

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Tentang Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

a. Profil Fakultas Syariah IAIN Antasari

Kelahiran IAIN di Indonesia dalam sejarahnya memang sebagai jawaban atas kelangkaan cendekiawan muslim pasca penjajahan. IAIN diharapkan dapat menjembatani antara model pendidikan tradisional pesantren ala Timur yang cenderung berpikir normatif dan model pendidikan modern ala Barat yang cenderung berfikir liberal dan sekuler. Dalam buku Dwi Windu IAIN Antasari 1964 – 1980, halaman ix, Menteri Agama RI, H. Alamsyah Ratu Perwiranegara menegaskan bahwa IAIN didirikan di Indonesia bertujuan untuk mencetak ulama-ulama intelek dan intelek ulama. Dengan demikian, diharapkan ulama cendikia ini mampu ikut aktif dalam mempercepat proses pembangunan di segala bidang yang sedang digalakkan oleh pemerintah saat itu. Dan hal ini sangat wajar, karena pada satu sisi, mayoritas penduduk Indonesia adalah umat Islam dan pada sisi lain, di dalam ajaran Islam terdapat ajaran tentang amal saleh sebagai dasar rekayasa pembangunan. Melalui berbagai keputusan menteri, ketetapan MPRS, berdirilah IAIN di Indonesia sejak tahun 1960.

Berdirinya Institut Agama Islam Negeri (selanjutnya disebut IAIN) Antasari yang sekarang memiliki empat fakultas (Syariah, Tarbiyah,

Dakwah, dan Ushuluddin) adalah bagian dari keberhasilan masyarakat muslim Kalimantan Selatan dalam perjalanan yang cukup panjang yang telah lama mencita-citakan berdirinya lembaga perguruan tinggi agama Islam negeri di daerah ini.

Terdapat dalam buku Dwi Windu IAIN 1964-1980, ditegaskan bahwa cita-cita untuk mendirikan lembaga pendidikan tinggi agama Islam sebagai wadah pendidikan agama tingkat universitas dan sebagai pusat pengembangan pengetahuan-pengetahuan keagamaan sudah terpikirkan sejak sesudah masa kemerdekaan Indonesia. Paling tidak ada tiga hal yang melatarbelakanginya.

Pertama, pada masa penjajahan atau masa sebelum merdeka, para lulusan-lulusan madrasah tingkat tsanawiyah dan aliyah, sekolah-sekolah Islam dan sebagainya, jika ingin melanjutkan pendidikannya ke tingkat yang lebih tinggi harus pergi ke luar daerah atau ke luar negeri, seperti Mesir dan Arab Saudi (Mekkah). Dengan demikian, tidak semua lulusan madrasah dapat merealisasikan cita-citanya, karena sangat tergantung dengan kemampuan dana. Dengan adanya pendidikan tinggi agama di daerah, keinginan para lulusan madrasah tersebut dapat tersalurkan.

Kedua, untuk mengikuti masyarakat dalam abad modern ini umat Islam memerlukan pimpinan agama yang tidak hanya memiliki pengetahuan atau ilmu-ilmu keagamaan, tetapi juga menguasai ilmu-ilmu sosial, sedang pendidikan formal yang dapat menghasilkan pemimpin-pemimpin seperti itu adalah pendidikan agama tingkat universitas.

Ketiga, perkembangan kearah penyempurnaan tingkat pendidikan di Kalimantan Selatan menuju terciptanya pendidikan tinggi terus berlangsung. Para tokoh masyarakat di daerah-daerah tingkat II merasakan perlunya pendidikan tinggi itu.

Persamaan cita-cita ini melahirkan suatu pertemuan dan musyawarah para tokoh tersebut yang dilaksanakan pada tanggal 28 Februari 1948 di kota Barabai. Yang hadir dalam pertemuan itu adalah H. Abdullah Siddik, H. Usman, dan M. Arsyad (mewakili tokoh-tokoh dari Kandangan). K.H. Hanafi Gobit dan H.M. Nor Marwan (mewakili tokoh-tokoh dari Banjarmasin), H. Juhri Sulaiman, H. Hasan, dan H. Idham Khalid (mewakili tokoh-tokoh dari Amuntai). Dari Barabai sendiri diwakili oleh H. Mukhtar, H. As'ad, H. Abdurrahman Ismail, MA, H. Mansyur, dan H. Abdul Hamid. Pertemuan para tokoh tersebut melahirkan sebuah kesepakatan dalam tahap pertama membentuk sebuah badan yang dinamakan "Badan Persiapan Sekolah Tinggi Islam Kalimantan" yang berkedudukan di Barabai dan diketuai oleh H. Abdurrahman Ismail, MA. Akan tetapi dalam kenyataannya, dikemudian hari, walaupun pertemuan tersebut sudah didukung oleh para tokoh umat Islam yang mewakili hampir seluruh daerah Kalimantan Selatan, Badan Persiapan tersebut belum berhasil merealisasikan cita-citanya untuk sebuah perguruan tinggi Islam di daerah ini.¹

¹Mikwa IAIN Antasari, *Profil dan Buku Panduan Akademik Fakultas Syariah IAIN Antasari*, (Banjarmasin, 2012), h. 1 -3.

b. Visi , Misi dan Program Kerja Fakultas Syariah IAIN Antasari

Visi Fakultas Syariah adalah *:mencetak sarjana syariah yang unggul dan berkarakter.* Untuk mewujudkan visi itu, misi yang diemban Fakultas Syariah adalah *melaksanakan pendidikan atau pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.*

Secara rinci, misi itu diterjemahkan ke dalam program kerja sebagai berikut, dalam aspek pendidikan dan Pengajaran:

- 1.) Peningkatan kualitas akademis dosen melalui jenjang pendidikan S2 dan S3.
- 2.) Peningkatan kualitas akademis dosen melalui temu ilmiah dosen berkala (bulanan) yang diisi dengan diskusi tentang filsafat ilmu, wawasan kesyariahan, dan teknologi pembelajaran dengan nara sumber ahli dibidangnya.
- 3.) Peningkatan kualitas suasana akademik melalui pembelajaran kelas dengan fasilitas multimedia.
- 4.) Peningkatan kualitas pembelajaran kelas dengan metode pembelajaran standar perguruan tinggi.
- 5.) Penyediaan buku-buku referensi perkuliahan melalui program perpustakaan fakultas.
- 6.) Program ujian komprehensif terhadap kompetensi akademik keislaman, kesyariahan, dan kejurusan yang mulai diberlakukan sejak semester ganjil tahun akademik 2007/2008.

- 7.) Program Kompetensi Baca Tulis Alquran bagi seluruh mahasiswa Fakultas Syariah IAIN Antasari melalui Bimbingan terstruktur Baca Tulis Alquran.
- 8.) Menjalin kerjasama antar lembaga dalam meningkatkan kualitas akademik. (Piagam kerjasama terlampir).
- 9.) Peningkatan kualitas kompetensi lulusan melalui program pembinaan dosen dan pengembangan kurikulum.

