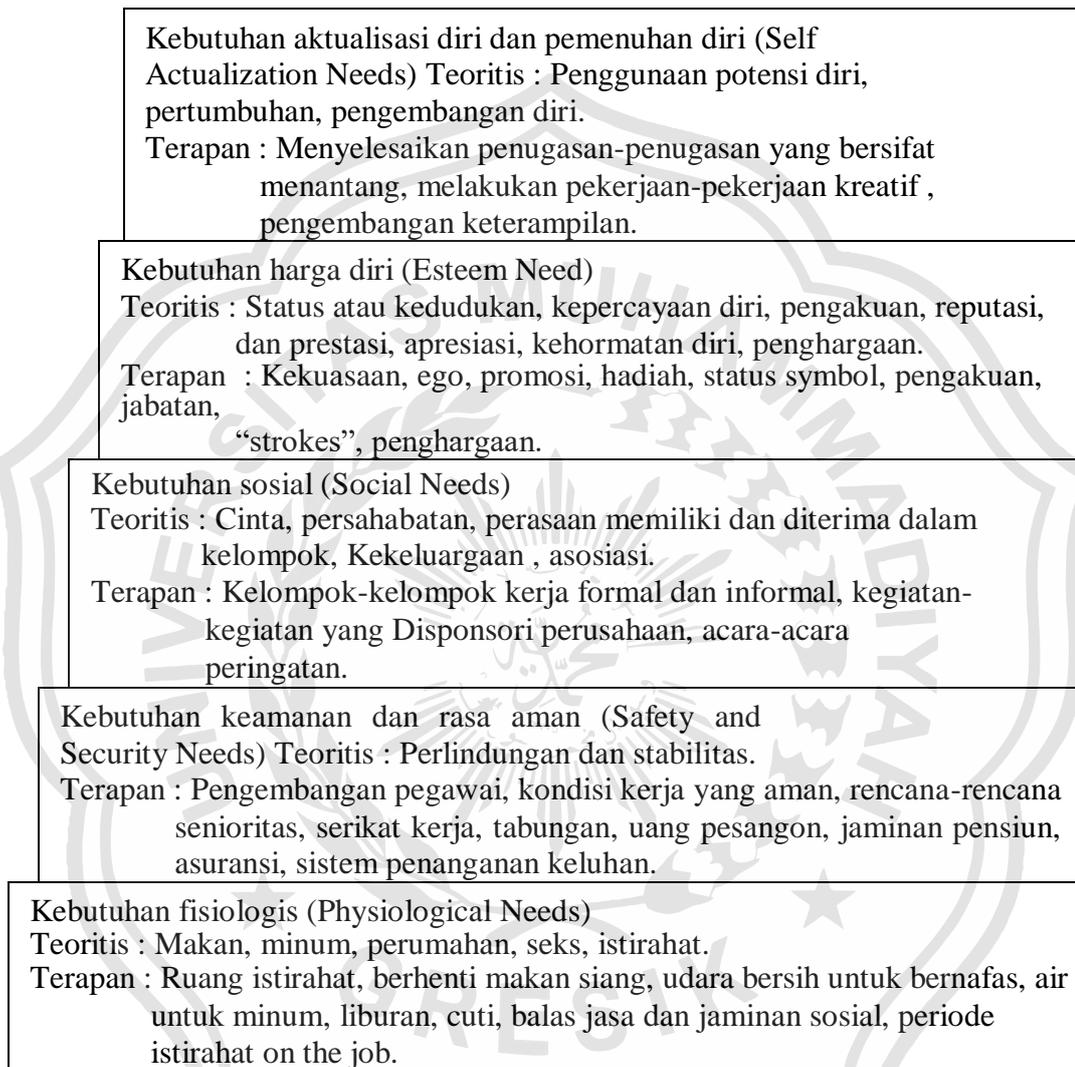


Gambar 2.1 Kebutuhan Hirarki Maslow

Sumber : Stephen P. Robbins and Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, Jakarta, Salemba Empat (2008)

Maslow mengasumsikan bahwa orang berusaha memenuhi kebutuhan yang lebih pokok (*fisiologis*) sebelum mengarahkan perilaku kearah kebutuhan yang paling tinggi (*self actualization*). Apabila kebutuhan seseorang (pegawai) sangat kuat, maka semakin kuat pula motivasi orang tersebut menggunakan perilaku yang mengarah pada pemuasan kebutuhannya. Teori hirarki kebutuhan dari Maslow ini dapat dengan mudah dipahami dalam kerangka teoritis maupun terapan.

