

KONSEPSI SEMANGAT KEWIRAUSAHAAN CIPUTRA (Kesesuaian dengan Konsep Ekonomi Islam)

Wadhan

(Dosen Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam STAIN Pamekasan/wadbanban@yahoo.co.id)

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan mengetahui kesesuaian konsep semangat kewirausahaan Ciputra dengan konsep semangat kewirausahaan dalam perspektif ekonomi Islam.

Penelitian ini merupakan penelitian pustaka, maka penelitian ini diarahkan penelusuran literatur-literatur yang tersedia di beberapa perpustakaan maupun yang tersedia secara daring. Dari penelusuran peneliti di dunia maya, tidak sedikit literatur yang peneliti dapatkan, baik berbentuk artikel jurnal maupun buku elektronik (*e-book*).

Hasil Penelitian ini menunjukkan Semangat kewirausahaan yang dibangun oleh Ciputra terdapat kesesuaian dengan konsep semangat kewirausahaan dalam perspektif ekonomi Islam. Pak Ciputra adalah seorang entrepreneur. Ia berani mengambil resiko, mampu bertahan dalam ketidakpastian, sangat kreatif dalam mengolah gagasan, punya ambisi yang sangat kuat untuk menorehkan prestasinya di bidang bisnis, kesenian, dan pendidikan. Selain itu Pak Ci kita kenal dengan orang yang tak pernah berhenti bekerja dan belajar demi menciptakan sesuatu yang lebih bernilai. Ia bahkan tidak malu belajar dan merasa bangga serta berterima kasih jika ada banyak orang yang mengajarkan sesuatu yang baru kepadanya. Dan diantara 10 keputusan yang diambil oleh Ciputra adalah keputusan untuk memercayai campur tangan Tuhan terhadap masa depan bisnisnya. Sedangkan dalam perspektif ekonomi Islam setiap usaha apa pun yang halal tidak terlepas daripada tujuan memperoleh rida Allah Ta'ala. Demikianlah falsafah hidup pedagang muslim yang beriman dan bertaqwa, berniaga, berjual beli atau melakukan gerak dalam bisnis, mata hatinya selalu terarah pada tujuan filosofis yang luhur itu. Selain itu akhlak menempati posisi puncak dalam rancang

bangun ekonomi Islam diantaranya jujur, amanah, toleran, menepati janji, percaya pada takdir dan Ridha Allah, bersyukur, kerja sebagai ibadah, dan menjaga aturan syariah.

Kata Kunci:

Semangat Kewirausahaan Ciputra, Semangat Kewirausahaan Konsep Ekonomi Islam

Abstract:

The objective of the research is about to identify the suitability between the entrepreneurship spirit concept of Ciputra and entrepreneurship spirit concept of Islamic economy. This is a library research that is directed to trace available literatures from any conventional and online libraries. The result of the research suggests that there is suitability between the entrepreneurship spirit concept of Ciputra and entrepreneurship spirit concept of Islamic economy. Mr. Ciputra is an entrepreneur. He is dare to take take any risks, able to survive in uncertainties, creative in managing ideas, has tough ambitions to record his achievements in the fields of business, art, and education. Instead, Mr. Ci has known as a person who never stops from working and learning to create valuable things. He does not feel shy to learn from someone else and be thankful for that. He believes in the hand of God to rum his business. Moreover, in the perspective of Islamic economy every legal effort of business must be relied on the blessing of Allah Ta'ala. That must be the philosophy of life of most Muslims to do business, to negotiate, and to transact, their heart must be engaged to the noble philosophy. Besides, attitude and behavior must be placed in the highest level in structure of Islamic economy design. It refers to honesty, trust, tolerant, promise keeping, faith in fate, bless of Allah, thankful, dedication, and syariah holder.

Key Words:

The Entrepreneurship Spirit Concept of Ciputra, Entrepreneurship Spirit Concept of Islamic Economy

Pendahuluan

Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi dan moneter global (*global financial crisis*) membawa dampak yang sangat luas bagi masyarakat diantaranya adalah ledakan pengangguran terdidik yang semakin tinggi.

Dan hal yang terpenting adalah bagaimana mengelola dampak krisis yang sudah mengglobal tersebut dan tidak membuat sektor ekonomi Indonesia semakin terpuruk. Hal ini terbukti pada tahun 1998 dan 2008, yaitu sektor UKM lebih tahan krisis. Oleh sebab itu dibutuhkan banyak *entrepreneur* yang SMART untuk menjadi lokomotif perekonomian Indonesia.

Salah satu jalan untuk menjadi kaya adalah dengan menjadi *entrepreneur*. Orang yang bilang gajinya terbatas, sedangkan pengusaha, bisa mendapatkan kekayaan yang tidak terbatas. Keunggulan *entrepreneur* terletak pada kebebasan diri untuk mengatur dirinya sendiri. Kebebasan adalah salah satu jalan kenapa harus jadi *entrepreneur*. Selain itu, ada juga yang menjadi *entrepreneur* karena ingin mengejar impian, seperti pendiri Hyundai. Yang jelas, dengan menjadi *entrepreneur* kita memiliki peluang yang lebih besar agar hidup lebih sejahtera.

Jika kita membahas mengenai kewirausahaan maka, kita tidak mungkin terlepas dengan sosok yang telah membawa perubahan besar dalam mendorong perekonomian bangsa kita yakni Dr. Ir. Ciputra dengan slogannya yang sangat populer “Mengubah kotoran dan rongsokan menjadi emas”.

Kita semua pernah mendengar nama Ciputra. Ia tak perlu diperkenalkan kiprahnya sebagai *entrepreneur* lebih dari empat dasa warsa, telah menghasilkan aneka karya monumental yang menyebabkan dirinya dijuluki inovator dan pionir di bisnis yang digelutinya. Karya-karya itu berbicara sendiri tentang Ciputra. Menjadi tokoh bisnis terkemuka berkat berbagai pencapaiannya yang istimewa, untuk tidak menyebut sangat luar biasa. Majalah Forbes bahkan pernah mencatat namanya sebagai satu dari sepuluh tokoh bisnis yang berhasil di Indonesia.¹ Barangkali fakta berikut ini dapat membantu menyegarkan ingatan tentang Ciputra: tiga group bisnis terdepan di bisnis properti lahir berkat ide dan *entrepreneurship* pengusaha yang akrab di panggil Pak Ci ini. Kelompok bisnis yang kita kenal dewasa ini dengan nama Pembangunan Jaya, Metropolitan Development, dan Ciputra Development adalah tempat-tempat dimana keringat dan pemikiran Pak Ci dapat kita saksikan sampai saat ini.

¹ Andrias Harefa & Eben Ezer Siadari, *The Ciputra Way; Praktik Terbaik Menjadi Entrepreneur Sejati*, (Jakarta: Penerbit PT.Elex Media Komputindo, 2010), hlm. 2.

Islam adalah agama yang menghubungkan antara perkembangan ekonomi dan perkembangan sosial masyarakat. Keduanya ibarat dua sisi mata uang. Oleh karenanya menjadi keharusan bagi wirausaha muslim dalam menginvestasikan hartanya juga memperhatikan kebutuhan sosial masyarakat. Jadi tidak semua investasinya hanya untuk usaha saja, tetapi ada bagian yang disediakannya untuk kepentingan ibadah sosial.

Oleh karena itu seorang wirausaha muslim mempunyai medan yang amat luas dalam melaksanakan pengabdianya kepada Allah dan sesama manusia, khususnya dalam mengembangkan harta yang dimilikinya.

Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka ditetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana konsep semangat kewirausahaan menurut Ciputra?
- b. Adakah kesesuaian konsep semangat wirausaha menurut Ciputra dengan ekonomi Islam?

Pembatasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dengan masalah yang ada, maka permasalahan yang ada, maka dalam penelitian ini dibatasi:

- a. Pembahasan berfokus pada sosok Dr. Ir. Ciputra dalam mengembangkan semangat *entrepreneurship* dalam rangka mendukung kebijakan pemerintah dalam rangka pengentasan kemiskinan, mendorong pertumbuhan ekonomi Bangsa dan Negara, dan pengelolaan sumber daya alam dan sumber daya manusia dalam rangka mengubah kotoran dan rongsokan menjadi emas.
- b. Penelitian ini juga sedikit membahas kesesuaian konsep semangat kewirausahaan Ciputra dengan konsep ekonomi islam.

