



GHIROH, Jurnal Ilmiah Pendidikan Agama Islam

ISSN (E): 2962-4789

Web: <https://ghiroh.mgmp-paibintan.net/>

Volume 4, Nomor 1, Juni 2025

DOI : 10.61966/ghiroh.v4i1.71

## Pendidikan Islam dan Ide Kreatif dalam Memulai Usaha

**Nurhasanah**

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru, Indonesia

[Nurhasanah84@admin.smp.belajar.id](mailto:Nurhasanah84@admin.smp.belajar.id)

**Nini Aryani**

STKIP Aisyiyah Riau, Pekanbaru, Indonesia

[nini.aryani@gmail.com](mailto:nini.aryani@gmail.com)

**Agustiar**

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru, Indonesia

[agustiar@uin-suska.ac.id](mailto:agustiar@uin-suska.ac.id)

### *Abstract*

*Entrepreneurship in the perspective of Islamic education is an integral part of the teachings that encourage students to be independent, creative, and productive in meeting their life needs and providing benefits to society. This article aims to examine the concept of entrepreneurship in Islamic education and how Islamic values can be applied in the process of starting a business. Through a qualitative approach and literature study, the discussion focuses on the principles of Islamic entrepreneurship such as honesty, responsibility, hard work, and blessings. Islamic education not only emphasizes the spiritual aspect, but also forms the character and life skills of students so that they are ready to face economic challenges while adhering to sharia values. In addition, this article highlights the importance of fostering an entrepreneurial spirit from an early age through the educational curriculum, skills training, and the example of the Prophet Muhammad SAW as a successful and trustworthy trader. The conclusion of this study shows that entrepreneurship in Islamic education is not only a means to earn income, but also as a form of worship and a real contribution to the welfare of the community.*

**Keywords:** *Entrepreneurship; Islamic Education; Starting a Business; Islamic Values; Entrepreneurial Character*

### **Abstrak**

Kewirausahaan dalam perspektif pendidikan Islam merupakan bagian integral dari ajaran yang mendorong siswa untuk mandiri, kreatif, dan produktif dalam memenuhi kebutuhan hidup serta memberikan manfaat bagi masyarakat. Artikel ini bertujuan untuk mengkaji konsep *entrepreneurship* (kewirausahaan) dalam pendidikan Islam serta bagaimana nilai-nilai Islam dapat diterapkan dalam proses memulai usaha. Melalui pendekatan kualitatif dan studi pustaka, pembahasan difokuskan pada prinsip-prinsip kewirausahaan Islami seperti kejujuran, tanggung jawab, kerja keras, dan keberkahan. Pendidikan Islam tidak hanya menekankan aspek spiritual, tetapi juga membentuk karakter dan keterampilan hidup siswa agar siap menghadapi tantangan ekonomi dengan tetap berpegang pada nilai-nilai syariah. Selain itu, artikel ini menyoroti pentingnya pembinaan jiwa wirausaha sejak dini melalui kurikulum pendidikan, pelatihan keterampilan, serta keteladanan Nabi Muhammad SAW sebagai seorang pedagang yang sukses dan amanah. Kesimpulan dari kajian ini menunjukkan bahwa kewirausahaan dalam pendidikan Islam bukan hanya sarana untuk mencari penghasilan, tetapi juga sebagai ibadah dan kontribusi nyata terhadap kemaslahatan umat.

**Kata kunci:** Kewirausahaan; Pendidikan Islam; Memulai Usaha; Nilai-Nilai Islami; Karakter Wirausaha

## A. Pendahuluan

*Entrepreneur*, berasal dari bahasa Inggris, artinya usahawan atau pengusaha. Usahawan atau pengusaha, dalam aktifitas sehari-hari disebut juga dengan pebisnis. Dan segala aktifitas pada pebisnis atau pengusaha disebut dengan bisnis. Di era globalisasi dan perkembangan teknologi yang semakin pesat, dunia usaha menawarkan berbagai peluang usaha bagi individu yang ingin mandiri secara finansial dan menciptakan lapangan kerja. Memulai usaha bukan lagi sekadar pilihan, melainkan menjadi kebutuhan bagi banyak orang yang ingin memiliki kendali atas masa depan ekonominya. Namun, untuk membangun sebuah usaha yang berkelanjutan, dibutuhkan lebih dari sekadar niat. Diperlukan pemahaman yang mendalam mengenai ide bisnis yang potensial, peluang pasar yang tersedia, serta peta persaingan yang ada.