Teori Maslow merupakan penjelasan mutlak tentang semua perilaku manusia, tetapi lebih merupakan suatu pedoman umum bagi manajer untuk memahami orang-orang berperilaku.



Gambar 2.2 : Hirarki Kebutuhan Dari Maslow Dalam Teori Dan Penerapannya Sebagai Motivasi Manajerial.

Sumber : Moh Abdul Mukhyi dan Iman Hadi Saputro, Pengantar Manajemen Umum, Jakarta. Gunadarma (1995).

2.2.2.4 Jenis – Jenis Motivasi

Jenis – jenis motivasi menurut Malayu S. P Hasibuan (2006: 150), yaitu :

1. Motivasi positif (*insentif positif*)

Memotivasi dengan memberikan hadiah kepada mereka ataupun diri sendiri yang termotivasi untuk berprestasi baik dengan motivasi positif. Semangat seseorang individu yang termotivasi tersebut akan meningkat, karena manusia pada umumnya senang menerima yang baik-baik.

2. Motivasi negatif (*insentif negatif*)

Memotivasi dengan memberikan hukuman kepada mereka ataupun diri sendiri yang berprestasi kurang baik atau berprestasi rendah. Dengan memotivasi negatif ini semangat dalam jangka waktu pendek akan meningkat, karena takut akan hukuman, tetapi untuk jangka waktu panjang dapat berakibat kurang baik.

2.2.2.5 Manfaat Motivasi

Menurut Ishak Arep (2003:16) manfaat motivasi yang utama adalah menciptakan gairah kerja, sehingga produktivitas kerja meningkat. Sementara itu, manfaat yang diperoleh karena bekerja dengan orang-orang yang termotivasi adalah pekerjaan dapat diselesaikan dengan tepat. Artinya, pekerjaan diselesaikan sesuai standar yang benar dan dalam skala waktu yang sudah ditentukan. Sesuatu yang dikerjakan karena ada motivasi akan membuat orang senang mengerjakannya. Orang pun akan merasa dihargai atau diakui. Hal ini terjadi karena pekerjaannya itu betul-betul berharga bagi orang yang termotivasi. Orang akan bekerja keras karena dorongan untuk menghasilkan target sesuai

yang telah mereka tetapkan.

2.2.3 Tantangan

2.2.3.1 Tantangan Berwirausaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian tantangan adalah hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah/rangsangan (untuk bekerja lebih giat dan sebagainya).

Secara umum ada tiga tantangan besar dalam membangun usaha yakni: (Anwar, 2014 : 38).

1. Kurang pengetahuan

Pendidikan formal secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat pengetahuan. Namun keterbatasan mendapatkan pendidikan secara formal dapat dipenuhi dengan mengikuti pelatihan-pelatihan atau workshop.

2. Keterbatasan dalam budaya

Budaya partiakal yang melekat dalam kehidupan Indonesia secara tidak langsung membatasi ruang gerak perempuan. Namun dewasa ini perempuan dapat memanfaatkan waktu dan keterbatasan untuk mengaktualisasikan diri menjalankan usaha tanpa harus mengorbankan perannya. Kurangnya akses ke layanan pinjaman

Modal merupakan salah satu faktor pendukung yang penting dalam membangun ataupun menjalankan usaha. kurangnya akses untuk memperoleh pinjaman ataupun memperoleh investasi dapat membuat seorang wirausahawan menjadi terbatas ruang geraknya. Hal ini sering menjadi penghambat terbesar seseorang untuk memulai usaha.

Dalam konteks global, tantangan dalam membangun usaha yaitu ketidakmampuan manajemen, kurangnya pengalaman, lemahnya kendali keuangan, gagal pengembangan renstra, pertumbuhan tidak terkendali, lokasi buruk, pengendalian persediaan tidak baik, tidak mampu bertransisi (Anwar, 2014: 39-42)

1) Ketidakmampuan manajemen

Kurangnya pengalaman manajemen/lemahnya kemampuan pengambilan keputusan merupakan masalah utama dari kegagalan usaha. Pemilik usaha kurang mempunyai jiwa kepemimpinan dan pengetahuan yang diperlukan untuk membuat bisnisnya berjalan.

