

STRATEGI PENGEMBANGAN WIRAUSAHA DALAM MEWUJUDKAN WIRAUSAHAWAN MANDIRI

Imelda Idris¹, Rani Andriani^{2*}, Mayang Malinda³, Nurul Salwa⁴

^{1,2,3,4}IAIN Lhokseumawe, Kota Lhokseumawe, Indonesia

Email Korespondensi: raniandriani979@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis taktik pengembangan kewirausahaan perkembangan untuk mengidentifikasi wirausahawan yang sukses. taktik untuk mengidentifikasi wirausahawan yang sukses adalah tujuan dari penelitian ini. studi kegunaan ini metodologi studi kasus dan studi deskriptif dan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan fokus pada taktik dan elemen yang memengaruhi pertumbuhan bisnis. wawancara dengan pemilik bisnis dan pemangku kepentingan, pengamatan langsung terhadap operasi, dan perekaman laporan relevan digunakan untuk mengumpulkan data. Hasil studi menunjukkan, dukungan pemerintah, serta aksesibilitas pasar dan modal, variabel, seberapa baik pengembangan kewirausahaan berjalan. seperti inovasi, dukungan pemerintah, serta aksesibilitas pasar dan modal, memengaruhi seberapa baik pengembangan kewirausahaan bekerja. Diharapkan bahwa diantisipasi studi ini membantu para pemangku kepentingan dan pengusaha membuat rencana pengembangan bisnis yang lebih sukses studi ini akan membantu para pemangku kepentingan dan pengusaha membuat rencana pengembangan bisnis yang lebih sukses.

Kata Kunci: Wirausaha, Modal, Pemerintah, Bisnis

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the tactics of entrepreneurial development development to identify successful entrepreneurs. tactics to identify successful entrepreneurs is the purpose of this study. this study uses case study methodology and descriptive study and descriptive qualitative approach, focusing on tactics and elements that influence business growth. interviews with business owners and stakeholders, direct observation of operations, and recording of relevant reports were used to collect data. The results of the study indicate, government support, as well as market and capital accessibility, variables, how well entrepreneurship development works. such as innovation, government support, as well as market and capital accessibility, affect how well entrepreneurship development works. It is anticipated that this study will help stakeholders and entrepreneurs create more successful business development plans this study will help stakeholders and entrepreneurs create more successful business development plans.

Keywords: Entrepreneur, Capital, Government, Business

PENDAHULUAN

Sikap generasi muda yang sering bercita-cita bekerja di perusahaan meskipun posisi di sektor formal sangat minim, tidak dapat dilepaskan dari tingginya angka pengangguran, terutama di kalangan kelompok usia produktif. Melihat betapa berbakat dan kreatifnya generasi sekarang, dan betapa banyak yang dapat mereka kembangkan, hal ini sungguh sangat disayangkan. Kurangnya pemahaman tentang pentingnya kemandirian dan kewirausahaan sebagai seorang pemuda merupakan isu utama dalam membina kewirausahaan pemuda. Proses mendorong kaum muda untuk memulai usaha sendiri merupakan proses yang terorganisasi, terarah, dan berkelanjutan. (Hafidhoh, Rusdarti, and Oktavilia 2021)

Relevansi sektor korporasi semakin tampak jelas seiring dengan meningkatnya jumlah pengangguran. Karena kapasitas pemerintah untuk menciptakan lapangan kerja sangat terbatas, pembangunan akan lebih kuat jika didukung oleh para pengusaha. Karena pemerintah benar-benar membutuhkan pendanaan, staf, dan pengawasan, pemerintah tidak dapat berkonsentrasi pada setiap aspek pembangunan. Oleh karena itu, kewirausahaan merupakan kemungkinan untuk pertumbuhan baik dari segi jumlah maupun kualitas kewirausahaan. Karena jumlah pengusaha Indonesia masih relatif sedikit dan berkualitas buruk, pengembangan kewirausahaan merupakan isu yang mendesak bagi kemajuan negara. (Yusuf and Julianti 2022)