2. Deskripsi Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan cara wawancara kepada “5” responden mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari Banjarmasin, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

Deskripsi Responden I

a. Profil Usaha

- 1.) Nama Usaha : LABEO (caricature and t-shirt)
- 2.) Bidang usaha : Menjual pakaian jadi
- 3.) Jenis Produk/Jasa : Industri Baju
- 4.) Alamat Usaha : Jalan Handil baru RT 09 RW 01 Samboja, Kutai Kartanegara.
- 5.) Nomor Telefon : 087816014667
- 6.) Mulai Berdiri : 2011

b. Profil Pemilik Usaha

- 1.) Nama : Jumaidannor
- 2.) Jurusan : Ekonomi Syariah
- 3.) NIM : 123.115.1525
- 4.) Tempat Tanggal Lahir: Kutai Kartanegara 03
Mei 1990
- 5.) Umur : 23 tahun
- 6.) Riwayat Pendidikan : 1995-2001SDN samboja, 2001-2004
pondok modern Asy-sypa Balikpapan,
2004-2008 pondok modern Darussalam
gontor, Ponorogo, 2008-2011 D3
perbankan Islam ISID Ponorogo, 2011-
2014 S1 Ekonomi Islam IAIN Antasari.
- 7.) Nomor Telfon/HP : 087816014667
- 8.) Pekerjaan : Mahasiswa dan wirausaha
- 9.) Alamat : Jalan Handil baru RT 09 RW 01 Samboja,
Kutai kartanegara.

Uraian Data

Saudara Jumaidannor memulai berwirausaha terhitung pada tahun 2011 sejak meneruskan Kuliah di Banjarmasin pada semester 5, dia tertarik untuk menjadi seorang wirausahawan karena:

1. Minimnya lapangan pekerjaan yang membuat dia ingin membuka lapangan pekerjaan sendiri,
2. Tidak terikat waktu dalam bekerja karena dalam berwirausaha lebih gampang mengatur waktu untuk berkreasi dan berinovasi,
3. Karena adanya pengalaman terutama dibidang desain grafik sehingga lebih mendorong dalam berkarya dan berinovasi dengan membuka usaha yang saat ini dijalani yaitu LABEO (caricature and tshirt)

Hal yang melatarbelakangi saudara Jumaidannor dalam melakukan kegiatan wirausaha ini ada beberapa faktor yaitu:

1. Faktor keinginan.

Saudara Jumaidannor tidak memiliki keinginan menjadi seorang pegawai, dia lebih tertarik jika memiliki dan mengelola lapangan pekerjaannya sendiri, agar bisa menyesuaikan keahliannya di bidang desain grafik. Dari keinginan untuk memiliki lapangan pekerjaan sendiri itu, dia termotivasi untuk terus belajar dan memberanikan diri untuk berwirausaha khususnya dibidang desain grafik. Jadi, faktor keinginan merupakan faktor yang melatarbelakangi saudara Jumaidannor untuk terjun dalam bidang wirausaha.

2. Faktor keluarga

Saudara Jumaidannor sebenarnya bukan berasal dari keturunan wirausahawan, akan tetapi ia mendapat dukungan untuk menjadi wirausaha dari orang tua, terutama ayahnya yang bekerja sebagai PNS. Beliau memotivasi anaknya untuk meraih keduanya, menjadi PNS dan kalau mampu menjadi pengusaha sukses, karena menjadi seorang pegawai yang walaupun tergolong aman memiliki penghasilan tetap, akan tetapi tidak ada kebebasan dalam berkarya dan berinovasi, karena waktu dihabiskan untuk bekerja yang penghasilannya tetap walaupun pekerjaan bulan ini sedikit kemudian bulan depannya menumpuk, penghasilan hanya tetap seperti itu, berbeda halnya dengan orang yang berwirausaha “*sedikit usaha-sedikit hasil dan sebanyak usaha-sebanyak hasil*”, maksudnya apabila seorang yang bergelut dibidang wirausaha dengan usaha yang sedikit dalam mengembangkan bisnisnya maka yang dihasilkan sedikit juga, sebaliknya apabila seorang tersebut mengembangkan usaha bisnisnya dengan seluruh kemampuannya maka yang dihasilkan akan memuaskan. Jadi, keluarga merupakan salah satu pendorong dan merupakan faktor yang melatarbelakangi dia untuk menjadi wirausahawan.

3. Faktor Pendidikan

Pendidikan adalah sesuatu yang menjadi modal saudara Jumaidannor untuk berwirausaha, karena kuliah di jurusan ekonomi syariah yang tentunya dibekali dengan ilmu ekonomi baik itu dari segi pemasaran, cara menarik konsumen dan lain-lain, maka bagi dia sangat disayangkan kalau ilmu itu tidak dipraktikkan kedalam dunia usaha dengan

mencoba berwirausaha. Walaupun banyak rintangan dan jatuh bangun, dia percaya jika terus mencoba dan mencoba, tanpa pantang menyerah pasti hasilnya akan memuaskan. Menurutnya, semua orang itu berbakat apabila menekuni suatu bidang tertentu dengan sungguh-sungguh dan selalu mencoba tanpa menyerah. Jadi, pendidikan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

4. Faktor Lingkungan

Berawal dari lingkungan tempat tinggalnya, yaitu tidak adanya yang membuka usaha rumahan yang sama dengan usaha rumahan yang dilakukan yaitu dibidang desain grafik baju, hal itu menjadi sebuah peluang baginya untuk membulatkan tekad dan memberanikan diri berkecimpung dibidang usaha tersebut. Melihat peluang yang ada ini, maka sangat disayangkan baginya jika tidak dimanfaatkan dan menjalankan usaha tersebut. Jadi lingkungan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

5. Faktor Hobi Dan Jiwa Wirausahawan

Hobi dan jiwa wirausaha ini merupakan faktor yang sangat melatarbelakanginya untuk berwirausaha, karena sejak kelas 6 SD sudah pisah dengan orang tua, sehingga terbiasa hidup mandiri. Dari hidup mandiri

inilah hobi dan jiwa wirausaha ini timbul dan terasah, dia mulai berfikir bagaimana caranya agar tidak tergantung dengan orang tua, bagaimana agar hobinya bisa menghasilkan uang. Hingga akhirnya ia berani berwirausaha di bidang desain grafik. LABEO (caricature and t-shirt). Jadi, hobi dan jiwa wirausaha merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

6. Faktor peluang

Faktor peluang yang ada pada saudara Jumaidannor yang membuat tergerak melakukan usaha dibidang desain grafik, di karena melihat peluang yang ada baik karena adanya bantuan dana dan masih jarang ada usaha rumahan di bidang desain grafik, juga karena keahlian dalam menggambar, baik mendesain karikatur maupun baju, sehingga sangat disayangkan apabila dilewatkan peluang tersebut yang dapat menghasilkan manfaat. Jadi, peluang merupakan faktor yang melatarbelakangi saudara Jumaidannor untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

Mengenai modal, modal yang disediakan awal berwirausaha ini sebesar Rp 2.000.000 dan itupun dana pinjaman dari teman, dan setelah ada bantuan (dana hibah) dari dinas koperasi, ia terpilih sebagai mahasiswa yang dipercaya untuk mengembangkan usahanya dengan diberi suntikan dana sebesar 14 juta. Untuk omset usahanya perbulan masih tidak menentu, tetapi kalau diperkirakan penghasilannya sebesar Rp 1.500.000 perbulan.

Untuk kendala yang dia hadapi dalam usahanya ini yaitu:

1. Kendal tidak bisa menaikkan harga untuk wilayah kalsel karena minat akan kaos berbahan distro masih kurang peminatnya.
2. Kurangnya SDM selama ini hanya bekerja sendiri, baik itu mendesain, mewarna, menyablon dan lain sebagainya sehingga membuat dia kewalahan apabila ada pesanan konsumen yang dalam jumlah banyak dalam pemesanan kaos karikatur, sablon, maupun kaos lukis dengan waktu yang cepat selesai.
3. Sulitnya mencari SDM karena kebanyakan masih belum banyak orang yang bisa menggambar karikatur, dan desain lukis lainnya.

