

**PENGARUH SISTEM BAGI HASIL DAN PENDIDIKAN
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP MINAT
BERWIRAUSAHAAN MAHASISWA
IAIN PALOPO**

*Zainuddin S
Sandi Pasakpangan*

Abstract: Development of entrepreneurship spirit is one obligation for universities to reduce the rate of unemployment by providing knowledge of intellectual entrepreneurship and economics that is based Islam product knowledge for results is a product of Islamic banking in addressing capital of Muslim businessmen. But in fact Alumni IAIN Palopo not maximized in creating entrepreneurship mentality alumni. Results of multiple linear regression analysis partial (t-test) value t count X1 and X2 variables namely 1,720 and 1,443 greater than the value of the t-table is 1996,. contributing variable profit-sharing system and entrepreneurial education to variable interest in entrepreneurship IAIN students Palopo is 6.8%. The rest was influenced by other variables not be modeled in this study

Key Words : Sharing, Entrepreneurship Education, and Entrepreneurship Interests

Pendahuluan.

Pada tahun terakhir ini jumlah pengangguran yang intelektual menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan, salah satu faktor yang memiliki kontribusi adalah produktivitas setiap perguruan tinggi baik perguruan tinggi negeri maupun swasta mengalami kecenderungan meningkat setiap tahunnya yang memproduksi sarjana tanpa dibekali suatu keahlian yang matang dimana alumninya harus menghadapi kenyataan perekonomian yang kurang stabil serta menghadapi pasar bebas. Hal ini di buktikan dengan data yang disajikan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2014 bahwa pengangguran sebanyak 7,39 juta orang di Indonesia dan 398.298 orang adalah pengangguran terdidik atau alumni perguruan tinggi baik bertitel Sarjana, Master maupun Doktor¹.

Pemasalahan ini merupakan tugas perguruan tinggi untuk memikirkan langkah-langkah strategis yang harus ditempuh untuk menangani dan menyelesaikan permasalahan ini baik secara langsung maupun tidak langsung memberikan pembinaan terhadap calon sarjana secara aktif dan kreatif agar dapat memberi kontribusi perekonomian

bangsa dengan membuka lapangan pekerjaan minimal untuk dirinya sendiri yang secara langsung akan menekan jumlah angka pengangguran.

Guna mengatasi pengangguran dan kemiskinan yang semakin bertambah, maka pemerintah telah berupaya dengan memberikan kontribusi berupa penyediaan lapangan kerja baru bagi masyarakat baik yang bergerak disektor pemerintahan maupun swasta. Namun belum serta merta mampu mengakomodir secara keseluruhan bahkan hanya sebagian kecil saja yang direkrut sebagai pegawai atau karyawan badan usaha milik negara atau pun badan usaha milik daerah. Penduduk Indonesia terus bertambah setiap tahunnya dan itu tidak berbanding lurus dengan jumlah lapangan kerja yang tersedia saat ini, sehingga tawaran yang di berikan dan dianggap paling ampuh adalah dengan wirusaha.²

Entrepreneur adalah perintis dan pengembang perusahaan yang memiliki karakter kuat untuk berani mengambil resiko dalam menghadapi ketidakpastian perekonomian dengan cara pengelolaan sumber daya manusia dan sumber daya alam untuk mencapai tingkat keberhasilan tertentu yang diinginkan. Selain *entrepreneur*, istilah lainnya adalah *Intrapreneur*, yaitu orang yang tidak menemukan sesuatu (produk) yang

¹ Berita Resmi Statistik No. 38/05/Th. XVII, 5 Mei 2014. Di akses tanggal 1 Desember 2014

² *Ibid*

baru, tetapi menggunakan temuan orang lain dan di pakai pada unit usaha yang bersangkutan. Misalnya membuat desain/ rancangan suatu produk yang sesuai dengan permintaan pasar . fungsi *intrapreneur* adalah menciptakan produk dan teknologi yang baru dengan cara meniru yang sudah ada.³

Menurut beberapa ahli berpendapat bahwa untuk membangun ekonomi bangsa Indonesia menjadi bangsa yang maju, sedikitnya dibutuhkan minimal 2% wirausaha dari populasi penduduknya, atau dibutuhkan sekitar 4,8 juta wirausaha di Indonesia saat ini. Menurut Ciputra setidaknya dibutuhkan minimal 2% pengusaha untuk menjadikan bangsa ini bangkit dari keterpurukan.

