

## BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

### 4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

#### 4.1.1 Kota Malang

Gambar 4.1

Lambang Kota Malang



Banyak sekali julukan yang diraih kota Malang, salah satunya “**Kota Pendidikan Internasional**”, situasi kota yang tenang, penduduknya ramah, harga makanan yang relatif murah dan fasilitas pendidikan yang memadai sangat cocok untuk belajar/menempuh pendidikan. Sedikitnya ada lima universitas negeri yang berdiri di Malang: Universitas Brawijaya, Universitas Negeri Malang, Universitas Islam Negeri Malang, Politeknik Negeri Malang, Politeknik Negeri Kesehatan Malang dan puluhan atau mungkin ratusan PTS. Tak lepas dari dunia pendidikan, kota Malang juga mendapat julukan “**Kota Pelajar**”, karena Malang memiliki banyak universitas negeri ataupun swasta yang cukup terkenal sehingga banyak orang dari luar pulau yang pindah ke Malang untuk mencari pendidikan yang lebih baik dari kota lain.

#### 4.1.2 Universitas Brawijaya



Gambar 4.2  
Lambang Universitas Brawijaya Malang

Visi Universitas adalah menjadi universitas unggul yang berstandar internasional dan mampu berperan aktif dalam pembangunan bangsa melalui proses pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

Misi Universitas Brawijaya :

1. Membangkitkan kekuatan moral dan kesadaran tentang keberadaan penciptaan alam oleh Tuhan YME dan sadar bahwa setiap kehidupan mempunyai hak untuk dihargai.
2. Menyelenggarakan proses pendidikan agar peserta didik menjadi manusia yang berkemampuan akademik dan/atau professional yang bermutu serta berkepribadian/berjiwa *entrepreneur*.
3. Melakukan pengembangan dan penyebarluasan ilmu pengetahuan, teknologi, humaniora dan seni, serta mengupayakan penggunaannya untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan memperkaya kebudayaan nasional.

### 4.1.3 Universitas Negeri Malang



Gambar 4.3  
Lambang Universitas Negeri Malang

Misi UM adalah Rujukan dalam pengembangan bidang kependidikan, ilmu pengetahuan, teknologi, Universitas Malang (UM) yang memiliki kepekaan terhadap perkembangan global, nasional, regional, dan lokal ingin memberikan kontribusinya secara maksimal terhadap perkembangan tersebut terutama melalui kegiatan pendidikan, penelitian, dan penerapan IPTEKS kepada masyarakat. Untuk itu visi, misi dan tujuan lembaga perlu dirumuskan secara lebih tegas agar dapat dijadikan pedoman dalam pelaksanaan pengembangan. Visi UM adalah menjadikan UM sebagai perguruan tinggi unggul yang peduli terhadap nilai kemanusiaan dan menjadi seni. Misi yang diemban UM adalah menyelenggarakan pendidikan tinggi dengan memperhatikan aspek pemerataan dan perluasan akses bagi masyarakat.

1. Meningkatkan mutu, relevansi dan daya saing melalui pendidikan dan pembelajaran, penelitian dan pengembangan ilmu, dan pengabdian kepada masyarakat
2. Membangun organisasi yang sehat dalam rangka penguatan tata kelola, transparansi, dan pencitraan publik menuju perguruan tinggi yang otonom.

#### 4.1.4 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Gambar 4.4  
Lambang Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Visi Universitas adalah menjadi universitas Islam terkemuka dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk menghasilkan lulusan yang memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan profesional, dan menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang bernafaskan Islam serta menjadi penggerak kemajuan masyarakat. Mengantarkan mahasiswa memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan profesional.

Misi:

1. Memberikan pelayanan dan penghargaan kepada penggali ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni yang bernafaskan Islam.
2. Mengembangkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni melalui pengkajian dan penelitian ilmiah.
3. Menjunjung tinggi, mengamalkan, dan memberikan keteladanan dalam kehidupan atas dasar nilai-nilai Islam dan budaya luhur bangsa Indonesia.

#### 4.1.5 Identitas Informan

Wawancara dilakukan dengan memilih pengusaha mahasiswa dari 3 perguruan tinggi negeri kota Malang yang berkompeten yaitu UB, UM dan UIN MALIKI. Wawancara dan observasi dilaksanakan pada bulan oktober –desember 2011

Data informan:

1. Nama : Siti Nurita Alfina
- TTL : 20 Oktober 1990
- Alamat : Jl. Sumpersari Gg 3b no. 161
- Telp/Hp : 085 731 955 039
- Studi : S1 Ekonomi/Manajemen angkatan 2008 UIN MALIKI
- Bidang Usaha : Kerudung, Baju dan Batik.
- Motto : Fokuslah Pada Solusi, Jangan Berkuat pada Masalah Kita



Gambar 4.5  
Tentang Fina dan Bidang Usahanya

Pengusaha kerudung dan batik ini kenal dengan peneliti saat kuliah pernah satu kelas. Supel, percaya diri, tidak pemalu, dan ceria itulah sedikit gambaran

tentang sifat Siti Nurita Alfina. Mahasiswi jurusan manajemen ini akrab dipanggil Fina, ia mengawali usahanya saat semester 1 karena uang kiriman dari orang tua sering menganggur, ia tidak ingin terbiasa dengan budaya konsumtif. Karena kuliah di UIN Malang yang mayoritas muslim, ia melihat peluang yang cocok adalah bisnis pakaian dan kerudung. Saat itu ia mulai mempromosikan ketemuan teman kuliah yang segmentasinya muslim, dengan modal awal Rp. 1.000.000 Fina memulai kulakan untuk membeli 1 kodi lebih kerudung paris.. Motivasi menjadi wirausaha adalah ingin uang jajannya bertambah, tidak ingin bergantung pada orang tua dan ingin menciptakan lapangan kerja didaerahnya. Caci maki kadang menghiasi dalam kegiatan bisnisnya tapi itu tidak memadamkan semangat Fina untuk melebarkan sayap bisnisnya. Berjualan dipinggir jalan, buka stand bazaar dan promosi *door to door* sudah dilalui. Itu semua dilakukan untuk memupuk kepercayaan diri. Strategi andalannya adalah menitipkan barang pada orang di suatu daerah/desa yang supel dengan masyarakat dan orang yang menjadi ikon/pemimpin dari kelompok masyarakat tersebut, *“jadi mainsetnya tidak mencari tempat atau ruko tetapi mencari orang-orang yang mudah berbaur karena menurut saya lebih efektif untuk para pemula”* ungkapnya.

2. Nama : Bagus Wijaya  
 TTL : Malang, 02 November 1990  
 Alamat : Jl.Tawangmangu 27 Malang  
 Telp/Hp : 085 655 517 022  
 Studi : S1 FIA/Administrasi Publik, angkatan 2008 UNIBRAW  
 Bidang Usaha: Pertanian (cabe, kubis dan jamur tiram putih)  
 Motto :Kita memang belajar dari kesalahan, tapi jangan tiru kesalahan yang terjadi



Gambar 4.6  
 Tentang Jaya dan Bidang usahanya

Bagus Wijaya adalah adik kelas peneliti sewaktu SMA. Secara fisik orangnya tinggi besar, berkacamata, keren dan *macho*. Sejak SMA ia punya keinginan jadi orang kaya oleh karena itu saat kuliah ia mencoba terjun di dunia *entrepreneur*. Cita-citanya adalah ingin memegang perekonomian Jawa Timur dan memiliki mobil Ferrari. Menjadi pengusaha dipilih karena telah melalui perhitungan yang matang. Dia memiliki fotokopian struk gaji PNS (Pegawai Negeri Sipil) dan sempat dihitung, jika masa jabatan akhir sampai umur 60 tahun, ternyata belum cukup untuk membeli mobil Ferrari. Sama juga dengan pegawai swasta gajinya selama 60 tahun pun belum cukup untuk membeli mobil Ferrari. Mas Jaya termasuk *entrepreneur* yang tidak puas dengan satu usaha saja dengan

kata lain ia mengembangkan usaha dengan membuka cabang atau membuka usaha baru. Dengan jalan inilah baginya yang sangat mungkin untuk menjadi cepat kaya dan segera mewujudkan impiannya. Motivasi menjadi *entrepreneur* karena terinspirasi oleh nabi Muhammad Saw. Strategi suksesnya adalah mencari pangsa pasar dan koneksi. Ia mencontohkan produk Q-tela yang asalnya singkong biasa, tetapi karena pemasarannya yang optimal maka produk singkong itu akan naik pangkat dari segi harga dan pestrise. Sejak lulus SMA, Jaya memilih untuk berkerja dulu selama 1 tahun. Setelah masuk kuliah modal usaha diperoleh dari kerja paruh waktu dan membantu penelitian/survey di LSI (Lembaga Survey Indonesia), gajinya cukup besar, dalam masa kerja 3 hari bisa mendapat Rp. 800.000 – 1.000.000. Ada jurus-jurus jitu yang diterapkan mas jaya dalam menjalankan usahanya. “*Yang pertama, berpikirlah seperti orang jawa, sebelum beraktivitas orang jawa berpikirnya lama sekali karena mereka mimikirkan jangka panjang tetapi singkat. Dengan kata lain berpikir penuh perhitungan, dan matang. Yang kedua, bertindaklah seperti orang medan, misalnya saja orang Batak mereka terkenal pantang menyerah, berhati besi, tegar dan sangat chak-chek atau cekatan dalam melakukan sesuatu. Sikap seperti inilah yang perlu diterapkan dalam action sebuah bisnis. Yang ketiga, berbicaralah seperti orang sunda, yang menggunakan intonasi berbicara yang hangat, bersahabat dan halus. Gaya berbicara seperti ini sangat bermanfaat digunakan untuk melobi dan negosisasi dalam bisnis*”.

3. Nama : Indah Nor Amalia  
 TTL : Sumenep, 17 Juli 1990  
 Alamat : Jl. Sumbersari Gg 3b no. 161  
 Telp/Hp : 085 646 478 921  
 Studi : S1 Ekonomi/Manajemen, angkatan 2007 UIN MALIKI  
 Bidang Usaha : Ameenda (pakaian muslim)  
 Motto : Yang Sudah Berlalu Diluar Kendali Kita, Yang Belum Terjadi Masih Bisa Diusahakan



Gambar 4.7  
 Tentang Indah dan Bidang Usahnya

Gadis yang akrab dipanggil Indah ini senang dengan dunia fashion dan dunia tulis menulis. Ia mengawali usahanya sejak semester 4 dengan berjualan kecil-kecilan di kampus. Gorengan, *yoghurt*, rengginang, sarung Madura dan sebagainya. Seiring berjalannya waktu Indah juga mencoba MLM (Multi Level Marketing), disitulah ia ditempa kepribadiannya mulai dari pendidikan, pelatihan dan pengembangan.

Motivasi menjadi *entrepreneur* yang pertama karena ingin sama-sama menikmati kebebasan finansial bersama orang tua di masa muda, tidak harus menunggu sampai punya anak, punya cucu baru kaya, ibaratnya Indah ingin mengejar waktu. Yang kedua, karena Indah orangnya memiliki sifat cepat tertantang/tidak mau kalah (koleris). Kebanyakan pengusaha itu laki-laki, jadi Indah ingin membuktikan bahwa perempuan pun bisa jadi pengusaha yang sukses, apalagi Indah orang rantauan, kalau tidak sukses di tempat rantauan rasanya lucu. Semester 5 Indah semakin mantab dengan profesi wirausaha yang bergerak dibidang fashion akhirnya lahirlah “Ameenda”. Ameenda adalah usaha yang bergerak dibidang pakaian muslim dari yang remaja hingga ibu-ibu, ada kerudung, rok, celana yang tidak ketat karena *basicnya* muslim. Indah memilih terjun dibidang ini karena ada tanggung jawab ke bank Mandiri sebagai penerima hibah, prosesnya juga tidak mudah, telah menjalani seleksi, mentoring, dan sebagainya. Strategi usahanya adalah menggandeng orang-orang besar, sementara ini Ameenda bekerja sama dengan Hijabers Community Malang suatu komunitas jilbab terbesar di seluruh Indonesia, dan di Malang ini orang-orang yang ikut komunitas ini banyak bergerak dibidang fashion dan modeling. Ketika nama Ameenda terpampang di spanduk acara-acara Hijabers Community Malang maka nama Ameenda pun ikut terangkat. Studio Work dan Kosmetik Wardah juga ia ajak bekerja sama.