2) Kurang pengalaman

Pengalaman kerja mengenai operasional fisik bisnis dan kemampuan konsep yang cukup, kemampuan memvisualisasi, mengkoordinasi, dan mengintegrasikan berbagai kegiatan bisnis menjadi keseluruhan yang sinergis.

3) Lemahnya kendali keuangan

Kelemahan mendasar yang perlu menjadi perhatian, yakni kekurangan modal dan kelemahan dalam kebijakan kredit terhadap pelanggan. Banyak wirausaha yang memulai bisnis dengan modal kecil dan juga rasa optimistik yang tinggi, namun kemudian salah menilai uang yang dibutuhkan untuk masuk ke dalam dunia bisnis. Akibatnya adalah kekurangan modal dalam mendanai pertumbuhan usaha. Wirausahawan juga kerap kali melakukan kesalahan dengan menjual produknya secara kredit, tanpa mengendalikannya. Apapun kasusnya, pemilik usaha harus bisa mengendalikan penjualan kredit secara

hati-hati karena kegagalan mengelolanya dapat menghancurkan kesehatan keuangan bisnis kecil.

4) Gagal pengembangan renstra

Rencana strategis perlu dikembangkan dalam perusahaan. Alasannya ialah rencana strategis merupakan petunjuk untuk wirausaha mengenali kekuatan dan kemampuan usaha, serta segala bentuk rancangan-rancangan pengembangan produk hingga ke pemasarannya. Pengabaian rencana strategis, sebuah bisnis tidak memiliki dasar berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar.

5) Pertumbuhan tak terkendali

Semua pemilik perusahaan pasti mendambakan pertumbuhan yang terjadi dalam usahanya. Pertumbuhan yang baik haruslah terencana dan terkendali. Dalam memulai usaha, laba atau keuntungan yang diperoleh idealnya harus bisa menjadi laba ditahan kemudian digunakan sebagai pendanaan pengembangan usaha selanjutnya.

6) Lokasi buruk

Pemilihan lokasi yang tepat untuk menjalankan usaha merupakan salah satu faktor penting untuk pebisnis. Sangat penting untuk pebisnis melakukan penelitian, pengamatan dan perencanaan yang layak. Jangan memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong. Ketidak tepatan lokasi, juga dapat berpengaruh terhadap lambatnya pertumbuhan bisnis, dan dapat berakibat pada kegagalan.

7) Pengendalian persediaan tidak baik

Dalam bisnis, investasi yang terbesar yang harus dilakukan manajer bisnis kecil adalah penyediaan persediaan. Hal ini yang selalu diabaikan oleh pelaku bisnis. Penting untuk mempersiapkan stok barang/jasa dalam sebuah bisnis. Persediaan ini mampu menciptakan pelayanan yang cepat dan memberikan kepuasan bagi konsumen. Karena kekurangan persediaan dapat mengakibatkan kekecewaan bagi pelanggan dan kemungkinan akan beralih kepada pesaing yang dapat memenuhi permintaannya.

8) Tidak mampu bertransaksi

Harus mampu melewati tahapan-tahapan kewirausahaan. Namun perlu diperhatikan bahwa berhasil melewati tahapan awal kewirausahaan bukanlah jaminan keberhasilan bisnis. Pertumbuhan biasanya memerlukan perubahan gaya manajemen yang secara drastis berbeda. Pertumbuhan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang dan melepaskan kegiatan pengendalian sehari-hari.

2.2.3.2 Cara Mengatasi Tantangan Dalam Berwirausaha

Dalam memulai suatu usaha pasti ada tantangan, dan atau masalah yang ditemui. Bahkan untuk seorang wirausaha yang sudah sukses sekalipun, selalu ada tantangan yang muncul dalam bidang usahanya. Adapun beberapa cara mengatasi masalah berwirausaha (Anwar, 2014: 42)

- a. Kenali persoalan secara umum
- b. Identifikasi problem-problem utama yang terkait
- c. Tentukan fakta-fakta dan data-data terkait masalah

- d. Cari sebab terjadinya problem atau masalah
- e. Pertimbangkan berbagai jalan keluar
- f. Pilih jalan keluar yang dapat ditempuh
- g. Periksa apakah cara penyelesaian masalah sudah tepat.

Wirausahawan harus memiliki proses berfikir secara ilmiah yang dapat berlangsung dengan langkah-langkah dan berorientasi tujuan.