Keberhasilan seorang wirausaha harus di barengi dengan kreatifitas dan inovasi yang dimilikinya. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui pengelolaan sumber daya dengan cara baru dan berbeda seperti: 1) Pengembangan teknologi 2) Penemuan pengetahuan ilmiah 3) Perbaikan produk barang dan jasa yang ada. 4) Menemukan cara-cara baru untuk mendapatkan produk yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien.⁴

Untuk mendukung terciptanya wirausaha muda maka perlu memformulasikan suatu instrumen dalam mengatasi persoalan permodalan yang merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu produk, mulai dari proses produksi, pemasaran dan layanan purna jual. Salah satu alternatif yang sering dilakukan adalah menggunakan instrumen pemberian kredit permodalan melalui perbankan atas usaha-usaha yang produktif. Sehubungan dengan tersebut, untuk memudahkan proses berkembangnya wirausaha, bank syariah menawarkan produk bagi hasil sebagai bentuk kerja sama antara

pemilik modal dengan para wirausaha. Produk bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang diperoleh oleh kegiatan produksi dan bagi sesuai dengan kesepakatan dan rugi pun ditanggung bersama secara proporsional yang dituangkan dalam perjanjian, dimana tidak ada pihak yang terjamin akan untung atau rugi karena itu semua adalah kehendak Allah Swt. Hal inilah yang diharapkan dapat mengurangi masalah yang dihadapi oleh para pengelola wirausaha karena dengan adanya sistem bagi hasil ini mereka akan lebih aman dan merasa tidak timbul kecemasan cemas menghadapi keterpurukan perekonomian.

Merujuk pada latarbelakang di atas maka kami tertarik melaksanakan suatu penelitian tentang Pengaruh pengetahuan Sistem Bagi Hasil dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa IAIN Palopo. Dengan rumusan masalah 1) Bagaimana pengaruh pengetahuan tentang sistem bagi hasil terhadap minat mahasiswa berwirausaha? 2) Bagaimana pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap minat mahasiswa berwirausaha?

Pengertian Bagi Hasil

Sistem bagi hasil adalah sistem yang membagi keuntungan usaha dan kerugian secara proporsional. Jadi bukan cuma keuntungan yang di bagi tetapi kerugian juga di bagi, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan (pengelola dan pemodal). Mekanisme bagi hasil di yang dalam perbankan syariah dikenal dengan *profit and lost sharing* diterapkan terdiri dari dua sistem yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*.

Profit sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba.⁵ *Profit* secara istilah adalah selisih yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*) yang dikeluarkan.⁶

⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002) h. 101

⁶ Cristopher Pass dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 1994)Edisi ke-2 , h. 534

³ Suryana: *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 78-79

⁴ Suryana, *Op.cit*, h.2

Sistem *profit and loss sharing* dalam implementasinya merupakan bentuk dari suatu perjanjian kerjasama antara pihak yaitu pemodal (*Investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana di antara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama⁷ sebagaimana tertuang dalam akad. Jika Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya.⁸

Revenue Sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti; pendapatan, penghasilan. *Sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian.⁹ *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan pada periode tertentu. *Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah penghasilan berupa uang yang diterima oleh suatu perusahaan akibat dari penjualan barang-barang (*goods*) dan atau jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*).¹⁰ Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang dihasilkan berdasarkan pada perkalian antara jumlah *out put* atas produk yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut dan terjual dipasaran. Di

dalam *revenue* atau pendapatan terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya (*total cost*) dan laba (*profit*). Laba bersih (*net profit*) merupakan laba kotor (*gross profit*) dikurangi biaya distribusi penjualan, administrasi dan keuangan.¹¹

Berdasarkan definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa arti *revenue* pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai sejumlah penerimaan dari hasil dari kegiatan produksi dalam suatu periode, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut yang telah dipasarkan. Unsur yang terdapat di dalam *revenue* meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut.

Revenue pada perbankan Syaria'ah adalah hasil yang diterima oleh bank dari penyaluran dana (*investasi*) ke dalam bentuk aktiva produktif, yaitu penempatan dana bank pada pihak lain. Hal ini merupakan selisih atau angka lebih dari aktiva produktif dengan hasil penerimaan bank.¹²

Pendidikan Kewirausahaan.

Pendidikan kewirausahaan adalah mata kuliah wajib yang diajarkan kepada mahasiswa khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Dengan adanya mata kuliah tersebut diharapkan dapat memacu minat mahasiswa untuk berwirausaha. Menurut Suparman, Pendidikan kewirausahaan adalah pendidikan yang bertujuan untuk menempa bangsa Indonesia sesuai dengan kepribadian Indonesia yang berdasarkan Pancasila.¹³ Perguruan tinggi sebagai salah satu lembaga pendidikan yang bertujuan untuk menyiapkan Sumber Daya Manusia yang handal diharapkan dapat mencetak tenaga-tenaga enterpreneur yang mumpuni. Untuk menciptakan hal tersebut strategi Perguruan Tinggi Mewujudkan *Entrepreneurial* yaitu:

¹¹ Cristopher Pass dan Bryan Lowes, *Op.cit.*, h. 473

¹² Akmal Yahya, Profit Distribution. <http://www.ifibank.go.id>

¹³Wasty Soemanto, "Pendidikan Kewirausahaan" (Jakarta, Bumi Aksara, 2002) h. 87

⁷ Murasa Sarkaniputra, Direktur Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Surat Tanggapan atas surat MUI, Jakarta, 29 April 2003. h. 3

⁸ Rifki muhammad, *akuntansi keuangan syariah, konsep dan implementasi* Edisi 1 (yogyakarta ; P3EI Press, 2008) h. 275

⁹ John M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta : PT. Gramedia, 1995), Cet. ke-21

¹⁰ Cristopher Pass dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 1994), Edisi ke-2, h. 583

1. Menyusun Kurikulum.

Dalam merumuskan sistem/metode pembelajaran dan pelatihan kewirausahaan, Perguruan Tinggi harus dengan sungguh-sungguh mendesain mata kuliah/materi kewirausahaan untuk mahasiswanya, dimulai dari pembuatan silabus, satuan acara pengajaran (SAP), Slide Presentasi, modul teori, modul praktikum/praktek, pembuatan buku panduan, sehingga mata kuliah/materi yang diberikan berkualitas.

2. Peningkatan SDM Dosen.

Setidaknya Perguruan Tinggi harus mempersiapkan SDM Dosen yang mampu "5M" sebagai berikut : a) mampu memberikan paradigma baru tentang pentingnya kewirausahaan. b) mampu merubah/mengarahkan *mindset* mahasiswa menjadi seorang yang berjiwa *entrepreneurship*. c) mampu menginspirasi dan memotivasi mahasiswa menjadi SDM yang mandiri. d) mampu memberikan contoh karya nyata kewirausahaan (barang/jasa) dan menyuguhkan *success story*. e) mampu menghasilkan SDM mahasiswa/alumni menjadi seorang *intrapreneur* atau *entrepreneur* sukses.¹⁴

3. Kerja sama dengan Dunia Usaha.

Hal ini penting dilakukan oleh Perguruan Tinggi dalam rangka tiga tujuan yakni: a) meningkatkan kualitas SDM mahasiswa, b) membuka peluang magang usaha bagi mahasiswa, c) membuka peluang kerjasama usaha khususnya untuk mahasiswa/alumni. Dengan program kerjasama ini diharapkan mahasiswa terutama dapat menganalisa dan mengamati bentuk usaha nyata sehingga mempunyai gambaran ketika kelak berwirausaha.

4. Membentuk Unit Usaha untuk mahasiswa.

Salah satu kesungguhan Perguruan Tinggi dalam mewujudkan mahasiswanya untuk menjadi seorang *entrepreneur* adalah perlu membentuk beberapa unit usaha yang dikelola oleh mahasiswa, apapun jenis

usahanya tentunya harus sesuai dengan kesepakatan antara mahasiswa dengan institusi kampus. Unit-unit usaha yang dibentuk ini dapat dijadikan sebagai salah satu pengalaman berharga bagi mahasiswa sebelum terjun membuka usaha secara mandiri.

5. Kerjasama dengan Institusi Keuangan (bank/non bank).

Untuk mewujudkan mahasiswa/alumni sebagai seorang *entrepreneur*, Perguruan Tinggi berkewajiban memberikan kemudahan bagi mahasiswanya dalam membuka usaha, salah satunya adalah dengan cara menjadi fasilitator dan mediator antara mahasiswa dengan dunia keuangan (perbankan/non perbankan) dalam hal kemudahan kredit usaha bagi mahasiswa. Kerjasama ini dapat menjadi *trigger* bagi mahasiswa untuk menjadi *entrepreneur* muda. Tidak sedikit dari mahasiswa berkeinginan untuk berwirausaha namun terkendala dengan modal (dana). Kerjasama inilah yang harus dilakukan oleh Perguruan Tinggi.

6. *Entrepreneurship Award*.

Salah satu pemicu meningkatnya semangat kewirausahaan dari mahasiswa adalah dilaksanakannya secara rutin perlombaan/kejuaraan kewirausahaan. Perlombaan kewirausahaan mahasiswa dengan memberikan *award* bagi mahasiswa juga dapat menjadi salah satu langkah perguruan tinggi dalam meningkatkan minat wirausaha mahasiswa. Perlombaan ini dapat berupa *business plan* atau *entrepreneurship expo*.¹⁵

Pengertian Minat.