4. Nama : Rubangi  
 TTL : Inhil, 03 Desember 1987  
 Alamat : Jl. Joyosuryo 634 Merjosari Malang  
 Telp/Hp : 085 649 924 854  
 Studi : S1 Ekonomi/Manajemen, angkatan 2007 UIN MALIKI  
 Bidang Usaha : Mini resto, distributor buah pinang dan kelapa sawit  
 Motto : Allah telah memberi jatah rejeki kepada hambanya 1-9, berapa jumlah nol yang ada dibelakangnya kita yang mengusahakan



Gambar 4.8  
 Tentang Rubangi dan Bidang Usahanya

“Rube” itulah panggilan pemuda ini yang bercita-cita menjadi pengangguran berduit. Dia dibentuk menjadi *entrepreneur* karena keadaan, sejak SD sudah berjualan. Rube sempat iri dengan teman-temannya karena kebutuhan mereka terpenuhi dengan mudah. Menginjak SMA Rube baru sadar bahwa pendidikan *entrepreneur* itu sangat penting. Jati diri sebagai *entrepreneur*

semakin mantab ketika kuliah semester 3. ia menekuni usaha konveksi karena tidak membutuhkan modal yang besar bahkan tanpa modal.

Motivasinya menjadi *entrepreneur* adalah ingin mandiri dan menjalankan *sunnah* Rasulullah Saw. Strategi usahanya adalah mementingkan komunikasi, Rube punya kenalan dikampus-kampus seluruh Malang. Mereka adalah senjata untuk menjalankan bisnis dan memperoleh komisi dari penjualan yang konveksi Rube. Selanjutnya seperti sistemnya jual beli yaitu mengikat pelanggan. Menurutnya pelanggan itu berbeda dengan konsumen. Konsumen mungkin hanya transaksi 1-2 kali saja. Pelanggan yang membuat usaha semakin berkembang dan membawa calon pelanggan-pelanggan lain.

Rube juga pernah rugi, ia menganggap itu adalah kesempatan untuk bangkit. Rube adalah orang yang optimis. Kepercayaan diri adalah sifat yang harus dimiliki seorang *entrepreneur*. Merurutnya membuka usaha tanpa modal adalah sangat bisa “*Begini pikirnya, kita semua sebagai manusia sudah punya modal yang sangat besar. Contoh kita punya tangan, bolehkah tangan anda dipotong lalu diganti dengan uang 100 juta? Tentu saja tidak mau, berarti kita punya modal lebih dari 100 juta. Sama dengan mata kita, maukah mata anda di copot dan diganti dengan uang 1 milyar? Tentu saja anda tidak mau. Berarti anda sudah memiliki modal 1 milyar lebih*”.

5. Nama : Firyus Abdillah  
 TTL : Pasuruan, 17 Mei 1987  
 Alamat : Sengonagung Purwosari Pasuruan  
 Telp/Hp : 085 755 318 118  
 Studi : S1 Psikologi, angkatan 2007 UIN MALIKI  
 Bidang Usaha : Suplier Sembako, *Catering* dan *Training Outbond*  
 Motto : Mau Kaya? Dagang Dong...! (Rasulullah)



Gambar 4.8  
 Tentang Firyus dan Bidang Usahanya



Firyus adalah teman peneliti sejak semester 1, kepercayaan diri yang tinggi dan supel dengan orang-orang yang baru dikenalnya adalah sifat yang tampak pada pemuda yang akrab dipanggil “Iyus” ini. Pendidikan *entrepreneur* telah ditanamkan sejak SD-SMP dengan berjualan gorengan, manisan, dan minuman. Sedangkan waktu SMA Iyus mendapat beasiswa pekerja *cleaning service* sekolah. Jatidiri sebagai *entrepreneur* ditekuni ketika SMA dengan membuka usaha jahit sepatu. Dari situlah ia belajar manajemen pemasaran mulai dari pelayanan, promosi/pemasaran hingga *delivery order*. Setelah lulus SMA ia berhenti setahun

untuk mencari dana kuliah dengan cara usaha dibidang pertanian. Dalam setahun ditarget mendapat Rp. 7.000.000 dan ternyata melebihi target yaitu Rp. 8.000.000.

Strategi dalam usahanya yang pertama sering ikut *training*, diakui atau tidak *training* sangat membantu. Itu ketika sadar bahwa manajemen itu penting. Selanjutnya dari *training* didapat banyak hal, mulai dari *networking* (jaringan), *branding* (pencitraan) dan nilai tambah.

Saat kuliah di jurusan psikologi ia mendalami *outbond* dan berniat membuka usaha yang bergerak dibidang *outbond*. Nilai lebih dari tim *outboundnya* terletak pada *outbond* yang benar-benar menerapkan ilmu-ilmu psikologi, jadi tidak sekedar main-main saja. Sebelum *outbond* Iyus juga melakukan analisis kebutuhan yang dibutuhkan perusahaan dan masalah-masalah yang dihadapi. Setelah *outbond* selesai pun tidak dibiarkan begitu saja, ada *follow up* dan laporan kegiatan dengan memberikan saran dan solusi-solusi yang akan diterapkan pada perusahaan/organisasi/instansi.

Ia berpesan pada *entrepreneur* mahasiswa agar tidak bergantung pada orang tua. “*Kalau masih mahasiswa itu jangan mengejar profit tetapi mengejar identitas (menjual diri) setelah itu sebarkan. Karena masih mahasiswa dan masih belum banyak mengenyang pengalaman maka wajib belajar pada orang nomor 1 Itu adalah strategi yang efektif*”.

6. Nama : Amrizal Jundi  
 TTL : Surabaya, 11 November 1988  
 Alamat : Kapas Madya 4N no 32 Surabaya  
 Telp/Hp : 085 646 139 757  
 Studi : S1 SAINTEK/TI, angkatan 2006 UIN MALIKI  
 Bidang Usaha : Pangan (beras), *Catering* dan IT  
 Motto : Sebaik-baik orang adalah orang yang bermanfaat bagi orang lain



Gambar 4.9  
 Tentang mas Jundi dan Bidang Usahanya

Ketertarikan dibidang usaha diawali dengan mengikuti lomba *business plan* tahun 2009 yang diadakan KOPMA UIN MALIKI, saat itu ia mendapat juara 1 atas *business plan* yang dibuatnya. Mas Jundi memiliki adik yang kuliah di Universitas Brawijaya jurusan kedokteran, diawali dengan kata "*bismillah*" ia berniat untuk menyanggupi memenuhi kebutuhan kuliah adiknya. itulah yang memotivasi mas Jundi untuk terjun di dunia *entrepreneur*. Resiko yang besar juga sering membayangi dalam kegiatan usahanya, tetapi itu tidak mengurungkan niatnya untuk terus maju. Diawali dengan meminjam uang temannya sebesar Rp. 6.000.000 untuk tambahan membeli 1 ton beras. Sambil terus belajar ia memberanikan diri mengambil keputusan untuk membuka CV. MALTA yang

saat ini masih bergerak dibidang makanan pokok dan *catering*. Sebelum konsen dibidang makanan pokok ia sering berganti-ganti usaha, menurutnya tidak ada kata kegagalan dalam usahanya, karena itu cuma persepsi.

Sebagai mahasiswa jurusan TI, ia memanfaatkan betul teknologi seperti internet dan web dalam mendukung usahanya. Percaya diri juga sangat penting dalam menjalankan usahanya. Percaya diri lebih pada keyakinan/mantab, bukan secara financial tapi lebih pada siap *soro*. Percaya diri dan sedikit perhitungan yang sifatnya hati-hati. Ia memulai bisnis beras ini juga tanya kanan kiri. Akhirnya bisa ditarik kesimpulan bahwa bisnis beras adalah bisnis yang aman tetapi disisi lain banyak pesaing dengan modal besar. Siapapun pesaingnya ia tetap siap dan percaya diri.

Misi lain menjadi pengusaha adalah ingin berbagi ilmu ke orang lain. Karena dengan keadaan cukuplah transfer ilmu bisa dilakukan dengan mudah. Ia pernah dihujat saat berbagi ilmunya "*podo-podo sek golek mangan ae kathek ngandan-ngandani barang*". Ia menarik kesimpulan bahwa "*Jaman sekarang mau menasehati saja harus kaya*" ungkapnya.

7. Nama : Kristanto Setio Hari Purnomo  
 TTL : Tulungagung, 21 Maret 1990  
 Alamat : DS. Bandung Kec. Prambon, Kab. Nganjuk  
 Telp/Hp : 085 655 683 000  
 Studi : S1 Ekonomi/Manajemen, angkatan 2008 UIN MALIKI  
 Bidang Usaha : Lembaga Pendidikan dan kerajinan Clay  
 Motto : Sebaik-baik orang adalah orang yang bermanfaat bagi orang lain



Gambar 4.10  
 Tentang Tio dan Bidang usahanya

Penampilannya tampak rapi, tegas dengan potongan rambut pendek mirip tentara, maklum ia adalah salah satu anggota UKM MENWA. Tio adalah panggilan akrab mahasiswa ini. Ingin mandiri dan lepas dari tanggung jawab orang tua menjadi alasan untuk menjadi pengusaha diusia muda. Niat menjadi pengusaha sudah ada sejak semester 1 dan terealisasi saat semester 3. Melihat banyak pengangguran dari sarjana ekonomi ia prihatin, jika tidak dimulai dari dirinya menjadi pengusaha, siapa lagi?. Minimal satu orang pengangguran sudah hilang di negeri ini. Profesi ini dipilih karena lebih bebas, bisa mengembangkan pemikiran seluas-luasnya karena ia seorang pengusaha, sejauh mana usahanya dan sejauh mana pemikirannya tanpa harus dikekang dengan aturan. Ia berpendapat

bahwa pegawai itu terkekang dengan aturan-aturan yang dibuat oleh pimpinannya. *“Indonesia harus belajar dari Cina, orang-orang cina memiliki pemikiran, lebih baik menjadi kepala ular daripada menjadi ekor naga. artinya lebih baik memiliki usaha sendiri yang kecil daripada jadi bawahan. Mending kita jadi ular yang bebas kesana kemari yang memiliki tempat seluas-luasnya”*.

Tio saat ini memiliki tiga bidang usaha. Dua diantaranya bergerak di lembaga pendidikan yang berbentuk *franchise* dan ia membuka sendiri lembaga pendidikan dan pelatihan, walaupun ini belum legal tapi sudah bisa mendapatkan penghasilan dari lembaga pendidikan tersebut. Untuk bisnis yang ketiga ia dapat kerjasama dari bank Mandiri dibidang kerajinan tangan yaitu Ants Clay Art tetapi belum berjalan sampai mendapatkan penghasilan masih proses *penggodakan* diawal.

Dalam usahanya Tio juga sering gagal, setelah itu tentunya ada evaluasi agar tidak terjatuh pada lubang yang sama. Selain itu ia memiliki sifat percaya diri yang tinggi. Dalam perbincangan dengan peneliti ia berpendapat bahwa *“percaya diri menduduki posisi nomor satu. Orang yang tidak begitu pintar dan tidak terlalu cerdas tapi kalau memiliki kepercayaan diri pasti akan dibutuhkan, karena dia berani. Jika tidak memiliki percaya diri maka ya mohon maaf dia tidak berbakat jadi entrepreneur”* ungkapnya.

8. Nama : Ella Lalfakhroh  
 TTL : Gresik, 17 Desember 1989  
 Alamat : Jl. Simpang Gading No. 18 Malang  
 Telp/Hp : 083 834 310 178  
 Studi : S1 Pendidikan Teknik Informatika, angkatan 2009 UM  
 Bidang Usaha : MLM, Pulsa, Pengetikan dan *Print*  
 Motto : *Be Original, Creative and Productive*



Gambar 4.11  
 Tentang Ella dan Bidang Usahnya

Ketertarikan untuk mencari uang sendiri muncul sejak SMA. Saat itu ia menjadi tenaga pengajar bimbingan belajar yang sifatnya *freelance*. Saat ini Ella memilih usaha dibidang kosmetik karena ia adalah seorang perempuan yang suka berdandan. Menjaga penampilan saat memasarkan produknya sangat berpengaruh terhadap lakunya produk. Profesi *entrepreneur* dipilih karena cenderung memiliki wawasan yang luas dibanding pegawai. Pegawai tugasnya hanya melaksanakan tugas dari atasan. Sedangkan *entrepreneur* memikirkan segala sesuatu mulai dari manajemen, karyawan dan teknis dilapangan. Menanamkan kepercayaan dan

memperbanyak teman adalah strategi yang cocok untuk kalangan mahasiswa, karena menurutnya pembeli pertama kali adalah teman. Teman juga sebagai media promosi dari mulut ke mulut dan berguna untuk memperluas jaringan.