Hambatan yang paling sulit adalah kurangnya SDM, karena ketika konsumen memesan dalam jumlah banyak dia tidak dapat menyanggupinya. Namun, dia terus mencari tenaga SDM dan menyeleksi apakah sesuai dengan kriteria yang dia inginkan, untuk solusi pemasaran dia bisa menurunkan harga dengan menurunkan kualitas kain maupun sablon, dan memperluas jaringan pemasaran agar usaha terus berkembang.²

Deskripsi Responden II

a. Profil usaha

- 1.) Nama Usaha : Ternak Kambing
- 2.) Bidang usaha : Peternakan
- 3.) Jenis Produk/Jasa : Jual beli Kambing

²Wawancara dengan saudara Jumaidannor, *Mahasiswa Yang Memiliki Usaha LABEO (Caricatur and Tshirt)*, Kamis 20 Februari 2014 jam 10.00 wita di rumah kediaman Jumaidannor Jl. Bulan Mas, Gang 6

4.) Alamat Usaha : Barabai Kecamatan Pandawan Kabupaten
Hulu Sungai Tengah.

5.) Nomor Telefon : 085251599561

6.) Mulai Berdiri : 2011

b. Profil Pemilik Usaha

1.) Nama : Syamsuri Arsyad

2.) NIM : 1001160273

3.) Jurusan : Perbankan Syariah

4.) Tempat Tanggal Lahir : Barabai 28
februari 1992

5.) Umur : 22 tahun

6.) Riwayat Pendidikan : 1997-2003 SDN mahang sungai hanyar,
2004-2006 MTSN Pandawan, 2007-2009
MAN 2 Barabai, 2010- sekarang IAIN
Antasari Banjarmasin.

7.) Nomor Telfon/HP : 085251599561

8.) Pekerjaan : Mahasiswa, dan wirausaha

9.) Alamat : Barabai Kecamatan Pandawan Kabupaten
Hulu Sungai Tengah.

Uraian Data

Saudara Arsyad memulai berwirausaha sejak tahun 2011 yaitu usaha ternak kambing, tepatnya usaha yang dijalankannya sekarang ini berada di Barabai, dan dia merasa tertarik untuk berwirausaha yaitu:

1. Sumber daya manusia di daerah barabai sangat paham dengan cara memelihara kambing, sehingga sangat cocok untuk menjalankan usahanya yaitu ternak kambing,
2. Kepedulian terhadap orang-orang yang ada di kampungnya, mendorong ia untuk mengambil wirausaha ternak. Karena mayoritas masyarakat di desanya bekerja sebagai petani, dan ketika musim tanam berlalu mereka tidak memiliki pengajak tenaga kerja menganggur tersebut untuk bekerjasama memelihara kambing.
3. Selain itu juga, karena keinginannya untuk mempunyai penghasilan sendiri.

Hal yang melatarbelakangi saudara Arsyad dalam melakukan kegiatan wirausaha ini ada beberapa faktor yaitu:

1. Faktor keinginan

Mayoritas pekerjaan masyarakat dikampungnya adalah petani. Dan ketika masa tanam usai, kebanyakan mereka kembali menganggur karena tidak memiliki pekerjaan cadangan. Dengan adanya keadaan seperti ini, saudara Arsyad tergerak hatinya untuk membantu dan memperkerjakan mereka, dan menjadikan ini sebuah peluang bagi usahanya. Dari keinginan

saudara Syamsuri Arsyad dalam membantu masyarakat yang ada di desanya, untuk mendapatkan penghasilan sampingan dari hasil ternak kambing, ia berhasil memberanikan diri untuk berwirausaha. Jadi, adanya keinginan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

2. Faktor Pendidikan

Saudara Arsyad termotivasi menjalankan wirausaha ketika mengikuti seminar-seminar kewirausahaan, pelatihan kewirausahaan, dan ketika mengetahui teman sejawatnya yang baru seusinya, sukses menjalankan usaha dan mampu mempunyai penghasilan pertama mencapai tiga puluh juta lebih, dari itulah dia tertarik untuk berwirausaha. Jadi pendidikan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

3. Faktor Lingkungan

Keadaan masyarakat di lingkungan tempat tinggal Saudara Arsyad menjadi motivasi baginya, untuk berwirausaha. Dengan kepeduliannya, melihat masih kurangnya masyarakat yang tidak memiliki usaha sampingan, dengan mengajak kerjasama dalam usaha yang dia lakukan yaitu peternakan kambing khususnya di daerah barabai dan ditambah sumber daya manusia yang mendukung karena banyak yang paham cara beternak kambing, maka merupakan suatu peluang baginya untuk berkecimpung dibidang usaha

tersebut. Jadi lingkungan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

4. Faktor Hobi Dan Jiwa Wirausaha

Hobi dan jiwa wirausaha ini merupakan faktor yang sangat mempengaruhi minatnya dalam berwirausaha, karena dari hobinya yang sangat senang memelihara binatang, baik binatang apapun yang penting dapat mendatangkan manfaat, seperti kambing. Sehingga dengan adanya hobi tersebut dia termotivasi untuk melakukan kegiatan usaha beternak kambing. Jiwa wirausaha memang ada dalam dirinya, karena itu dia ingin menjadi seorang wirausahawan. Berniat kuliah semata-mata untuk mencari ilmu, membekali diri untuk menjadi mandiri, bukan sekedar mencari gelar S1 dan bisa menjadi pegawai. Jadi, hobi dan jiwa wirausaha merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

Mengenai modal, modal yang disediakan awal berwirausaha ini sebesar Rp 10.000.000 dana bantuan dari bank mandiri, kemudian pada tahun 2012 mendapat bantuan lagi dari dinas koperasi karena dia terpilih sebagai mahasiswa yang dipercaya untuk mengembangkan usahanya dengan diberi suntikan dana sebesar Rp 15.000.000 dan selebihnya dana pribadi. Untuk omset usahanya perbulan masih tidak menentu karena usahanya juga masih belum besar, bahkan ada ketika beberapa bulan tidak memiliki penghasilan sama sekali, akan tetapi untuk penghasilan pertahunnya sekitar Rp 13.000.000.

Untuk kendala yang dia hadapi dalam usahanya ini yaitu:

1. Masalah pemasaran, karena belum tergolong besar, dan belum mampu menyediakan kambing dengan jumlah yang banyak, sehingga pemasarannya juga masih terbatas, karena masih tergolong usaha rumahan. Kalau untuk pemasaran di pasar hewan dia kalah bersaing dengan daging ayam, bebek dan lain sebagainya. Karena kambing diminati pada waktu tertentu saja. Sementara untuk kebutuhan lauk sehari-hari masyarakat lebih memilih ayam dan bebek untuk hewan ternak. Untuk mengatasi masalah tersebut dia mencoba memperluas jaringan pemasaran tidak hanya terfokus di pasar hewan barabai seperti di kota-kota sebelah, dan mencoba pemasaran lewat internet.
2. Masalah cuaca, karena kambing termasuk hewan yang sensitif contohnya ketika musim hujan kambing banyak yang sakit karena kurang pandai beradaptasi dengan cuaca. Untuk mengatasi masalah tersebut dia mencoba belajar kepada yang ahli dalam mengatasi masalah tersebut untuk menghindari kambing sakit dan lain sebagainya.³

Deskripsi Responden III

a. Profil usaha

- 1.) Nama Usaha : Ternak Itik Bertelur

³Wawancara dengan saudara Syamsuri Arsyad, *Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Ternak Kambing*, Kamis tanggal 24 April 2014 jam 10.00 wita di IAIN Antasari Banjarmasin.