Selain bermanfaat dari sudut pandang ekonomi, sebagian besar kegiatan kewirausahaan juga secara signifikan membantu bisnis dalam memenuhi tuntutan masyarakat luas, sehingga menjadi salah satu strategi untuk memerangi angka pengangguran yang meningkat. Salah satu strategi untuk mendukung ekonomi keluarga adalah dengan membina wirausahawan muda yang mandiri, baik secara langsung maupun tidak langsung. Karena kaum muda diharapkan menjadi individu yang terdidik dan berjiwa wirausaha yang dapat mendirikan perusahaan sendiri, menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam diri mereka dianggap sebagai strategi alternatif untuk menurunkan angka pengangguran. (Asiva Noor Rachmayani 2015)

Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan wirausaha, banyak ditemukan ayat Al-Qur'an dan Hadis yang mendorong umat Islam untuk berwirausaha. Sebagai berikut : QS. Al-Mulk : 67 : 15: yang Artinya: *"Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan"*

QS. Al-Jumu'ah : 62 : 10 : Artinya: *"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."* (Muhadi 2021)

METODE PENELITIAN

Untuk memahami teknik pertumbuhan kewirausahaan, penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif deskriptif. Studi kasus digunakan untuk menyelidiki taktik dan elemen yang memengaruhi pertumbuhan bisnis. Pengusaha dan pemangku kepentingan diwawancarai, operasi perusahaan diamati secara langsung, dan laporan relevan didokumentasikan untuk mengumpulkan data. Tiga fase analisis data dilakukan: pertama, informasi terkait disortir (reduksi data); kedua, tema dan pola utama dikompilasi (penyajian data); dan akhirnya, kesimpulan diambil untuk memahami metode pengembangan kewirausahaan. Metode triangulasi dan konfirmasi responden

(pemeriksaan anggota) digunakan untuk menjamin keakuratan data. Diharapkan bahwa temuan penelitian akan menjelaskan taktik yang berhasil untuk menumbuhkan kewirausahaan dan menawarkan saran kepada pihak yang berkepentingan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kewirausahaan

Ada beberapa alasan mengapa seseorang dapat memulai bisnisnya sendiri. Untuk mencapai kemandirian, kebebasan dari bekerja untuk orang lain, dan stabilitas keuangan yang memadai, banyak pengusaha memilih untuk memulai perusahaan mereka sendiri. Pemilik bisnis ini tidak ingin memperluas perusahaan mereka lebih jauh; sebaliknya, mereka bertujuan untuk memberikan masa depan keuangan yang stabil dan terjamin bagi diri mereka sendiri dan keluarga mereka. Di sisi lain, pengusaha memulai perusahaan baru dengan tujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkannya menjadi perusahaan besar. Pada tahap awal pengembangan bisnis, tujuan pengusaha mungkin tidak sepenuhnya jelas. Misalnya, seorang pengusaha dapat memulai perusahaan baru dengan sedikit harapan bahwa perusahaan tersebut akan memiliki potensi pengembangan yang signifikan, tetapi perusahaan tersebut akhirnya berkembang sangat cepat. Karakteristik dan Nilai-Nilai Kewirausahaan

1) Karakteristik kewirausahaan

Banyak aspek kepribadian, termasuk jiwa, karakter, sikap, dan perilaku seseorang, yang dapat mengungkapkan ciri-ciri umum kewirausahaan. Kepercayaan diri, berorientasi pada hasil, pengambilan risiko, kepemimpinan, daya cipta, dan berorientasi pada masa depan adalah enam elemen kunci yang membentuk kewirausahaan. Berikut ini adalah beberapa tanda yang menunjukkan ciri-ciri tersebut:

- a) Tanda-tandanya dipenuhi dengan keyakinan diri, optimisme, dedikasi, pengendalian diri, dan akuntabilitas.
- b) Inisiatif ditunjukkan oleh indikator kekuatan, ketangkasan, dan aktivitas.
- c) Indikator memiliki tujuan yang ingin dicapai dan difokuskan pada hasil dan wawasan untuk masa mendatang.
- d) Berani tampil beda, bisa dipercaya dan tangguh merupakan tanda-tanda sikap kepemimpinan.
- e) Menyukai kesulitan dan memiliki keberanian untuk mengambil risiko yang terukur.