Percaya diri menurutnya sama dengan tidak gengsi, tidak minder dan tidak malu. *“Percaya diri disegala bidang juga perlu, jurusan kuliah kita bukan paten untuk terjun dibidang bisnis yang sesuai dengan jurusan mahasiswa. Tidak sedikit juga mahasiswa teknik yang terjun dalam bidang perikanan, mahasiswa informatika tapi bisnisnya beras dan lain sebagainya, memang kelihatannya tidak nyambung tapi disisi lain kita menjadi pribadi yang semakin berkembang. Intinya harus optimis dan percaya diri”*.

Manajemen waktu antara bisnis dan kuliah sudah ia atur dengan baik dan memperhitungkan skala prioritas. Ella berpesan kepada *entrepreneur* mahasiswa untuk terus berusaha dibidang yang digeluti dan tetap fokus, buat bagaimana caranya usaha dibuat enjoy, terus bertahan dan meningkatkan apa yang sudah di usahakan. *“Untuk yang belum terjun ya ayok kita coba bareng, karena entrepreneur profesi yang mulia. Negara dikatakan makmur minimal 2% entrepreneur”* ajaknya di akhir wawancara.

9. Nama : Ade Setyo Wahyu  
 TTL : Mojokerto, 17 Oktober 1991  
 Alamat : DS. Nglumber Kec. Kepohbaru Kab. Bojonegoro  
 Telp/Hp : 085 649 821 822  
 Studi : S1 Teknik Mesin, angkatan 2009 UM  
 Bidang Usaha : Singkong Madu Match dan Warung Kopi Match  
 Motto : Yakin Usaha Sampai



Gambar 4.12  
 Tentang Ade dan Bidang Usahanya



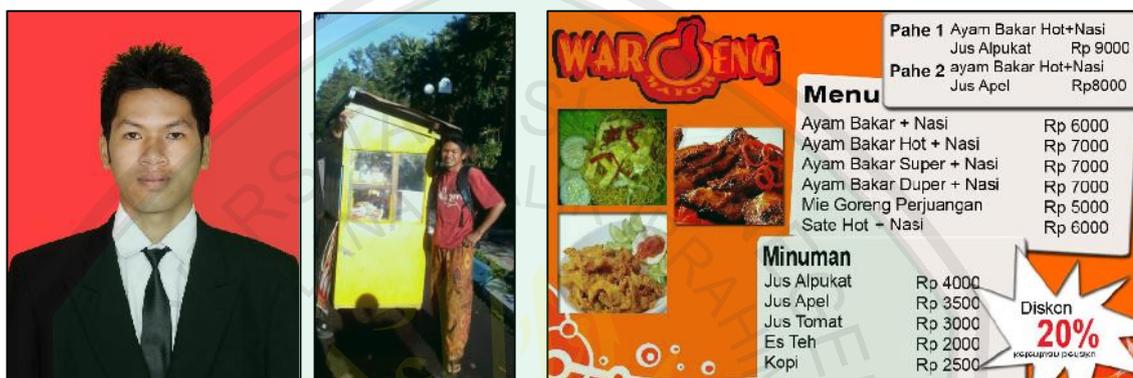
Sejak semester 2 Ade memiliki banyak waktu luang, sejak itu pula Ade berfikir untuk menekuni sebuah bisnis. Mulai dari jualan pulsa, membuat kreasi pigura dan akhirnya kuliner. Ada rasa malu kepada orang tua ketika ia meminta uang saku. Saat itulah ia bertekad membuka usaha sendiri untuk memenuhi kebutuhannya di Malang. “Usaha jalan, kita jalan-jalan” itulah target yang ingin dicapai oleh Ade. Profesi *entrepreneur* dipilih karena bisa menyesuaikan waktunya, jika kita kerja maka bisa makan, kalau tidak kerja ya tidak makan. menurutnya pegawai tidak bisa seenaknya dan gajinya pasti, yaitu pasti sedikit.

“Sebenarnya gaji PNS itu dari pajak dari pengusaha-pengusaha tersebut. Jadi kasarannya PNS itu digaji oleh *entrepreneur*” itulah penjelasan Ade tentang kemuliaan profesi *entrepreneur*.

Singkong Madu Matoh adalah produk andalannya. Ia berusaha mengubah singkong yang dinggap *ndeso* menjadi makanan dengan cita rasa makanan kota. Inovasi terus dilakukan untuk melahirkan produk yang unik dan laku dipasaran. Sebelum melakukan kegiatan usaha Ade sudah melakukan analisis risiko, studi kelayakan bisnis dan analisis kompetitor. Hal itu dilakukan agar sedikit mengurangi resiko kegagalan. Tapi meskipun begitu Ade juga pernah mengalami kerugian dibisnis singkongnya karena salah tempat berjualan, waktu itu ia menyewa tempat di *café*, sehingga calon pembeli hanya sebatas yang berkunjung ke *café*. Setelah melakukan evaluasi akhirnya ia memindah gerobaknya ke teras-teras swalayan Indomaret. Alhasil pembeli pun banyak berdatangan dan hingga saat ini ia membuka cabang di belakang taman makam pahlawan kota Malang.

Pembagian antara kuliah dan bisnis diakui awalnya memang ruwet, tapi setelah mempelajari manajemen waktu ternyata tidak ruwet dan bisa diatur kapan waktunya belajar dan kapan waktunya bisnis. “*bila tidak ada jadwal biasanya ia gunakan untuk istirahat*”. Diakhir wawancara ia berpesan “*jangan takut dengan wirausaha, perhatikan poduk, perhatikan pemasaran offline dan online, yang terkahir segera lakukan inovasi*”.

10. Nama : Dedy Wijayanto  
 TTL : Pasuruan, 21 Januari 1991  
 Alamat : Jl. M. Panjaitan Gg. 17B no. 30 Malang  
 Telp/Hp : 089 800 318 82  
 Studi : S1 Kimia, angkatan 2009 UM  
 Bidang Usaha : Kuliner (sate mix: daging ayam, kambing dan sapi)  
 Motto : Usaha, Doa, Restu Orang Tua Adalah Kunci Kesuksesan



Gambar 4.13: Tentang

#### Dedy dan Bidang Usahanya

Awalnya tujuan Dedy kuliah adalah untuk menjadi pegawai negeri, hal itu dilatar belakangi oleh lingkungan dan keluarga adalah pegawai negeri. Tapi setelah masuk kuliah ia sering berjalan-jalan dengan teman-teman dan melihat banyak sekali peluang usaha. Disitulah ia mendapat inspirasi untuk membuka usaha. Akhirnya dengan tekad yang bulat ia membuka usaha kuliner dengan dasar Dedy adalah orang yang hobi memasak. Dengan sedikit modifikasi dan inovasi Dedy mengklaim bahwa produk satenya masih satu-satunya di Malang. Sate tersebut dagingnya campur dalam satu tusuk yaitu ayam, kambing dan sapi.

Manajemen diri dan manajemen waktu benar-benar diterapkan oleh Dedy saat menjalankan bisnis dan kuliah. Berusaha maksimal ketika di kelas, jika ada tugas ia mewajibkan diri untuk mengerjakannya setelah pulang kuliah. Jika

ditunda-tunda waktunya tidak cukup, karena sudah ada jadwal untuk mengurus bisnis.

Perjalanan bisnisnya mengalami banyak lika-liku, Dedy pernah mengalami defisit padahal harus menggaji karyawan. Saat itu strateginya adalah pemberian diskon supaya pembeli ramai, memang labanya sedikit bahkan tak laba sama sekali. Tapi itu memang perlu dilakukan agar mampu bertahan dan menjaga *brand* dan pelanggan. Menurutnya sifat kepercayaan diri itu sangat penting dalam wirausaha terutama saat-saat genting dan menentukan langkah. *“Misalnya kita akan membuat diskon pada produk kita maka diperlukan pengorbanan seperti untung yang sedikit bahkan rugi. Hal itulah yang membutuhkan kepercayaan diri agar bisa bangkit kembali”* ungkap Dedy. Ia berpesan pada pengusaha muda untuk punya kamauan, semangat, komitmen, aksi dan mental.

## 4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian

Tabel 4.14  
Deskripsi Narasi dan Tema yang Sesuai

No	Informan	Deskripsi Narasi	Tema Yang Sesuai
1	Siti Nurita Alfina	Fina tidak ingin menjadi pribadi yang konsumtif. Ia juga ingin menambah uang jajan dan menciptakan lapangan kerja sendiri dengan berwirausaha. (lihat lampiran 1)	Kebutuhan Akan keberhasilan
		Fina menghadapi resiko dengan santai dan menganggap rugi adalah sesuatu yang biasa. (lihat lampiran 1)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Fina tidak malu berjualan dipinggir jalan, membuka stand bazar dan promosi ke teman-teman kuliah. (lihat lampiran 1)	Percaya Diri
2	Bagus Wijaya	Jaya ingin membeli mobil Ferari dan ingin memegang perekonomian jawa timur dengan profesi <i>entrepreneur</i> (lihat lampiran 2)	Kebutuhan Akan keberhasilan
		Jaya berpendapat bahwa dalam islampun menyarankan agar kita menjadi <i>entrepreneur</i> , sebagai tauladannya adalah nabi Muhammad Saw. Itulah salah satu yang mendasari Jaya untuk menjadi <i>entrepreneur</i> . (lihat lampiran 2)	Ibadah
		Jaya tidak takut rugi, jika gagal ia terus mencoba dengan melakukan evaluasi, yang menjadi inspirasinya Thomas (penemu lampu) mencoba sampai 1000 kali. (lihat lampiran 2)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Sebagai seorang muslim Jaya yakin bahwa Allah tidak akan merubah nasib suatu kaumnya apabila kaum itu tidak mau berusaha. (lihat lampiran 2)	Percaya Diri
		Jaya memiliki banyak mimpi dan itu harus diimbangi dengan kerja keras.	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis

		Ia mencari modal dari PMW (Pekan Mahasiswa Wirausaha), PKM (Pekan Kreatif Mahasiswa) dan beasiswa. (lihat lampiran 2)	
3	Indah Nor Amalia	Indah termasuk orang yang ambisius. Mimpinya adalah kaya diusia muda dan ingin cepat-cepat membahagiakan orang tua. (lihat lampiran 3)	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		Indah tak takut rugi dalam menjalankan usahanya, ia malah berharap rugi didepan daripada rugi dibelakang. (lihat lampiran 3)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Indah optimis dengan menggandeng orang-orang besar untuk bekerjasama dalam usahanya. (lihat lampiran 3)	Percaya Diri
		Usaha milik Indah memiliki jargon “Belanja Sambil Sedekah” (lihat lampiran 3)	Ibadah
		Tidak punya modal bukan masalah bagi Indah, ia pernah bekerjasama dengan investor dan konsekwensinya ia harus bekerja keras agar sama untungnya. (lihat lampiran 3)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis
4	Rubangi	Rubangi memiliki keyakinan berhasil jika terjun didunia bisnis. Ia memiliki 100 mimpi yang harus direalisasikan. Cita-citanya adalah pengangguran berduit (lihat lampiran 4)	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		Salah satu motivasi Rubangi menjadi <i>entrepreneur</i> adalah ingin menjalankan sunnah Rasulullah Saw. (lihat lampiran 4)	Ibadah
		Menurut Rubangi resiko itu harus dicoba dulu, kalau tidak dicoba rasa takut itu tak tahu datang dari mana?. (lihat lampiran 4)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Menurut Rubangi percaya diri itu sangat penting dalam menjalankan usaha. Untuk itu ia selalu berpakaian rapi dalam kehidupan sehari-hari. (lihat lampiran 4)	Percaya Diri