2.2.4 Spiritualitas

2.2.4.1 Definisi Spiritualitas

Menurut Berdyaev dan Macquarrie (dalam Peterson & Seligman, 2004) spiritualitas berasal dari kata latin *spiritus*, yang berarti nafas kehidupan, di berbagai momen sejarah, dan dalam konteks budaya yang berbeda, kata spiritus memiliki sinonim kebijaksanaan, kecerdasan, kapasitas untuk berpikir, dan jiwa atau kekuatan hidup nonfisik.

Spiritualitas dalam artian mengacu pada kepercayaan dan praktik yang didasarkan pada keyakinan bahwa ada dimensi nonfisik (*transcendent*) dalam kehidupan. Spiritualitas menggambarkan hubungan antara manusia dan tuhan dan berbagai kebajikan yang dihasilkan dari hubungan tersebut. Kebajikan tersebut diyakini secara nyata dalam mencapai prinsip dalam kehidupan dan kebaikan dalam kehidupan (Peterson & Seligman, 2004).

Salah satu aspek spiritual adalah memiliki arah tujuan, yang secara terus menerus meningkatkan kebijaksanaan dan kekuatan kehendak dari seseorang,

mencapai hubungan yang lebih dekat dengan ketuhanan dan alam semesta yang menghilangkan ilusi dari gagasan salah yang berasal dari alat indra, perasaan, dan pikiran.

Dalam Islam, sebagaimana diyakini oleh Al-Arabi, spiritualitas seseorang mengarah pada kesatuan antara manusia, alam, dan Tuhan. Al-Quran mengungkapkan bahwa cara pandang dunia tidak bisa dipahami hanya sebagai kumpulan dunia materi saja, melainkan dunia spiritual, yaitu hubungan analogi dan alegorisnya, serta peran manusia dalam keseluruhan sistem yang mengaturnya. Sistem hubungan ini berada dalam pola piramida yang meliputi makrosmos (al-'alam al-kabir), mikrosmos (al-kawn al-jami'), dan metakosmos. Makrosmos adalah alam semesta, mikrosmos adalah manusia, dan metakosmos adalah Allah.

2.2.4.2 Wirausaha Dalam Islam

Menjadi seorang wirausahawan merupakan suatu pekerjaan yang baik, bukan hanya mampu mencukupi kebutuhan pribadinya melainkan mampu membuka lapangan kerja bagi orang lain untuk mencukupi kebutuhan hidup mereka. Dalam pandangan Islam, menjadi wirausahawan dalam usaha yang baik dan halal, sesuai dengan tuntunan Allah dan Rasul-Nya adalah sebuah pekerjaan yang mulia dan agung.

Kedudukan wirausahawan yang jujur dan dapat dipercaya menempati kedudukan yang sangat mulia di hadapan Allah dan manusia. Eksistensi wirausahawan sangat dibutuhkan dalam perekonomian suatu daerah. Lahirnya

seorang wirausahawan dapat memberikan lapangan pekerjaan serta membangkitkan geliat perekonomian. Wirausahawan yang mampu membangkitkan geliat perekonomian adalah ia yang memiliki sifat-sifat jujur, amanah, dan senantiasa mengingat Allah SWT, tidak lupa membayar zakat, dan mendirikan Shalat.

Nilai-nilai spiritual Islam menjadi batasan bagi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya yang tidak semata-mata untuk mendapatkan profit setinggi-tingginya. Kajian spiritualitas banyak digunakan dalam dunia kerja, kewirausahaan, kepemimpinan, dan keagamaan. Dibidang kewirausahaan spiritualitas kini mulai diminati untuk dikaji dan dipraktikkan dalam melaksanakan manajemen berwirausaha di tengah guncangan kondisi akibat berbagai hal, salah satunya mencapai profit yang tinggi dan mengesampingkan batasan-batasan yang menimbulkan kondisi berwirausaha semakin buruk (Hanafiyah, 2016).

2.2.4.3 Nilai-nilai Spiritual Dalam Berwirausaha

Ahmad Hatta (2011) mengungkapkan bahwa bisnis bukan hanya berbicara tentang keuntungan dunia namun juga perlu mempertimbangkan keuntungan akhirat. Allah telah berjanji kepada setiap hamba yang mengikuti aturan-aturannya maka mendapatkan keberkahan selama hidup di dunia juga di akhirat kelak.