Ide bisnis merupakan fondasi untuk memulai sebuah usaha. Ide yang kreatif, inovatif, dan relevan dengan kebutuhan pasar dapat menjadi kunci kesuksesan. Namun, ide yang baik saja tidak cukup. Pengusaha juga perlu mampu mengidentifikasi peluang usaha, yaitu celah atau kebutuhan yang belum sepenuhnya terpenuhi di pasar. Peluang inilah yang bisa dimanfaatkan untuk menawarkan produk atau layanan yang memiliki nilai tambah.

Dunia usaha tidak terlepas dari persaingan bisnis. Setiap pelaku bisnis dituntut untuk terus berinovasi dan memahami strategi pesaing agar tetap dapat bersaing secara sehat dan efektif. Oleh karena itu, sebelum memulai usaha, penting bagi calon pengusaha untuk melakukan analisis yang komprehensif terhadap ketiga aspek tersebut: ide bisnis, peluang usaha, dan persaingan bisnis. Dengan bekal pengetahuan dan persiapan yang matang, usaha yang dirintis akan memiliki peluang lebih besar untuk berkembang dan bertahan dalam jangka panjang.

Perubahan lanskap ekonomi global telah mendorong pergeseran paradigma masyarakat terhadap konsep kerja dan kemandirian finansial. Memulai usaha bukan lagi semata-mata merupakan pilihan alternatif, melainkan menjadi kebutuhan mendesak bagi individu yang ingin memiliki kendali lebih besar terhadap masa depan ekonomi pribadinya. Dalam kondisi seperti ini, kewirausahaan muncul sebagai jawaban atas kebutuhan akan fleksibilitas, kreativitas, serta ketahanan dalam menghadapi dinamika pasar (Hasan, Muhammad&Azis 2018).

Namun demikian, membangun usaha yang berkelanjutan dan mampu bersaing tidak dapat dilakukan hanya dengan bermodal niat dan semangat. Diperlukan kombinasi antara visi yang tajam, pengetahuan yang mendalam, serta strategi yang terencana. Salah satu elemen utama dalam proses ini adalah ide bisnis. Ide bisnis merupakan fondasi awal dari lahirnya sebuah usaha. Ide yang kreatif, inovatif, dan selaras dengan kebutuhan pasar dapat menjadi titik awal kesuksesan. Akan tetapi, ide yang baik pun akan kehilangan potensinya jika tidak diiringi dengan kemampuan untuk membaca peluang usaha secara tepat. Peluang usaha mencerminkan adanya kebutuhan atau keinginan pasar yang belum terpenuhi, yang jika dimanfaatkan secara strategis, dapat membuka ruang untuk pertumbuhan usaha (Adiansyah, Dicky. 2025).

Pendidikan Islam memiliki cakupan yang luas, tidak hanya terbatas pada aspek ibadah dan akhlak, tetapi juga mencakup pengembangan potensi manusia dalam berbagai dimensi kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi dan kewirausahaan. Dalam Islam, bekerja dan berusaha merupakan bagian dari ibadah yang memiliki nilai spiritual, selama dilakukan dengan cara yang halal, jujur, dan bertanggung jawab. Oleh karena itu, pendidikan Islam berkewajiban untuk menanamkan nilai-nilai kemandirian, etos kerja, dan semangat *enterpreneurship* (kewirausahaan) kepada siswa sejak dini (Herwati 2024).

Perubahan zaman yang ditandai dengan kemajuan di bidang teknologi serta persaingan global memerlukan adanya inovasi dalam sistem pendidikan, termasuk dalam penguatan karakter kewirausahaan. Dunia pendidikan Islam tidak seharusnya terjebak dalam pendekatan pengajaran yang hanya bersifat teori dan norma, tetapi harus mampu menghasilkan generasi yang inovatif, solutif, dan memiliki kemandirian ekonomi. Konsep kewirausahaan dalam Islam tidak hanya berfokus pada pencarian keuntungan finansial, tetapi juga sebagai sarana untuk mencapai keberkahan dan memberikan kontribusi pada masyarakat.

Nabi Muhammad SAW adalah contoh utama dalam dunia usaha. Sebelum beliau diangkat sebagai nabi, beliau sudah dikenal sebagai seorang pedagang yang amanah, profesional, dan bisa dipercaya (al-Amin). Cerita serta prinsip-prinsip bisnis yang diajarkan oleh Rasulullah menjadi dasar penting dalam mengembangkan pendidikan kewirausahaan yang berlandaskan nilai-nilai Islam. Oleh sebab itu, menggabungkan nilai-nilai kewirausahaan ke dalam pendidikan Islam merupakan langkah strategis untuk mencetak generasi Muslim yang tidak hanya cerdas secara intelektual dan spiritual, tetapi juga mandiri secara ekonomi.