		Rubangi berpendapat bahwa modal tidak hanya uang. Ide adalah modal yang besar, kesehatan adalah modal besar, anggota tubuh yang lengkap adalah modal besar pula. (lihat lampiran 4)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis
	Firyus Abdillah	Firyus berkata “Orang-orang pada umumnya berpikikir ingin mendapat kerja yang pasti dulu dan disambi dengan membuka usaha. Kalau saya tidak, biarkan saya fokus pada usaha hingga sukses, nanti saya jadi guru tidak digajipun tidak masalah. Saya memiliki prinsip seperti ini karena latar belakang kedua orangtua saya adalah guru pesantren yang memang mengajar dengan ikhlas.” (lihat lampiran 5)	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		Firyus memilih <i>entrepreneur</i> karena terinspirasi dari sunnah Rasulullah Saw, ilmunan dan wali-wali Allah (lihat lampiran 5)	Ibadah
		Firyus menghadapi resiko dengan antisipasi belajar pada orang nomor satu. Hal ini dilakukan untuk belajar pengalaman dan memperkecil resiko. (lihat lampiran 5)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Firyus tidak pernah gentar dalam melakukan <i>training outbod</i> pada orang-orang yang pangkatnya lebih tinggi (Bos, Rektor, Pimpinan Perusahaan, dan sebagainya). (lihat lampiran 5)	Percaya Diri
		Firyus adalah tipe orang yang pekerja keras. Ketika ia sangat menginginkan sesuatu, ia akan kejar terus sampai dapat dengan strategi dan cara apapun (halal). (lihat lampiran 5)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis
6	Amrizal Jundi	Jundi ingin sukses dunia (kaya) dan akhirat. (lihat lampiran 6)	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		Ambisi Jundi adalah mengajak sebanyak-banyaknya teman untuk bergabung dengan usahanya. Selain itu ia ingin bebrbagi ilmu, mengajak	Ibadah

		dan menebar manfaat untuk terjun di dunia <i>entrepreneur</i> (lihat lampiran 6).	
		Jundi memilih molor kuliah dan ia pernah meminjam uang teman untuk membeli 1 ton beras. Ia sudah mempertimbangkan resikonya dan optimis. (lihat lampiran 6)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Selain berbisnis, Jundi juga ingin menjadi pembicara/motivator dihadapan anak-anak muda. (lihat lampiran 6)	Percaya Diri
		Jundi adalah tipe pemikir dan bermain manajemen, ia lebih suka bekerja keras jalur otak. (lihat lampiran 6)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis
7	Kristanto Setio H. P	Tio punya ambisi, memiliki usaha pribadi minimal bisa menghidupi diri saya sendiri dan mandiri lepas dari tanggung jawab orang tua. Dan ambisi utama adalah membuka lapangan pekerjaan yang seluas-luasnya. (lihat lampiran 7)	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		Tio menggadaikan barang berharta miliknya dan menggunakan modal investor dalam menjalankan usahanya. (lihat lampiran 7)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Tio adalah seorang yang memiliki percaya diri yang tinggi, hal itu dibuktikan dengan pengalaman-pengalaman organisasinya dan mengikuti Cak dan Ning. Ia berpendapat bahwa “jika tidak memiliki percaya diri maka ya mohon maaf dia tidak berbakat jadi <i>entrepreneur</i> ”. (lihat lampiran 7)	Percaya Diri
		Tio berusaha mencari modal dengan cara apapun yang penting halal. Ia menabung, meminjam uang teman, dan menggadaikan barang berharga untuk menjalankan roda bisnisnya. (lihat lampiran 7)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis

8	Ella Lalfakhiroh	<p>Ella ingin punya penghasilan sendiri dan meringankan beban orang tua. Ia mewajibkan setiap hari, setiap bulan dan setiap tahun harus memiliki ambisi/target. Semakin banyak penjualan semakin banyak laba yang diterima dan semakin dikenal. (lihat lampiran 8)</p>	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		<p>Ella pernah menggunakan sistem kredit dalam memasarkan kosmetiknya. tetapi hasilnya mengecewakan. ia harus rajin-rajin menagih, dan itu hal yang sangat melelahkan dan tidak efisien (rawan rugi). Meskipun begitu ia menganggap biasa dan tidak putus asa. (lihat lampiran 8)</p>	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		<p>Ella tidak gengsi dan tidak malu saat memasarkan produknya. Ia berias dan mempercantik diri untuk promosi secara tersirat. (lihat lampiran 8)</p>	Percaya Diri
		<p>Ella menggunakan skala prioritas untuk membagi waktu antar kuliah dan bisnis yang ia jalankan. (lihat lampiran 8)</p>	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis
9	Ade Setyo	<p>Ade berkata “saya sudah mahasiswa dan pola pikirnya sudah dewasa. Kalau minta trus sama orang tua terus pastinya ada rasa gengsi, intinya ingin bisa makan dari jerih payah kita sendiri serta mebuca lapangan pekerjaan”. (lihat lampiran 9)</p>	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		<p>Sebelum melakukan usaha ia mempertimbangkan sebuah resiko, ia berusaha memperkecil resiko. Biasanya Ade melakukan studi kelayakan usaha dan analisis competitor. (lihat lampiran 9)</p>	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		<p>Ade berpendapat bahwa modal utama <i>entrepreneur</i> adalah percaya diri bukan uang. Kalau kita tidak percaya diri dan minder kita tidak</p>	Percaya Diri

		akan mulai-mulai berbisnis malah mundur. (lihat lampiran 9)	
		Ade mencari informasi di kampus untuk mencari modal (uang). Saat ini ia mendapat dana Hibah dari bank Mandiri. Ade berusaha membagi waktu kuliah dan bisnis, awalnya tidak terkontrol. Akhirnya Ade mempelajari manajemen waktu dan sekarang sudah berjalan dengan seimbng antara bisnis dan kuliah. (lihat lampiran 9)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis
10	Dedy Wijayanto	Dedy ingin membiayai kuliah sendiri dan ingin membuktikan bahwa entreperenur adalah profesi yang tepat. Ia hidup di keluarga yang rata-rata berprofesi sebagai pegawai. (lihat lampiran 10)	Kebutuhan Akan Keberhasilan
		Dedy berani mengambil resiko, ia berusaha menembak di pemasaran produknya agar resiko mengecil (lihat lampiran 10)	Keinginan Untuk Mengambil Resiko
		Dedy berkata “percaya diri itu penting <i>banget</i> , soalnya buat kita menentukan langkah. Misalnya kita akan membuat diskon pada produk kita maka diperlukan pengorbanan seperti untung yang sedikit bahkan rugi. Hal itulah yang membutuhkan kepercayaan diri agar bisa bangkit kembali” Dedy mengklaim bahwa Satenya masih satu-satunya di Malang karena dangingnya campur dalam satu tusuk yaitu ayam, kambing, dan sapi. (lihat lampiran 10)	Percaya Diri
		Dedy termasuk pekerja keras. Itu dibuktikan saat memaksimalkan ketika kuliah dikelas, jika ada tugas ia mewajibkan untuk mengerjakannya setelah pulang kuliah. Karena sudah ada jadwal untuk mengurus bisnis. (lihat lampiran 10)	Keinginan Kuat Untuk Berbisnis

Berdasarkan teori Longenecker (2001) karakteristik *entrepreneur* ada 4 yaitu (1) kebutuhan akan keberhasilan, (2) keinginan untuk mengambil resiko, (3) percaya diri, (4) keinginan kuat untuk berbisnis. Teori itulah yang mendasari pertanyaan wawancara yang diajukan kepada 10 informan.

Berikut uraian hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan kepada 10 orang *entreprenur* mahasiswa di perguruan tinggi negeri kota Malang (UB, UM dan UIN MALIKI).

#### 4.2.1. Kebutuhan Akan Keberhasilan

*Entrepreneur* muda (mahasiswa) mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi, ia gandrung pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisnya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan. Pernah ada seorang mahasiswa yang mengikuti praktik perniagaan di suatu perguruan, ia malu menjinjing barang belanjannya ke atas angkot. Dia menjaga gengsinya dengan mencarter mobil taksi. Kebanyakan anak remaja tidak mau berbelanja ke pasar menemani ibunya karena gengsi padahal dengan ikut menemani ibu dan melihat suasana pasar, banyak pengalaman bisa diperoleh. Berbagai motivasi muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise. Kita akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman asal yang kita kerjakan itu pekerjaan halal (Alma, 2009: 53).

Seorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba. Ketekunan dan ketabahan,

tekad dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, enerjik dan berinisiatif. Berinisiatif artinya selalu mencari dan memulai sesuatu. Untuk memulai diperlukan adanya niat dan tekad yang kuat serta karsa yang besar. Sekali sukses atau berprestasi, maka sukses berikutnya akan menyusul, sehingga usahanya semakin maju dan berkembang. Dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh melalui pelatihan dan pengalaman selama bertahun-tahun, dan pengembangannya diperoleh dengan cara disiplin diri, berpikir kritis, tanggap, dan semangat berprestasi.

Salah satu motivator-motivator kuat, yang mendorong para *entrepreneur* adalah kebutuhan untuk meraih prestasi. Mereka secara tipikal dirangsang oleh kebutuhan untuk melampaui hasil-hasil yang diraih mereka pada masa lampau; uang makin kurang berarti sebagai motivator, dan uang lebih banyak dijadikan alat untuk mengukur hingga dimana pencapaian prestasi mereka (Winardi 2008:38).

Mahasiswa yang menjalankan suatu usaha pasti memiliki rasa ingin sukses dengan didasari suatu ambisi, harapan, cita-cita dan mimpi-mimpi yang akan dicapai saat lulus nanti. Berikut jawaban informan dari pertanyaan peneliti tentang kebutuhan akan keberhasilan “Apakah anda termasuk orang yang ambisius dalam menjalankan bisnis?”

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah seorang pengusaha pakaian muslim menyatakan bahwa “Ya, ambisius mengejar mimpi dan yang jelas saya ingin cepat-cepat kaya di usia muda, tidak kaya di usia tua dan membahagiakan orang tua”

Kaya saat muda, dan ingin mandiri itulah yang mendasari kebanyakan para *entrepreneur* mahasiswa untuk memulai bisnis. *Entrepreneur* mahasiswa yang lain juga berpendapat demikian.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *clay* menyatakan bahwa “Ya, saya punya ambisi memiliki usaha pribadi minimal bisa menghidupi diri saya sendiri dan mandiri lepas dari tanggung jawab orang tua. Dan ambisi utama adalah membuka lapangan pekerjaan yang seluas-luasnya”

Dari hasil wawancara dengan mas Jaya seorang pengusaha bidang pertanian cabe, kubis dan jamur tiram putih menyatakan bahwa “Mungkin bisa disebut seperti itu, saya memiliki banyak mimpi yang belum di realisasikan. Walaupun usaha pertama saya belum menghasilkan keuntungan yang memuaskan tapi saat ini saya sudah mencoba mengembangkan usaha jamur yang modalnya berasal dari PMW (Pekan Mahasiswa Wirausaha). Saya sungguh-sungguh ingin kaya saat muda.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh menyatakan bahwa “Pastinya punya, intinya ambisi itu adalah sebuah keoptimisan. Optimis untuk menjalankan usaha, optimis untuk berkembang dan optimis untuk sukses”

Thomas dan Norman (2008:7) berpendapat bahwa para wirausahawan pada umumnya sangat yakin terhadap kemampuan mereka untuk sukses. Mereka cenderung optimis terhadap peluang kesuksesan. Dalam jajak pendapat mengenai bisnis kecil baru-baru ini, *National Federation of Independent Business* (NBIF) menemukan bahwa pemilik bisnis menilai keberhasilan perusahaan mereka secara cukup tinggi – rata-rata 7,3 dalam skala 1 (gagal sama sekali) sampai 10 (sangat sukses). tingkat keoptimisan yang tinggi menjelaskan mengapa kebanyakan wirausahawan yang berhasil pernah gagal, sering lebih dari sekali, sebelum akhirnya berhasil.

Sangat beragam motivasi mahasiswa memilih profesi sebagai *entrepreneur*, keinginan untuk mandiri banyak mendominasi para mahasiswa untuk menjadi *entrepreneur*. Mari kita simak hasil wawancara dari 10 informan tentang motivasi menjadi *entrepreneur* mahasiswa.

Dari hasil wawancara dengan mbak Fina pengusaha jilbab dan baju batik “Yang pasti saya ingin uang jajan saya bertambah, tidak bergantung dengan orang tua, ingin menciptakan lapangan kerja sendiri, ingin mengajak masyarakat sekitarku agar mereka tidak berpangku tangan, saya miris melihat mereka kadang mengolok-olok tetapi tidak mau berusaha”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jaya seorang pengusaha bidang pertanian cabe, kubis dan jamur tiram putih “...Sebenarnya saya ingin mencoba bagaimana kuliah dengan biaya sendiri betapa kerennya jadi mahasiswa yang beduit. selain itu Saya juga ingin menikmati kekayaan di usia muda, karena bila sudah tua susah menikmati kekayaan. Percuma saja kalau kaya diusia tua badan sudah tidak fit lagi. Ya misalnya mau makan enak takut kolestrol, takut diabetes dan sebagainya. *Entrepreneur* akan menerima *reward* dan *punishment*-nya sendiri sesuai dengan kerja kerasnya”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah pengusaha pakaian muslim (Ameenda) “Yang pertama karena saya ingin sama-sama menikmati kebebasan finansial bersama orang tua di masa muda, jadi tidak harus menunggu saya sampai punya anak, punya cucu baru kaya, ibaratnya kita ngejar waktu. Yang kedua, karena saya memiliki sifat cepat tertantang/tidak mau kalah (koleris). Kebanyakan pengusaha itu laki-laki, jadi aku ingin membuktikan bahwa perempuan pun bisa jadi pengusaha yang sukses, apalagi aku orang rantauan, kalau tidak sukses di tempat rantauan rasanya lucu aja.