- 2.) Bidang usaha : Peternakan
- 3.) Jenis Produk/Jasa : Jual beli itik dan telur itik
- 4.) Alamat Usaha : Jambu Burung (Gambut)
- 5.) Nomor Telefon : 085245234899
- 6.) Mulai Berdiri : 2011

b. Profil Pemilik Usaha

- 1.) Nama : Imam Ma'ruf Hadi Jaya
- 2.) NIM: 1001160255
- 3.) Jurusan : Perbankan Syariah
- 4.) Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin
6 September 1991
- 5.) Umur : 23 tahun
- 6.) Riwayat Pendidikan : 1997-2003 SDN Handil Purai, 2004-2006 SMPN 2 ALUH-ALUH, 2007-2009 MAN 3 Martapura, 2010-sekarang IAIN antasari.
- 7.) Nomor Telfon/HP : 085245234899

8.) Pekerjaan : Mahasiswa dan Wirausaha

9.) Alamat : Jambu burung (Gambut)

Uraian Data

Saudara Imam memulai berwirausaha sejak tahun 2011 yaitu usaha peternakan itik telur, tepatnya usaha yang dijalankannya sekarang ini berada di jambu burung (gambut) , dan dia merasa tertarik untuk berwirausaha yaitu:

1. Merasa mampu dibidang itu karena lebih mengerti dan memahami tentang peternakan itik telur
2. Karena adanya pengalaman yang menjadikannya untuk berani memulai menjalankan bisnis di bidang peternakan itik.
3. Ingin mempunyai penghasilan sendiri dari usaha yang dijalankan, dan usaha itu dijalankan dengan tidak terikat.

Hal yang melatarbelakangi saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya dalam melakukan kegiatan wirausaha yaitu:

1. Faktor Keinginan

Berdasarkan faktor keinginan, keinginan utama Saudara Imam adalah memiliki penghasilan dengan berwirausaha, minat menjadi pegawai tidak sekuat berwirausaha. Dengan didorong oleh jiwa wirausaha dan hobinya dia mencoba berwirausaha peternakan itik telur. Jadi, keinginan

merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

2. Faktor Pendidikan

Berdasarkan pendidikan Saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya, sedikit banyaknya termotivasi ketika mengikuti seminar-seminar kewirausahaan, pelatihan kewirausahaan, dan keinginan untuk mendalaminya, terutama dari segi bagaimana teknik pengelolaan usaha, cara menjalankan usaha meskipun dalam keadaan yang membahayakan, dan lain-lain Dia merasa lebih terdorong lagi ketika bertemu dengan orang yang sukses menjalankan wirausaha yang masih seusia dengannya, ditambah lagi hal ini sesuai dengan target dan minatnya untuk terjun ke dunia wirausaha, untuk menjadi pengusaha. Semua ini membuat dirinya terpancing emosinya untuk membuka mewujudkan usahanya. Jadi, pendidikan melalui seminar dan pelatihan kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang melatarbelakanginya untuk mewujudkan hal tersebut dan menjadi wirausahawan.

3. Faktor Lingkungan

Lingkungan juga memotivasinya melakukan usaha ternak itik yaitu, karena mudahnya mendapatkan pakan ternak di daerahnya. Di lingkungan sekitar peternakan memang banyak yang beternak itik akan tetapi, cara pemeliharaannya dilepas di alam bebas sehingga memudahkan ternak terkena penyakit. Sedangkan ternak itik saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya ini

berjumlah sebanyak sekitar 300 ekor itik telur dan cara pemeliharaannya pun lebih terawat dan teramati dengan disediakannya kandang berukuran dan memadai itik-itik telur, sehingga meminimalisir ternak tersebut terkena penyakit. Jadi, lingkungan yang cocok merupakan faktor yang melatarbelakanginya, untuk mewujudkan usahanya dan menjadi wirausahawan

4. Faktor Hobi Dan Jiwa Wirausahawan

Saudara Imam sangat senang memelihara binatang yang dapat mendatangkan manfaat, dan tidak bermuluk dalam pemeliharaannya, dengan hobi tersebut dia mengembangkan usahanya untuk melakukan kegiatan usaha jual-beli peternakan, yaitu dengan memilih peternakan itik telur. Saudara Imam memang memiliki jiwa wirausaha yang lebih kuat memotivasinya menjadi wirausahawan dari pada menjadi pegawai, hal ini karena dia sudah sangat menyenangkan usahanya tersebut. Dari segi penghasilan, menurutnya penghasilan wirausahawan masih lebih besar dari pada penghasilan seorang pegawai. Selain tidak terikat dengan aturan perusahaan. Hal ini melatarbelakanginya untuk melakukan wirausaha. Jadi, hobi dan jiwa wirausaha merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

Mengenai modal, modal yang disediakan awal berwirausaha ini sebesar Rp 10.000.000 dana bantuan dari bank mandiri, kemudian pada

tahun 2012 mendapat bantuan lagi dari dinas koperasi karena dia terpilih sebagai mahasiswa yang dipercaya untuk mengembangkan usahanya dengan diberi suntikan dana sebesar Rp 15.000.000 dan selebihnya dana pribadi. Untuk omset usahanya perbulan masih tidak menentu, pendapatannya diperkirakan sekitar Rp 8.000.000 perbulan dipotong biaya pakan ternak sebesar Rp 5.000.000 jadi pendapatan bersih perbulan sebesar Rp 3.000.000.

Untuk kendala yang dia hadapi dalam usahanya ini yaitu:

1. Masalah bibit itik, karena mencari bibit yang bagus sulit. Untuk mengatasi masalah tersebut dia terus belajar dengan yang lebih ahli dalam hal bibit itik bertelur.
2. Biaya pakan, untuk itik 300 ekor mengeluarkan biaya Rp 3.500.000 perbulannya, ketika itik mengalami musim rontok bulu (pergantian bulu) maka itik tersebut tidak bertelur sama sekali, jadi pengeluaran untuk pakan ternak itik tetap sedangkan pemasukannya berkurang. Untuk mengatasi masalah tersebut rencananya dengan membuat pakan sendiri untuk meringankan biaya pakan.
3. Masalah pemasaran, karena usaha masih terbilang baru jadi belum banyak bekerjasama ke beberapa jaringan pemasaran. Untuk mengatasi masalah tersebut dia mencoba memperluas jaringan seperti bekerja sama di rumah makan/restoran daging itik, untuk telur itik bekerja sama

kebeberapa supermarket seperti alfa mart, bigmart, hipermart dan lain-lain.⁴

Deskripsi Responden IV

a. Profil usaha

- 1.) Nama Usaha : Tambak NR
- 2.) Bidang usaha : Industri perikanan
- 3.) Jenis Produk/Jasa : Jual beli Ikan
- 4.) Alamat Usaha : Jalan Kuripan
Komplek Cempaka Putih
- 5.) Nomor Telefon : 085249977999
- 6.) Mulai Berdiri : 2010

b. Profil Pemilik Usaha

- 1.) Nama : M. Adytia Nur Rahim
- 2.) NIM: 1001160266
- 3.) Jurusan : Perbankan Syariah
- 4.) Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin
24 April 1992
- 5.) Umur : 22 tahun

⁴Wawancara dengan saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya, *Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Ternak Itik Telur*, Kamis 24 April 2014 jam 11.30 Wita di IAIN Antasari Banjarmasin.

