

SECERCAH TAUSHIYAH SEORANG MODIN DESA KEPADA ANAKNYA

(Pendidikan Kewirausahaan dalam Perspektif Psiko-Religius)

Drs. H. Wiherno Susanto

A. Pendahuluan

Visi kehidupan seorang muslim taat adalah hidup merupakan totalitas pengabdian kepada Yang Maha Kuasa. Sementara dalam hidup mereka mengemban misi *rahmatan lil 'alamin*, yang diejawantahkan dalam doa sapujagad berupa *rabbana atina fi al-dunya hasanah wafil akhiroti hasanah waqina 'adzaba al-nar*. Sehingga untuk menempuh pengabdian total tersebut kehidupan ini perlu dimenej sedemikian rupa agar mencapai hasil yang maksimal. Sebagaimana Allah menganugerahkan nikmat kehidupan ini secara sempurna kepada hamba-Nya melalui firma-Nya (*al-yauma akmaltu lakum dinakum wa atmamtu 'alaikum ni'mati wa radhitu lakum al-Islama dinan*). Berdasar hal inilah diperlukan modal dasar berupa pembacaan terhadap tanda-tanda kebesaran Allah sebagai kata kunci keberhasilan, baik *ayat kitabah* maupun *ayat kauniyah* yang membutuhkan kecerdasan integral, baik kecerdasan intelektual (IQ), kecerdasan emosional (EQ), maupun kecerdasan Spiritual (SQ).

B. Landasan Pendidikan Kewirausahaan

Dalam pengalaman empirik, keberhasilan berwirausaha seseorang, sangat ditentukan oleh pandangan dunia (*world view, weltanchaung*) yang dibangun secara kontinue, baik secara *nasaban* (hereditas), maupun *iktisaban* (milleaeu). Adapun kedua landasan tersebut dalam tataran praksis adalah sebagai berikut :

1. Landasan Filosofis

Landasan filosofis adalah cara pandang yang menitikberatkan aspek substansial, di balik sesuatu yang empirik sebagai fenomena kehidupan ini. Secara konkrit diungkapkan dalam sebuah adagium, bahwa : "*Kadar keberhasilan seseorang akan ditentukan oleh sikap besar kita memberikan keuntungan / keberhasilan kepada orang lain*". Suatu hal yang bertolak belakang dari kondisi empiris, seperti teori ekonomi, seperti : "*Dengan modal minimal, kita raih profit maksimal*".

2. Landasan Psiko-Religius

Secara kualitatif kasuistik, hal ini diambil dari Taushiyah seorang Modin Desa kepada anaknya, sebagai aspek motivasional (kiat psiko religius) dalam meraih dan membangun prestasi kehidupan. Adapun kiat-kiat tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Sholat fardlu, jangan sampai lobang (*aspek kontinuitas progress*)
- b. Utamakan sholat sunnah Dhuha dan Tahajjud (*aspek equilibrium dan networking*)
- c. Jangan mendikte Allah, jangan harap hasilnya instan, tapi tawakkal terhadap grand skenario Allah (*aspek etik-religius*)



3. Landasan Sosio-Ekonomis

Secara aplikatif, terjun ke gelanggang dunia kehidupan merupakan hal yang sangat subyektif, kendatipun referensi keberhasilan memiliki *General Pattern (Grand Theory)*, rumus universal dan terintegrasi dengan aspek Ilahiyah. Berdasar hal ini dapat dipetik pengalaman praksis keberhasilan seseorang, bahwa :