Dari hasil wawancara dengan mas Rubangi Pengusaha kelapa sawit “Saya ingin mandiri, tidak merepotkan orang tua...”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “Pengalaman, saya orangnya liar ingin tahu banyak hal. Ya dengan wirausaha satu-satunya jalan. Hal-hal detail banyak saya mengerti bahwa wirausaha tidak hanya dagang, ada bidang jasa juga, tidak hanya menyediakan barang/jasa terus dijual. Ada banyak ilmu-ilmu tentang sosiologi yang dipakai seperti berinteraksi dengan orang-orang, tawar menawar dengan berbagai macam-macam suku dan karakter, bertemu

dengan makelar-makelar dan bagaimana berhubungan dengan birokrasi. Dan tidak munafik juga, motivasi saya adalah uang (kaya)”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “...yang memotivasi saya untuk jadi *entrepreneur* yaitu adik saya sekarang juga di Malang jurusan kedokteran Universitas Brawijaya, *Bismillah* saya niati bahwa saya yang akan membiayai kuliahnya”.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “Namanya juga mahasiswa fakultas ekonomi kalau di lihat-lihat kan banyak pengangguran. Jika tidak dimulai dari diri kita untuk jadi seorang pengusaha minimal itu membangun negeri. Kalau kita sendiri sudah berusaha minimal satu orang pengangguran sudah hilang di negeri ini, itu motivasinya. Motivasi lain lebih banyak membuka lapangan pekerjaan, lebih bisa memberikan pekerjaan dari orang lain”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Ella pengusaha kosmetik “...ayah saya PNS dan ibu saya punya depo air minum. *Entrepreneur* yang sukses harus dimulai dari bawah dan tidak pernah menyerah Keputusan ini saya ambil karena ingin punya penghasilan sendiri dan meringankan beban orang tua”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “Lapangan pekerjaan sekarang banyak yang bilang sulit dan semakin menipis karena tergantikan oleh mesin. Solusinya ya wirausaha”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Yang pertama orang tua (ibu), yang kedua teman dan sahabat, yang ketiga Ingin membahagiakan dan mengangkat drajat orang tua.

Salah satu motivator-motivator kuat yang mendorong para *entrepreneur* adalah kebutuhan untuk meraih prestasi. Mereka secara tipikal dirangsang oleh kebutuhan untuk melampaui hasil-hasil yang diraih mereka pada masa lampau; uang makin kurang berarti sebagai motivator, dan uang lebih banyak dijadikan alat untuk mengukur hingga dimana pencapaian prestasi mereka (Winardi 2008:38).

Islam berpesan agar seluruh manusia, dalam bahasan ini juga termasuk *entrepreneur* mahasiswa agar tidak larut dalam ambisi (kebutuhan akan keberhasilan). Adapun ambisi terhadap harta terbagi menjadi dua macam. Pertama, sangat cinta terhadap harta, dan memforsir diri serta berlebih-lebihan dalam mencarinya meskipun dengan jalan yang halal. Walaupun akibat yang timbul dari ambisi terhadap harta hanyalah tersia-sianya waktu dalam hidup ini, padahal memungkinkan bagi manusia untuk memanfaatkan waktu tersebut agar mencapai kedudukan yang tinggi dan kenikmatan yang abadi disisi Allah Swt, cukuplah hal tersebut sebagai celaan terhadap perbuatan ambisi terhadap harta. kedua, disamping yang pertama, dia mencari harta dari jalan-jalan yang haram dan menahan hak-hak yang wajib ia berikan kepada orang lain. Allah berfirman:

فَاتَّقُوا اللَّهَ مَا اسْتَطَعْتُمْ وَأَسْمِعُوا وَأَطِيعُوا وَأَنْفِقُوا خَيْرًا لِّأَنْفُسِكُمْ وَمَنْ يُوقِ شَحْحَ نَفْسِهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿١٦﴾

*Maka bertakwalah kamu kepada Allah menurut kesanggupanmu dan dengarlah serta taatlah dan nafkahkanlah nafkah yang baik untuk dirimu dan Barangsiapa yang dipelihara dari kekikiran dirinya, Maka mereka Itulah orang-orang yang beruntung. [at-Taghaabun: 16]*

#### 4.2.2. Keinginan Mengambil Resiko

Menurut Suryana (2006) seorang wirausaha harus berani menghadapi resiko. Semakin besar resiko yang dihadapi, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Mengapa demikian? Hal ini dikarenakan jumlah pemain semakin sedikit. Tentunya, resiko-resiko ini sudah harus diperhitungkan

terlebih dahulu. Berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya merupakan awal kunci dalam dunia usaha, karena hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap resiko yang akan banyak diambil. Resiko yang diperhitungkan dengan baik akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil. Inilah faktor penentu yang membedakan wirausaha dan manajer. Wirausaha akan lebih dibutuhkan pada tahap awal pengembangan perusahaan, sedangkan manajer adalah berani mengambil dan membuat keputusan untuk meraih sukses dalam mengelola sumber daya, sedangkan inti kewirausahaan adalah berani mengambil resiko untuk meraih peluang. Menurut Alma (2009) Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

Para *entrepreneur* mahasiswa juga menyatakan bahwa mereka sudah mengetahui resikonya. Resiko adalah sesuatu yang harus dihadapi dan tidak perlu ditakuti. Berikut pernyataan para *entrepreneur* mahasiswa terkait pertanyaan “bagaimana anda menghadapi resiko dalam dunia bisnis?”

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah seorang pengusaha pakaian muslim menyatakan bahwa “Namanya usaha pasti ada resikonya harus siap rugi. Toh paling-paling ruginya di depan. Bersyukurlah kalau rugi didepan”

Dari hasil wawancara dengan mas Rubangi seorang pengusaha mini resto dan distributor kelapa sawit menyatakan bahwa “Tak perlu takut menghadapi resiko, pastinya harus dicoba dulu. Kalau tidak dicoba, rasa takut itu datang dari mana?. Kecuali sudah pernah mengalami rugi besar. Intinya terus mencoba hal baru”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus seorang pengusaha bidang *Trainer outbond, catering* dan dagang bahan pokok menyatakan bahwa “Hampir saya tidak pernah takut dengan resiko, dan resiko itu sudah pasti dihadapi. Ada antisipasi-antisipasi yang harus dilakukan yaitu belajar pada

orang nomor satu. Bagaimana caranya? Saya harus dekat dengan beliau. Ini adalah cara yang efektif untuk *sharing*, tips, trik dan belajar pengalaman.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi seorang pengusaha *catering* dan sembako (CV. MALTA) menyatakan bahwa “usaha mana yang tidak ada resikonya, kalau dipiki-pikir takut duluan, bisnis itu tidak jalan. Awal-awal dulu saya pernah pinjam uang teman sebesar Rp 6.000.000 untuk membeli beras 1 ton lebih, memang resikonya besar dan untungnya juga besar. Kadang-kadang jika yang dipikirkan ketakutan-ketakutan maka ketekutan itu akan terkabul sungguh. Jadi dalam berbisnis harus yakin. Yakin yang tidak ngawur, yaitu yakin yang penuh pertimbangan. Istilahnya kalau dalam perang kita sudah siap dengan senjata. Memilih bisnis harus bijaksana dan tidak lepas dari doa orang tua”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade pengusaha Singkong Madu Matoh menyatakan bahwa “Sebelum melakukan usaha kita harus menghitung sebuah resiko, kalau bisa jangan sampai ada resiko atau memperkecil resiko. Biasanya kita melakukan studi kelayakan usaha dan analisis kompetitor”.

Dari data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa *entrepreneur* mahasiswa mengawali pengambilan resiko dengan rasa berani, optimis dan berpikir positif. setelah itu membuat perencanaan, perhitungan, studi kelayakan bisnis dan sebagainya dilakukan agar tidak terjerumus pada kegagalan/rugi.

Peneliti juga memperhatikan sikap informan pada saat mereka memberikan *statementnya*. Mereka menjawab dengan santai tetapi dengan tatapan mata yang penuh dengan harapan-harapan dan keoptimisan. Kebanyakan dari informan menjel;askan dengan bangga dan semangat yang berapi-api sesekali mereka juga tersenyum rileks.

Pendapat yang sama dikemukakan oleh Thomas dan Norman (2008) para wirausahawan bukanlah orang- orang yang mengambil resiko secara membabi buta, melainkan orang yang mengambil resiko yang diperhitungkan.

Penelitian atas para pendiri bisnis yang terdaftar sebagai perusahaan yang paling pesat pertumbuhannya di majalah *inc.* menunjukkan tidak adanya korelasi antara resiko dan kewirausahaan. “keyakinan bahwa para wirausahawan adalah pengambil resiko besar adalah tidak benar”, kata peneliti dan mantan CEO *Inc.* 500, Keith McFarland. Tidak seperti pejudi, para wirausahawan jarang berjudi. Tujuan-tujuan mereka dimata orang lain mungkin tampak tinggi – bahkan mustahil tercapai, tetapi wirausahawan melihat situasi itu dari sudut pandang yang berbeda dan yakin bahwa tujuan mereka realistis dan dapat diraih. Mereka biasanya melihat peluang dibidang-bidang yang sesuai dengan pengetahuan, latar belakang, dan pengalamannya yang akan meningkatkan peluang suksesnya. Kewirausahaan tidak sama seperti melempar anak panah dan berharap untuk mendapatkan yang terbaik. Kewirausahaan menyangkut perencanaan dan pengambilan resiko yang telah diperhitungkan berdasarkan pengetahuan mengenai pasar, ketersediaan sumber daya atau produk, dan tindakan terencana yang berpotensi akan berhasil.

Wirausaha harus bisa belajar mengelola resiko dengan cara mentransfer atau berbagi resiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok, dan lain sebagainya. Wirausaha yang sukses dinilai dari keinginannya untuk mulai bermimpi dan berani menanggung resiko dalam upaya mewujudkannya. menurut Alma (2009) jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

Dalam buku Suryana (2006:40) Kemauan dan kemampuan untuk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil resiko akan sukar memulai atau berinisiatif. Menurut Angelita seorang wirausaha yang berani mengambil resiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik (Wirasasmita, 1994:2). Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan yang kurang menantang. Oleh sebab itu ia akan lebih menyukai resiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Resiko yang terlalu rendah akan memperoleh sukses yang relative rendah. Sebaliknya, resiko yang tinggi kemungkinan memperoleh sukses yang tinggi, tetapi dengan kegagalan yang sangat tinggi. Oleh sebab itu mereka menyukai resiko yang seimbang (moderat). Dengan demikian, keberanian untuk menanggung resiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah resiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis. Kepuasan yang besar diperoleh apabila berhasil tugas-tugasnya secara realistis. Situasi resiko kecil dan situasi resiko tinggi dihindari karena sumber kepuasan tidak mungkin didapat pada masing-masing situasi tersebut. Artinya, wirausaha menyukai tantangan yang menghindari resiko yang sukar namun dapat dicapai (Meredith, 1996: 37).

Menurut Sodieq (2010) Tak satu pun bisnis yang luput dari resiko kerugian dalam perjalanannya. Jadi jika pebisnis ingin mencari bisnis yang tidak memiliki resiko, jawabnya adalah nihil. Setiap bisnis pasti memiliki resiko, yang berbeda adalah kadar tinggi rendahnya resiko tergantung bidang yang dipilih.

Usaha, bisnis, perniagaan atau apapun namanya tidak akan lepas dari untung dan rugi. Karena kita tidak pernah tahu apa yang akan kita peroleh dari hasil usaha kita.

Firman Allah dalam surat Luqman ayat 34:

وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا ۖ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ ۚ  
 إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

*...dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.*

Dengan demikian, untung atau rugi akan senantiasa menjadi sesuatu yang harus diperhitungkan oleh setiap usahawan atau kalangan pebisnis. Ayat tersebut juga merupakan salah satu ayat yang menjelaskan pentingnya manajemen risiko dalam kacamata Ekonomi Islam. Namun sebenarnya, kalangan pebisnis tidak perlu khawatir tentang untung rugi ini karena Allah sendiri bersedia menunjukkan jalan agar usaha kita senantiasa dilimpahi keuntungan dan keberkahan. Namun jangan takut, pada dasarnya tersedia ilmu yang dapat digunakan pebisnis untuk mengelola risiko sehingga dapat dikendalikan sesuai harapan. Ilmu yang dimaksud tak lain adalah manajemen risiko. Manajemen risiko merupakan kegiatan yang menggunakan proses, metode dan alat-alat untuk mengelola risiko bisnis/usaha.