Signifikansi Masalah

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pemikiran studi akademis dan dapat bermanfaat, baik dalam skala mikro maupun makro, baik dalam aspek teoritik maupun guna laksana, yaitu:

- a. Bagi Akademik, dapat memberikan kontribusi pada pengembangan akademik, khususnya mata kuliah kewirausahaan dan aplikasinya.
- b. Bagi STAIN Pamekasan, untuk memberikan pencerahan tentang pentingnya konsep semangat kewirausahaan yang disampaikan oleh Dr. Ir. Ciputra dan perspektif ekonomi islam untuk mendukung perekonomian Indonesia.

Kajian Riset Sebelumnya

Penelitian ini bukanlah penelitian pertama kali dan bukan satu-satunya terkait dengan persoalan semangat kewirausahaan. Partono (2013)², bahwa Pengembangan mata kuliah kewirausahaan yang bermuatan inovasi dan teknopreneurship membutuhkan dukungan bahan ajar yang disesuaikan dengan bidang keahlian dan kebutuhan mahasiswa. Penerapan proses pembelajaran secara terintegrasi “*tri in one*” dengan melakukan kegiatan secara bersama tiga mata kuliah yaitu Kewirausahaan, workshop produksi, dan tugas akhir (kasus di jurusan teknik mesin di UM) diperlukan bahan ajar yang memadai. Kajian dan evaluasi yang lebih mendalam sangat diperlukan sehingga tujuan awal agar sajian mata kuliah ini lebih menarik, berdampak pada kemandirian mahasiswa, dapat terwujud.

Sukidjo (2010)³, dari hasil penelitian bahwa pembudayaan kewirausahaan kiranya penting mengingat jumlah pengangguran dan kemiskinan di Indonesia masih cukup tinggi. Melalui kecakapan entrepreneurship seluruh warga masyarakat memiliki sikap dan perilaku semangat kerja keras, ulet, pantang menyerah, kreatif, inovatif, berani menghadapi resiko serta berorientasi pada masa depan. Dengan berkembangnya kecakapan entrepreneurship diharapkan pelaku ekonomi mampu mengubah “rongsokan dan kotoran” menjadi emas serta pemanfaatan sumber alam dilakukan secara bijaksana untuk meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat. Banyak cara membudayakan kewirausahaan, namun kesemuanya itu diperlukan kebersamaan dan *political will* pemerintah untuk secara sungguh-sungguh membantu mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah guna mewujudkan demokrasi ekonomi dan sistem ekonomi sesuai dengan UUD 1945.

Metode Penelitian

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian pustaka, maka penelitian ini diarahkan penelusuran literatur-literatur yang tersedia di beberapa perpustakaan maupun yang tersedia secara daring. Dari penelusuran peneliti di dunia maya, tidak sedikit literatur yang peneliti dapatkan, baik berbentuk artikel jurnal maupun buku elektronik (*e-book*). Melalui data-data itulah penelitian ini dilakukan.

² Partono, *Pengembangan Mata Kuliah Kewirausahaan yang Bermuatan Inovasi Dan TeknoPreneurship Di Fakultas Teknik Universitas Negeri Malang (UM)*, (Konfrensi Nasional “Inovasi dan Teknopreneurship” IPB International Convention Center, Bogor, 18-19 Februari 2013).

³ Sukidjo, *Membudayakan Kewirausahaan*, Staf Pengajar FISE Universitas Negeri Yogyakarta.

Adapun waktu penelitian itu berlangsung selama 3 bulan, sejak 27 Mei 2015 sampai dengan 26 Agustus 2015.

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Adapun pendekatan penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan aksentuasi pada model penelitian bibliografis. Dengan demikian, studi literatur merupakan satu-satunya unsur penelitian kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini. Jenis penelitian dalam penelitian ini sepenuhnya disandarkan pada riset kepustakaan (*library research*). Artinya, data-datanya diperoleh dengan merujuk literatur terkait dengan kajian ini.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data dokumenter, yaitu karya-karya yang ditulis oleh tokoh yang dikaji. Karya-karya tokoh yang dikaji menjadi sumber data primer dalam penelitian ini. Sedangkan dokumen terkait lainnya menjadi sumber data sekunder dalam penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Oleh karena penelitian ini merupakan studi kepustakaan, maka dalam pengumpulan data ini peneliti menggunakan studi dokumenter (*documentary study*). Data-data dokumen peneliti himpun, khususnya terkait dengan karya-karya tokoh yang dikaji, dan karya-karya lainnya yang terkait dengan tema yang dikaji. Karya tokoh yang bersangkutan sebagai dokumen primer, dan karya lainnya terkait dengan tema merupakan dokumen sekunder. Mengingat kajian ini penuh dinamika, maka membandingkan data-data yang berbeda dalam persoalan ini perlu dilakukan.

Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan analisis isi (*content analysis*). Analisis isi ini dilakukan setelah peneliti menghimpun data dan membandingkan antara satu data dengan data lainnya. Dari data tersebut, peneliti melakukan analisis terhadap dokumen yang tersedia. Berdasarkan isi yang peneliti tangkap dalam gagasan-gagasan yang tertuang dalam karya-karya tersebut dilakukan pengelompokan, *clustering*, yang disusun secara logis dan sistematis.

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan analisis deskriptif, komparatif, dan kritis. Penggunaan tiga analisis ini sekaligus didasarkan pada kenyataan bahwa ketiga model tersebut saling melengkapi. Analisis deskriptif

diarahkan untuk melukiskan keadaan objek atau peristiwanya tanpa pretensi membuat kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.

Analisis komparatif digunakan mengingat bahwa tokoh tersebut dengan gagasan semangat kewirausahaan yang diusungnya bersinggungan dengan sebelum dan semasanya, maka membandingkan satu pandangan dengan pandangan lainnya menjadi niscaya.

Sedangkan analisis kritis berupaya mencermati poin semangat kewirausahaannya, letak persamaan dan perbedaannya, serta kritiknya terhadap realitas masanya.

Hasil Penelitian

Semangat Kewirausahaan Dalam Konsep Ciputra

1. Menjadi Entrepreneur Seperti Ciputra

Barangkali ada yang bertanya, apa yang dapat digali dari seorang Ciputra untuk dibagikan kepada orang-orang yang masih hijau dalam dunia bisnis? Bisakah mereka yang digolongkan sebagai entrepreneur junior pun mungkin belum patut, belajar langsung dari Ciputra, bukankah Ciputra telah menjadi seorang konglomerat papan atas, taipan, supra-entrepreneur yang mungkin telah berada 'dilangit ke tujuh' dan hanya cocok bicara tentang proyek triliunan rupiah? Sementara entrepreneur baru, orang muda yang berminat menjadi pebisnis, memerlukan petunjuk yang harus cukup sederhana agar bisa dilakukan, bukan tidakkah akan terjadi kesenjangan yang luar biasa.

Pertanyaan-pertanyaan itu sangat wajar di tengah banyaknya persepsi dan pencitraan yang disematkan kepada tokoh sekaliber Ciputra Namun, yang sering dilupakan orang adalah perjalanan Ciputra menjadi pengusaha papan atas di Tanah Air bukanlah sebuah proses instan apalagi melalui jalan pintas. Sama seperti kebanyakan pebisnis pemula dimanapun di dunia ini titik berangkat Ciputra dalam berbisnis tidak jauh berbeda dengan titik berangkat para anak-anak muda dan pebisnis pemula. Tantangan yang dihadapi Ciputra dari dulu sampai sekarang sangat mungkin juga akan berulang, baik dalam versi serupa maupun dalam berbagai bentuk lain, menghampiri anak-anak muda yang merintis bisnis atau merencanakan berbisnis. Pertanyaan tentang bagaimana manfaat pengalaman seorang Ciputra dibagikan kepada para anak-anak muda yang ingin jadi entrepreneur juga akan makin terjawab bila kita sempat membaca buku karya George H. Ross bersama Andrew James McLean, yang belum lama ini terbit. Buku ini berjudul *Trump Strategies for Real Estate*. Kita mengenal Donald Trump, multimiliarder di bisnis properti negeri

Paman Sam, dan belakangan ini lebih populer lagi lewat acara televisinya, *Apprentice*. Sudah dapat ditebak jika buku itu bercerita tentang strategi *Trump* dalam berinvestasi dan mengembangkan bisnis real estate.⁴ Yang menarik, ternyata Ross dan McLean mempersembahkan buku ini bukan bagi para pengusaha besar sekelas *Trump*, melainkan kepada investor-investor kecil yang ingin belajar meraih sukses dari apa yang dilakukan oleh para pengusaha besar. Ross, yang sudah menjadi penasihat *Trump* selama puluhan tahun, percaya bahwa sesungguhnya bukan skala bisnis yang jadi soal penting, melainkan bagaimana strategi dalam berinvestasi dan mengembangkan bisnis. Itulah sebabnya Ross dan McLean mengatakan bahwa prinsip berbisnis yang sukses di bisnis berskala raksasa juga berlaku di bisnis-bisnis berskala kecil lainnya.