Minat adalah suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikan. Dalam bahasa Inggris minat berasal dari kata *interest* yang artinya perhatian, minat, atau kepentingan, kata lain dari *interest* adalah *interesting* artinya menarik¹⁶. Sedangkan dalam Bahasa Arab minat berasal dari kata *Raaghibun* yang artinya

¹⁴ Direktorat Jendral Perguruan Tinggi, *Strategi Perguruan Tinggi Mewujudkan Entrepreneur*, <http://USER/Downloads/Direktorat%20Jenderal%20Pendidikan%20Tinggi%20%20Strategi%20Perguruan%20Tinggi%20Mewujudkan%20Entrepreneurial%20Campus.htm>/diakses tanggal 1 Desember 2014

¹⁵ Direktorat Jendral Perguruan Tinggi, *ibid*, di akses tanggal 1 Desember 2014

¹⁶ Jhon M. Echols dan Hassan Shadily: *Kamus Inggris -Indonesia* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 327

yang ingin, berkehendak, kata lainnya *Raghabatun* yang artinya berkeinginan.¹⁷

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), minat adalah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.¹⁸ W. S Winkel mengatakan bahwa minat adalah kecenderungan yang agak menetap untuk merasa tertarik pada bidang-bidang tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam bidang itu. Menurut Witherington minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, seseorang, suatu soal atau situasi tertentu yang mengandung sangkut paut dengan dirinya atau dipandang sebagai sesuatu yang sadar.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu proses kejiwaan yang bersifat abstrak yang dinyatakan oleh seluruh keadaan aktivitas, ada objek yang dianggap bernilai sehingga diketahui dan diinginkan. Sehingga proses jiwa menimbulkan kecenderungan perasaan terhadap sesuatu, gairah atau keinginan terhadap sesuatu. Bisa dikatakan pula bahwa minat menimbulkan keinginan yang kuat terhadap sesuatu. Keinginan ini disebabkan adanya rasa dorongan untuk meraihnya, sesuatu itu bisa berupa benda, kegiatan, dan sebagainya baik itu yang membahagiakan ataupun menakutkan.

Minat wirausaha adalah sikap dan keinginan yang membuat seseorang tertarik untuk mencoba dan melakukan sesuatu yang baru dan berusaha untuk memperoleh keuntungan dengan mempertimbangkan semua resiko yang mungkin akan di hadapi sehingga menimbulkan kekuatan pendorong kepada individu tersebut untuk menciptakan kesejahteraan bagi individu dan menambah nilai bagi masyarakat dengan mengolah sumber daya alam yang ada. Adapun faktor-faktor minat kewirausahaan seperti yang di ungkapkan Narendra C. Bhandari yaitu: prestasi sosial, tantangan pribadi, menjadi

bos, inovasi, kepemimpinan, fleksibilitas, dan keuntungan. Dari indikator tersebut, minat wirausaha juga di pengaruhi oleh data personal yang terdiri dari: pekerjaan dan pendapatan orang tua.¹⁹

Ada beberapa hal yang mempengaruhi minat seseorang berwirausaha adalah sebagai berikut:

1. Prestasi sosial adalah suatu rasa penghargaan tersendiri yang dirasakan seseorang bila melakukan sesuatu, salah satunya dengan berwirausaha untuk dilihat oleh masyarakat ataupun di akui oleh lingkungan sehingga menaikkan derajatnya.²⁰
2. Keinginan Menjadi Bos. Seseorang sering kali mempunyai keinginan untuk menjadi bos suatu saat nanti. Sehingga bisa mempunyai usaha sendiri yang nantinya dapat bebas mengelolah dan bisa mengembangkan usaha itu sendiri.
3. Inovasi merupakan menciptakan sesuatu yang baru ataupun mengembangkan sesuatu yang sudah ada menjadi berbeda dari yang lainnya.
4. Kepemimpinan merupakan proses mempengaruhi orang lain yang mana seorang pemimpin mengajak anak buahnya secara suka rela berpartisipasi guna mencapai tujuan organisasi.²¹
5. Fleksibilitas ini merupakan kelonggaran saat memiliki suatu usaha sendiri seperti dari jam kerja yang bisa di atur sendiri.
6. Keuntungan yang diperoleh dari membuka usaha sendiri memicu seseorang untuk berwirausaha seperti kontrol finansial yang bebas dalam mengelolah keuangan merasa sebagai kekayaan milik sendiri. Ingin mengembangkan konsep usaha sendiri yang menghasilkan keuntungan.²²

¹⁹ Aditya Dion Mahesa, *Analisis Faktor-Faktor Motivasi yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha*, Skripsi (Semarang, Universitas Diponegoro Semarang, 2012) h. 9

²⁰ Suryana, *op.cit*, h.