Allah berfirman dalam *QS. Thaha: 123* yaitu:

قَالَ أَهْبِطْ مِنْهَا جَمِيعًا بَعْضُكُمْ لِبَعْضٍ عَدُوٌّ فَأَمَّا يَا أَيُّكُمْ مَنِّي هُدًى فَمَنِ اتَّبَعَ هُدَايَ فَلَا يَضِلُّ
وَلَا يَشْقَى

Artinya: Dia (Allah) berfirman, “Turunkanlahh kamu berdua dari surga bersama-sama, sebagian kamu menjadi musuh bagi sebagian yang lain. Jika datang kepadamu petunjuk dari-Ku, maka (ketahuilah) siapa yang mengikuti petunjuk-Ku, dia tidak akan sesat dan tidak akan celaka”.

Amalan yang dapat mendatangkan keberkahan wirausaha di dunia dan akhirat yaitu Jujur, amanah, ikhlas tidak riya dan tidak sombong, tawadu, dermawan, silaturahmi, hubungan baik dengan keluarga, hubungan baik dengan orang tua, menjauhi riba, dan tidak boros.

b. Jujur (Shidiq)

Kejujuran adalah modal utama dalam melakukan usaha, seseorang merasa tenang jika membeli sesuatu dari orang yang dapat dipercaya. Seorang wirausahawan yang dapat dipercaya adalah seseorang yang jujur dalam usahanya. Jujur dalam arti luas adalah tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada, berdasarkan fakta, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji.

Allah berfirman dalam QS. Al-Anaam ayat 152, sebagai berikut:

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۖ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۗ وَالْعَهْدُ كَانَ ذِكْرًا لِذِكْرِكُمْ
وَصَاحِبِكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: “Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, sampai dia mencapai (usia) dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Apabila kamu berbicara,

bicaralah sejujurnya, sekalipun dia kerabat (mu) dan penuhilah janji Allah. Demikianlah Dia memerintahkan kepadamu agar kamu bertakwa”.

Kejujuran akan menciptakan kemanfaatan yang sangat besar bagi dirinya, keluarganya, dan masyarakat di sekitarnya. Begitu pun dalam bisnis, bisnis bukan hanya memikirkan keuntungan yang sebesar-besarnya sehingga menghalalkan segala cara. Kebohongan bagaikan candu yang menyesatkan pelakunya. Satu kali berbohong maka ia akan terus berbohong untuk menutupi kebohongan yang lain, begitu seterusnya. Maka dampak dari tidak jujur akan menimbulkan ketidakjujuran yang lebih besar.

Allah berfirman dalam QS. Al-Muthaffifiin:1-6) sebagai berikut:

وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ ○ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ○ وَيَلِيُّ الْمُطَفِّينَ
يَوْمَ يَفُومُ النَّاسُ لِرَبِّ ○ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ○ أَلَا يَظُنُّ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ○ يُخْسِرُونَ
○ الْعَالَمِينَ

Artinya: “Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang). (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila, mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi. Tidaklah mereka itu mengira, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) pada hari (ketika) semua orang bangkit, menghadap Tuhan seluruh alam”.

Sering kali ketidakjujuran muncul dalam aktivitas promosi, demi menarik simpati konsumen pengusaha menghalalkan segala cara. Pemasaran adalah suatu hal yang sangat penting dalam meraih keuntungan, karena besar atau tidaknya keuntungan tergantung dari cara memasarkannya.

c. Amanah

Setiap perbuatan manusia akan dimintai pertanggung jawabannya, begitu pun dengan aktivitas bisnis. Tanggung jawab yang dimaksud adalah mau dan mampu menjaga amanah konsumen atau dalam lingkup yang lebih luas menjaga hubungan baik dengan para stakeholder perusahaan.

Pengembalian seseorang akan harta benda atau lainnya kepada orang yang menitipkan kepadanya, bertanggungjawab dalam memelihara harta benda itu serta tidak berhak bertindak terhadap harta benda itu, dan jika yang menitipkan meminta kembali barangnya maka ia harus mengembalikannya.

d. Ikhlas, tidak Riya, dan tidak sombong

Seseorang yang melaksanakan ketaatan atau suatu perbuatan hanya semata-mata karena Allah. Tidak mengharapkan pujian atau sanjungan dari makhluk, tidak merasa menjadi seseorang yang paling baik.