- a. Ladang kehidupan ini tidak selalu datar dan mulus (*linier*), akan tetapi bisa terjal, naik dan turun (dinamis dan romantik). Misalnya: Ijazah atau sertifikat tertentu tidak menjamin seseorang meniti karir sesuai dengan impian, angan-angan dan harapan atau cita-citanya. Begitu pula jebolan S1 Tarbiyah misalnya, bila mengajar (*is very good*), akan tetapi tidak sedikit di antara mereka yang memiliki profesi Kepala Desa, Pengusaha, Pimpinan Parpol, Ekomom, Politikus, Birokrat, dan lain sebagainya.
- b. Bila profesi Pegawai Negeri Sipil, maka sektor pilihan berwirausaha, adalah : Pertanian (padi, tebu, kacang, sayur), Perikanan, Perkebunan, UMKM (kelontong, mini market, mebel, elektronik, garmen).
- c. Jabatan ibarat sebuah pohon, "biar pendek asal buahnya lebat, sukur tinggi buahnya lebat". Misalnya : Bakso Kota "Cak Man" berapa *take home pay* tiap harinya ?, Pengusaha Pecel : "Anaknya bisa jadi Dokter", dan banyak anak orang desa juga berhasil meniti karir.
- d. Dunia ini adalah pentas permainan (*al-dunya la'ibun wa lahwun*). Oleh karenanya ibarat permainan, maka bila belum sampai final, usaha tidak boleh menyerah. Begitu pula usaha harus jatuh bangun, pasti pada suatu saat menemukan hokinya.
- e. Sukses berkarir tidak selalu didapat dari menempati jabatan tertentu dalam sebuah perusahaan. Tapi kesuksesan berada dalam "*menjadikan bos bagi dirinya sendiri*". Artinya membangun bisnis sendiri lebih berpeluang meraih sukses dan cepat mendatangkan pohon uang, sebagaimana dibuktikan oleh Bill Gate dan Halim IGG.
- f. Menjadi PNS ibarat berburu di kebun binatang, tapi menjadi pengusaha ibarat berburu di rimba raya. Bila ingin merintis dari nol segalanya, maka langkah yang harus dilakukan adalah magang (*outsources*) terlebih dulu. Hal ini telah dilakukan oleh bangsa Cina, bahwa : "*anak para milyader pasti disuruh magang dulu, yang resiko operasionalnya harus mau diperintah, dimarahi, tahan mental, arif dan bijaksana*".

C. Berbagai Pendekatan dalam Membangun Jiwa Wirausaha

1. *Trancendent approach*,
yaitu dengan mengandalkan kekuatan Allah
2. *Integralistic approach*,
dalam tataran praksis "*Money is not everything, but do something good and fair competitions*". Dalam perspektif teori berprestasi versi al-Qur'an : "*faidza faroghta fanshob wa ila robbika farghob*".

3. *Synoptic approach*,
bahwa "Karir adalah investasi jangka panjang"
Berdasar self-experiences : Karir pribadi dirintis dari asisten dosen – Dosen – PD/PR – Dekan / Rektor – manajer – pengusaha – Pengurus Puskud 22 tahun.
4. *Rasionalistic approach*,
kerja Keras sebagai aspek jasmaniah, Kerja ihlas, jujur, sabar, ulet dan memperbanyak teman (aspek ruhaniah), sehingga "*small risk small gain, big risk big gain*".
5. *Trial and error approach*,
pendekatan uji coba berkelanjutan, sehingga "*Tidak ada orang sukses di semua bidang*", misalnya : Dosen – politikus, Da'i - pengusaha, Dosen – pengusaha dan politikus, sehingga After Graduate, mencari peluang, kalau tidak akan terjadi pengangguran intelektual
6. *Normative approach*,
Berkarakter ala Nabi Muhammad, yaitu : Siddiq (*trush*) , amanah (*credible*), tabligh (*communicate*), fathonah (*IQ, EQ, dan SQ*)
7. *Self centre approach*, Ciptakan pekerjaan, dengan strategi "*Jadikan Bos bagi Diri Sendiri*"

D. Penutup

Demikian taushiyah seorang modin desa, kendatipun pemikirannya bersahaja, akan tetapi utuh (integral) dan futuristik dan mampu memberikan pilar-pilar penyangga keberhasilan kehidupan sebagai bekal bagi putranya. Dimana pilar-pilar penyangga kehidupan tersebut di zaman modern dan kontemporer seperti sekarang ini, seperti prinsip kemandirian, humanistik, keuletan dan ketabahan, kecerdasan IQ, EQ, dan SQ telah menjadi kunci sukses dalam perspektif interpreneurship