## **B. Pembahasan**

*Entrepreneur*, berasal dari bahasa Inggris, artinya usahawan atau pengusaha. Usahawan atau pengusaha, dalam aktifitas sehari-hari disebut juga dengan pebisnis. Dan segala aktifitas pada pebisnis atau pengusaha disebut dengan bisnis (Alfianto 2012).

Menurut Wennekers, Sander, & De Jong, J dalam buku *Intrapreneurship; conceptualizing entrepreneurial employee behaviour*, dalam Nasution menyatakan bahwa kewirausahaan adalah resiko menjalankan bisnis sendiri, menangkap peluang untuk memulai bisnis baru, atau menggunakan pendekatan inovatif. Kata kunci kewirausahaan adalah pengambilan resiko, operasi bisnis baru, pendekatan inovatif, kemandirian. Selanjutnya menurut Baldacchino & Bertram, dalam Nasution menyatakan bahwa kewirausahaan adalah keterampilan kreatif dan inovatif yang digunakan sebagai dasar, kiat dan sumber daya untuk menemukan peluang keberhasilan (Nasution 2022).

Orang yang memulai usaha baru bisa disebut berwirausaha. Sebagai seorang yang wirausahawan yang harus memimpin, berpikir kreatif dan inovatif. Salah satu ciri utama orang yang wirausahawan adalah selalu dihadapkan dengan ketidakpastian oleh pembeli. Upaya untuk membangkitkan kemauan menjadi wirausaha dapat dilakukan dengan mengintervensi melalui program kewirausahaan (Nasution 2022).

Pendidikan yang bermutu adalah pendidikan yang mampu mengembangkan kemampuan membentuk karakter dan peradaban bangsa. Oleh karena itu harus dikembangkan di sekolah melalui aspek keimanan, ketaqwaan, akhlak mulia, kesehatan, ilmu kecakapan, kreativitas, kemandirian, demokrasi dan tanggung jawab pada anak didik dan seluruh *stakeholders* (Munandar 2020). Karakter kemandirian harus dibentuk dari sejak dini, melalui pendidikan *entrepreneur* agar menuntun siswa untuk mempersiapkan diri dalam menyongsong masa depan yang penuh dengan tantangan, untuk itu perlu mengembangkan jiwa-jiwa *enterpreneurship*.

Ciri utama seorang wirausahawan adalah kemampuannya menghadapi ketidakpastian, khususnya dalam merespons perilaku pasar dan dinamika konsumen. Ketidakpastian ini menuntut keberanian dalam pengambilan keputusan serta kelincahan dalam mengadaptasi strategi bisnis. Oleh karena itu, pengembangan semangat kewirausahaan perlu ditanamkan sejak dini, agar individu tidak hanya siap secara teknis, tetapi juga memiliki mentalitas yang tangguh dan inovatif.

Salah satu pendekatan yang efektif untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan adalah melalui pendidikan kewirausahaan. Intervensi pendidikan menjadi sarana strategis dalam membentuk karakter mandiri dan bertanggung jawab pada generasi muda. Pendidikan yang berkualitas tidak hanya berfokus pada aspek kognitif, tetapi juga membentuk nilai-nilai karakter seperti kreativitas, kemandirian, integritas, dan tanggung jawab sosial. Sekolah sebagai lembaga pendidikan memiliki peran penting dalam mengembangkan nilai-nilai tersebut melalui kurikulum yang integratif dan berbasis pada pengembangan potensi siswa.

Kewirausahaan dalam Islam tidak hanya dipahami sebagai aktivitas ekonomi semata, tetapi juga sebagai bentuk pengabdian kepada Allah SWT. Aktivitas usaha yang dilakukan seorang Muslim harus berlandaskan prinsip-prinsip syariah, seperti kejujuran (*sidiq*), tanggung jawab (*amanah*), dan tidak merugikan orang lain (*la darar wa la dirar*) (Al Kahfi, Muhammad Fakhri., Nafiah, Fitria Haya., Karmanto 2025). Kegiatan wirausaha juga mencerminkan semangat kemandirian (*istiqlal*), kerja keras (*ijtihad*), dan produktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Oleh karena itu, pendidikan Islam perlu menanamkan nilai-nilai ini kepada siswa agar memiliki mental dan karakter *enterpreneur* sejati.