²¹ Suharyadi, dkk, *Kewirausahaan, Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, (Jakarta, Salemba Empat, 2007), h. 10

²² Egga Ariesta, *Minat Mahasiswa dalam Berwirausaha, studi kasus Mahasiswa Unka*

¹⁷ Abu Khalid: *kamus Arab Al-Huda Arab- Indonesia* (Surabaya: Fajar Mulya,), h. 183

¹⁸ Departemen Pendidikan Nasional: *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 2007) 744-745.

Pengertian Kewirausahaan

Pengertian wirausaha secara etimologi berasal dari kata 'wira' yang artinya berani, utama, gagah, atau perkasa. Sedangkan swasta berasal dari kata 'swa' artinya sendiri, dan 'sta' artinya berdiri. Berarti swasta diartikan berdiri sendiri. Secara etimologi wiraswasta adalah keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan pada diri sendiri.²³

Para Ahli ekonomi memberikan definisi yang berbeda bahwa wirausaha adalah orang yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya. Wirausaha juga merupakan orang yang memperkenalkan perubahan-perubahan, inovasi, dan perbaikan produksi lainnya. Dengan kata lain, wirausaha adalah seseorang atau sekelompok yang mengorganisasikan faktor-faktor produksi, sumber daya alam, tenaga kerja, modal, dan keahlian untuk tujuan memproduksi barang dan jasa.²⁴ Sedangkan para Pemodal memberikan pengertian bahwa wirausaha adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.²⁵

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah seseorang yang berproses menciptakan barang dan jasa dengan segala kemampuan yang dimiliki, termasuk ide, kreativitas, dan kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan mampu mengkombinasikan faktor-faktor produksi dengan sumber daya, misalnya modal, tenaga kerja, dan keahlian dengan tujuan memproduksi barang dan jasa.

Nabi Muhammad SAW merupakan seorang pebisnis sukses. Beliau menjalani

dan merintis sebagai pebisnis dimulai dari usia yang masih muda, yaitu 12 tahun. Sejak masih usia dini, beliau telah mengenal bisnis, yang dimulai dari menggembala kambing. Semakin lama, bisnis beliau naik ke level yang lebih tinggi. Pada waktu usia beliau masih 12 tahun, beliau diajak oleh pamannya Abu Thalib untuk berdagang di Negeri Syam. Dari sanalah beliau mengenal bisnis secara serius dan menjadi *Entrepreneur* sejati. Pada usia 17 tahun, beliau diberi kepercayaan penuh oleh pamannya untuk berdagang dari dagangannya. Hingga usia 20 tahun, bisnis beliau sudah merambah ke Pusat Bisnis Global di zamannya. Etika bisnis yang diterapkan secara ketat, menjadikan Muhammad Saw. sebagai *spiritual marketer* yang bukan hanya berdagang barang (*tangible assets*) tetapi juga berdagang ide (*intangible assets*). Beliau juga menerapkan prinsip negosiasi dengan proses dialog yang cerdas sebagaimana tercermin ketika proses negosiasi antara Muhammad Saw dan Khadijah binti Khuwailid tentang *fee* untuk Muhammad Saw. Adapun kunci sukses bisnis Nabi adalah :

1. Bekerja adalah Ibadah,

Rasulullah saw menganggap bekerja termasuk berbisnis merupakan bentuk ibadah seorang hamba kepada Allah Swt. Sehingga jika seseorang berkeyakinan bahwa bekerja adalah ibadah, ia akan ber-sungguh-sungguh dan berharap hasil terbaik dalam hidupnya sebagai ladang mendapatkan syurga dan ridho Allah swt

2. Kejujuran dan Kepercayaan dalam Bisnis.

Kejujuran pebisnis serta kepercayaan dari pelanggan/konsumen merupakan dua hal yang mutlak dilakukan agar bisnis yang dibangun bisa langgeng dan bertambah maju. Kejujuran yang dimiliki seorang pebisnis akan menumbuhkembangkan kepercayaan dari orang lain karena orang yang jujur dan amanah pasti dapat dipercaya. Rasulullah saw melarang para pedagang untuk mencampurkan barang busuk/jelek di dalam dagangannya, dan beliau selalu memberikan informasi tentang barangnya sesuai kondisi yang sebenarnya dan memberikan yang terbaik dari pelanggannya.

Soegijapranata, Skripsi, (Semarang, Universitas Katolik Soegijapranata, 2010) h.23-26.

²³ Wasty Soemanto, *op.cit*, h. 43

²⁴ *Ibid*, h.14

²⁵ Suryana, *Ibid*, h.15-16.