Ikhlas merupakan suatu sifat yang sangat terpuji dan tidak banyak orang yang mampu melakukannya. Ikhlas adalah tidak mengharap ganti di dunia dan akhirat. Ini mengisyaratkan bahwa bagian nafsu dan mengutamakan kehendak nafsu merupakan cacat ikhlas. Ikhlas juga didefinisikan beramal karena Allah dan tidak suka dipuji karena amal tersebut. Ini juga menunjukkan pemurnian amal dari Riya, tak peduli apa pun pujian orang lain atas amal tersebut.⁷¹

Beberapa keutamaan dalam ikhlas yaitu iklaskanlah amal, engkau akan diberi pahala atas yang sedikit darinya. Di dalam ikhlas yang sesaat ada keselamatan abadi, namun ikhlas sedemikian sulit. Yang dikehendaki Allah dari amal makhluk hanyalah ikhlas.

Pada hakikatnya Riya adalah mengusahakan tempat di hati orang-orang dengan berbagai bentuk kesalehan yang dia perlihatkan. Batasan Riya adalah kehendak hamba dalam ketaatan kepada Allah. Seseorang yang memiliki sifat Riya ia senantiasa ingin dipuji atau disanjung oleh orang lain. Ada kepuasan yang berlebihan ketika seseorang dipuji. Seorang wirausaha muslim tidak boleh memiliki sifat Riya tersebut.

e. Tawadu

Merendahkan diri tanpa menghinakannya atau meremehkan harga diri sehingga orang lain berani menghinanya dan menganggapnya enteng. Seorang wirausahawan yang memiliki karakter rendah hati ia tidak akan sombong dengan pencapaiannya dan tidak merasa bahwa apa yang dicapainya mutlak atas hasil usaha dirinya tanpa campur tangan orang lain. Seseorang yang rendah hati menyadari bahwa kesuksesannya tidak hanya karena dirinya sendiri melainkan ada campur tangan Allah SWT yang menjadikannya sukses.

f. Dermawan.

Tangan di atas, karakter tangan di atas artinya seseorang yang suka memberi, salah satu cara yang dilakukannya adalah memperbanyak sedekah.

Dermawan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai pemurah hati, orang yang suka berderma (beramal, bersedekah). Seseorang yang memiliki sifat kebaikan hati terhadap sesama manusia dan memiliki kemurahan hati disebut dengan kedermawanan. Dengan demikian seorang wirausahawan yang memiliki jiwa kedermawanan yakni ia yang

berbagi keuntungan usahanya kepada orang lain, dapat dilakukan dengan bentuk sedekah.

Sedekah terbagi dua, yang bersifat *tangible* atau material dan bersifat *intangible* atau non fisik. Sedekah yang *tangible* terdiri dari yang rukun, wajib, dan sunah. Sedekah yang rukun adalah zakat, yaitu zakat fitrah dan zakat maal. Sedekah yang wajib yaitu infak, sedangkan yang sunah adalah sedekah.

Sedekah dapat dilakukan setiap hari, baik untuk penghasilan maupun harta, tanpa ada batas jumlah dan nilainya. Mengeluarkan sedekah sebaiknya diniatkan karena Allah SWT. Berbeda dengan infak yang memiliki kadar atau porsi yang harus dipenuhi. Infak minimal sebesar 10 persen dari penghasilan bulanan, berlaku untuk orang-orang yang memiliki penghasilan rendah atau di atas nishab. Infak menengah sebesar 20 persen sampai 35 persen dari penghasilan bulanan bagi mereka yang berpenghasilan menengah dan cukup. Infak di atas sebesar 50 persen ke atas dari penghasilan bagi mereka yang berpenghasilan tinggi.

Sedekah yang bersifat rukun atau fardu „ain adalah zakat, dalam mengeluarkan zakat terdapat beberapa ketentuan yaitu, kaidah bruto, lebih dari nisab potonglah penghasilan 2,5 persen. Kaidah neto, setelah sampai pada masa satu tahun dan sesuai haul yang dipilih, dapat dihitung kembali zakatnya. Jika terjadi kekurangan maka harus dibayarkan sisanya agar tidak menjadi hutang.

Mengeluarkan sebagian harta di jalan Allah adalah suatu keharusan bagi setiap Muslim karena terdapat hak-hak orang lain dalam setiap rezeki yang Allah berikan. Sedekah adalah salah satu cara untuk bersyukur atas nikmat yang telah diberikan oleh Allah SWT. Selain itu, harta yang di sedekahkan dapat membersihkan harta yang kita miliki sehingga harta tersebut memberikan kemanfaatan dan keberkahan bagi masyarakat. Hal tersebut tercantum dalam QS. Adz Dzariyat: 51: 19 sebagai berikut:

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

Artinya: “Ambillah zakat dari harta mereka, guna membersihkan dan menyucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doamu itu (menumbuhkan) ketenteraman jiwa mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui”.