- 6.) Riwayat Pendidikan : 2004-2006 SMPN 7 Banjarmasin, 2007-2009 MAN 2 Model Banjarmasin, 2010-sekarang IAIN Antasari Banjarmasin
- 7.) Nomor Telfon/HP : 085249977999
- 8.) Pekerjaan : Mahasiswa dan wirausaha
- 9.) Alamat : Jalan Kuripan Komplek Cempaka Putih

Uraian Data

Saudara M. Aditya Nor Rahim memulai berwirausaha sejak tahun 2010 yaitu usaha tambak ikan, tepatnya usaha yang dijalankannya sekarang ini berada di jalan kuripan kompleks Cempaka Putih Banjarmasin, dan dia merasa tertarik untuk berwirausaha karena:

1. Melihat peluang lahan yang ada dan cocok untuk berusaha tambak ikan sehingga dapat dimanfaatkan agar dapat berpotensi.
2. Ingin mempunyai penghasilan sendiri dari usaha yang dijalankan dan memanfaatkan waktu luang.

Hal yang melatarbelakangi Saudara Aditya dalam melakukan kegiatan wirausaha ini, karena memang sebagai Mahasiswa dia tidak memiliki keinginan yang kuat untuk menjadi seorang pegawai. Dan tertarik untuk memanfaatkan lahan yang ada, menjadi sebuah usaha yang menghasilkan, dan tidak begitu menyita waktu dalam menjalankannya. Dengan tidak terikat aturan manapun, dia

dapat memanfaatkan waktunya untuk melakukan kegiatan yang lain. Untuk itu, dia memberanikan diri mencoba berwirausaha yang tentunya sesuai dengan jiwa dan hobinya dalam berwirausaha tambak ikan. Selain itu ada beberapa faktor yang melatarbelakanginya dalam melakukan kegiatan kewirausahaan tersebut, diantaranya yaitu:

1. Faktor keluarga

Saudara M.Aditya Nur Rahim berasal dari keluarga pedagang, melihat keadaan tersebut sedikit banyaknya dia termotivasi untuk ikut berdagang dan berwirausaha. Begitu juga dengan orang tuanya yang memberi motivasi untuk menjadi seorang wirausahawan dengan selalu mendukung dan membantu sepenuhnya terhadap usaha yang dijelankannya. Jadi, dari latar belakang keluarga, merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

2. Faktor Pendidikan

Berdasarkan pendidikan saudara M.Aditya Nur Rahim termotivasi dan berpengaruh terhadap minatnya untuk berwirausaha. Ketika mengikuti mata kuliah kewirausahaan, pelatihan seminar kewirausahaan, dan mendalami hal tersebut, hingga dia berani mencoba menjelankannya. Semua itu sangat memotivasinya, agar lebih memahami bidangnya, mengembangkan usaha dan cara pemasarannya. Pelatihan kewirausahaan telah memberikan ilmu-ilmu baru baginya. Dari itulah dia semakin termotivasi untuk tetap berkecimpung dalam bidang wirausaha dan

merupakan faktor pendorong yang melatarbelakanginya untuk tetap terus menjadi seorang wirausahawan. Jadi dari pendidikan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausaha.

3. Faktor Hobi Dan Jiwa Wirausahawan

Berdasarkan hobi Saudara Aditya Nor Rahim sangat senang bergelut dibidang usaha, karena memang dengan latarbelakang keluarga pedagang sehingga sedikit banyaknya dia terpengaruh untuk mempunyai usaha sendiri. Saudara Adit memang memiliki jiwa wirausaha yang lebih kuat memotivasinya menjadi wirausahawan ketimbang menjadi pegawai, hal ini karena adanya keinginannya menadi wirausahawan sukses dibidangnya. Jadi dari hobi dan jiwa wirausaha merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausaha.

4. Faktor peluang

Berdasarkan faktor peluang saudara Aditya Nor Rahim tergerak untuk melakukan usaha dibidang tambak ikan, karena meliat peluang lahan yang ada dan juga karena sedikit banyaknya sudah paham dalam memelihara ikan, sehingga sangat disayangkan apabila melewatkan peluang tersebut. Jadi, adanya peluang merupakan faktor yang melatarbelakangi saudara Aditya Nor Rahim untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

Mengenai modal, modal yang disediakan awal berwirausaha ini sebesar Rp 5.000.000, kemudian pada tahun 2012 mendapat bantuan lagi dari dinas koperasi karena dia terpilih sebagai mahasiswa yang dipercaya

untuk mengembangkan usahanya dengan diberi suntikan dana sebesar Rp 10.000.000. Untuk omset usahanya perbulan masih tidak menentu, sekitar Rp 500.000 sampai 1.000.000 perbulan, dan Untuk kendala yang dia hadapi dalam usahanya ini yaitu:

1. Biaya pakan, karena harga pakan yang selalu naik sedangkan kenaikan harga jual ikan cenderung lambat, sehingga pengeluaran akan pakan bertambah dan pemasukan penjualan ikan cenderung tetap. Untuk mengatasi masalah tersebut dia mencoba membuat pakan sendiri dan mencari pakan alternatif yang lebih terjangkau agar bisa mengurangi pengeluaran biaya pakan.
2. Ikan mudah terserang penyakit, seperti ikan stres, alergi pada ikan, lemas dan ikan mati yang tidak teramati, hal seperti ini sangat menjadi kendala dalam usaha tambak ikan. Untuk mengatasi masalah tersebut dia selalu memperhatikan keadaan air yang selalu diganti agar tetap bersih, dan dari makanan dicampur antibiotik untuk ikan agar tahan dari serangan penyakit.⁵

Deskripsi Responden V

a. Profil usaha

⁵Wawancara dengan saudara M.Aditya Nor Rahim, *Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Tambak NR*, Jum'at 16 Mei 2014 jam 14.30 wita di IAIN Antasari Banjarmasin.

- 1.) Nama Usaha : Capucino Cincau
dan Jamur krispy
- 2.) Bidang usaha : Minuman
- 3.) Jenis Produk/Jasa : Jual Minuman Segar
- 4.) Alamat Usaha : Depan Kantor
kelurahan manarap
- 5.) Nomor Telpon : 089675642101
- 6.) Mulai Berdiri : 2012

b. Profil Pemilik Usaha

- 1.) Nama : Muhammad Yuda
- 2.) NIM: 1201130086
- 3.) Jurusan : Siyasah Jinayah (HTN)
- 4.) Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin,
06 juni 1993
- 5.) Umur : 21 tahun
- 6.) Riwayat Pendidikan : SD Muhammadiyah 2 Banjarmasin,
SMP 23 Banjarmasin, SMA PGRI 2
Banjarmasin, 2011-sekarang IAIN
Antasari Banjarmasin.

- 7.) Nomor Telpon/HP : 089675642101
- 8.) Pekerjaan : Mahasiswa dan wirausaha
- 9.) Alamat : Jalan A. Yani KM 8,2 GG
Nusa Indah No 23

Uraian Data

Saudara Muhammad Yuda memulai berwirausaha sejak semester 1 pada tahun 2012 dengan memulai usaha menjual Jamur dan Tahu Krispy, yang sempat memiliki 9 cabang di Banjarmasin dan Banjarbaru. Kemudian, pada semester 3 dia menambah usahanya dengan Es Capucino Cincau, tepatnya usaha yang dijalankannya sekarang ini berada di jalan manarap Banjarmasin, dan dia merasa tertarik untuk berwirausaha karena:

1. Adanya kebutuhan, baik itu kebutuhan kuliah maupun kebutuhan sehari-hari yang harus dipenuhi, dan hal itu mendorongnya untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri, selain masih menjadi Mahasiswa.
2. Menurutnya wirausaha merupakan pekerjaan yang cocok bagi dirinya sebagai Mahasiswa, yang tidak mungkin meninggalkan waktu kuliahnya untuk menjadi karyawan di suatu perusahaan, dengan berwirausaha dia sebagai pemilik perusahaan dan tidak bergantung dengan atasan. Dan bebas mengatur waktunya kapan saat bekerja dan membagi waktu untuk kegiatan yang lain.