2) Nilai-nilai kewirausahaan

Fokus dan tujuan setiap wirausahawan sangat memengaruhi bagaimana setiap nilai digunakan. Berikut ini adalah beberapa prinsip dasar kewirausahaan:

a) Percaya Diri

Prilaku dan kepercayaan seseorang dalam mengerjakan kewajiban atau tanggung jawab digabungkan untuk membentuk tingkat kepercayaan dirinya. Pada kenyataannya, sikap dan keyakinan ini digunakan untuk memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan aktivitas atau proyek yang sedang dikerjakan. Akibatnya, mereka yang percaya diri selalu dicirikan oleh keyakinan, optimisme, individualitas, dan tragedi. Seseorang yang percaya diri cenderung lebih percaya bahwa mereka dapat berhasil.

b) Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Kualitas motif pencapaian, orientasi keberhasilan, daya tahan dan keteguhan, tekad untuk bekerja keras, dorongan kuat, energi, dan inisiatif adalah semua atribut seseorang yang secara konsisten memprioritaskan tugas dan hasil. Menjadi proaktif berarti memiliki keinginan terus-menerus untuk menemukan dan memulai.

c) Keberanian Mengambil Resiko

Keberanian yang tinggi dalam mengambil risiko yang diperhitungkan dan optimisme perlu diimbangi dengan keyakinan diri. Akibatnya, kepercayaan diri memengaruhi optimisme dan keberanian mengambil risiko saat menghadapi kesulitan. Selain itu, kemandirian dan kemampuan seseorang memengaruhi tingkat kepercayaan dirinya.

d) Berorientasi Ke Masa Depan

Seseorang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan dikatakan berorientasi ke masa depan. Ia selalu berusaha, memulai, dan menghasilkan karena ia memiliki visi ke masa depan yang jauh.

e) Kepemimpinan

Ciri-ciri wirausahawan hebat adalah selalu menonjol, menjadi pelopor, dan menjadi pemimpin. Ia selalu bercita-cita untuk menonjol, menjadi unik, dan menjadi yang pertama. Ia selalu menggunakan keterampilannya yang unik dan orisinal untuk memamerkan produk dan layanannya di pasar dengan lebih cepat, pertama, dan langsung.

f) Keorisinalitasan : Kreativitas dan Inovasi

Inovasi adalah kemampuan untuk bertindak dengan cara yang baru dan unik, sedangkan kreativitas adalah kemampuan untuk berkonsep dengan cara yang baru dan unik. Orisinalitas dicirikan oleh cita-cita yang inventif, inovatif, dan adaptif.(Agribisnis, Pertanian, and Jambi 2023)

Strategi Pengembangan Wirausaha

Perencanaan, Pengelolaan, dan Strategi Bisnis

1) Perencanaan Usaha

Hal pertama yang harus dilakukan setelah menemukan konsep untuk memulai bisnis adalah menyusun rencana bisnis. Rencana bisnis, menurut Peggy Lambing, adalah cetak biru tertulis yang mencakup misi perusahaan, proposal, informasi keuangan, strategi, prospek pasar potensial, dan kompetensi manajer. Sebagai langkah awal, perencanaan bisnis memiliki dua tujuan penting, yaitu untuk:

- a) Sebagai aturan praktis untuk manajemen bisnis yang sukses
- b) sebagai sarana pengajuan permintaan pendanaan luar.

2) Pengelolaan Keuangan

Cara mencari sumber pendanaan, menggunakan, dan mengelola dana bisnis dikenal sebagai manajemen keuangan. Dalam manajemen keuangan, tiga faktor berikut perlu diperhatikan:

- a) Aspek sumber dana.
- b) Aspek rencana dan penggunaan dana.
- c) Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan.

3) Strategi Bisnis

- a) Teknik dan Strategi Pemasaran

Meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menciptakan produk dan layanan, menetapkan harga, mengiklankan, dan mendistribusikannya merupakan bagian dari pemasaran. Tiga pilar pemasaran adalah keunggulan kompetitif, penciptaan nilai pelanggan, dan penekanan pemasaran.