Bagi Ciputra, sedikitnya ada tiga ciri utama seorang entrepreneur. Pertama, seorang entrepreneur mampu melihat peluang bisnis yang tidak dilihat atau tidak diperhitungkan oleh orang lain. Ia melihat kemungkinan dan memiliki visi untuk menciptakan sesuatu yang baru yang memicu semangatnya untuk bertindak. Kedua, seorang entrepreneur adalah orang yang bertindak untuk melakukan inovasi, mengubah keadaan yang tidak/kurang menyenangkan menjadi keadaan seperti yang diinginkan. Tindakanlah yang membuat entrepreneur menjadi inovator. Ketiga, seorang entrepreneur adalah pengambil resiko, baik resiko bersifat finansial (rugi), maupun resiko yang bersifat mental (dianggap gagal). Dengan tiga ciri pokok tersebut, seorang entrepreneur sejati seperti seorang “perintis kawasan baru”, “penjelajah rimba raya”, atau juga “pendaki gunung” yang selalu mencari puncak-puncak taklukan baru. Mereka bermimpi, atau maju bergerak menuju tantangan dan tidak gentar memikul resiko. Ringkasnya entrepreneur sejati berani rugi, berani malu dan juga berani terkenal.

Bagi Ciputra, entrepreneur yang berkemungkinan sukses biasanya adalah seorang yang tidak cepat puas, yang ingin mengetahui sesuatu lebih banyak lagi sampai ia dapat memahami dan mewujudkan sesuatu dari yang baru diketahuinya itu. Ciputra adalah orang yang tak pernah berhenti bekerja dan belajar demi menciptakan sesuatu yang lebih bernilai. Ia bahkan tidak malu belajar dan merasa bangga serta berterima kasih jika ada banyak orang yang mengajarkan sesuatu yang baru kepadanya.

⁴ George H. Ross dan Andrew James McLean, *Trump Strategies for Real Estate*, John Wiley and Sons, Inc, 2005.

Bagaimana jika orang merasa tak berbakat, tetapi ingin memiliki bisnis sendiri? Pertanyaan ini bersifat paradok. Sebab, bakat seseorang umumnya menumbuhkan minatnya terhadap sesuatu. Seperti bakat Pak Ciputra sebagai entrepreneur dalam industri properti membuatnya amat berminat, melihat, mendengar, bermimpi, dan memperbincangkan hal-hal yang bertalian dengan dunia properti. Jadi, jika seseorang berminat untuk memiliki usaha sendiri, maka minatnya itu sendiri harus dimengerti sebagai bakat dan potensinya sehingga, tak usah pusing soal apakah kita berbakat atau tidak. Sepanjang ada hasrat besar untuk menjadi entrepreneur, anggap saja itu merupakan petunjuk kita bahwa kita berbakat. Lalu cobalah membangun visi, mencari menginovasi dan menciptakan suatu produk, dan belajar mengambil resiko tahap demi tahap, bulatkan tekad untuk menjadi pengusaha, menjadi pebisnis, menjadi entrepreneur.⁵

Perluakah pendidikan formal bagi seorang entrepreneur? Sebagai manusia pembelajar, entrepreneur belajar dari semua hal, bahkan dari tempat-tempat yang banyak orang mungkin tidak membayangkannya sebagai tempat belajar. Ciputra belajar dari bawahannya, Ciputra belajar dari persoalan yang dihadapinya, bahkan Ciputra belajar dari semua orang yang pernah berhubungan dengannya. Pengakuan semacam ini tampaknya memang sudah umum kita dengar dari banyak entrepreneur sukses. Karena demikian besarnya penekanan pentingnya belajar dari segala hal, muncullah anggapan bahwa ternyata belajar menjadi entrepreneur tidak perlu berbekal pendidikan formal. Sekolah formal sebagai tempat belajar yang sangat mendasar dianggap tidak penting lagi. Apalagi aneka buku yang sering mempertanyakan arti pentingnya sekolah. Sekolah-olah karena secara spesifik sekolah formal tidak mengajarkan bagaimana cara berbisnis, maka untuk menjadi entrepreneur pun dianggap tidak perlu dibekali dengan pendidikan.

Pengalaman dan perjalanan hidup Ciputra menunjukkan bahwa pendidikan dan ilmu menjadikan orang pintar. Entrepreneur yang berbekal pendidikan dan pengalaman juga semakin lama akan semakin pintar. Tetapi diatas kepintaran, Ciputra percaya ada kebijaksanaan. Dengan kebijaksanaanlah seorang entrepreneur dapat menghindarkan diri dari kesalahan yang tidak perlu. Dalam merintis dan mengelola bisnis, seorang

⁵ Entrepreneur yang paling berbakat pun tetap manusia biasa, dan anda tidak tidak harus menjadi orang jenius dalam semua bidang untuk menjadi entrepreneur sukses. Setahu saya. Li Kha Sing juga bukan orang jenius disegala bidang. Namun ia berhasil menjadi entrepreneur sukses, baik di Negerinya maupun di mancanegara. Kita hanya perlu jenius dalam bidang yang sesuai dengan bakat pilihan hidup kita, dan untuk itu kita harus terus belajar.

entrepreneur sering kali dihadapkan pada tantangan untuk hanya mendengarkan dirinya sendiri dan tidak mau mendengarkan nasihat dari lingkungannya. Orang-orang seperti ini bagi Ciputra digolongkan sebagai orang pintar tetapi kurang bijaksana. Orang pintar yang bijaksana di mata Ciputra adalah orang yang tidak menganggap dirinya diatas orang lain meskipun kepintarannya pada kenyataannya memang demikian. Seorang entrepreneur yang bijaksana di mata Ciputra adalah pemimpin yang menyadari bahwa dirinya idak mengetahui segala hal.

Ciputra telah mempraktikkannya. Lebih dari itu, sepanjang 40 tahun lebih perjalanan hidupnya sebagai entrepreneur, Ciputra tak pernah jemu untuk berhenti sejenak, melihat dan mendengarkan, entah itu dari para bawahan, kolega, dan terutama pelanggan-pelanggan perusahaannya. Tidak perlu dipertanyakan bila salah satu nasihat yang ingin disampaikan kepada para anak muda yang mempersiapkan diri atau perjalanan menjadi entrepreneur, adalah selalu bersikap bijaksana. Pintar itu penting, tetapi sediakan waktu untuk berhenti sejenak, melihat dan mendengar apa yang dikatakan orang lain.

2. Menggali Ide-Ide Bisnis

Ir. Ciputra memang dikenal sebagai orang yang tidak pernah kehabisan ide bisnis. Antonius Tanan, salah seorang eksekutif profesional di Grup Ciputra, ketika menulis tentang perjalanan bisnis Ciputra dalam buku *Menjadi Manusia Unggul yang Disertai Tuhan* (2004), menyebut bahwa inovasi adalah *Trade Mark Ciputra*. “Ia adalah seorang yang tidak pernah lelah untuk mencipta dan berinovasi bahkan sampai pada usia 75 tahun seperti sekarang. Ide-ide baru yang unik bahkan provokatif tidak sedikit muncul darinya bila anda berbincang dengannya,” tulis Antonius Tanan.⁶ Tidak mudah membayangkan bagaimana seseorang sanggup untuk terus bertekun di sebuah bisnis yang selama empat dekade dan tak pernah bosan menggulirkan ide-ide baru. Tetapi Ciputra memang tak pernah kehabisan ide. Ia bahkan kerap menjadi provokator bagi jajaran manajemen di Grup Ciputra manupun di kelompok bisnis lain yang lebih dulu ia dirikan, untuk menggali dan memunculkan ide-ide baru. “Terkadang kami merasa jenuh dalam memenuhi ekspektasi Pak Ciputra. Tetapi itu semua sangat berarti bagi kami. Itu membuat kami tangguh dan teruji,” kata Budi Karya Sumadi, CEO PT.Pembangunan Jaya ancil, eksekutif yang pernah mendapatkan *gemblengan*

⁶ Ciputra dan Antonius Tanan, *Menjadi Manusia Unggul yang Disertai Tuhan*, Penerbit Betlehem, 2003

Ciputra. Walaupun penilaian orang sedemikian rupa terhadap Pak Ciputra, ia selalu membantah bila dikatakan seorang jenius. Menurut dia, modal paling mendasar yang ia punyai ketika memulai bisnis adalah semangat dan kepercayaan diri. Selebihnya adalah keyakinan bahwa bekerja keras dan upaya yang sungguh-sungguh akan membuahkan hasil.