Hal yang melatarbelakangi saudara Muhammad Yuda dalam melakukan kegiatan wirausaha ini karena adanya minat atau keinginannya yang tumbuh sejak

SD, menjadi seorang wirausaha dan memiliki penghasilan sendiri. Selain itu ada beberapa faktor yang melatarbelakanginya dalam melakukan kegiatan kewirausahaan tersebut, diantaranya yaitu:

1. Faktor keluarga

Muhammad Yuda memang tumbuh dan dibesarkan oleh orang tuanya yang juga adalah pedagang, sejak SD dia sudah belajar berdagang dengan sesekali membantu kedua orang tuanya, hingga SMP dan SMA keinginannya semakin kuat untuk memiliki usaha sendiri. Orangtua pada awalnya keberatan, tetapi setelah dengan penjelasan dan pembicaraan yang intensif, orang tua setuju jika anaknya berkecimpung dibidang wirausaha. Dengan mendapat dukungan sepenuhnya dari orang tua, dia semakin termotivasi menjadi seorang wirausahawan. Jadi, keluarga merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

2. Faktor Pendidikan

Sebagai latarbelakang pendidikan mahasiswa jurusan Siyash Jinayah, yang memang tidak mendapat pelajaran mengenai wirausaha, justru membuatnya tidak terlalu memerlukan banyak pertimbangan dalam memulai usaha (modal nekat dan keinginan kuat).

Dia juga membekali dirinya dengan banyak membaca buku-buku literatur wirausahawan sukses maupun buku-buku lainnya yang menunjang pengetahuan bagi usahanya dan banyak mengikuti seminar baik di lingkungan kampus maupun di luar kampus. Hal ini membuat Saudara Yuda

mendapat ilmu-ilmu baru tentang wirausaha dan lebih termotivasi untuk berwirausaha. Jadi, dari pendidikan yang dia ikuti pada seminar dan pelatihan wirausaha, merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausaha.

3. Faktor Jiwa Wirausaha

Sejak kecil Saudara Yuda memang sudah memiliki jiwa wirausaha, karena sudah merasa berpengalaman dibidang tersebut serta telah melihat dan merasakan hasil orang tuanya dalam berdagang. Dan menurutnya, kuliah diperguruan tinggi belum menjamin untuknya menjadi seorang pegawai, dan dia sangat antusias untuk mengatasi hal tersebut dengan membuka lapangan pekerjaan sendiri.

Menurutnya, dalam dunia usaha yang terpenting bukanlah untung-rugi, tetapi lebih kepada pemanfaatan, kemaslahatan. Apabila dengan kesuksesannya berwirausaha dia dapat membantu saudaranya yang membutuhkan untuk membuka usaha.

4. Faktor Keinginan

Berdasarkan faktor keinginan, keinginan utama Saudara yuda adalah memiliki penghasilan dengan berwirausaha. Hal terpenting dalam memulai usaha bagi Saudara Yuda adalah ide, dengan bermodal semangat dan keberanian, dia mencoba menuangkan ide untuk menjalankan usahanya sejak semester 1 dengan modal bantuan dana dari Bank Mandiri, menjual Jamur dan Tahu krispy, di halaman rumahnya dan membuka cabang di

wilayah Banjarmasin dan Banjarbaru. Tidak berhenti disitu, kemudian dia menambah usahanya pada semester 3, dengan nama Es Capucino Cincou. Jadi, keinginan merupakan faktor yang melatarbelakanginya untuk melakukan dan menjadi wirausahawan.

Mengenai modal, modal yang disediakan awal berwirausaha jamur dan tahu krispy ini sebesar Rp 10.000.000 dana bantuan dari Bank Mandiri pada tahun 2012, dengan omset Rp 2.000.000 per bulan. Dalam waktu 2 tahun berjalan dengan usaha jamur dan tahukrispy, dia membuka usaha baru yaitu Capucino Cincou. Dengan modal awal untuk memulai usaha Capucino Cincou sebesar Rp 7.500.000. Dengan membangun toko dan menjual jamur krispy dan Es Capucino Cincou di depannya. Dia memperoleh omset usaha Es Capucino cincou sekitar di bawah 2 juta dan sampai 3 juta perbulan.

Untuk kendala yang dia hadapi dalam usahanya ini yaitu:

1. Kurang menguasai ilmu manajemen. Bagaimana memanajemen karyawan dengan baik, bagaimana memberi pelatihan kepada karyawan, Sulitnya mencari rekan kerja atau sumber daya manusia (SDM) yang sesuai dengan kriteria pekerjaan. Cara mengatasi masalah ini saudara yuda terus belajar dalam hal manajemen sumberdaya manusia (SDM).
2. Kendala cuaca atau iklim, karena disini saudara yuda yang dijual Es Capucino Cincou maka hanya pada cuaca yang mendukung saja

lakunya dagangan tersebut seperti cuaca lagi cerah atau panas sehingga tidak memungkinkan berjualan pada musim penghujan.⁶

B. ANALISIS DATA

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap kelima mahasiswa yang berkecimpung dibidang wirausaha di Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dan telah ditemukan penyajian data, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini:

1. Analisis Tentang Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Untuk Melakukan Wirausaha.

a. Faktor keinginan

Keinginan merupakan indikator minat yang datang dari dorongan nafsu pada diri seseorang apabila yang dituju itu sesuatu yang nyata atau kongkrit. Sehingga dari dorongan tersebut timbul keinginan dan minat untuk mengerjakan sesuatu. Seorang yang memiliki keinginan terhadap suatu kegiatan tentunya ia akan melakukan atas keinginannya sendiri, apabila seorang memiliki keinginan terhadap kewirausahawan, maka orang tersebut akan mengikuti pembelajaran kewirausahawan dan keinginan untuk melakukan wirausaha atas keinginan sendiri.

⁶Wawancara dengan saudara Muhammad Yuda, *Mahasiswa Yang Memiliki Usaha Es Capucino Cincau*, Rabu 21 Mei 2014 jam 08.30 wita di IAIN Antasari Banjarmasin

Berdasarkan landasan teori motivasi wirausaha merupakan suatu dorongan dari dalam diri seseorang yang mendorong orang tersebut untuk melakukan wirausaha, termasuk menjadi young entrepreneur.⁷ Menurut Muh. Yunus motivasi adalah bersifat Vertikal dan horizontal. Secara horizontal terlihat pada dorongannya untuk mengembangkan potensi dirinya dan keinginannya untuk selalu mencari manfaat sebesar mungkin bagi orang lain. Sementara secara vertikal dimaksud untuk mengabdikan diri kepada Allah Swt. Motivasi disini berfungsi sebagai pendorong, penentu arah dan penetapan skala prioritas.⁸

Berdasarkan hal tersebut, faktor keinginan yang ada pada responden I saudara Jumaidannor, responden II saudara Syamsuri Arsyad, responden III Saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya, dan responden VMuhammad Yuda menyesuaikan dengan landasan teori yang telah dibuat, yaitu dilatarbelakangi oleh suatu dorongan dan motivasi yang membuat mereka terjun kebidang wirausaha, baik itu motivasi bersifat horizontal yang mendorong mereka berkeinginan mengembangkan usaha agar bermanfaat bagi orang lain, dan motivasi yang bersifat vertikal yaitu mengabdikan diri kepada Allah agar bisnis yang dijalankan di ridhoi Allah Swt. Dari motivasi dan

⁷Dian Fauji, "Motivasi Kewirausahaan", <http://m.kompasiana.com/post/read/595424/3/motivasi-kewirausahaan.html>, di akses kamis 5 mei 2014.