Tahap selanjutnya setelah memahami perencanaan perusahaan adalah mempelajari dan mempraktikkan strategi pemasaran dan distribusi barang dan jasa yang dihasilkan. Menurut definisi pemasaran, yaitu proses meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen (masalah/pencarian), memproduksi barang dan jasa berdasarkan kebutuhan dan keinginan tersebut (produk), menetapkan harga, mempromosikan produk agar dikenal oleh konsumen (promosi), dan mengantarkan produk ke tempat konsumen, tujuan pemasaran adalah membuat barang dan jasa yang dihasilkan menarik, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen. Ini berarti bahwa riset pemasaran, yang melihat keinginan dan aspirasi pelanggan, harus menjadi fokus utama upaya pemasaran kita. Pengembangan nilai tambah bagi pelanggan dibanding yang diberikan oleh pesaing merupakan inti pemasaran, sejalan dengan tujuan yang dinyatakan.

Memproduksi produk dan layanan yang dapat dijual daripada menjual produk dan layanan yang dapat diciptakan adalah pendekatan bisnis yang paling sesuai dengan ide tersebut. Meskipun metode kedua tidak tepat karena mengabaikan keinginan dan harapan pelanggan, strategi pertama sangat dapat diterima dan sejalan dengan dasar-dasar pemasaran.

Penciptaan nilai konsumen, keunggulan kompetitif, dan penekanan pemasaran merupakan prinsip dasar pemasaran. Meningkatkan lingkungan yang kompetitif merupakan tujuan pemasaran, bukan memperoleh klien baru. Dalam situasi ini, pemilik bisnis harus mampu menyediakan barang dan jasa yang berkualitas lebih tinggi, lebih terjangkau, dan dikirimkan lebih cepat daripada pesaing mereka.

b) Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (Marketing mix) meliputi 5P yaitu : probe/search, product, place, price, dan promotion.

c) Manajemen dan Strategi Kewirausahaan

Pengusaha memberdayakan sumber daya untuk menambah nilai pada barang dan jasa melalui proses inovasi. Kreativitas adalah yang mendorong proses inovasi. Proses mengubah informasi secara metodis menjadi inovasi yang digunakan di pasar dan pemahaman metode baru untuk menggabungkan sumber daya dihubungkan oleh kreativitas. Bahkan produksi sumber daya melalui penemuan aplikasi alami untuk apa pun dianggap sebagai inovasi. Manajemen kewirausahaan berfokus pada semua aset perusahaan yang menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Tahapan pengembangan Usaha

Seorang wirausahawan yang melakukan kegiatan pengembangan bisnis biasanya mengembangkan operasi perusahaannya menggunakan tahapan pengembangan bisnis berikut:

1) Memiliki Ide Usaha

Ide bisnis adalah titik awal dari usaha seorang wirausahawan. Seorang wirausahawan mungkin memiliki ide bisnis dari berbagai sumber. Melihat keberhasilan usaha orang lain dapat menginspirasi ide-ide perusahaan baru. Selain itu, kepekaan bisnis seorang wirausahawan juga dapat menginspirasi ide-ide baru.

2) Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pengusaha selanjutnya akan mengubah ide bisnis mereka menjadi konsep bisnis, yang merupakan langkah selanjutnya dari ide bisnis menjadi komponen bisnis yang lebih terspesialisasi. Aktivitas mengevaluasi kelayakan ide perusahaan secara resmi atau informal akan digunakan untuk menyaring kandidat.

3) Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan)

Seseorang yang menggunakan sumber daya keuangan untuk menghasilkan uang dikenal sebagai wirausahawan. Oleh karena itu, menghitung estimasi laba rugi dari perusahaan yang dijalankan merupakan bagian utama dari perencanaan bisnis yang akan dibuat oleh seorang wirausahawan. Proyeksi laba rugi berfungsi sebagai landasan peluncuran untuk elemen perancangan bisnis lainnya, seperti perancangan bisnis operasional. Ada variasi di antara para wirausahawan dalam hal membuat strategi perusahaan yang komprehensif.