3. Tidak hanya Mimpi, tapi juga Aksi.

Seorang pebisnis harus memiliki mimpi yang tinggi dan tentunya harus direalisasikan dengan tindakan nyata yang dilakukan untuk mencapai kemajuan bisnisnya. *Think Globally, Act Locally*. Berpikir besar, dan mulailah dari hal-hal kecil yang bisa anda lakukan. Jatuh bangun dalam bisnis adalah hal yang biasa. Jadikan kejatuhan/kegagalan tersebut sebagai kesuksesan yang tertunda dan belajarliah dari kegagalan tersebut. Orang sukses adalah orang yang paling banyak gagalnya, karena ia sering mencoba dan mencoba lagi.

4. Berpikir visioner, kreatif dan terus melakukan perubahan.

Seorang pebisnis sukses harus memiliki cara pandang dan pemikiran yang visioner, terdepan serta memiliki kemampuan dalam menganalisa perkembangan bisnisnya di masa mendatang serta perkembangan apa yang ingin ia raih. Sikap kreatif dan terus melakukan perubahan merupakan cara untuk mendapat peluang-peluang baru dan menyesuaikan diri dengan perubahan zaman. Jika bisnis anda tidak memiliki perubahan dan kemajuan, maka pesaing anda akan jauh meninggalkan anda.

5. Memiliki perencanaan dan tujuan yang jelas.

Lakukan perencanaan bisnis anda dengan matang untuk mencapai keberhasilan yang anda inginkan. Dengan demikian anda akan memiliki jalur tujuan yang jelas dan teratur sesuai perencanaan yang dirancang sebelumnya. Jika menemui hambatan/kegagalan maka anda akan lebih mudah menganalisisnya.

6. Promosikan diri dan bisnis Anda.

Seorang pebisnis sukses selalu mempromosikan diri dan bisnisnya dalam kesempatan apapun. Hal ini akan menambah relasi serta *networking* yang luas. Saat ini terdapat media sosial yang bisa dimanfaatkan untuk

menambah jaringan relasi dan *network* bisnis anda kepada khalayak luas. Media sosial seperti *Facebook, Twitter, Google Plus, Blackberry Messenger, Whatsapp* dan lainnya sekarang ini bahkan digunakan oleh perusahaan besar untuk mempromosikan produk mereka. Jadi, andapun bisa memanfaatkan media tersebut agar bisnis anda makin dikenal.

7. Pandai Bersyukur.

Sekecil atau sebesar apapun bisnis anda, jangan pernah lupa untuk bersyukur baik dengan mengucapkan terima kasih, Alhamdulillah maupun dengan cerminan sikap bersyukur anda. Perbanyaklah sedekah, karena Allah akan melipatgandakan harta yang anda sedekahkan tersebut.

8. Berbisnis dengan Hati dan Cinta.

Apabila anda berbisnis, lakukanlah bisnis tersebut dengan hati dengan dengan penuh rasa cinta. Hal tersebut akan membuat anda menikmati apa yang anda lakukan dalam berbisnis. Tidak ada tekanan karena anda melakukan bisnis tersebut dengan sepenuh hati. Bekerjalah dengan hati dan cinta maka anda akan mendapatkan ketenangan dan semangat yang selalu baru.

Pembahasan Hasil Penelitian

A. Analisis Korelasi Ganda (R²)

Analisis ini digunakan untuk mengetahui hubungan antara dua atau lebih variabel independen (X_1 dan X_2) terhadap variabel dependen (Y) secara serentak. Koefesien ini menunjukkan seberapa besar hubungan yang terjadi antara variabel independen (X_1 dan X_2) secara serentak terhadap variabel dependen (Y). nilai R berkisar antara 0 sampai 1, nilai semakin mendekati 1 berarti hubungan yang terjadi semakin kuat, sebaliknya semakin mendekati 0 maka hubungan yang terjadi semakin lemah. Dari hasil analisis regresi, lihat pada *output* model *summary* dan sajikan sebagai berikut:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.260 ^a	.068	.040	4,01632

a. Predictors: (Constant), X.2, x.1

Sumber: Data primer yang diolah, 2015

Berdasarkan tabel diatas diperoleh angka R Squer sebesar 0, 0608, atau sebesar 26,%. hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang lemah antara sistem bagi hasil dan pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa.