Curriculum Vitae

4 x 6

1. Nama : Drs. H. Wiherno Susanto
2. Tempat tanggal lahir : Mojokerto, 16-08-1944
3. Alamat : Jalan Raya Pacet - Mojokerto
4. Istri : Hj. eks. Apoteker.
5. Putra & menantu
- a. M. Anton, SE, MM, CPL
-Dirut MPS HM Sampurna
 - b. dr. Linda FDPH (England)
 - c. M. Herza, Pelajar SMA al-Hikmah surabaya
 - d. Menantu (L/P) semua Dokter
6. Riwayat Karir : a. Capeg - Ikatan Dinas PGAN - IAIN
b. PNS - Dosen mulai 1968 s/d akhir September 2007
c. Politikus (anggota DPRD 2 periode)
d. Pengusaha
- 1) Ketua KUD - 1976 s/d sekarang
 - 2) Ketua Puskud Jatim 1986 s/d sekarang
 - 3) Pengurus Kadin jatim
 - 4) Dirut PT. MPS. Dadi Mulya
 - 5) Komisaris PT. Insan Jakarta
 - 6) Komisaris PT. Yamindo Jakarta
 - 7) PT. MPS. Makmur Mulyo Bojonegoro
 - 8) PT. MPS. tani Mulyo Lamongan
 - 9) PT. MPS. Wasakma Biki Tuban
 - 10) Direktur CV. Japam Mojokerto
6. Misi Dagang LN : a. Sapi Potong ke Australia
b. Perusahaan, Daerah Jepang - Canada
c. Persusuan, Denmark - Belanda
d. Pertanian, USA - Thailand

Curriculum Vitae

1. Nama : Drs. Imam Zuhdi
2. Tempat tanggal lahir : Kediri, 26-07-1966
3. Alamat Rumah : Jalan Raya Tetis Malang
4. Alamat Kantor : Jalan Indragiri II/21 Malang 0341-492054
4. Istri : Dra. Aisiya Amin (Guru Agama)
5. Putra : Ayu Nazirah Rahmadiyahanti
6. Pendidikan : Sarjana S-1 Fakultas Tarbiyah, Prodi Tadris Bahasa Inggris IAIN Sunan Ampel Malang 1990
7. Riwayat Karir : a. Marketing Produk Panci Serbaguna MPDT Cabang Malang 1985
b. Marketing Buku Ensiklopedi di BAA (PT Bantara Antara Asia) Cabang Malang 1986
c. Marketing Buku Paket Bahasa Inggris dan VCD 1987
d. Menjadi Guru Bahasa Inggris di SMAM 7 Sumbersari Malang
e. Dosen LB Bahasa Inggris di IAIN Sunan Ampel 1990-1994
f. Dosen LB Fakultas Pendidikan UMM Malang 1990-1996
g. Pengusaha
1) Pengelola Perusahaan Jasa Tenaga Kerja Indonesia (PJTKI) Sektor Industri ke Malaysia Barat- 1997 s/d sekarang
8. Pengalaman Organisasi : a. Osis SMAM Kediri (1983-1985)
b. Senat Mahasiswa IAIN Sunan Ampel Malang (1986-1989)
c. Kepala Bidang I (PT) HMI Komisariat IAIN Sunan Ampel Malang (1987-1988)
d. Ketua Umum Himajaya Pagu Kediri (1987-1990)
e. Staf Redaksi Koran Kampus INOVASI (1988)
f. Pemimpin Redaksi Koran Kampus INOVASI (1989)
g. Pemimpin Umum Koran Kampus INOVASI (1989-1990)

MANAJEMEN ENTREPRENEURSHIP

(Perspektif Intellectual, Emotional, and Spiritual Quotion)

1. Manajemen Nasi (*Rice Management*)

Tiap hari kita makan nasi. Tapi tidak pernah berfikir bahwa dalam nasi itu ada daya magis (*energy*) yang luar biasa, sebagaimana ilmuwan Jepang Mirotto mendapatkan energi air melalui penelitiannya (baca: **The Power of Water, The Miracle of Water**). Maka nasi sebagai makanan pokok kita juga mengandung energi yang luar biasa. Dalam Encyclopedia English, nasi diartikan RICE (*R-I-C-E*). Adapun energi (*The Power of Rice*) adalah berupa huruf-huruf yang berupa: R (*Resources*), I (*Ides*), C (*Contact*), dan E (*Expert*). Dalam merintis dan membangun sebuah usaha di bidang kewirausahaan, maka empat unsur *power* ini cukup terbukti menjadi pilar utama keberhasilan.