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Bisnis tersebut selanjutnya akan diimplementasikan menggunakan strategi bisnis global yang terperinci, baik tertulis maupun tidak tertulis. Seorang wirausahawan akan menggunakan rencana bisnis sebagai peta jalan untuk melaksanakan eksekusi bisnis. Seorang wirausahawan akan mengalokasikan berbagai sumber daya, termasuk tenaga kerja, material, dan uang tunai, untuk melaksanakan operasi komersial guna menjalankan strategi bisnis.

Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha

Fred R. David mengklaim bahwa ada empat pengelompokan strategis di mana taktik dapat dibagi:

1) Strategi Integrasi Vertikal (Vertical Integration Strategy)

Melalui merger, akuisisi, atau memulai bisnisnya sendiri, misalnya, korporasi harus mengarahkan lebih banyak pengaruh terhadap pemasok, distributor, dan pesaingnya agar dapat melaksanakan rencananya.

2) Strategi Intensif (Intensif Strategy)

Rencana ini membutuhkan banyak kerja keras untuk memperkuat posisi perusahaan di pasar dengan menggunakan produk-produknya saat ini.

3) Strategi Diversifikasi (Diversification Strategy)

Dalam hal tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengawasi banyak operasi perusahaan, strategi ini yang bertujuan memperkenalkan produk baru menjadi semakin tidak populer.

4) Strategi Bertahan (Defensive Strategy)

Taktik ini berupaya mencegah bisnis menderita kerugian lebih lanjut, yang akhirnya mengakibatkan kebangkrutan, dengan menerapkan tindakan penyelamatan.

Teknik Pengembangan Usaha

1) Perluasan Skala Ekonomi (Economic of Scale)

Peningkatan volume produksi, personel, teknologi, jaringan distribusi, dan ruang perusahaan merupakan salah satu cara untuk mencapainya. Hal ini dilakukan apabila pertumbuhan perusahaan atau peningkatan output akan menghasilkan biaya jangka panjang yang lebih rendah, yang dimaksud dengan tercapainya skala ekonomi. Akan tetapi, hal ini bukanlah ide yang cerdas apabila peningkatan output berujung pada peningkatan biaya jangka panjang. Dengan kata lain, peningkatan skala ekonomi tidak mungkin dilakukan apabila output barang dan jasa telah mencapai tingkat yang efisien karena hal ini akan berujung pada biaya yang lebih tinggi.

2) Perluasan cakupan usaha (Economic of Scope)

Economic of scope adalah diversifikasi usaha ekonomis yang ditandai oleh biaya produksi total bersama. Pendekatan ini melibatkan pengenalan model bisnis, barang, dan jasa baru yang berbeda dari yang diproduksi saat ini dan menggunakan teknologi yang berbeda. Misalnya, perusahaan jasa transportasi kota telah berkembang dengan menambahkan layanan bus wisata, dan perusahaan jasa pendidikan telah berkembang dengan menambahkan layanan pelatihan dan kursus. (Hilmi, Hurriyati, and Lisnawati 2018)

Proses Kewirausahaan

Jalan menuju kewirausahaan yang sukses dimulai dengan rintangan dan diakhiri dengan pencapaian. Tahap-tahap berikut dapat membantu seseorang menjadi wirausahawan hebat: mereka harus menyukai kesulitan, berpikir kreatif, menjalankan bisnis yang inovatif, dan memiliki keberanian untuk mengambil risiko. *Pertama*, seorang wirausahawan akan berusaha untuk menjadi imajinatif dan berpikir kreatif ketika menghadapi masalah. Individu yang produktif adalah mereka yang bertindak dan berpikir kreatif. Hasilnya, mereka yang menghadapi kesulitan selalu imajinatif, kreatif, dan produktif.