⁸Muh. Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif*. (Malang: UIN- Malang Press, 2008), h. 55

dorongan keinginan yang kuat tersebut maka timbul minat untuk melakukan wirausaha. Jadi dapat disimpulkan faktor keinginan menjadi faktor penentu minat mereka mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam berwirausaha.

b. Faktor Keluarga

Lingkungan keluarga merupakan satu, kesatuan antara ayah, ibu, anak, dan keluarga lainnya. Keluarga mempunyai peranan penting dalam mempersiapkan anak untuk mencapai masa depan yang baik bagi diri sendiri, keluarga, dan masyarakat. Berdasarkan landasan teori keluarga merupakan peletak dasar bagi pola tingkah laku, karakter, intelegensi, bakat, minat dan potensi anak yang dimiliki untuk dapat berkembang secara optimal. Dengan demikian keluarga merupakan faktor yang paling penting bagi tumbuh dan berkembangnya potensi yang dimiliki anak. Lingkungan keluarga sangat mempengaruhi minat berwirausaha seseorang, lingkungan keluarga mahasiswa yang familiar dengan wirausaha akan menyebabkan mahasiswa tersebut tertarik akan wirausaha.

Berdasarkan hal tersebut, faktor keluarga yang ada pada responden I saudara Jumaidannor, Responden IV M. Aditya Noor Rahim, dan responden V Muhammad yuda menyesuaikan dengan landasan teori yang telah dibuat, yaitu dilatarbelakangi karena adanya dorongan dari keluarga untuk menjadi wirausahawan, baik itu dorongan yang diperoleh dari pengalaman bisnis yang dibangun

keluarganya maupun motivasi orang tua kepada anaknya agar menjadi seorang wirausahawan. Jadi dapat disimpulkan faktor keluarga menjadi faktor penentu minat mereka mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam berwirausaha.

c. Faktor pendidikan

Keberanian seseorang untuk menjalankan usaha sendiri (wirausahawan) sering kali terdorong oleh motivasi dari guru dan dosennya, atau koperasi yang memberikan mata pelajaran atau mata kuliah kewirausahaan yang praktis dan menarik, sehingga dapat membangkitkan minat seseorang untuk mulai mencoba berwirausaha seperti yang terjadi di MIT, Harvard Business school, Institut Bisnis dan Informatika Indonesia (IBII), dan beberapa perguruan tinggi lainnya yang memiliki konsentrasi kewirausahaan.⁹

Berdasarkan landasan teori, lingkungan pendidikan adalah kondisi di sekitar individu yang mempengaruhi proses belajar. Pendidikan merupakan suatu pemicu seseorang untuk melakukan wirausaha. Mengetahui minat atau tidaknya seorang terhadap wirausaha dapat dilihat dari pengetahuan yang dimilikinya. Seseorang yang berminat terhadap wirausaha dapat dilihat dari pengetahuan yang luas tentang kewirausahaan dan tentang manfaat dari adanya wirausaha.

⁹Leonardus Saiman, *Kewirausahawan Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h.26.

Berdasarkan hal tersebut faktor pendidikan yang ada pada responden I saudara Jumaidannor, responden II saudara Syamsuri Arsyad, responden III saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya, responden IV saudara M.Aditya Noor Rahim, dan responden V saudara Muhammad Yuda menyesuaikan dengan landasan teori yang telah dibuat, yaitu dilatarbelakangi dengan adanya motivasi dari pendidikan baik itu dari mata kuliah kewirausahaan maupun seminar-seminar kewirausahaan. Pendidikan dijadikan mereka sebagai pemicu untuk melakukan wirausaha. Jadi dapat disimpulkan faktor pendidikan menjadi faktor penentu minat mereka mahasiswa fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam berwirausaha

d. Faktor lingkungan

Berdasarkan landasan teori, daerah yang paling terkenal dengan kewirausahaan berteknologi tinggi adalah lembah Silicon (*Silicon Valley*). Setiap orang di *Silicon Valley* mengenal seorang yang telah membuatnya besar sebagai seorang wirausahawan, model-model peranan (terutama di rumah dan tempatnya bekerja). Lingkungan seperti ini telah melahirkan apa yang dikatakan seorang sosiolog, Everett Rogers dari Stanford University, disebut demam *Silicon Valley*. Dari lingkungan yang kondusif ini, seolah-olah setiap orang cepat atau lambat akan tertulari demam itu, yakni ingin sekali segera memulai usaha bisnis.¹⁰

¹⁰*Ibid.*, h.193.

Berdasarkan pernyataan di atas, faktor lingkungan yang ada pada responden I saudara Jumaidannor, responden II saudara Syamsuri Arsyad, dan responden III saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya menyesuaikan dengan landasan teori yang telah dibuat, yaitu dilatarbelakangi oleh lingkungan yang kondusif yang mana pada sebuah lingkungan tersebut telah memicu menumbuhkan minat mereka untuk segera memulai berwirausaha. Jadi faktor lingkungan menjadi faktor penentu minat mereka mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam berwirausaha.

e. Faktor hobi dan jiwa wirausahawan

Sebagaimana kita ketahui Rasulullah SAW adalah termasuk seorang wirausahawan. Sejak usia muda dia telah menjalankan bisnis antar negara, antara lain bersama pamannya tercinta, Abu Thalib. Sekalipun Rasulullah beristrikan seorang konglomerat Makkah saat itu, kegiatan bisnis ini dijalannya sampai ia secara resmi dibaiat sebagai Rasul yang ditandai dengan penerimaan wahyu yang pertama di gua Hira. Ini menunjukkan bahwa Rasulullah semata-mata tidak ingin menggantungkan hidupnya kepada istri tercintanya, Siti Khadijah ra, yang konglomerat Makkah itu. Justru sebaliknya, jiwa wirausaha sangat melekat pada dirinya.

Berdasarkan landasan teori salah satu media memakmurkan bumi adalah wirausaha. Wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat dalam bidang usaha. Seorang wirausahawan mampu mengenal produk baru, menentukan cara membuat produk baru, dan menyusun pedoman operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasionalnya.¹¹ Seorang yang melakukan kegiatan praktek wirausaha dengan perasaan senang maka ia akan bersungguh-sungguh dalam melaksanakan aktivitasnya dengan harapan akan memperoleh pengalaman dalam bidang tersebut yang kemudian akan menumbuhkan minat untuk melakukan usaha sendiri.

Berdasarkan hal tersebut faktor hobi dan jiwa wirausahawan yang ada pada responden I saudara Jumaidannor, responden II saudara Syamsuri Arsyad, responden III saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya, responden IV saudara M. Aditya Noor Rahim, dan responden V saudara Muhammad Yuda menyesuaikan dengan landasan teori yang telah dibuat, yaitu dilatarbelakangi dengan adanya hobi dan jiwa wirausahawan melakukan praktik wirausaha dengan perasaan senang dan bersungguh-sungguh dalam melaksanakan aktivitasnya, dengan harapan akan memperoleh pengalaman dalam usaha yang diajalankan. Jiwa wirausaha yang melekat pada diri mereka meneladani jiwa wirausaha yang ada pada Nabi Muhammad Saw yaitu tidak ingin

¹¹Suryanto, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (surabaya: Appolo, 1977), h. 601.

menggantungkan hidupnya kepada orang lain atau orang tua yang masih mampu membiayai segala kebutuhan hidup anaknya. Justru sebaliknya, jiwa wirausahalah yang sangat melekat pada diri mereka. Jadi faktor hobi dan jiwa wirausahawan menjadi faktor penentu minat mereka mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam berwirausaha.

f. Faktor peluang

Peluang dalam bahasa Inggris adalah *opportunity* yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Inspirasi merupakan sumber dari peluang. Inspirasi bisa muncul dari mana saja dan kapan saja.