Bagaiman Ciputra menemukan ide-ide bisnis? Bagaimana pula ia mengelola dan mengembangkan ide-ide tersebut? Bagaimana ia membangun keyakinan tentang adanya peluang pada setiap langkah bisnisnya? Apakah semua itu datang begitu saja dalam mimpi-mimpinya itu ketika berhadapan dengan dunia nyata?

Bagi entrepreneur yang tidak mempunyai kepercayaan diri yang besar seperti Pak Ci; yang merasa kurang mampu mendapatkan ide-ide bisnis; yang merasa terbentur dan takut mencoba menerjuni bisnis dengan alasan tak punya ide atau konsep bisnis untuk dijalankan; yang menganggap dunia bisnis telah penuh sesak dan tak ada kesempatan lagi bagi seorang pemula untuk menggarapnya.

Ciputra selalu punya mimpi. Mimpi itu terus menghuni benaknya ketika bangun, tidur dan terjaga lagi. Dalam rinciannya, mimpi-mimpi itu tidak selalu persis. Tetapi garis besarnya sangat jelas. Ia ingin selalu menciptakan aneka ragam bangunan yang indah dipandang, kuat, kokoh, disenangi siapa saja yang berada di dalamnya, bernilai guna bagi sebanyak mungkin orang. Mimpi-mimpi semacam itu menjadi bagian dari dirinya sejak memutuskan terjun sebagai entrepreneur selepas menyelesaikan studinya di Jurusan Arsitektur ITB. Hingga kini pun, ketika ia telah ditempatkan sebagai salah seorang pelopor bisnis properti di Tanah Air, Ciputra tetap mengembangkan mimpi-mimpinya.

Mimpi-mimpi Pak Ciputra terkadang luar biasa, bahkan kerap tak terjangkau oleh pikirannya pada saat ia memimpikannya. Namun ia sudah sangat terlatih untuk mendaki gunung-gunung impiannya dan tidak mau berhenti jika belum mencapai puncak pendakiannya. Kalaupun upaya merealisasikan hal itu akan memerlukan waktu lima, sepuluh atau bahkan dua puluh tahun, ia akan terus mengerjakannya dengan semangat. Segala pikirannya terpusat pada fokus tunggal.⁷ Pak Ci selalu mengajarkan bahwa, "Bagi seorang pekerja keras, meskipun itu di langit, harus tetap kita kejar. Andai tidak terpenuhi, kita sedang dalam proses ke sana."

⁷ Fokus tunggal adalah merealisasikan apa yang telah ia tetapkan untuk direalisasikan.

Semua visi atau mimpi besar Ciputra selalu terkait dengan bidang usaha yang sekaligus bidang pengabdianya, yakni sebagai pembangun dan pengembang kota-kota baru. Ia melihat dunia disekitarnya dalam perspektif itu. Ia menempatkan dirinya untuk tenggelam dalam dunia pembangunan kota-kota baru. Bagi Ciputra tak ada hal lain yang lebih menarik dibandingkan soal ide dan gagasan yang mengarah pada proses pembangunan kota baru. Ia merasa bangga dengan rancangan kota-kota baru yang pernah ia kerjakan. Sebagai contoh adalah master plan proyek Ciputra Hanoi International City dengan luas 315 Ha. Ciputra mengatakan bahwa itulah proyek real estate terindah di Hanoi. Namun bila ditanya manakah proyek yang terbaik yang ia lakukan maka jawabannya sangat gamblang: “My next Project...” tidak heran bila ia sampai sekarang terus bermimpi membangun kota-kota baru.

Begitulah Ciputra mengajarkan kepada setiap entrepreneur tentang pentingnya memilih bidang usaha yang bisa membuat kita menemukan mimpi-mimpi terbaik. Bidang usaha yang cocok dengan minat, pendidikan, bakat-bakat terbaik kita. Bidang usaha yang menumbuhkan mimpi-mimpi, dimana mimpi-mimpi itu justru sekaligus memasok energi dan membuat kita bersemangat untuk berusaha, terutama jika sejumlah tantangan menghambat langkah ke depan. Bidang usaha yang benar-benar sesuai dengan anatomi kejiwaan kita, sehingga tak pernah ragu untuk tetap fokus berusaha, sekalipun itu memerlukan waktu lima, sepuluh, bahkan dua puluh tahun. Bidang usaha yang membuat kita dengan senang hati dan penuh suka cita rela bekerja keras, dan bukannya mencoba mencari jalan pintas yang melecehkan harkat dan martabat kemanusiaan kita. Bidang usaha yang membuat kita tumbuh menjadi manusia yang lebih baik, dan menjadi entrepreneur sejati yang pantas dibanggakan oleh masyarakat dan Bangsa Indonesia.

Sesungguhnya pengalaman para entrepreneur menunjukkan ide bisnis dapat ditemukan di mana saja. Ide bisnis dapat muncul dalam perjalanan ketika anda membaca sebuah harian sore di masa liburan. Barangkali pula dari perbincangan dengan seorang rekan yang membutuhkan sesuatu dari dia dan lantas anda menangkapnya sebagai peluang bisnis. Bahkan apa yang dilakukan pesaing pun sebenarnya dapat menjadi sebuah ide bisnis yang baik. Mien R Uno seorang kawan baik Ir. Ciputra selalu teringat kebiasaan Pak Ci untuk membawa tape recorder ke mana-mana untuk merekam ide-ide yang melintas di kepalanya.

Menggali dan mengumpulkan ide bisnis yang didorong oleh mimpi sang entrepreneur, menurut Rodney Overton (2002) adalah salah satu tahap paling awal dari suatu bisnis. Ada berbagai cara orang mengumpulkannya. Namun Overton mengatakan walaupun ide bisnis ada yang muncul secara tiba-tiba, pencarian ide-ide bisnis sebaiknya dilakukan secara sistematis.

Overton mengatakan, pada dasarnya ada empat sumber ide-ide bisnis:⁸

- 1) Inspirasi
- 2) Peristiwa kebetulan (*serendipity*)
- 3) Konsumen
- 4) Teknik-teknik formal

Kategori di atas tentu saja bukan sebuah pengkotak-kotakan yang kaku, melainkan suatu alat penjabar untuk menggambarkan bagaimana entrepreneur menggali ide-ide bisnis. Pak Ci menggali ide-ide bisnis dari apa dan siapa saja yang mungkin ia temukan. Apakah itu sebuah perjalanan bisnis ke luar negeri, seperti ketika di Dubai dan berbagai negara lain di Eropa beberapa waktu lalu atautah kunjungan ke sebuah proyek di pelosok negeri ini, itu semua sering kali mendatangkan inspirasi baginya untuk mendapatkan ide-ide bisnis. Mengati apa yang dilakukan oleh kompetitor juga memicu ide-ide bisnis bagi Pak Ci.

Pak Ci selalu mengantongi sebuah buku catatan kecil, tempat dia mencatat hal-hal menarik yang ia temukan, disamping untuk menuliskan apa saja yang ia harus kerjakan hari itu. Ide-ide bisnis yang ia catat itu, ia baca kembali manakala ia punya waktu yang cukup. Ide itu ia bicarakan dengan para stafnya untuk menguji kemungkinan untuk direalisasikan. Sama seperti Pak Ci, seorang calon entrepreneur harus membiasakan diri mencatat ide-ide bisnis lebih baik ketimbang tidak mempunyainya sebab ia akan sangat berguna manakala anda membutuhkannya.

“Pelajarilah hal-hal terbaik, dan tirulah itu,” kata Pak Ci, dalam strategi perusahaan, cara ini kerap disebut sebagai metode *benchmarking*.⁹ Bagi Pak Ci, dalam mengawali langkah menjadi entrepreneur, seseorang harus mengarahkan pikirannya kepada praktik-praktik terbaik yang pernah ada di bidang yang ingin di geluti sang calon entrepreneur. Bagi Pak Ci, meniru adalah bagian dari pekerjaan seorang entrepreneur. Hal itu makin ia yakini

⁸ Rodney Overton, *Are You an Entrepreneur?*, Wharton Books, 2002

⁹ *Benchmarking* adalah suatu langkah untuk mencapai hasil terbaik dengan menetapkan suatu batu penjurur yang akan diacu, ditiru bahkan bila memungkinkan, dilampaui. Sang batu penjurur itu pada umumnya adalah praktik-praktik terbaik yang sudah teruji membuat suatu perusahaan mencapai hasil terbaik pula di bidangnya.

setelah ia membaca buku karya Malcolm Gladwell (2001) dengan judul *Tipping Point, How Little Things Can Make A Big Difference*. Dalam buku yang menjadi *international best seller* itu ia belajar bahwa ada hal-hal kecil yang bisa berdampak lebih besar salah satunya bagi Ciputra adalah kegiatan “meniru” secara kreatif.