Kedua, akan ada usaha-usaha yang dilakukan ketika menghadapi kesulitan, dan kesulitan-kesulitan itu tidak dapat dihindari dalam setiap usaha. Tugas berikutnya akan bertambah setelah Anda menemukan tugas pertama. Para wirausahawan didorong untuk berpikir kreatif dan menanggapi tantangan dengan membayangkan solusi dan mengambil inisiatif. *Ketiga*, individu yang produktif adalah orang yang bertindak dan berpikir kreatif. Seseorang yang secara konsisten berpikir dan bertindak untuk menciptakan sesuatu yang baru dan unik dianggap produktif. Tidak ada yang lebih berharga daripada sesuatu yang baru dan unik. Kualitas menghasilkan keunggulan dan nilai tambah menghasilkan kualitas. Daya saing adalah hasil dari keunggulan. Menjadi kompetitif adalah sebuah peluang. Oleh karena itu, individu yang kreatif dan inventif produktif dalam menghasilkan sesuatu yang unik, luar biasa, berkualitas tinggi, kompetitif, penuh peluang, dan identik dengan kesuksesan. (Suci Indah Larassati, Fathir Naufal Ar Rizqi, and Hesti Kusumaningrum 2024)

Kewirausahaan dalam Perspektif Islam

Bekerja sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang terdapat dalam Al-Qur'an dan hadis, untuk memaksimalkan waktu, meningkatkan kemampuan, dan menghasilkan konten. Karena setiap Muslim yang berkecimpung dalam bisnis benar-benar melakukan berbagai tugas untuk memenuhi perintah Allah SWT demi memperoleh kesuksesan

duniawi dan bekal akhirat, ajaran Al-Qur'an dalam kewirausahaan Islam sangat mendukung prinsip-prinsip kewirausahaan.

Al-Qur'an sering kali menganjurkan orang untuk bekerja atau memulai bisnis mereka sendiri. Tujuan dari semua insentif saat ini adalah untuk mendorong orang untuk terlibat dalam semua usaha yang bermanfaat. Misalnya, penghargaan akan diberikan kepada orang yang memilih untuk memulai bisnis mereka sendiri. Dengan menyebut teknologi sebagai fadhl (anugerah, keutamaan) dari Allah SWT, Al-Qur'an menganjurkan orang untuk memiliki keterampilan dan pengetahuan tentangnya. (QS. Saba': 34 : 10-11)(Rika Widianita 2023)

Artinya: *"Dan Sesungguhnya telah Kami berikan kepada Daud kurnia dari kami. (kami berfirman): "Hai gunung-gunung dan burung-burung, bertasbihlah berulang-ulang bersama Daud", dan Kami telah melunakkan besi untuknya (10) (yaitu) buatlah baju besi yang besar- besar dan ukurlah anyamannya; dan kerjakanlah amalan yang saleh. Sesungguhnya aku melihat apa yang kamu kerjakan (11)"*

Lebih jauh, Al-Qur'an menganjurkan setiap orang yang memiliki kemampuan fisik untuk bekerja keras dalam upaya memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Dalam keadaan yang umum, tidak seorang pun diizinkan untuk mengemis atau membebani anggota keluarga dan pemerintah. Al-Qur'an memberikan pujian yang besar kepada individu yang bekerja keras untuk mendapatkan berkah Allah. Prinsip-prinsip Islam dengan tegas mengutuk mengemis dalam semua manifestasinya, serta gaya hidup parasit yang berkembang biak dari kerja keras orang lain. Menurut Rasulullah, bekerja atau memulai bisnis sendiri sangat dihargai, sedangkan menjadi pengangguran sangat dibenci.(Hilmi, Hurriyati, and Lisnawati 2018)

Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam

Setiap muslim diwajibkan oleh Islam untuk bekerja, khususnya mereka yang memiliki tanggungan. Salah satu faktor utama yang memungkinkan manusia menjadi kaya adalah bekerja. Bekerja merupakan salah satu bentuk ibadah dan jihad, menurut Dr. Yusuf Qardhawi, dengan syarat pekerja tersebut menaati perintah Allah, memiliki niat yang baik, dan mengingat-Nya. Manusia dapat memenuhi kewajibannya sebagai khalifah, menjaga diri dari dosa, dan meraih hal-hal besar dengan bekerja. Demikian pula, mereka yang bekerja dapat menafkahi keluarga, diri sendiri, dan tetangganya. Terwujudnya segala bentuk yang dianjurkan oleh agama ini bergantung pada kekayaan, yang hanya dapat diraih dengan usaha keras. Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaf: 46 ayat 19:

Artinya: *"Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan"*

Dalam surat tersebut, umat Islam diimbau untuk memanfaatkan hari-hari mereka sebaik-baiknya untuk memperoleh kemurahan Allah dan menghasilkan uang. Menipu dan memakan riba juga dilarang dalam berbisnis. Dalam hal perdagangan syariah, Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh bagi para pengikutnya. Para pebisnis harus terlebih dahulu merencanakan, memutuskan, dan menjalankan strategi bisnis mereka sebelum meluncurkan perusahaan.(Jannah 2017)

Kendala–Kendala Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri

Untuk mewujudkan wirausahawan mandiri terdapat beberapa kendala yang dihadapi, diantaranya, sebagai berikut :

a. Keterbatasan Modal Usaha

Keterbatasan dana merupakan salah satu hambatan terbesar untuk mencapai usaha mandiri. Memulai dan menjalankan usaha memerlukan modal, baik untuk pembelian bahan baku, peralatan produksi, ruang kantor, kompensasi staf, atau promosi produk. Banyak calon pemilik usaha memiliki ide cemerlang tetapi tidak dapat menjalankannya karena kurangnya dana. Selain itu, masih sulit untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan seperti bank atau koperasi, terutama jika Anda tidak memiliki agunan, riwayat kredit, atau legitimasi usaha yang lengkap. Hal ini menghambat banyak calon pemilik usaha sebelum mereka benar-benar memulai.

b. Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan dalam Berbisnis

Menjual barang hanyalah salah satu aspek kewirausahaan; aspek lainnya adalah menjalankan perusahaan secara keseluruhan. Sayangnya, banyak pemilik bisnis yang kurang berpengalaman kurang memiliki pemahaman mendasar tentang akuntansi, pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen bisnis. Misalnya, mereka tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk mengelola inventaris, membuat laporan keuangan, menghitung biaya produksi, dan memutuskan taktik pemasaran. Tanpa pengetahuan ini, perusahaan sering kali kesulitan untuk berkembang dan beroperasi tanpa tujuan. Pengetahuan dan keterampilan bisnis seharusnya dapat diperoleh melalui pendidikan, pelatihan, atau konseling bisnis; namun, akses ke sumber daya ini tidak tersebar secara merata di semua lokasi.

c. Minimnya Akses ke Jaringan atau Relasi (Networking)

Jejaring dan kontak sangatlah penting dalam dunia korporat. Peluang untuk kerja sama, pemasaran, promosi, dan bahkan uang dapat diperoleh melalui jejaring. Namun, banyak calon pemilik bisnis tidak tahu cara menciptakan jejaring yang kuat. Mereka tidak memiliki akses ke pasar yang lebih besar, belum bergabung dengan komunitas bisnis, dan tidak mengenal mentor atau pelatih bisnis. Akibatnya, mereka kesulitan untuk tumbuh dan bersaing, dan mereka bahkan kesulitan untuk mempromosikan barang dagangan mereka. Kenyataannya, jejaring yang kuat dapat membantu mengatasi banyak tantangan dengan meminta bantuan orang lain.

d. Kurangnya Inovasi dan Kreativitas

Kemampuan untuk berinovasi merupakan salah satu komponen kunci agar perusahaan dapat berkembang. Namun, banyak pelaku bisnis hanya meniru barang atau jasa yang sudah ada tanpa menambahkan sesuatu yang istimewa atau berharga. Kenyataannya, pasar selalu berkembang, dan pelanggan menginginkan produk yang segar dan menarik yang memenuhi permintaan mereka. Bisnis akan kesulitan bersaing tanpa inovasi, terutama jika pesaing menyediakan barang yang lebih baik atau lebih terjangkau. Menyelesaikan masalah perusahaan, membuat rencana pemasaran, dan menyesuaikan diri dengan perkembangan pasar semuanya membutuhkan kreativitas.