Berdasarkan landasan teori, Menurut Dr. D.J Schwartz tentang cara memanfaatkan peluang bisnis adalah sebagai berikut:

- 1.) Percaya dan yakin usaha bisa dilaksanakan.
- 2.) Janganlah hadir di lingkungan yang statis akan melumpuhkan pikiran wirausaha
- 3.) Setiap hari bertanya pada diri sendiri “bagaimana saya dapat melakukan usaha lebih baik.
- 4.) Bertanya dan dengarkanlah
- 5.) Perluas pikiran anda¹²

Berdasarkan hal di atas faktor peluang yang ada pada responden

I saudara Jumaidannor, dan responden V saudara Muhammad Yuda

¹² Nisfia's blog, “Kewirausahaan (Peluang Usaha)”, <http://nisfia.wordpress.com/kewirausahaan/> . Di akses hari senin 08 juni 2014.

menyesuaikan dengan landasan teori yang telah dibuat, yaitu dilatarbelakangi dengan adanya peluang atau kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian yang ada di lingkungan tempat tinggal mereka dan cara mereka memanfaatkan peluang bisnis yang ada. Jadi faktor peluang menjadi faktor penentu minat mereka mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam berwirausaha.

Tabel 4.1 Beberapa Faktor Yang Melatarbelakangi ke “5” Responden Tertarik Berwirausaha.

Responden	Faktor keinginan	Faktor Keluarga	Faktor pendidikan	Faktor lingkungan	Faktor hobi dan jiwa wirausahaan	Faktor peluang
Responden 1	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Responden 2	✓	✗	✓	✓	✓	✗
Responden 3	✓	✗	✓	✓	✓	✗
Responden 4	✗	✓	✓	✗	✓	✓
Responden 5	✓	✓	✓	✗	✓	✗

Keterangan :

- ✓ : Melatarbelakangi
- ✗ : Tidak Melatarbelakangi

2. Analisis tentang kendala yang dihadapi selama melakukan kegiatan wirausaha.

Dalam melakukan bisnis atau sebuah usaha sudah pasti tidak terlepas dari sebuah kendala yang mungkin saja akan mempengaruhi hasil dari proses produksi. Bagi mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berwirausaha terdapat beberapa kendala yang dihadapi mereka dalam melakukan kegiatan wirausaha yaitu:

- a. Kendala yang dihadapi saudara saudara Jumaidannor selama melakukan kegiatan wirausaha adalah:
 - 1.) Kendala pemasaran
 - 2.) Kendala kekurangan SDM (Sumber Daya Manusia) dan Kendala kesulitan mencari SDM (Sumber Daya Manusia)
 - 3.) Kendala biaya dan kenaikan bahan produksi.
- b. Kendala yang dihadapi saudara Syamsuri Arsyad selama melakukan kegiatan wirausaha adalah:
 - 1.) Kendala pemasaran
 - 2.) Kendala cuaca
- c. Kendala yang dihadapi saudara Imam Ma'ruf Hadi Jaya selama melakukan kegiatan wirausaha adalah:
 - 1.) Kendala bibit itik
 - 2.) Kendala biaya pakan
 - 3.) Kendala pemasaran

d. Kendala yang dihadapi saudara M.aditya Nor Rahim selama melakukan kegiatan wirausaha adalah:

- 1.) Kendala biaya pakan ikan
- 2.) Kendala ikan mudah terserang penyakit

e. Kendala yang dihadapi saudara Muhammad Yuda selama melakukan kegiatan wirausaha adalah:

- 1.) Kurangnya pengetahuan mengenai ilmu manajemen sumber daya manusia.
- 2.) Kendala cuaca atau iklim.

Memperhatikan dari kendala-kendala yang dihadapi mahasiswa dalam melakukan usaha tersebut, dalam melakukan usaha itu sudah pasti menghadapi berbagai macam kendala. Misalkan untuk jangkauan pemasaran yang sempit membuat usaha tersebut sulit untuk berkembang, pada usaha yang dilakukan oleh responden I saudara Jumaidannor, II saudara Arsyad dan responden III saudara Imam untuk menghadapi kendala jaringan pemasaran mereka mencoba memperluas jaringan pemasaran dengan bekerja sama dengan pihak lain yang bersangkutan, sehingga usaha yang dijalani mereka semakin berkembang tidak hanya jalan di tempat.

Harga yang selalu naik, menyebabkan sangat menghambat untuk membeli bahan-bahan yang diperlukan untuk produksi seperti bahan pakan yang mahal, pada responden III saudara Imam dan responden IV saudara Adit , pada usaha yang dilakukan mereka yang dilakukan pada

saat harga pakan naik, pembelian bahan tetap seperti biasanya, produksi tidak dikurangi, harga penjualan pun tidak langsung dinaikkan begitu saja, tetapi menanggung risiko keuntungan yang akan menurun. Akan tetapi untuk solusi menghadapi kendala tersebut mereka mencoba membuat pakan sendiri agar biaya pakan lebih murah sehingga tetap mendapatkan keuntungan.

Kendala cuaca atau iklim sering kali menghambat perkembangan jalannya suatu usaha, pada usaha yang dilakukan oleh responden II saudara Arsyad dan responden V saudara Yuda, untuk mengatasi atau menghadapi kendala cuaca tersebut saudara arsyad mencoba belajar kepada yang ahli dalam mengatasi kambing sakit ketika musim penghujan. Untuk saudara Yuda cara mengatasi dan menghadapi cuaca ini dia ingin mencoba berinovasi agar usahanya tetap jalan di musim penghujan, tidak hanya menjual Es Capucino Cincau saja tetapi berinovasi seperti Es Capucino Cincau Jahe maupun Capucino hangat jahe yang memungkinkan orang dapat mengkonsumsi di musim penghujan.

Kendala kurangnya pengetahuan mengenai ilmu manajemen SDM (sumber daya manusia) juga menjadi penghambat dalam suatu usaha yang dijalankan, seperti bagaimana memajemen karyawan dengan baik, bagaimana memberi pelatihan kepada karyawan, sulitnya mencari rekan kerja atau sumber daya manusia yang sesuai dengan kriteria pekerjaan. Untuk menghadapi hal tersebut pada responden I saudara

Jumaidannor yang dilakukannya ialah terus mencari tenaga kerja SDM (sumber daya manusia) dan menyeleksi apakah sesuai dengan kriteria yang dia inginkan. Untuk responden V saudara Yuda yang dilakukannya untuk mengatasi masalah tersebut, dia mencoba terus belajar dalam hal mememanajemen SDM (sumber daya manusia).

Berdasarkan kendala–kendala di atas, tentunya dalam melakukan usaha harus selalu memberikan yang terbaik kepada konsumennya, dan bisa mengatur bagaimana caranya untuk menghadapi berbagai macam kendala yang dihadapi, sehingga usaha tetap jalan, dan konsumen tidak pergi, agar tidak menyebabkan kerugian yang besar. Karena tujuan dari wirausahawan dari segi ekonomi adalah meminimalisir kerugian. Oleh karena itu kendala apapun dalam melakukan usaha, sebenarnya kalau memang pemilik usaha ingin memperoleh hasil yang maksimal, maka sudah selayaknya memperbaiki usaha dan mengoreksi kekurangannya, sehingga transaksi bisnis tetap berjalan dengan baik.