Analisis *determinasi*(R^2) sama dengan 0, maka tidak ada hubungan sedikitpun persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen. Sebaliknya jika analisis *determinasi* (R^2) sama dengan 1 (satu), maka persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna. Dari hasil analisis *regresi*, dapat dilihat pada *output* model *summary* diatas

Nilai *Adjusted R Square* adalah nilai *R Square* yang telah disesuaikan dan nilai ini selalu lebih kecil dari nilai *R Square*. Untuk regresi lebih dari dua variabel bebas diguna-

kan *adjusted R Square* sebagai koefesien determinasi. Berdasarkan tabel diatas di peroleh angka *Adjusted R Square* sebesar 0,068 atau sekita 6.80%. Hal ini menunjukkan bahwa prosentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 6.8%. Atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model ini bagi hasil dan pendidikan kewirausahaan mampu menjelaskan sebesar 6.8% variasi variabel dependen. Sedangkan sisanya 95.2% dipengaruhi atau tidak dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

B. Pengujian Parsial (Uji -t)

Bedasarkan pada hasil penelitian dilapangan didapatkan gambaran jawaban atas pernyataan yang diberikan kepada responden yang telah melalui pengujian secara parsial sebagai berikut:

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	19,084	6,681		2,856	,006
1 x.1	,218	,127	,203	1,720	,090
X.2	,217	,150	,170	1,443	,154

a. Dependent Variable: Y.1

Sumber: Data primer yang diolah, 2015

1. Pengaruh sistem bagi hasil (X_1) terhadap minat berwirausaha Mahasiswa IAIN Palopo.

Dari analisis yang dilakukan diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel bagi hasil adalah $1.720 < t_{tabel}$ sebesar 1,985 dengan nilai signifikansi sebesar 0,90. Artinya nilai signifikan lebih besar dari taraf signifikansi sebesar 5% atau 0,05. Nilai hasil pengolahan tersebut memberikan interpretasi bahwa pengaruh sistem bagi hasil terhadap minat berwirausaha mahasiswa tidak signifikan

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Muh. Akbar dengan judul "Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa diperbankan syariah" menjelaskan bahwa sistem bagi hasil memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap minat mahasiswa menabung diperbankan

syariah²⁶, dalam artian bahwa mahasiswa telah mengetahui dan memahami serta telah menggunakan sistem bagi hasil yang diawarkan oleh bank syariah sehingga mempengaruhi minat mereka untuk menabung dibank syariah.

Dalam penelitian kali ini menggambarkan bahwa sistem bagi hasil tidak memberikan kontribusi yang cukup berarti kepada mahasiswa untuk melaksanakan atau memiliki minat untuk berwirausaha khususnya mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah yang telah menerima materi tentang ekonomi Islam bahkan mengetahui manfaat bagi hasil dan larangan terhadap keharaman riba. Tentunya hal ini menjadi tantangan bagi

²⁶ Muhammad Akbar, . :*pengaruh sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa STAIN Palopo di Perbankan Syariah*, STAIN Palopo, 2013.

pihak perguruan tinggi bagaimana menciptakan para pelaku ekonomi yang berasaskan Islam demi terciptanya perekonomian yang sehat.

2. Pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha Mahasiswa IAIN Palopo

Koefisien korelasi variabel (X_2) pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha (Y) adalah sebesar $1.443 < t_{tabel}$ sebesar 1,996 dengan nilai signifikansi sebesar 0.154, artinya nilai signifikansi lebih tinggi dari taraf signifikansi sebesar 5% atau 0,05. Hasil yang diperoleh variabel X_2 menggambarkan bahwa pendidikan kewirausahaan tidak signifikan pengaruhnya terhadap minat berwirausaha mahasiswa

Seperti yang kita ketahui bahwa pendidikan kewirausahaan merupakan mata kuliah wajib yang diberikan kepada mahasiswa khususnya mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah yang diharapkan setelah belajar dan mengetahui tentang pendidikan kewirausahaan memiliki motivasi dan menemukan ide dalam memulai dan membuka usaha untuk menyerap tenaga kerja. Merujuk pada berbagai pendapat bahwa faktor penentu keberhasilan wirausaha dipengaruhi oleh dua faktor, yakni faktor internal dan faktor eksternal, adapun faktor internal yang menjadi faktor keberhasilan wirausaha adalah motivasi, pengalaman, pengetahuan, dan kepribadian.

Dari faktor internal ini salah satu faktornya adalah motivasi, sama seperti penelitian sebelumnya yang dilaksanakan di STAIN Palopo, dengan judul Pengaruh Motivasi dan Mental Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa diperoleh hasil bahwa motivasi merupakan faktor pertama penentu keberhasilan suatu usaha, motivasi berwirausaha didapat dari pendidikan kewirausahaan juga dapat berupa pelatihan atau workshop. Faktor penentu lainnya adalah pengetahuan wirausaha yang menjadi model penelitian kali. Artinya jika seseorang ingin sukses dalam berwirausaha maka harus ada pengetahuan tentang wirausaha sehingga usaha yang dijalankannya dapat berkembang dan sukses.