Ciputra juga belajar tentang hal ini dari pebisnis sukses lainnya yakni, Sam Walton sebagai pemilik dan pendiri Wal Mart, jaringan supermarket terbesar sekarang di Amerika Serikat. Sebagai entrepreneur Sam mempelajari dan meniru habis-habisan apa yang dilakukan oleh pesaingnya, K Mart, yang menjadi pemimpin pasar kala itu.

Sam Walton meniru semua yang dilakukan K Mart dari bagaimana mendesain *outlet*, menetapkan harga, melayani pelanggan, bahkan sampai pada bagaimana barang-barang K Mart ditata. K Mart kala itu dianggap yang terbaik dan Sam berprinsip semua yang terbaik itu harus ditirunya. Apa hasilnya? Sekarang Wal Mart-lah yang paling, mengalahkan K Mart yang dulunya ditiru.

Dari cerita Sam Walton itu, Pak Ci mengambil benang merah filosofinya: jangan malu meniru, tetapi tirulah yang terbaik untuk menjadikan anda lebih baik lagi. Itu sangat dia yakini.

Proses inovasi Ciputra mungkin lebih jelas dipahami dengan meminjam gagasan Paul Geroski dan Costas Markides. Beberapa waktu yang lalu, dua ilmuawan dari London Business School ini meluncurkan sebuah studi di Jurnal Strategy Business dengan judul *Colonist and Consolidator*. Disini mereka menyitir ada dua pengertian inovasi.

Yang pertama adalah inovasi dalam bentuk invensi atau temuan baru, ini dapat berarti sebuah penemuan yang menciptakan produk dan jasa yang sebelumnya tidak pernah ada atau dapat juga temuan terhadap suatu teknologi untuk menciptakan atau memproses sesuatu.

Inovasi kedua, adalah proses merealisasikan sebuah temuan baru menjadi produk komersial yang dapat diterima pasar. Peran entrepreneur sebagai inovator tampaknya lebih dominan pada jenis inovasi yang kedua. Sedangkan pada inovasi jenis pertama para ilmuwanlah yang menjadi penentunya. Inovasi jenis kedua yang terjadi sesungguhnya adalah proses belajar, baik oleh entrepreneur sebagai produsen maupun para konsumen sebagai sumber ide bisnis.

Selanjutnya, perkembangan pasar sebagai pendorong inovasi jenis kedua, berlangsung dua tahap. Tahap pertama adalah fase eksplorasi yang dipenuhi ketidak pastian di mana muncul perusahaan-perusahaan pioner

yang dalam istilah Geroski dan Markides disebut perusahaan kolonis, perusahaan menjelajah ide-ide dan temuan. Sedangkan fase kedua adalah ketika perusahaan pioner saling bersaing dengan model bisnis masing-masing sambil belajar dari bertemunya permintaan dan penawaran di pasar yang sedang tumbuh. Pada tahap ini, perusahaan yang menjadi pemenang adalah perusahaan yang bertipe konsolidator, perusahaan yang mampu mengkonsolidasikan prakti-praktik terbaik untuk menghasilkan produk yang secara komersial terdepan memasuki pasar.

Studi Geroski dan Markides ini dengan sendirinya membenarkan pendapat Ciputra bahwa inovasi juga adalah proses meniru dan meramu berbagai praktik-praktik terbaik untuk menghasilkan produk atau jasa yang baru yang lebih baik dan bernilai dari yang ditirunya.¹⁰

3. Memulai Bisnis Baru

Entrepreneurship, kata Raymond W.Y.Kao (1995) "... adalah peoses melakukan sesuatu yang baru (kreatif) dan sesuatu yang berbeda (inovatif) dengan tujuan menciptakan kesejahteraan untuk individu dan memberi nilai tambah bagi masyarakat.¹¹ Sosok Ciputra sangatlah cocok dengan definisi Kao tersebut. Sebagaimana telah kita pelajari sebelumnya, Ciputra melakukan baik hal yang kreatif (baru), maupun hal yang inovatif (berbeda), sehingga karya-karyanya diterima dan dinikmati oleh masyarakat luas.

Sejumlah ahli manajemen mengatakan bahwa manusia dewasa rata-rata membuat 300 keputusan per hari, dari yang sepele sampai yang penting dan menentukan hidup mereka. Artinya, setiap tahun orang dewasa, anggap saja usia 18 tahun ke atas membuat sekitar 109.500 keputusan dalam hidupnya. Jika asumsi diatas diterapkan dalam kehidupan Ciputra yang telah melewati usia 74 tahun, maka 6.132.000 keputusan. Jumlah keputusan yang luar biasa banyak dan karenanya tentu sulit diingat. Namun pada kenyataannya, Ciputra menganggap hanya ada sepuluh keputusan yang sangat menentukan dan bersifat historis sehingga dikenal orang seperti sekarang ini. Hanya ada sepuluh keputusan fundamental yang membuatnya disebut sebagai pelopor dan inovator dalam industri properti, juga pengusaha yang tahan banting lintas generasi di panggung bisnis Tanah Air.

¹⁰ Meniru adalah proses inovatif jika yang kita lakukan adalah meniru praktik-prakti terbaik, mengambil puncak-puncak pencapaian itu dan diramunya menjadi sesuatu yang lebih baik dan lebih bernilai sesuai dengan konteks usaha kita sendiri.

¹¹ Raymond W.Y. Kao, *Entrepreneurship- A Wealth Creation and Value- Adding Process*, Prentice Hall, 1995.

- 1) Mengejar ilmu pengetahuan sampai ke Pulau Jawa. Keputusan ini dibuat ketika ia masih menjelang remaja, berusia 12 tahun;
- 2) Menikahi Dian Sumeler dan sebagai konsekuensinya Ciputra harus bekerja sambil kuliah untuk menopang keluarga. Mereka menikah di Bandung tahun 1954, saat Ciputra berusia 23 tahun dan masih kuliah di ITB. Dari pernikahan ini lahirlah empat orang anak, yakni Rina Ciputra, Junita Ciputra, Candra Ciputra, dan Cakra Ciputra. Inilah cikal-bakal pendiri Grup Ciputra;
- 3) Mendirikan usaha biro konsultan Daja Cipta yang kemudian menjadi PT Perentjana Djaja. Ini dilakukan Ciputra ketika masih kuliah di tingkat tiga ITB, bersama dua orang temannya, Budi Brasali dan Ismail Sofyan. Ia mendirikan usaha ini dengan meninggalkan pekerjaan lamanya sebagai karyawan dan keputusan ini sekaligus mempersiapkan wadah bisnis masa depan. Jadi, dengan dorongan untuk bertahan hidup, ia memulai suatu usaha yang ternyata kelak membawanya ke kancah bisnis dalam skala yang luar biasa.
- 4) Diambilnya tahun 1960. Pada saat tahun tersebut Ciputra memutuskan menjadi pengembang (*developer*) dan menyerahkan pengelolaan perusahaan konsultan perencanaan kepada kedua orang rekannya. Sebagai arsitek muda berusia 31 tahun dan baru tamat, ia berhasil meyakinkan Soemarno Sosroatmodjo, gubernur Jakarta kala itu, untuk mendirikan perusahaan patungan dalam bidang properti antara dirinya dengan pihak lain, termasuk Hasyim Ning (Dasaat), yaitu PT Pembangunan Jaya. Maka dibangunlah Proyek Pasar senen. Lima tahun kemudian ia berhasil meyakinkan Gubernur Ali Sadikin untuk mendirikan PT Pembangunan Jaya Ancol yang merupakan usaha patungan antara PT Pembangunan Jaya dengan Pemda DKI;
- 5) Ketika Ciputra bersama-sama dengan beberapa temannya di PT Perendjana Djaja; Budi Brasali, dan Ismail Sofyan, ditambah teman lainnya, Sukirman dan Secakusuma, mendirikan Grup Metropolitan Development. Perusahaan ini menjadi salah satu grup bisnis properti terkemuka yang sukses membangun Wisma Metropolitan, Wisma WTC, Hotel Horison, Metropolitan Mal, Pondok Indah, Puri Indah, dan lain-lain. Keputusan ini meningkatkan skala bisnis dengan kerja sama yang diperluas, sampai sekarang, Ciputra masih menjadi Presiden Komisaris di kelompok usaha ini;
- 6) Pada usia 50 tahun (1980) ia meendirikan Grup Bisnis Ciputra, sebuah grup bisnis yang ia dirikan bersama istri dan empat orang anaknya yang

baru tamat dari luar negeri. Melalui grup ini, pengembangan bisnis terfokus pada bidang properti dan melakukan pengembangan pasar ke kota-kota besar di luar Jawa.;