e. Mentalitas yang Belum Siap Menghadapi Risiko

Pola pikir yang kuat diperlukan untuk menjadi seorang wirausahawan. Tidak semua orang siap menghadapi kegagalan, ketidakpastian, dan bahaya. Ketika mereka kehilangan uang, melihat penurunan penjualan, atau mendengar umpan balik

negatif dari klien, banyak pemilik bisnis baru menjadi patah semangat dengan sangat cepat. Dalam dunia bisnis, kegagalan benar-benar merupakan komponen penting dari pembelajaran. Kendala psikologis yang sering kali lebih besar daripada kendala teknis adalah pola pikir yang takut gagal, tidak aman, dan tidak konsisten. Tanpa keberanian untuk mencoba dan terus maju, perusahaan tidak akan berkembang. (Basia 2016)

KESIMPULAN

Untuk menghasilkan wirausahawan yang tangguh dan kompetitif, pengembangan kewirausahaan sangatlah penting. Penggunaan teknologi dalam operasi bisnis dan pemasaran, akses ke modal usaha dari bank, investor, dan program pendanaan pemerintah, serta peningkatan kemampuan dan keterampilan wirausahawan melalui pendidikan dan pelatihan kewirausahaan merupakan contoh strategi pengembangan kewirausahaan yang efektif. Selain itu, undang-undang yang memungkinkan pemberian lisensi bisnis dan pemberian insentif merupakan contoh dukungan kebijakan pemerintah yang berkontribusi pada pertumbuhan kewirausahaan.

Inovasi dalam menghasilkan barang atau jasa yang bernilai tambah, serta jaringan dan kerja sama dengan pemangku kepentingan lain, seperti komunitas bisnis dan organisasi pendukung bisnis, merupakan elemen tambahan yang mendorong pertumbuhan kewirausahaan. Peningkatan keberlanjutan perusahaan juga memerlukan dukungan sosial dan budaya yang menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Pengusaha dapat meningkatkan pengembangan perusahaannya, meningkatkan daya saing, dan mendukung perluasan ekonomi dengan memahami dan menerapkan taktik ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agribisnis, Program Studi, Fakultas Pertanian, and Universitas Jambi. 2023. "Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi 2023."
- Asiva Noor Rachmayani. 2015. "Strategi Peningkatan Daya Saing MKMK Melalui Sustainable Consumption and Production Berwawasan Green," 6.
- Basia, Lusmino -. 2016. "Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga (Studi Pada Koperasi Sumekar Di Kampung Sanggrahan Pathuk Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)." *Jurnal Ketahanan Nasional* 22 (1): 42. <https://doi.org/10.22146/jkn.10226>.
- Hafidhoh, Nurul, Rusdarti Rusdarti, and Shanty Oktavilia. 2021. "Strategi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Tepung Tapioka Di Kabupaten Pati." *Business and Economic Analysis Journal* 1 (2): 63–78. <https://doi.org/10.15294/beaj.v1i2.33581>.
- Hilmi, Rafiqi Zul, Ratih Hurriyati, and Lisnawati. 2018. "Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga" 3 (2): 91–102.
- Jannah, Siti Farihatul. 2017. "Strategi Pengembangan Usaha Homemade Kefir Khadeejah Rembang." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 4: 5–24.
- Muhadi. 2021. "Strategi Pengembangan Wirausaha Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri." *Strategi Pengembangan Wirausaha Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandir* 3 (1): 1–13.

- Rika Widianita, Dkk. 2023. “Strategi Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Santri Dalam Mencetak Santripreneur.” *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam* VIII (I): 1–19.
- Suci Indah Larassati, Fathir Naufal Ar Rizqi, and Hesti Kusumaningrum. 2024. “Strategi Pengembangan Kewirausahaan Dan Dinamika Kompetitif Untuk Menciptakan Inovasi.” *Student Scientific Creativity Journal* 2 (4): 236–45. <https://doi.org/10.55606/sscj-amik.v2i4.3797>.
- Yusuf, Erwani, and Yarni Julianti. 2022. “Strategi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada UMKM Ekonomi Kreatif Aroma Bakery 3 Di Kota Bengkulu.” *Jurnal Multidisiplin Dehasen (MUDE)* 1 (4): 485–88. <https://doi.org/10.37676/mude.v1i4.2550>.