2. Manajemen Sholat (*Prayer Management*)

Sebagaimana nasi telah menjadi makanan pokok kita, maka sholat merupakan aspek rutinitas ibadah kita. Suatu aktifitas yang secara normatif memiliki *power (energy)* besar, sebagaimana sabda Nabi Muhammad saw. : "*Sholatul jama'ati afdlolu min sholatil faddzi bisab'in wa 'isyrina darojatan*" (al-hadis au kama qala).

Secara normatif kita hanya berfikir bahwa sholat jamaah itu hanya mendatangkan pahala berlipat ganda (27 x derajat). Kita tidak pernah berfikir atau bertanya, dampak emperis dalam tataran kehidupan praksisnya apa?. Secara *experiencies* dan *aplicative*, dalam bidang entrepreneurship, bahwa usaha yang dibangun sendirian dengan di bangun secara kolektif (group, jamaah) akan jauh berbeda. Tidak sekedar hasilnya saja (profit), akan tetapi prosedural, jaringan (networking) maupun power (kekuatan) melakukan hegemoni perdagangan -juga berbeda- demi pengembangan sebuah usaha yang ideal.

3. Manajemen Kelahiran (*Fertility Management*)

Kelahiran merupakan sebuah kodrat manusia, sebagaimana kita mengalaminya. Lagi-lagi dari kelahiran itu kita hanya mampu menangkap

bahwa kita hanya diberi kesempatan oleh Allah Tuhan Yang Maha Kuasa untuk meneguk kehidupan dunia. Atau lebih dari itu, sekedar dalam tataran normatif mengingatkan kita pada visi dan misi *rahmatan lil 'alamin* atau misi *kholifah fil ardi*.

Kita tidak pernah berfikir, bahwa secara biologis proses menjadi manusia adalah merupakan pertemuan antara berjuta sperma dengan salah satu ovum saja. Di antara berjuta sperma itu saling berkompetisi untuk menjadi pemenang. Ketika muncul satu **Pemenang** di antara berjuta pesaing, maka kita yang hidup itulah sebagai **Pemenang**. Oleh karena itu, secara kodrati kita terlahir sebagai **Pemenang**. Watak **Pemenang** inilah yang perlu kita kembangkan sebagai modal membangun usaha di bidang kewirausahaan.

4. Manajemen Sukses (**Succes Management**)

Sukses (keberhasilan) bukan berarti ketika seseorang mampu mengeruk keuntungan diri dengan menyisihkan orang lain (pesaing). Sebagaimana filsafat katak: "*menyibak ke depan dan mendepak dari belakang*". Hal ini merupakan teori klasik yang sudah usang dan ditinggalkan. Teori kontemporer menyebutkan bahwa :

- a. Jadikan diri anda sebagai orang besar, jangan jadikan diri anda orang sukses.
- b. Sukseskan orang lain, niscaya anda akan jadi orang yang lebih sukses

5. Manajemen Lima Jari (**Finger Management**)

Rintisan sebuah usaha, akan sangat berbeda dengan rintisan karir di bidang birokrasi. Bahwa usaha harus dibangun dengan manajemen lima jari. Hal ini berarti bahwa sepak terjang kewirausahaan harus didasarkan pada *mapping* dunia usaha, yang akan dijadikan landasan bagi pola pengembangan dan *strategi survive*. Hal ini bermakna bahwa sektor usaha dalam wirausaha tidak harus tunggal, akan tetapi harus multi sektor atau bahkan dengan berbagai pendekatan (*multy approaches*), sehingga memungkinkan untuk tambal sulam, saling mengontrol antara satu sektor usaha dengan sektor usaha yang lain. Dengan demikian usaha yang dibangun memberikan peluang untuk menjadi sukses atau menjadi besar dan berkembang.