Dari hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa sistem bagi hasil dan

pendidikan kewirausahaan tidak signifikan mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa IAIN Palopo khususnya Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah. Hal ini berarti bahwa pengetahuan mahasiswa khususnya ekonomi Islam masih kurang. Sehingga perlu ditingkatkan melalui program pendidikan formal dan non formal seperti seminar dan *workshop*. Dengan begitu diharapkan kepada semua pihak terutama pihak perguruan tinggi semaksimal mungkin mentransformasikan ilmu ekonomi Islam dan pendidikan kewirausahaan sebagai modal bagi alumni untuk terlibat secara langsung dalam persoalan perekonomian bangsa.

Simpulan

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel sistem bagi hasil (x_1) diperoleh nilai t_{hitung} variabel yakni sebesar 1.720 lebih kecil dari nilai t_{tabel} 1.996. dengan taraf signifikan 0.90 lebih besar dari 0.05. ini berarti bahwa sistem bagi hasil tidak memilikipengaruh yang cukup terhadap minat berwirausaha

2. Variabel pendidikan kewirausahaan kurang memiliki berpengaruh yang signifikan terhadap minat berwirausaha pada jurusan Ekonomi Syariah dengan dan nilai t_{hitung} variabel x_2 yakni 1.443 lebih kecil dari nilai nilai t_{tabel} 1,996. Dengan taraf signifikansi 0.154 lebih besar dari 0.05

Daftar Pustaka

- Abdullah, Muhammad. Ruslan dan Kamal Fasiha, *Pengantar Islamic Economics*, Makassar: Lumbung Informasi dan Pendidikan, 2013.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari teori ke praktek*, Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syariah*, Jakarta: AlvaBet, 2000
- Berita Resmi Statistik No. 38/05/Th. XVII, 5 Mei 2014. Di akses tanggal 1 Desember 2014.
- Echols M. Jhon dan Hassan Shadily: *kamus inggris -Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.

- El-syafa, Ahmad Zacky, *Membuka 10 Pintu Rezeki*, Bandung: Delta Prima Press, 2011.
- Departemen Pendidikan nasional: *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2007.
- Faisal, Muhammad dan Yunanta, Yahya, *Bismillah Aku Bernisnis*, Klaten: PT. Hafamira, 2013
- Karim A. Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, PT. Rajagrafindo Persada 2004.
- Kasmir, *Bank dan lembaga keuangan lainnya*, Jakarta, PT. rajagrafindo Persada, 2008.
- Khalid, Abu, *kamus Arab Al-Huda Arab-Indonesia*, Surabaya: Fajar Mulya,
- Lubis, K. Suhrawardi. Wajdi, Farid *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Madura, Jeff, *Pengantar bisni*, Jakarta : Salemba Empat, 2001.
- Mubarok Muhammad. Mufti, 9 *Rahasiaan Pembuka Gembok Rezeki*, Surabaya: Dinar Media, 2012.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002)
- Muhammad Rifki, *akuntansi keuangan syariah, konsep dan implementasi* Edisi 1 (yogyakarta ; P3EI Press, 2008) h. 275
- Pass Cristopher dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 1994)Edisi ke-2 , h. 534
- Prayoga, Dewa Eka, *How To Get The Future*, Sukabumi: Delta Saputra Publishing, 2011
- Sarkaniputra Murasa, Direktur Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Surat Tanggapan atas surat MUI, Jakarta, 29 April 2003. h. 3
- Soemanto, Wasty: *Pendidikan Kewirausahaan*, Bumi Aksara: Jakarta 2002.
- Sujana, Eggi. *Bayarlah Upah Sebelum Kering Keringatnya.*: Jakarta : PPMI, 2000
- Sumarna, Salem Hardja, *Paduan Praktis Menjadi Pemimpin*, Jogjakarta: Galmas Publisher, 2013.
- Sumitro, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam & lembaga-lembaga Terkait*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2004.
- Suryana, *kewirausahaan*: Jakarta: Salemba Empat. 2006.
- Wirnyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media, 2005.

Sumber dari Internet

- Alexandro Deo Lumabi, *Pengertian Minat Menurut Para Ahli*, <http://pengertian-minat-menurut-para-ahli.htm/> diakses tanggal 12 Juni 2014
- Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi, *Strategi Perguruan Tinggi Menwujudkan Entrepreneur*, <http://USER/Downloads/Direktorat%20Jenderal%20Pendidikan%20Tinggi%20%20Strategi%20Perguruan%20Tinggi%20Mewujudkan%20Entrepreneurial%20Campus.htm/> di akses tanggal 1 Desember 2014
- Zahra, *Rahasia Bisnis Nabi*, <http://Rahasia%20Bisnis%20Nabi%20Muhammad%20SAW%20%20Zahra%20Sprei.htm/> di akses tanggal 12 Juni 2014