- 7) Mengembangkan usaha ke luar negeri. Ini di mulai pada pertengahan tahun 1990-an di Vietnam;
- 8) Keputusan untuk memercayai campur tangan Tuhan terhadap masa depan bisnisnya;
- 9) Mengembangkan pelayanan sosial dalam bidang pendidikan dengan mendirikan sejumlah sekolah dari tingkat dasar hingga universitas;
- 10) Memilih strategi untuk fokus pada bisnis properti dan mengarahkan Grup Ciputra menjadi *multi national corporation* (MNC). Strategi konglomerasi yang aneka ragam bidang bisnis digantikan dengan fokus hanya pada bisnis properti, tetapi meluas ke berbagai negara. Pengembangan pasar properti dilakukan ke mancanegara, meski lokasi kantor pusat operasi tetap di Indonesia. Grup Ciputra sudah lebih dari 10 tahun membuka usaha di Vietnam dan tahun 2004 lalu mulai membuka bisnis di India juga. Dalam waktu dekat, Kamboja, Cina, dan Timur Tengah menjadi lahan pengembangan usaha berikutnya. Strategi yang akan ditempuh adalah bekerja sama dengan pemilik tanah, memanfaatkan kekuatan *brand* Ciputra, sehingga perusahaan mendapatkan *fee* dari *brand value* dan *technical expertise*.

Sepuluh keputusan bersejarah di atas menjadi pijakan yang kokoh bagi kiprah Ciputra selanjutnya. Dan tentu saja semua tidak berlangsung mulus begitu saja. Ada banyak masalah dan tantangan yang harus dilewati agar kelompok bisnis yang didirikannya tetap langgeng.

Sampai tahun 2005, ia telah membangun 22 kota baru di dalam dan luar negeri, dengan luas puluhan ribu hektar. Sejauh ini tidak mudah menemukan orang yang pernah membangun lebih banyak kota dibandingkan Ciputra yang bahkan masih terus ingin membangun kota-kota berikutnya.

Ciputra sebagai entrepreneur pencipta bisnis-bisnis baru tentu akan membawa kita kepada pertanyaan, jika seorang Ciputra dapat mencapai semua itu, dari manakah seorang calon entrepreneur yang ingin seperti dia dapat memulainya? Maka, pengalaman Ciputra memberikan jawaban yang sederhana: mulailah dari apa yang ada pada diri kita; mulailah dari apa yang bisa kita lakukan. Coba sadari pengetahuan apa yang kita miliki, atau keahlian apa yang sesungguhnya bisa dijadikan pijakan awal, dan adakah kawan-kawan yang bisa diajak ikut berbisnis?

Ciputra mempunyai cara sendiri menggambarkan *Dream Big, Start Small*. Katanya, “Membangun sebuah perusahaan adalah bagaikan membangun sebuah air terjun artifisial. Satu persatu bungkah batu-batu besar kita letakkan. Dengan cermat kita atur dan kita seimbangkan peletakkannya, sehingga kekuatan alam kemudian menciptakan alur air yang estetik menuju ke satu titik perlimbahan.¹²

Ketika memutuskan untuk meninggalkan perusahaan konsultannya dan memasuki dunia baru sebagai pengembang, Ciputra menyadari betul bahwa yang ada pada dirinya adalah keahliannya sebagai arsitek dan mimpi-mimpinya yang siap direalisasikan. Namun di sisi lain, Ciputra juga menyadari bahwa dunia properti yang dia masuki harus didukung oleh dua faktor kunci: keahlian (*skill*) dan fasilitas (tanah). Itulah alasannya Ciputra datang menemui Pemerintah DKI Jaya yang kala itu dipimpin oleh Gubernur H. Soemarno Sosroatmodjo. Kejadian itu tahun 1961, ketika Ciputra berusia 30 tahun dan baru lulus dari Jurusan Arsitektur ITB.

Ciputra masih dengan jelas mengingat bagaimana ia sampai pada langkahnya ini. “Saya memilih DKI sebagai mitra bisnis, karena saya tahu dia punya fasilitas (tanah). Saya punya keahlian dan orang, tetapi saya tidak punya uang. Yang penting di dunia properti dua hal, *management skill* dan tanah. Kalau ada *skill*, tanah itu menyusul, dengan adanya *skill* dan tanah maka uang akan datang dengan sendirinya” kata Ciputra.

Bahkan dalam melanjutkan ekspansinya ke luar negeri seperti ke India, negara-negara teluk seperti Uni Emirat Arab, Qatar, dan Libya prinsip seperti inilah yang ia ingin jalankan. “Tujuan saya ke Timur Tengah, adalah mencari mitra bisnis di sana yang punya tanah,” ada dua alasan mengapa Ciputra selalu mencari mitra bisnis dalam penyediaan lahan. Alasan pertama, bila ia datang ke suatu negara untuk membeli tanah, ia pasti memerlukan modal yang besar. Sedangkan bila bentuknya adalah bermitra, tanah itu akan mendatangkan manfaat bagi kedua belah pihak secara berkesinambungan. Alasan kedua, adalah karena Ciputra memang memiliki keunggulan dalam konsep dan eksekusi pembangunannya, sehingga kemitraan itu akan menjadi saling melengkapi.

Sampai dewasa ini pola kemitraan merupakan strategi Ciputra dalam mengembangkan kelompok bisnisnya. Bahkan, penekanannya terhadap pola

¹² Mulailah dari apa yang ada pada diri kita; mulailah dari apa yang bisa kita lakukan. Coba sadari pengetahuan apa yang kita miliki, atau keahlian apa yang sesungguhnya bisa dijadikan pijakan awal, dan adakah kawan-kawan yang bisa diajak ikut berbisnis? Mulailah dari langkah-langkah kecil, sambil merajut visi dan mimpi berikutnya.

kemitraan tampaknya merupakan penemuan kembali strategi yang dulunya sempat ia tinggalkan. Ciputra bercerita, pada masa sebelum krisis, ia sempat meninggalkan prinsip kemitraan itu dengan jalan sendiri. Kelompok bisnisnya cukup banyak meminjam dari bank untuk pembelian tanah. Ketika krisis ekonomi terjadi, pinjaman yang sebagian besar denominasinya adalah mata uang asing, membengkak. Untungnya, masalah ini sudah dapat diatasi dengan melakukan restrukturisasi pembayaran utang. Dan itu menjadi pelajaran bagi Ciputra.

Sekarang saya kembali ke resep saya mula-mula. Saya bermitra dengan orang yang punya tanah. Dulu, di awal langkah saya sebagai entrepreneur, saya, bermitra. Kemudian sesudah besar saya jalan sendiri. Pinjam uang dari bank. Setelah krisis, kembali ke resep semula. Resikonya lebih sedikit. Sesudah tanah itu bangun, dijual lalu bagi hasil.¹³

Semangat Kewirausahaan Dalam Ekonomi Islam

1. Falsafah Bisnis Dalam Islam

Sesungguhnya Allah SWT, telah melapangkan bumi dan menyediakan banyak fasilitas agar manusia dapat berusaha mencari sebagian rezeki yang disediakan-Nya bagi keperluan manusia.

Artinya:

“Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah di jelajahi, maka jelajalah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya, dan hanya Kepada-Nya kamu (kembali) setelah dibangkitkan.” (Q.S. Al-Mulk (67): 15).

Dipertegas lagi di dalam Surat Al-A'raf (7): 10

Artinya:

“(Dan sungguh, kami telah menempatkan, kamu di bumi dan di sana Kami sediakan (sumber) penghidupan untukmu, (tetapi) sedikit sekali kamu bersyukur.”

Berkenan dengan itu, kesempatan yang ada tidak patut disia-siakan, tetapi harus dipergunakan dalam berusaha untuk kepentingan dunia, di samping persiapan untuk akhirat.

“Sesungguhnya shalatku, ibadabku, hidupku, dan matiku karena Allah,” maka setiap usaha apa pun yang halal tidak terlepas daripada tujuan memperoleh rida Allah Ta'ala. Demikianlah falsafah hidup pedagang muslim yang beriman dan bertaqwa, berniaga, berjual beli atau melakukan gerak dalam bisnis, mata hatinya selalu terarah pada tujuan filosofis yang luhur itu.