#### 4.2.3. Percaya Diri

Dalam buku Suharyadi dkk (2007: 9) disebutkan cirri-ciri seorang *entrepreneur* salah satunya percaya diri. Seorang pengusaha harus memiliki kepercayaan diri yang kuat. Segala sesuatu yang telah di yakini dan dianggap benar harus dilakukan sepanjang tidak melanggar hukum dan norma yang berlaku. Percaya diri merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Dalam sumber lain Soesarsono Wijadi (1988: 33) menjelaskan bahwa kepercayaan diri merupakan suatu sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. dalam praktik, sikap dan kepercayaan ini merupakan sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu, kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan tidak ketergantungan. Seseorang yang memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan (Zimmerer, 1996: 7).

kepercayaan diri ini bersifat internal, sangat relatif, dinamis, dan banyak ditentukan oleh kemampuan untuk memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan dengan sistematis, berencana, efektif, dan efisien. kepercayaan diri juga selalu ditunjukkan oleh ketenangan, ketekunan, kegairahan, dan kemantapan dalam melakukan pekerjaan.

keberanian yang tinggi dalam mengambil resiko dan perhitungan matang yang diikuti dengan optimisme harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. oleh sebab itu, optimisme dan keberanian mengambil resiko dalam menghadapi suatu tantangan dipengaruhi oleh kepercayaan diri.

Kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian dan kemampuan diri sendiri yang tinggi relatif lebih mampu menghadapi dan menyelesaikan masalah sendiri tanpa menunggu bantuan orang lain. Kepercayaan diri di atas, baik langsung maupun tidak langsung, mempengaruhi sikap mental seseorang. Gagasan, karsa, inisiatif, kreatifitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja keras, semangat berkarya, dan sebagainya banyak dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri seseorang yang berbaur dengan pengetahuan keterampilan dan kewaspadaannya (Soemarsono, 1988: 37). Kepercayaan diri merupakan landasan yang kuat untuk meningkatkan karsa dan karya seseorang. sebaliknya, setiap karya yang dihasilkan akan menumbuhkan dan meningkatkan kepercayaan diri. kreativitas, inisiatif, kegairahan kerja, dan ketekunan akan banyak mendorong seseorang untuk mencapai karya yang memberikan kepuasan batin, yang kemudian akan mempertebal kepercayaan diri. Pada gilirannya, orang yang memiliki kepercayaan diri akan memiliki kemampuan untuk bekerja sendiri dalam mengorganisasi, mengawasi, dan meraih kesuksesan (Sumahamidjaja, 1997: 12). kunci keberhasilan dalam bisnis adalah untuk memahami diri sendiri. oleh sebab itu, wirausaha yang sukses adalah wirausaha yang mandiri dan percaya diri (Wirasasmita, 1994: 2).

Berikut hasil wawancara tentang pentingnya sifat percaya diri bagi *entrepreneur* mahasiswa.

Dari hasil wawancara dengan mas Jaya seorang pengusaha bidang pertanian cabe, kubis dan jamur tiram putih. "...tanpa rasa percaya diri tidak akan ada sifat optimis dan itu sifat wajib yang harus dimiliki *entrepreneur*. Jangan terlalu banyak mikir takut rugi, *bismillah* saja dan langsung beraksi kalau untung ya *alhadulillah*, kalau rugi ya memang

saatnya untuk sabar. Kita pakai logika saja, jika kita ulet dan tekun yakinlah pasti berhasil, sebaliknya jika kita malas rugi pasti menanti”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah pengusaha pakaian muslim (Ameenda) “kalau tidak punya percaya diri bagaimana mau nawarin produk kita?, bagaimana mau jualan?, bagaimana mencari link?, bagaimana mau membesarkan usaha?. Kepercayaan diri itu bisa dipelajari dari seminar, sharing dan latihan. Biasaaaaa”.

Dari hasil wawancara dengan mas Rubangi Pengusaha kelapa sawit “Percaya diri itu sangat besar pengaruhnya, jika kita tidak bisa mengontrol kepercayaan diri kita, bagaimana kita bisa mendapatkan kepercayaan dari orang lain?”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “Kalau diprosentase ya 100% pentingnya. Percaya diri itu sangat penting”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “Percaya diri sangat penting dalam menjalankan usaha. Percaya diri lebih pada keyakinan/mantab, bukan secara *financial* tapi lebih pada siap *soro*”.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “Ada orang hebat memiliki pemikiran yang sangat tinggi, ada orang yang cerdas yang memiliki kedalaman intelektual yang sangat tinggi namun satu yang kurang yaitu percaya diri jadinya tidak maksimal. Jadi percaya diri menduduki posisi nomor satu. Orang yang tidak begitu pintar dan tidak terlalu cerdas tapi kalau memiliki kepercayaan diri pasti akan dibutuhkan, karena dia berani. Jika tidak memiliki percaya diri maka ya mohon maaf dia tidak berbakat jadi *entrepreneur*”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Ella pengusaha kosmetik “...percaya diri menurut saya sama dengan tidak gengsi, tidak minder dan tidak malu. Percaya diri disegala bidang juga perlu jurusan kuliah kita bukan paten untuk terjun dibidang bisnis yang sesuai dengan jurusan mahasiswa. tidak sedikit juga mahasiswa teknik yang terjun dalam bidang perikanan, mahasiswa informatika tapi bisnisnya beras dan lain sebagainya, memang kelihatannya tidak nyambung tapi disisi lain kita menjadi pribadi yang semakin berkembang. Intinya harus optimis dan percaya diri”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “Penting sekali, karena modal utama *entrepreneur* adalah percaya diri bukan uang. Kalau kita tidak percaya diri dan minder kita tidak akan mulai-mulai berbisnis malah mundur”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Percaya diri itu penting *banget*, soalnya buat kita menentukan langkah. Misalnya kita akan membuat diskon pada produk kita maka diperlukan pengorbanan seperti untung yang sedikit bahkan rugi. Hal itulah yang membutuhkan kepercayaan diri agar bisa bangkit kembali”.

Para *entrepreneur* yang berhasil, sangat yakin akan diri mereka sendiri. Riset yang dilakukan orang telah menunjukkan bahwa mereka beranggapan (bahkan berkeyakinan) bahwa mereka sendiri yang mengendalikan "nasib" perusahaan mereka, dan bukan kekuatan-keuatan luar yang mengendalikan dan menentukan hasil-hasil yang akan diraih mereka (*internal locus of control*). Para *entrepreneur* yang berhasil juga bersikap amat realistis tentang kekuatan serta kelemahan mereka sendiri dan apa saja yang dapat dilakukan mereka, dan apa yang tidak mungkin dilakukan mereka (Winardi, 2008: 39).

Dalam penelitian ini ditemukan bahwa 10 dari 10 informan memiliki karakter *internal locus of control*, berikut hasil wawancaranya

Dari hasil wawancara dengan mbak Fina pengusaha jilbab dan baju batik “saya lebih condong yang *internal locus of control*. Karena tak ada keberhasilan tanpa berusaha”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jaya seorang pengusaha bidang pertanian cabe, kubis dan jamur tiram putih “saya setuju yang *internal locus of control* karena sesuai dengan dalil yang artinya Allah tidak akan merubah nasib suatu kaumnya apabila kaum itu tidak mau berusaha. Semua keberhasilan itu butuh proses”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah pengusaha pakaian muslim (Ameenda) “Modal bisa dicari, keahlian bisa dipelajari, koneksi bisa di cari. Tetapi keberanian, tekad, motivasi, semangat dan antusias itu semua berasal dari dalam diri kita dan tidak bisa dibeli dimanapun. Peran motivator hanyalah membantu, terkadang efeknya setelah ikut seminar kita cuma termotivasi beberapa hari saja, selebihnya kembali ke dalam diri kita sendiri.

Dari hasil wawancara dengan mas Rubangi Pengusaha kelapa sawit “Kecondongan saya lebih yang *internal locus of control*, karena keberuntungan akan mengikuti orang-orang yang berusaha terlebih dahulu”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “Sebagai insan akademisi semua itu diperhitungkan, semua itu ilmiah, kemungkinan-kemungkinan itu semuanya bisa diprediksi, semua ada ilmunya, pengalaman juga berperan, maka yang saya pilih yang *internal locus of control*”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “Jujur saya condong kedua-duanya, tapi keberuntungan itu bisa di pancing dan bisa diciptakan dengan proses, kalau di islam seperti dengan sedekah, sholat dhuha, sholat malam, berbakti kepada orang tua dan lain-lain. Intinya harus berusaha dahulu baru ikhtiar, keberuntungan itu pasti datang. Secara urutan saya lebih memilih *internal locus of control*”.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “Saya setuju yang pertama yaitu tergantung dari usaha kita atau yang disebut *internal locus of control*”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Ella pengusaha kosmetik “Saya lebih setuju yang pertama *internal locus of control*. Dan keberuntungan itu akan muncul setelah kita berusaha. Ketika kita berdoa sebetulnya sudah dikabulkan, hanya saja dikabulkannya dipantaskan dengan usaha kita”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “Saya lebih setuju yang pertama, *internal locus of control*. Karena dalam islam pun juga begitu. “Allah tiadak akan merubah nasib suatu kaum, kecuali kaum itu sendiri yang mengubahnya”. Semua butuh usaha, tidak bisa tiba-tiba turun dari langit”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Saya cenderung yang pertama, *internal locus of control*”.

Zaky (2009) berpendapat bahwa berfikir positif akan memberikan dorongan sikap dan tingkah laku yang positif pula. Jiwa yang positif tampak bergairah penuh antusiasme dan keberanian yang sangat mendalam, dalam hidupnya tidak ada kata putus asa dan menyerah, karena bagi Allah semuanya mudah, siapa saja yang Allah kehendaki pasti dia akan mendapatkan rahmatNya,

oleh karena itu tidak pantas bagi orang yang beriktikar dalam mencari rahmat Allah mempertanyakan apakah usahanya tersebut akan berhasil atau tidak, karena hal tersebut mengandung keputusan. Firman Allah dalam surat Al-Hijr ayat 54:

قَالَ أَبَشَّرْتُمُونِي عَلَىٰ أَنْ مَسَّنِيَ الْكِبَرُ فِيمَا تَبَشِّرُونَ ﴿٥٤﴾

*Berkata Ibrahim: “Apakah kamu memberi kabar gembira kepadaku padahal usiaku Telah lanjut, Maka dengan cara bagaimanakah (terlaksananya) berita gembira yang kamu kabarkan ini?”*

Dan dalam surat Al-Hijr ayat 55, Allah berfirman:

قَالُوا بِشْرِنَا بِالْحَقِّ فَلَا تَكُن مِّنَ الْقَانِطِينَ ﴿٥٥﴾

*Mereka menjawab: “Kami menyampaikan kabar gembira kepadamu dengan benar, Maka janganlah kamu termasuk orang-orang yang berputus asa”.*

Pada ayat 55 tersebut diatas memberikan dorongan kepada kita untuk selalu percaya diri dan tidak merasa putus asa. Bagaimana mungkin kita pesimis dan penakut, apabila sejak awal penciptaan manusia sudah disiapkan untuk menjadi pemenang dan petarung yang hebat. Bukankah dari berjuta-juta sperma yang memancar hanya satu yang berhasil untuk memperebutkan indung telur, dan satu sperma yang berhasil membuahnya itu tidak lain adalah kita! Yakinkan pada diri bahwa kita terlahir untuk menjadi pemenang.

#### 4.2.4 Keinginan Kuat Untuk Berbisnis

Keinginan kuat untuk berbisnis diwujudkan dengan bekerja keras. Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan, beliau secara

simbolik memberi hadiah kampak dan tali kepada seorang lelaki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya ke pasar. Demikian pula jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sesudah subuh, cepatlah bangun dan mulailah kegiatan untuk hari itu. Akhirnya laki-laki itu sukses dalam hidupnya (Alma, 2009: 106). Rasulullah menekankan bahwa tangan seorang muslim adalah tangan kreatif, tangan produktif yang senantiasa menghasilkan sesuatu untuk bisa dinikmati oleh manusia, binatang dan makhluk lainnya. Seorang muslim diidealkan menjadi orang yang mengalirkan “hidup” bagi siapa yang membutuhkan, yang memberikan cahaya kehidupan bagi mereka yang tersendat kesulitan. Seorang muslim diharapkan menjadi sosok yang mampu menghidupkan gairah kehidupan seseorang, yang mampu menjadikan hidup lebih hidup dan bergairah, lebih semangat dan bermakna, lebih aktif dan sumringah.