Allah juga berfirman dalam QS. At-Taubah: 9: 103 sebagai berikut:

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya: “Ambillah zakat dari harta mereka, guna membersihkan dan menyucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doamu itu (menumbuhkan) ketenteraman jiwa mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui”.

g. Menjalin relasi (Silaturahmi)

Mewujudkan hubungan atau pertalian dengan banyak orang berlandaskan kebersamaan, persaudaraan, dan kerja sama dengan tujuan mendapatkan

rahmat Allah SWT. Selain mengeratkan tali persaudaraan, silaturahmi juga akan membuka peluang-peluang baru untuk mendukung aktivitas usahanya.

h. Hubungan baik dengan keluarga

Ketakwaan dan keimanan kepada Allah SWT merupakan wujud dari keluarga yang sakinah. Sebagaimana dalam firman Allah Qs. An-Nisa ayat 1:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا

Artinya “Wahai Manusia! Bertakwalah! Kepada Tuhanmu yang telah menciptakan kamu dari diri yang satu (Adam), dan (Allah) menciptakan pasangannya (Hawa) dari (dirinya); dan dari keduanya Allah memperkembangbiakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. bertakwalah kepada Allah yang dengan nama-Nya kamu saling meminta, dan (peliharalah) hubungan kekeluargaan. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasimu”.

Selain itu, menjaga ketentraman, ketenangan, dan kasih sayang merupakan cara untuk menjaga hubungan baik dengan keluarga.

Sebagaimana dalam Firman Allah dalam Qs. Ar-Rum ayat 21 :

وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً ۗ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

Artinya: “Dan diantara tanda-tanda (kebesaran)-Nya ialah Dia yang menciptakan pasangan-pasangan dari jenismu sendiri, agar kamu cenderung merasa tenteram kepadanya, dan Dia menjadikan diantaramu rasa kasih dan

sayang. Sungguh, pada yang demikian itu, benar-benar terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi kaum yang berpikir”.

i. Hubungan baik dengan orang tua

Wujud dari menjaga hubungan baik dengan orang tua dapat dilakukan dengan cara senantiasa mendoakan kedua orang tua, karena doa anak yang sholeh merupakan salah satu amal jariyah yang tidak akan pernah terputus. Selain itu, berbuat baik kepada orang tua merupakan suatu kewajiban seorang anak. Hal tersebut tercantum dalam Qs. An-Nisa ayat 36 :

﴿وَاعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا ۚ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَبِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ
وَالْأَجَارِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَالْأَجَارِ الْجُنُبِ وَالصَّاحِبِ بِالْجَنبِ وَابْنِ السَّبِيلِ وَمَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ ۗ
إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَنْ كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا﴾

Artinya “Dan sembahlah Allah dan janganlah kamu mempersekutukan-Nya dengan sesuatu apa pun. Dan berbuat baiklah kepada kedua orang tua...”.

Wujud berbuat baik kepada orang tua dijelaskan dalam Qs. Al-Isra“ ayat 23 :

﴿وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا ۗ إِمَّا يَبُلُغَنَّ عِنْدَكَ الْكِبَرَ أَحَدُهُمَا أَوْ
كِلَاهُمَا فَلَا تَقُلْ لَهُمَا أُفٍّ وَلَا تَنْهَرْهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا﴾

Artinya “...Jika salah seorang diantara keduanya atau kedua-duanya sampai berusia lanjut dalam pemeliharaanmu, maka sekali-kali janganlah engkau mengatakan kepada keduanya perkataan “ah” dan janganlah engkau membentak keduanya, dan ucapkanlah kepada keduanya perkataan yang baik”.