¹³ Carilah mitra bisnis yang melengkapi keunggulan anda. Pola kemitraan akan memperkecil resiko masing-masing pihak dan memperbesar kemungkinan berhasilnya, karena dapat mempermudah dan mempercepat proses bisnis itu sendiri.

Pada dasarnya mereka juga mencari untung sebagaimana para pedagang pada umumnya, tetapi mereka tidaklah menjadikan keuntungan itu sebagai tujuan akhir. Mereka menjadikan keuntungan tersebut sebagai sarana taqarrub, mendekati diri kepada Allah SWT. Dalam melakukan aktivitas dagangnya, mereka mendasarkannya pada fungsi hidup yang digariskan Allah dalam Al-Quran, yakni ta'abbud, menghambakan diri kepada Allah SWT:

Artinya:

"Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan agar mereka beribadah kepada-Ku" (Q.S. Az-Zariyat (51):56).

Adapun jalur-jalur ta'abbud dan taqarub kepada Allah antara lain sebagai berikut:

- 1) Membina Ketenteraman dan Kebahagiaan
- 2) Memenuhi Nafkah Keluarga
- 3) Memenuhi Hajat Masyarakat
- 4) Sarana Ibadah
- 5) Sedekah
- 6) Menolak Kemunkaran

Setelah jelas bahwa pada prinsipnya berusaha dan berikhtiar mencari rezeki itu wajib, agama tidaklah mewajibkan memilih suatu bidang usaha dan pekerjaan. Setiap orang dapat memilih usaha dan pekerjaan sesuai dengan bakat, keterampilan, dan faktor lingkungan masing-masing. Salah satu bidang pekerjaan yang dapat dipilih adalah berdagang menurut tuntunan syariat Allah dan Rasul-Nya. Pada prinsipnya, hukum jual beli/ dagang dalam islam adalah halal. Prinsip hukum ini di tegaskan dalam Al-Quran dan Sunnah serta Ijma Ulama. Dalam Al-Quran diterangkan Oleh Allah SWT:

Artinya:

"...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharam riba..." (Q.S. Al-Baqarah(2):275)

Dari keterangan tersebut mengungkapkan kepada kita bahwa usaha perdagangan bukan saja halal, melainkan mulia apabila dilakukan dengan jujur dan benar berdasarkan prinsip-prinsip agama.

2. Mengembangkan Usaha Menurut Syari'ah

Niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan. Jika niatnya baik usaha amalnya juga baik, sebaliknya jika niatnya rusak, maka amalnya juga rusak, sebagaimana hadist Rasulullah berikut ini:

"Sesungguhnya amalan itu tergantung pada niatnya. Dan seseorang sesuai dengan apa yang ia niatkan". (HR. Bukhari)

Apa yang dikatakan Rasulullah itu bukan hanya untuk urusan ibadah saja, tetapi juga berlaku untuk urusan muamalah seperti kegiatan kewirausahaan ini. Islam mengajarkan agar seorang wirausaha muslim mempunyai orientasi yang sama dalam urusan ibadah dan urusan muamalah. Dan hal itu tidak mungkin dapat dilakukan jika ia tidak mengikhlaskan apa yang ia lakukan semata-mata karena Allah, membebaskan diri dari penghambaan terhadap nafsu, syahwat, harta, perhiasan, serta kenikmatan dunia yang semu lainnya.

Oleh karena itu semua wirausaha muslim dituntut agar aktivitas ekonomi yang ditekuninya selalau berorientasi pada mencari ridha Allah semata. Semakin berkualitas keikhlasan seseorang wirausaha muslim dalam menghadirkan niat untuk semua aktivitasnya, maka pertolongan dan bantuan Allah akan semakin mengalir. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa bantuan Allah berjalan seiring dengan persiapan kita (niat) yang terkandung di dalam hati.

Akhlak menempati posisi puncak dalam rancang bangun ekonomi Islam, karena inilah yang menjadi tujuan Islam dan dakwah para Nabi, yaitu menyempurnakan akhlak

Beberapa akhlak yang dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha muslim antara lain:

- a. Jujur
- b. Amanah
- c. Toleran
- d. Menepati janji
- e. Percaya pada Takdir dan Ridha
- f. Bersyukur
- g. Kerja sebagai Ibadah
- h. Menjaga aturan Syariah

Oleh karena itu agar wirausahawan merasa aman dalam menjalankan bisnisnya, maka ada baiknya kita ajak kembali untuk melihat batasan-batasan syariah yang berkenaan dengan praktik bisnis ini.

- a. Pantangan moral bisnis yang harus dihindari
- b. Maysir, yaitu segala bentuk spekulasi yang mematikan sektor riil dan tidak produktif.
- c. Asusila, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial.
- d. Gharar, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
- e. Haram, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah.

- f. Ihtikar, yaitu penimbunan dan monopoli barang atau jasa untuk tujuan permainan harga.
- g. Berbahaya, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan masalah dalam *maqashid al-syariah*.
- h. Aktivitas terlarang yang harus dihindari
 - Transaksi bisnis yang diharamkan Islam, seperti: minuman keras, narkoba, dan pelacuran.
 - Memperoleh dan menggunakan harta secara tidak halal, seperti: menipu, riba dan spekulasi.
 - Persaingan yang tidak adil, seperti monopoli.
 - Pemalsuan dan penipuan, seperti: testimoni fiktif, iklan yang tidak sesuai dengan kenyataan, eksploitasi wanita dalam bisnis kosmetik dan perawatan tubuh.

Ratusan literatur tentang entrepreneur telah saya baca. Sampai kepada ketika saya membaca al-Quran surah Quraisy, saya menemukan sebuah cahaya tentang bagaimana orang Quraisy, dulu, bisa sukses menjadi entrepreneur dunia. Dari empat ayat surat Quraisy itu saya menemukan empat butir mutiara yang menunjukkan langkah-langkah menuju keberhasilan sebagai seorang entrepreneur. Dan setelah saya bandingkan dengan perkembangan dunia entrepreneur saat ini, ternyata setiap entrepreneur sukses akan melewati tahapan yang sama. Empat langkah itu adalah berpikir, berjalan, berubah, dan berani. Kalau keberhasilan itu seperti puncak, maka empat langkah ini seperti anak tangga.¹⁴

Kalau Columbus disebut-sebut sebagai penemu benua Amerika, Nabi Ibrahim adalah penemu sebuah tempat yang kemudian bernama kota Mekah hingga saat ini. Nabi Ismail bersama Ibunya merupakan penduduk pertama yang kemudian berhimpun dengan pendatang dari berbagai daerah yang melalui daerah tersebut, membentuk sebuah perkampungan, yang kemudian dikenal dengan nama kota Mekah.¹⁵

Empat langkah untuk menuju sukses itu diantaranya:

- a. Berpikir (*Li ilaa fi quraisy*)

¹⁴ Cheng Har Abdurrahman, Cara Kerja Generasi Entrepreneur Dunia, Hlm.20

¹⁵ Mekah kini merupakan salah satu kota tujuan umat islam sedunia yang terletak di Negara Kerajaan Arab Saudi. Perkiraan sampai tahun 2006 Arab Saudi dihuni oleh 27 juta jiwa yang menempati 2,24 km² luas wilayahnya.

Quraisy adalah nama sebuah suku yang tinggal di Mekah yang memiliki kedudukan khusus diantara suku-suku lainnya. Mereka memiliki kebiasaan berdagang. Hanya saja, mereka masih menyembah berhala yang berada disekitar Ka'bah. Nabi Muhammad SAW terlahir dari suku Quraisy.¹⁶ Orang-orang Quraisy berhasil membangun nama baik mereka melalui bisnisnya. Nabi Muhammad SAW adalah puncak keberhasilan dari generasi mereka, dimana ia dikenal sebagai saudagar muda yang jujur dan terpercaya. Karena karakternya itu, banyak para pemodal yang senang memberikan modalnya kepada Muhammad. Mereka menyebut Nabi SAW sebagai *sidiq* dan *amin*, yang artinya orang yang jujur dan terpercaya. Dalam perdagangannya, Nabi SAW juga mendapatkan keuntungan terus menerus meskipun sudah meninggalkan dunia. Beliau sudah berhasil melakukan perdagangan yang sesungguhnya dalam hidup. Dengan perdagangan dan bisnis yang beliau lakukan, tidak hanya materi yang didapatkan, tetapi mendapatkan keuntungan abadi, yaitu surga. Perniagaan yang dimaksud adalah menjual diri dan harta kita di jalan Allah SWT. Anda bisa mendapatkan keuntungan itu dengan syarat:

- 1) Believe (*iman*)
 - 2) Hard Work (*jihad*)
 - 3) Berbisnis dengan Allah
 - 4) Keuntungan tiada henti (*never ending benefit*)
- b. Berjalan (*illaa fiibim rihlatasitaai wa shoef*)

Orang Quraisy biasa mengadakan perjalanan untuk berdagang ke Yaman (sebelah selatan) pada musim dingin dan ke negeri Syam (sebelah utara) pada musim panas. Dimulai dari generasi Hasyim, orang Quraisy mengambil langkah yang tepat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu berdagang. Melalui berdagang mereka memperoleh kemakmuran dan keamanan. Kalau sekarang kita melihat Singapura yang maju sebagai pusat perdagangan dunia, Mekah pada saat itu mungkin tidak jauh berbeda. Mekah saat itu menjadi tujuan orang-orang dari seluruh Jazirah Arab untuk berhaji. Perjalanan dagang mereka akan dilanjutkan bahkan sebuah peninggalan di Jawa Barat menunjukkan bahwa orang Mekah sudah

¹⁶ Salah satu arti Quraisy berasal dari bahasa arab *qarasya* yang berarti pencaharian dengan cara berdagang.

ada yang sampai ke Indonesia untuk berdagang pada masa kekhalifahan Ali Bin Abi Thalib.

Salah satu kenikmatan terbesar bagi orang berpuasa adalah saat berbuka. Kenapa nikmat? Karena pada saat itu perut yang lapar dan haus langsung diberi makanan, biasanya semua jenis makanan menjadi nikmat. Islam tidak mengharamkan makanan yang nikmat. Allah menyuruh manusia untuk makan yang baik (*thayyib*)¹⁷ dan halal¹⁸. Bagi pebisnis makanan atau pebisnis produk lainnya, *Thayyib* atau baik bisa berarti makanan atau produk yang berkualitas. Kualitas merupakan salah satu kunci sukses dalam berbisnis.

c. Berubah (*Fal Ya'budu rabba badal bait*)

Peristiwa hijrahnya Nabi Muhammad SAW dari Mekah ke Madinah juga mengajarkan tentang perubahan. Di saat penentang semakin kuat, bahkan ancaman di bunuh, Islam pun tidak bisa berkembang dengan baik. Nabi SAW di tugaskan oleh Allah untuk pindah lokasi pusat pergerakan dari Mekah ke Madinah. Dan ternyata setelah peristiwa hijrah perkembangan Islam semakin pesat dan tidak ada lagi yang mampu membendung bahkan imperium adidaya saat itu Romawi dan Persia, harus mengakui kekuatan perubahan yang dibawa Nabi Muhammad SAW yang dimulai dari perubahan cara berpikir dari musryk menjadi tauhid. Dalam perusahaan pun, situasi hampir bangkrut sering terjadi. Salah satu cara menyelamatkan perusahaan adalah dengan berubah. Ketika perusahaan sudah tidak menguntungkan, utang yang banyak, mengapa anda harus mempertahankan perusahaan anda. Dan hijrah yang paling penting adalah merubah pola pikir dari korup menjadi bersih. Berubah dari mental pegawai ke mental entrepreneur juga sebenarnya merupakan hijrah yang bisa membawa angin segar keberhasilan.

d. Berani (*Alladzji at'amahum min juui wa aamanahum min khauf*)

¹⁷ Kata *Thayyib*, seperti ditulis Quraisy Shihab, berarti lezat, baik, sehat dan menentramkan. *Thayyib* dalam makanan adalah makanan yang sehat, proporsional, dan aman. Makanan yang sehat adalah makanan yang memiliki zat gizi yang cukup dan seimbang (QS.32:27). Proporsional dalam arti sesuai dengan kebutuhan pemakan, tidak berlebihan, dan tidak berkurang (QS.2:233). Aman, artinya makanan yang tidak menyebabkan sakit, seperti makanan yang kotor atau berkuman (QS.4:4)

¹⁸ Halal artinya boleh, jadi makanan yang halal adalah makanan yang boleh di makan menurut Allah SWT.

Kenapa harus menyembah Allah? Karena Allahlah yang telah menjadikan mereka bisa makan dari hasil dagangannya. Allah juga yang menjadikan mereka aman bepergian ke mana saja untuk berdagang karena mereka menguasai Ka'bah. Ibadah kepada Allah sebagai bentuk terimakasih, karena Allah-lah yang telah membuat mereka seperti ini. Sejahtera, baik lahir dengan tidak kelaparan maupun batin dengan adanya rasa aman. Ketika seseorang yakin rezeki itu dari Allah, ia akan merasa aman dari takut kekurangan.

Setiap yang kita miliki sebenarnya adalah pemberian dari Allah SWT. Apa yang kita miliki adalah titipan dari pemilik yang sebenarnya, yaitu Allah SWT. Harta kekayaan yang kita miliki bukan hasil dari pekerjaan, bukan dari warisan, bukan dari yang lainnya selain dari Allah. Hanya saja, rezeki itu bisa didapatkan dengan banyak cara, salah satunya dengan bekerja keras menjemputnya.

Keberanian sesungguhnya adalah ketika manusia meyakini bahwa semua keberhasilan itu berasal dari Allah. Jika Allah belum menghendaki untuk berhasil, maka ia tidak akan berhasil. Mungkin menurut kita jelek, tetapi boleh jadi setiap kegagalan yang kita alami, terkandung hikmah yang hanya Allah yang tahu. Ketika orang tidak yakin bahwa rezeki seperti uang dan harta kekayaan itu pemberian Allah. Sejarah mencatat, para pedagang Quraisy kemudian bisa merambah dunia, seiring menyebarnya dakwah Islam. Karena mereka memiliki prinsip hidup yang kuat, yaitu “hanya menyembah Allah” dan tidak menyembah yang lainnya, mereka tidak merasakan ketakutan sedikitpun untuk menegakkan kebenaran di hadapan siapapun.

Belajar kepada Nabi Muhammad SAW, yang memiliki visi hidup menjadi rahmat bagi seluruh alam, maka agar perusahaan menjadi besar. Visi yang paling tinggi bagi seorang muslim adalah bermanfaat untuk orang lain sebagai bentuk amal shaleh kepada Allah. Orientasi yang paling tinggi bagi seorang muslim dalam berbisnis adalah berbisnis karena Allah, bukan sekedar selebar uang¹⁹. Karena berbisnis yang halal termasuk amal shaleh, dan

¹⁹ Hidup tidak hanya untuk selebar uang, “Untuk sukses besar dalam suatu bidang, apapun bidangnya, dibutuhkan waktu setidaknya 10 tahun dengan tetap berfokus pada bidang tersebut” (Uegene Grisham).

perbuatan yang disukai Allah. Inilah yang disebut sebagai Tauhid Perusahaan.²⁰

Daftar Pustaka

- Andrias Harefa & Eben Ezer Siadari, *The Ciputra Way; Praktik Terbaik Menjadi Entrepreneur Sejati*, (Jakarta: Penerbit PT.Elex Media Komputindo, 2010)
- Ciputra dan Antonius Tanan, *Menjadi Manusia Unggul yang Disertai Tuhan*, Penerbit Betlehem, 2003
- George H. Ross dan Andrew James Mc Lean, *Trump Strategies for Real Estate*, John Wiley and Sons, Inc, 2005
- Partono, *Pengembangan Mata Kuliah Kewirausahaan yang Bermuatan Inovasi Dan Teknopreneurship Di Fakultas Teknik Universitas Negeri Malang (UM)*, (Konfrensi Nasional “Inovasi dan Teknopreneurship” IPB International Convention Center, Bogor, 18-19 Februari 2013)
- Raymond W.Y. Kao, *Entrepreneurship- A Wealth Creation and Value- Adding Process*, Prentice Hall, 1995
- Rodney Overton, *Are You an Entrepreneur?*, Wharton Books, 2002
- Sukidjo, *Membudayakan Kewirausahaan*, Staf Pengajar FISE Universitas Negeri Yogyakarta

²⁰ Tauhid Perusahaan adalah hanya memiliki satu orientasi utama ketika berbisnis, yaitu ridho Allah. Bila dalam berbisnis mendapatkan uang yang banyak, maka itu efek samping, misalnya perusahaan saya memiliki visi bersama mencerdaskan bangsa. Ketika ditanya kenapa harus mencerdaskan bangsa? Maka saya jawab, karena saya berharap hidup ini bisa berguna, dengan berguna maka mudah-mudahan bisa menjadi amal baik yang diridhoi oleh Allah.