Seorang muslim menyadari sepenuhnya bahwa dirinya akan bermakna, berharga dan bermartabat jika dari dirinya mengalir karya-karya, jika dari otaknya mengalir ide-ide. Dia tidak akan pernah merasa nyaman untuk menjadi manusia lemah, manusia loyo. Sebab sikap lemah dan loyo tidak selevel dengan identitas keislamannya. Dia tidak pernah membiarkan waktunya lewat dengan leha-leha. Sebab leha-leha dan bermalas-malas, puas dengan kebodohan, rela dengan kehinaan, tidak bangkit untuk mencapai

Nilai-nilai mulia, semua adalah bibit-bibit ganas penghancur semangat, kehinaan jiwa, kebekuan emosi. Ini merupakan hubungan nasab yang bergabung dengan bibit lainnya yang masih sesusan menyia-nyiakan waktu, berpencar-pencarnya semua semangat dan bercerai-cerainya perhatian.

Seorang mukmin akan senantiasa mengisi detik-detiknya, menit-menit dan jam-jamnya dengan kerja-kerja yang bermanfaat, dengan amal-amal saleh yang menembus gelap. Dia sadar bahwa kerjalah yang mengantarkan umat Islam mampu mencapai kemuliaan. Kerjalah yang mengantarkan umat Islam mampu membangun peradaban, kerjalah yang membuat umat Islam mampu melahirkan para pahlawan, kerjalah yang membuat umat Islam mampu melahirkan para ilmuwan. Sejarah keemasan bangsa-bangsa manapun pasti dibarengi dengan anak-anaknya yang suka bekerja. Mereka membangun martabat, bangsa, budaya, peradaban dan kemanusiannya dengan kerja keras, banting tulang dan putar otak.

Kita dapatkan sebuah perintah tegas Allah dalam Al-Quran agar Rasulullah memerintahkan umatnya untuk bekerja keras karena kerja-kerja mereka akan dilihat oleh Allah dan akan dilihat oleh Rasulullah dan kaum mukminin :

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

*Dan katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan" (At-Taubah : 105).*

Bekerja dengan sungguh-sungguh untuk mencapai tujuan atau prestasi kemudian disertai dengan berserah diri (tawakal) kepada Allah SWT baik untuk kepentingan dunia dan akhirat. Firman Allah QS. Al-Qashash: 77.

وَأَبْتَغِ فِي مَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ  
 وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ  
 الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

*Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.*

Wirausahawan lebih enerjik dibandingkan orang kebanyakan. Energi ini merupakan faktor penentu mengingat luar biasanya upaya yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan. Kerja keras dalam waktu lama merupakan keharusan bukan selingan, dan hal itu dapat meletihkan. Mereka memiliki komitmen yang tinggi. Kewirausahaan adalah kerja keras, dan agar sukses dalam meluncurkan perusahaan, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen penuh. Para pendiri bisnis sering kali membenamkan diri sepenuhnya dalam perusahaan mereka. Kebanyakan wirausahawan harus melewati rintangan yang tampak mengecilkan hati ketika meluncurkan perusahaan dan mempertahankan perkembangannya. Hal ini memerlukan komitmen.

*Entrepreneur* mahasiswa yang memiliki keinginan kuat untuk berbisnis tidak akan berhenti karena tidak ada modal uang. Bagi mereka banyak jalan untuk memperoleh modal. Modal tidak hanya uang saja. Link, kenalan, keoptimisan, kejujuran dan ide itu juga modal *entrepreneur* mahasiswa. Berikut hasil wawancara tentang pertanyaan “Bagaimana seorang mahasiswa bisa memperoleh modal untuk menjalankan usahanya?”

Dari hasil wawancara dengan mas Jaya seorang pengusaha bidang pertanian cabe, kubis dan jamur tiram putih “Sebetulnya banyak sekali ajang memperoleh modal untuk mahasiswa, ada PMW (Pekan Mahasiswa Wirausaha), PKM (Pekan Kreatifitas Mahasiswa), Beasiswa dan lain lain. Kebanyakan beasiswa mahasiswa digunakan untuk berfoya misalnya beli Hp baru, beli pakaian dan lain-lain. Cobalah untuk memutar beasiswa tersebut agar tidak tercipta budaya konsumtif, jangan takut rugi, santai saja. Allah sudah mentakdirkan rejeki kita, semua ada takarannya. Tinggal kita mau mengambilnya atau tidak. Intinya tekun dan berani mencoba, kalau misalnya rugi ya berarti rejeki kita bukan disitu. Dengan kata lain kita disuruh untuk bersabar atau berganti bisnis”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah pengusaha pakaian muslim (Ameenda) “Gampang, sebenarnya kalau kita tidak punya modal ya menggunakan modal orang lain bentuknya kerja sama, carilah orang yang bisa dibilang kelebihan uang konsekwensinya kita yang bekerja keras. Pemilik modal kita posisikan sebagai investor. Cara melobi pertama-tama kita menunjukkan bahwa kita memiliki semangat yang tinggi, selanjutnya memberikan kesan seolah-olah kita membantu mereka dengan memasarkan produknya sehingga terjadi simbiosis mutualisme (sama untungnya) antara pelaku bisnis dan investor. Dan yang paling penting adalah kejujuran untuk menunjukkan integritas kita.

Dari hasil wawancara dengan mas Rubangi Pengusaha kelapa sawit “Begini pikirnya, kita semua sebagai manusia sudah punya modal yang sangat besar. Contoh kita punya tangan, bolehkah tangan anda dipotong lalu diganti dengan uang 100 juta? Tentu saja tidak mau, berarti kita punya modal lebih dari 100 juta. Sama dengan mata kita, maukah mata anda di copot dan diganti dengan uang 1 milyar? Tentu saja anda tidak mau. Berarti anda sudah memiliki modal 1 milyar lebih. Modal itu tidak hanya uang, ada yang namanya “ide”. Banyak orang punya ide tetapi tidak punya uang, dan banyak pula orang yang punya banyak uang tetapi tidak punya ide. Itulah kehidupan bagaimana kita menanggapi dan memanfaatkan peluang. Banyak juga bisnis tanpa modal kalau kita melek”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “Yang pertama adalah jual diri, dalam artian menjual kemampuan, menjual ide dan menjual optimis. yang kedua adalah menjual *branding*”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “Disinilah saatnya untuk menciptakan faktor *luck* dengan faktor kepercayaan. ”.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “Modal itu tidak bisa diperoleh seperti hadiah begitu saja, harus diusahakan misalnya kalau masih bergantung sama orang tua ya minta

orang tuanya, cara kedua kalau punya sepeda dan benda berharga coba untuk digadaikan untuk modal usaha dan cara yang ketiga anda bisa menabung. Kalau saya pribadi sering pinjam uang, kalau sudah dapat banyak uang harus digunakan untuk kebutuhan mendesak sesuai skala prioritas dan biasanya langsung habis. Itulah pengusaha cepat dapat uang dan cepat menghabiskan uang dalam jangka waktu 1-2 hari. Ada perasaan senang ketika memutar uang tersebut”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Ella pengusaha kosmetik “Kalau saya pribadi pinjam orang tua dan menabung uang saku”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “Sebenarnya banyak, uang untuk mahasiswa itu mudah, mungkin mahasiswanya yang malas mencari informasi. Yang penting kita punya ide dulu setelah itu kita tawarkan ke Bank, kampus, investor dan lain lain”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Kalau masalah itu ya tadi, harus banyak *link* selain itu bisa dari beasiswa dan program-program wirausaha sekarang banyak. Informasi-informasi tentang uang biasanya saat libur kuliah.

Mahasiswa yang berkeinginan kuat untuk berbisnis didasari oleh impian dan cita mereka. Tujuan utama mahasiswa adalah untuk menuntut ilmu, tetapi dalam perkembangan jaman akhir-akhir ini banyak mahasiswa yang mengisi waktunya dengan kerja sambilan. Salah satunya adalah mahasiswa yang membuka usaha sendiri (*entrepreneur* mahasiswa). Ditambah lagi *entrepreneur* sekarang banyak didukung dengan program-program bantuan dari bank-bank. Untuk menjadi *entrepreneur* mahasiswa yang sukses mereka harus bekerja keras. Salah satu bentuk kerja keras *entrepreneur* mahasiswa adalah dituntut untuk bisa membagi waktu antara kuliah dan bisnis. Berikut hasil wawancara tentang pembagian waktu mereka.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “...kita membuat yang namanya skala prioritas. Kalau dalam bukunya Stephen Covey yang judulnya “7 habit..” ada kuadrannya skala penting,

tidak penting, mendesak, sangat penting dan lain sebagainya. Kegiatan kita setiap hari harus dicatat, besok mau apa harus ditulis. Kalau tidak begitu pikirannya sudah macam-macam dan akhirnya lupa karena tugas, kesibukan, organisasi dan lain lain”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “Awalnya ruwet, tapi setelah mempelajari manajemen waktu ternyata tidak ruwet. Bisa diatur kapan waktunya belajar dan kapan waktunya bisnis, bila tidak ada jadwal biasanya saya gunakan untuk istirahat”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Manajemen diri dan manajemen waktu. Harus dimaksimalkan ketika kuliah dikelas, bila ada tugas wajib untuk mengerjakannya setelah pulang kuliah. Kalau ditunda-tunda waktunya tidak cukup. Karena sudah ada jadwal untuk mengurus bisnis”.

Ada dari mereka yang mengambil resiko molor kuliah untuk menjalankan bisnis. Namun ada juga yang mengaku bisnis bukalah alasan untuk molor kuliah. Menjalankan bisnis dan menyelesaikan kuliah tepat waktu itu sangat bisa. Kedua argumen tersebut tidak bisa di salahkan, keduanya benar karena pribadi manusia yang beraneka ragam. Yang perlu di garis bawahi adalah jangan menyiakan waktu. Islam mengajarkan untuk menghargai waktu, dalam firman Allah yang artinya Demi waktu, sungguh manusia itu merugi, kecuali bagi orang-orang beriman, yang sholat, saling berwasiat, dalam kebenaran dan kesabaran. Artinya kita harus menggunakan waktu untuk kegiatan-kegiatan produktif sekarang dan untuk masa yang akan datang. Ungkapan lain menyatakan waktu adalah uang, waktu adalah bekerja, waktu adalah beribadah, waktu adalah untuk beribadah dan bekerja, yang semuanya menyiratkan pengertian bahwa waktu adalah sangat berharga, jangan dibuang-buang, jangan kita menjadi korban karena kelalaian menggunakan waktu.

*Entrepreneur* mahasiswa yang berkeinginan kuat untuk berbisnis harus memahami pengelolaan modal yang baik. Mereka harus mampu memisahkan uang pribadi dan uang usaha. Banyak dari mereka yang masih belum bisa mengelola modal dengan baik, manajemen keuangan belum diterapkan sepenuhnya oleh sebagian besar *entrepreneur* mahasiswa. Meskipun begitu mereka telah mencatat pengeluaran dan pemasukan dengan pencatatan keuangan sederhana. Berikut wawancara tentang pengelolaan modal, pendapatan dan pengeluaran usaha.

Dari hasil wawancara dengan mbak Fina pengusaha jilbab dan baju batik “Kelemahan mahasiswa adalah masih tercampurnya uang penghasilan bisnis dengan uang pribadi, untuk itu saya melakukan pembukuan sederhana agar tidak bercampur keduanya”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “Awal-awal memang berantakan dan tercampur antara uang pribadi dan uang modal. Sepeda motor dan laptop saya gadaikan tetapi *alhamdulillah* tetap laba. Yang membuat tidak berantakan adalah pencatatan”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “Kadang modal masih tercampur dengan uang pribadi”.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “Kelemahan saya sampe sekarang adalah manajemen keuangannya masih buruk. Saya paling malas melakukan pencatatan, nilai akuntansi saya dapat C terus. Untuk pemecahannya saya memiliki bendahara pribadi yang *accountable* untuk mengatur keuangan saya, kalau uang kita dipegang orang lain maka ada faktor *sungkan*. Kalau dipegang sendiri maka akan cepat habis. Dia tidak saya gaji tetapi semua kebutuhannya saya usahakan terpenuhi”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Ella pengusaha kosmetik “Boleh dibilang modal masih tercampur dengan uang pribadi, ya namanya masih belajar hehe”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “Nah ini kesalahan saya juga, Boleh dibilang modal masih tercampur dengan uang pribadi dan serba rancu. Ketika uang

pribadi habis saya memakai uang perusahaan, dan ketika uang perusahaan habis saya memakai uang pribadi. Untuk masalah ini saya masih kesulitan, tapi saya tetap berusaha memisahkan modal dengan harta pribadi”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Awalnya tercampur, jadi bingung antara uang bisnis dan uang pribadi. Tapi saya punya catatan uang yang mencatat keluar masuknya uang usaha.