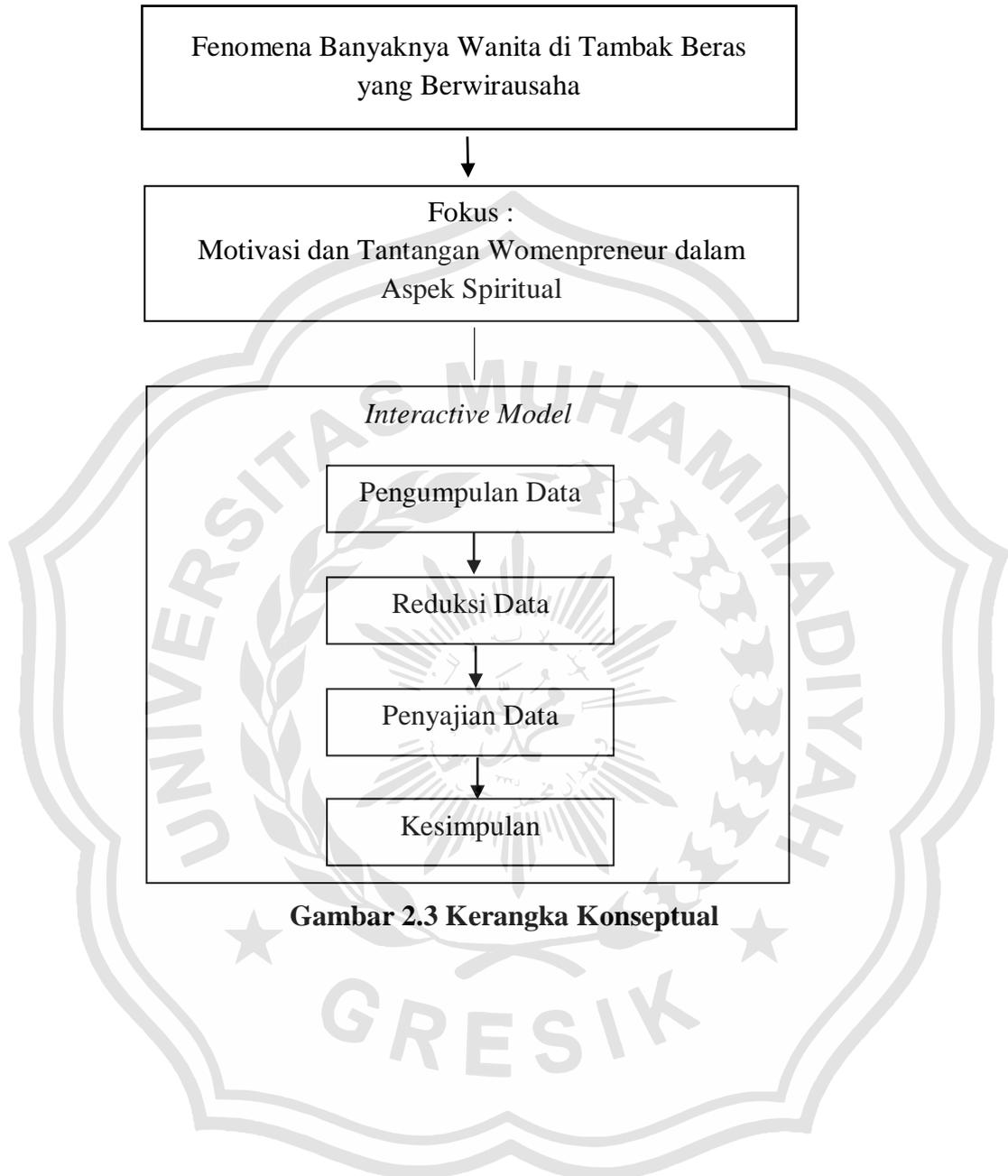
j. Menjauhi usaha yang syubhat dan haram

Seperti riba yaitu tambahan yang disyaratkan dalam transaksi bisnis tanpa ada ganti rugi yang dibenarkan syariah kepada penambahan tersebut. Penipuan (*gharar*) yaitu ketidakpastian terhadap barang yang diperdagangkan, sehingga mengakibatkan penipuan. Melakukan penimbunan adalah pengumpulan barang-barang tertentu yang dilakukan dengan sengaja sampai batas waktu untuk menunggu tingginya harga barang-barang tersebut. Penawaran dengan paksaan dalam perdagangan diharuskan adanya tawar menawar yang seimbang antara penjual dan pembeli. Boros adalah sifat yang tidak baik, tidak melakukan pencatatan transaksi, tidak memiliki skala prioritas. Mengurangi takaran dan timbangan, dan korupsi, menawar barang yang sedang ditawarkan orang lain.

k. Tidak Boros

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Boros adalah berlebih-lebihan dalam pemakaian uang, barang, dan sebagainya. Seseorang yang tidak boros berarti orang yang memiliki sifat hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berhati-hati dalam membelanjakan uang, tidak boros, cermat.

2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2.3 Kerangka Konseptual