Thomas dan Norman (2008:40) berpendapat bahwa wirausahawan cenderung sangat optimis dan sering salah menilai uang yang dibutuhkan untuk terjun ke dunia bisnis. Sebagai akibatnya, mereka memulai usaha dengan modal yang terlalu sedikit dan tampaknya permodalan yang memadai tidak akan pernah tercapai mengingat perusahaan mereka memerlukan semakin banyak uang kas untuk mendanai pertumbuhannya. Banyak wirausahawa yang yakin bahwa laba merupakan hal terpenting dalam bisnis baru., tetapi uang kas adalah sumber daya keuangan paling penting yang harus dimiliki perusahaan. Mengelola arus kas yang memadai untuk membayar tagihan-tagihan tepat waktu merupakan tantangan bagi wirausahawan, terutama mereka yang berada pada fase awal yang tidak menentu, atau untuk perusahaan mapan yang mengalami pertumbuhan cepat. Perusahaan yang tumbuh cepat menghabiskan uang kasnya dengan segera! Penyaringan kredit yang buruk, praktik-praktik penagihan utang yang buruk, dan kebiasaan pembelanjaan yang tidak disiplin merupakan faktor-faktor umum yang menyebabkan banyak perusahaan bangkrut.

#### 4.2.5 Ibadah

Dalam penelitian ini ditemukan ada beberapa pernyataan informan yang tidak bisa diklasifikasikan dalam teori Longenecker (2001). Peneleti mengklasifikasikan sendiri dalam subab “ibadah”. Dalam Jawas (2007) dijelaskan bahwa Ibadah secara bahasa (etimologi) berarti merendahkan diri serta tunduk. Sedangkan menurut syara’ (terminologi), ibadah mempunyai banyak definisi, tetapi makna dan maksudnya satu. Definisi itu antara lain adalah:

1. Ibadah adalah taat kepada Allah dengan melaksanakan perintah-Nya melalui lisan para Rasul-Nya.
2. Ibadah adalah merendahkan diri kepada Allah Azza wa Jalla, yaitu tingkatan tunduk yang paling tinggi disertai dengan rasa mahabbah (kecintaan) yang paling tinggi.
3. Ibadah adalah sebutan yang mencakup seluruh apa yang dicintai dan diridhai Allah Azza wa Jalla, baik berupa ucapan atau perbuatan, yang zhahir maupun yang bathin. Yang ketiga ini adalah definisi yang paling lengkap.

Dalam bahasan penelitian ini adalah profesi *entrepreneur* dinilai sebagai ibadah. Hal ini didasari dengan kisah sejarah Rasulullah Saw yang juga berprofesi sebagai *entrepreneur*. Nabi Muhammad Saw bersabda: “9 dari 10 Pintu Rezeki itu berasal dari perniagaan (perdagangan)” (HR. Tirmidzi). Dalam penelitian ini para informan mengaku bahwa salah satu yang menginspirasi untuk menjadi *entrepreneur* mahasiswa adalah Rasulullah Saw. Mereka mengaku ingin mandiri, dan membahagiakan orang tua. Hal tersebut adalah wujud dari bakti kepada orang tua yang dinilai sebagai ibadah pula. Dalam islam menuntut ilmu juga ibadah, menjadi *entrepreneur* lebih bebas dan lebih banyak ilmu yang didapat, setelah itu

diamalkan agar menjadi manusia yang mampu menebar manfaat. Berikut hasil wawancara tentang profesi *entrepreneur* sebagai ibadah.

Dari hasil wawancara dengan mbak Fina pengusaha jilbab dan baju batik “...tidak bergantung dengan orang tua, ingin menciptakan lapangan kerja sendiri, ingin mengajak masyarakat sekitarku agar mereka tidak berpangku tangan”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jaya seorang pengusaha bidang pertanian cabe, kubis dan jamur tiram putih “Dalam islam pun menyarankan agar kita menjadi *entrepreneur* sebagai tauladanya adalah nabi Muhammad SAW”.

Dari hasil wawancara dengan mbak Indah pengusaha pakaian muslim (Ameenda) “kalau di Ameenda itu nilai lebihnya terletak pada harganya, desain-desainya bagus dan *up to date*, selain itu orang-orang diajak untuk bersedekah dengan berbelanja di Ameenda. Jadi jargon kami adalah “Belanja Sambil Sedekah”, untuk sementara ini sumbangan diberikan kepada panti asuhan Sunan Ampel.”

Dari hasil wawancara dengan mas Rubangi Pengusaha kelapa sawit “Saya ingin mandiri, tidak merepotkan orang tua dan menjalankan sunah Rasulullah SAW”.

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “...Beberapa tokoh besar banyak yang menginspirasi termasuk Rasulullah, wali-wali Allah, dan ilmuwan”.

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “Menurut saya dengan keadaan cukup, lebih mudah memberi masukan/ilmu/nasehat ke orang lain. Jaman sekarang ingin menebar manfaat saja susah. Kasarnya mereka berkata *podo-podo sek golek mangan ae kathek ngandan-ngandani barang*, kalau ditafsirkan “kita ini sama-sama susah jangan sok menasehati”. Mungkin dengan keadaan cukup akan mudah menebar manfaat. Ada lagi yang memotivasi saya untuk jadi *entrepreneur* yaitu adik saya sekarang juga di Malang jurusan kedokteran Universitas Brawijaya, *Bismillah* saya niati bahwa saya yang akan membiayai kuliahnya”.

Dari hasil wawancara dengan mas Kristanto pengusaha kerajinan *Clay* “...ambisi utama saya adalah membuka lapangan pekerjaan yang seluas-luasnya”.

Dari hasil wawancara dengan mas Dedi pengusaha kuliner (sate) “Yang pertama orang tua (ibu), yang kedua teman dan sahabat, yang ketiga Ingin membahagiakan dan mengangkat drajat orang tua.

*Entrepreneur* adalah profesi yang memiliki kemungkinan besar untuk dekat dengan Allah. Hal itu dikarenakan mereka tidak memiliki atasan/bos dan bebas menentukan langkahnya, atasan *entrepreneur* adalah langsung kepada Allah Swt. Untuk memperoleh nasib yang baik (kesuksesan) para *entrepreneur* harus rajin berdoa dan beramal karena keberuntungan bisa dipancing melalui amal dan ibadah. Berikut hasil wawancara tentang nasib (keuksesan).

Dari hasil wawancara dengan mas Firyus pengusaha *catering* dan bahan pangan “saya punya keyakinan bahwa usaha apapun bila tidak lapor orang tua akan gagal, doa orang tua pengaruhnya sangat besar. Entah kebetulan atau seringnya pengalaman saya bila tidak lapor orang tua saya, maka saya akan gagal. Suatu ketika pernah prediksi saya sudah matang tetapi saya tidak cerita pada orang tua tentang bisnis dengan pertimbangan ibu saya bukan tipe orang pemain besar yang berani hutang ratusan juta, kalau liat uang ratusan juta ya mungkin *shock*. Dengan alasan itu tidak bilang, akhirnya uang ratusan itu berhenti dan tidak bisa berputar dengan lancar”

Dari hasil wawancara dengan mas Jundi pengusaha *catering* dan Sembako “...keberuntungan itu bisa di pancing dan bisa diciptakan dengan proses, kalau di islam seperti dengan sedekah, sholat dhuha, sholat malam, berbakti kepada orang tua dan lain-lain. Intinya harus berusaha dahulu baru ikhtiar, keberuntungan itu pasti datang”.

Dari hasil wawancara dengan mas Ade seorang pengusaha kuliner Singkong Madu Matoh “...dalam islam pun juga begitu. “Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum, kecuali kaum itu sendiri yang mengubahnya”. Semua butuh usaha, tidak bisa tiba-tiba turun dari langit”.

Sebagai *entrepreneur* muslim mereka yakin bahwa ada kekuatan maha agung yang membantu dalam usahanya. Kadang tidak bisa dinalar dan tidak masuk akal sehat, misalnya dengan kita bersedekah maka akan diganti 10 kali lipatnya. Secara logika memberikan uang kepada orang lain memang tidak

untung, tetapi harus di yakini bahwa itu memang benar akan diganti 10 kali lipat oleh Allah, bahkan lebih. Peneliti sendiri pernah mengalami tentang shodaqoh yang akhirnya diganti 10 kali lipatnya oleh Allah, ketika itu peneliti perjalanan pulang dengan mengendarai vespa berhenti di lampu merah jl. Ijen Malang, seperti biasanya ada anak-anak jalanan yang mengamen yang datang untuk meminta uang, dengan tergesa-gesa peneliti mengambil uang di saku dan terambilah uang Rp. 10.000. tidak wajar untuk diberikan kepada anak jalanan, biasanya sekitar Rp. 500 – 1.000. Karena lampu merah hampir hijau maka peneliti mengikhhlaskan memberikan uang Rp.10.000 itu ke anak-anak jalanan. dalam hati bergumam “mungkin sudah rejeki mereka, ya sudah ikhlaskan saja” sambil tersenyum. Besoknya pakde datang ke rumah dan menyuruh beli pulsa. tanpa alasan yang jelas tiba-tiba memberi Rp 100.000.

Keyakinan kepada amal dan ibadah memang perlu dibangun oleh para *entrepreneur* diawal-awal usaha agar tidak ragu dalam menjalankan usahanya. Agama memang tidak bisa dijalani dengan akal tetapi harus dijalani dengan keyakinan dan iman. Temuan dalam penelitian ini peneliti menamakan karakter *religion locus of control* yaitu kepercayaan bahwa keberhasilan seseorang tergantung pada ketaatan beragama seseorang (islam). Dibawah ini adalah konsep peneliti tentang nasib (kesuksesan) seorang *entrepreneur*.

Tabel 4.15  
Temuan peneliti tentang konsep kesuksesan *entrepreneur*

<i>Internal Locus of Control</i>	+	<i>Religion Locus of Control</i>	=	<i>External Locus of Control</i>
(Usaha)		(Ta'at Beragama)		(Keberuntungan)

#### 4.2.6 Perbedaan Karakteristik *Entrepreneur* Mahasiswa di 3 Perguruan Tinggi Negeri Kota Malang

Tabel 4.16  
Perbedaan Karakteristik *Entrepreneur* Mahasiswa

Univesitas Brawijaya	Univesitas Negeri Malang	UIN MALIKI
<p>Mahasiswa UB Memliki ambisi yang besar, mereka berusaha mendapatkan modal dari kerja paruh waktu, kerja serabutan dan berkompetisi dalam ajang program-program wirausaha mahasiswa. Mahasiswa UB sangat memperhatikan prioritas antara kuliah dan bisnis, ketika prioritas bisnis lebih menjanjikan mereka rela meninggalkan kuliah. Hal itu sudah melalui perhitungan yang matang dan ada tindakan setelahnya seperti mengejar materi dan menanyakan serta menyusul tugas-tugas kuliah yang tertinggal. Disetiap fakultas UB telah dibangun lab wirausaha sebagai sarana berlatih para mahasiswa yang ingin memperkenalkan barang dagangannya. Sehingga mental seorang wirausaha sudah matang untuk terjun dilapangan.</p>	<p>Mahasiswa UM berusaha menerapkan manajemen waktu yang matang dalam menjalankan bisnis dan kuliah. Mereka mengerjakan tugas saat kuliah berakhir. Hal itu dilakukan karena malamnya mereka menjalankan bisnis, disamping menggaji pegawai mereka juga menjadi pelaku usaha. Mereka lebih senang mencari partner kerja untuk menjalankan usahanya. Permodalan diperoleh dari menabung dan program-program wirausaha mahasiswa. Meskipun mengurus usaha mahasiswa UM tidak mau mengambil resiko molor kuliah karena merasa memiliki tanggung jawab kepada orang tua.</p>	<p>Mahasiswa UIN memasarkan produknya kepada teman-teman kuliah di awal-awal usahanya. Dalam hal permodalan mereka menggunakan modal orang lain (konsinyasi) dan berkompetisi dalam program-program wirausaha mahasiswa. Ketika ada bisnis menjanjikan mereka rela mengambil resiko molor kuliah yang tentunya sudah dikomunikasikan kepada orang tua. Tetapi mereka berkomitmen untuk menyelesaikan kuliah. Nuansa religius seperti sholat duha, sholat malam, sodaqoh dan meminta doa orang tua tampak menghiasi dalam menjalankan usahanya. Hal itu diyakini bisa memancing keberuntungan (rezeki)</p>