Dalam konteks ini, pendidikan kewirausahaan diharapkan mampu menciptakan siswa yang memiliki *entrepreneurial mindset*, yakni pola pikir yang terbuka terhadap perubahan, berorientasi pada solusi, dan siap menghadapi tantangan masa depan. Penguatan karakter kemandirian melalui pendidikan *entrepreneurship* tidak hanya relevan bagi kebutuhan individu, tetapi juga merupakan strategi nasional dalam membentuk sumber daya manusia unggul yang siap bersaing secara global (Astrianingsih 2023).

### 1. Menemukan dan Menentukan Ide Bisnis

Menemukan dan menentukan ide bisnis merupakan langkah awal yang sangat krusial dalam proses kewirausahaan. Ide bisnis ibarat fondasi dari bangunan usaha; jika tidak kuat, maka seluruh bangunan rentan runtuh. Meskipun tampak sederhana, proses pencarian ide bisnis menghadirkan berbagai tantangan yang kompleks, terutama bagi calon wirausahawan pemula.

Pendidikan Islam, baik formal maupun nonformal, memiliki peran strategis dalam membentuk karakter dan keterampilan siswa, termasuk dalam bidang kewirausahaan. Melalui pendidikan yang berlandaskan akidah dan akhlak, peserta didik diajarkan untuk berusaha secara halal, bertanggung jawab terhadap usaha yang dijalankan, dan menumbuhkan kesadaran bahwa usaha bukan hanya untuk keuntungan pribadi, tetapi juga untuk kemaslahatan umat.

Model pendidikan Islam integratif, yang menggabungkan antara ilmu agama dan ilmu praktis, menjadi solusi untuk mencetak generasi Muslim yang unggul dalam iman dan kompetensi. Dalam konteks ini, kurikulum pendidikan Islam dapat memasukkan materi tentang ekonomi Islam, etika bisnis Islami, dan praktik kewirausahaan sebagai bagian dari pengembangan *soft skill* dan *life skill* siswa.

Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan wawasan dan pengalaman dalam melihat kebutuhan pasar. Banyak individu yang ingin memulai usaha namun tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang tren pasar, perilaku konsumen, maupun sektor-sektor yang memiliki potensi pertumbuhan. Akibatnya, ide yang muncul cenderung bersifat spekulatif dan tidak berbasis pada riset yang valid. Dalam beberapa kasus, ide bisnis yang diambil hanya merupakan tiruan dari usaha yang sudah ada, tanpa diferensiasi yang jelas, sehingga sulit untuk bersaing.

Tantangan lainnya adalah kurangnya kreativitas dan inovasi. Kreativitas menjadi elemen penting dalam menghasilkan ide bisnis yang unik dan bernilai tambah. Namun, tidak semua individu memiliki lingkungan yang mendukung pengembangan kreativitas tersebut. Minimnya akses terhadap inspirasi, kolaborasi, dan literasi kewirausahaan dapat menghambat proses munculnya ide-ide baru yang solutif dan relevan dengan permasalahan masyarakat.

Selain itu, calon wirausaha sering kali dihadapkan pada kebingungan dalam menentukan ide yang layak dan realistis untuk dijalankan. Banyak ide yang muncul, tetapi belum tentu semuanya dapat diwujudkan dalam bentuk bisnis yang berkelanjutan. Tantangan ini sering kali berkaitan dengan keterbatasan sumber daya, seperti modal, teknologi, dan jaringan pasar. Akibatnya, proses pemilihan ide menjadi dilema antara idealisme dan realitas yang ada.

Tantangan berikutnya adalah ketakutan terhadap risiko dan ketidakpastian. Ide-ide bisnis baru umumnya belum teruji, sehingga menimbulkan keraguan apakah ide

tersebut akan diterima oleh pasar atau justru gagal total. Ketakutan ini dapat menghambat keberanian seseorang untuk mengeksekusi ide, bahkan sebelum dilakukan validasi pasar secara sederhana.

Di samping itu, dalam era digital dan global seperti sekarang ini, calon wirausaha juga dituntut untuk mampu mengidentifikasi celah pasar yang belum tergarap, yang sering kali tersembunyi di antara data dan informasi yang kompleks. Hal ini menuntut kemampuan analisis pasar, riset tren konsumen, serta pemahaman terhadap teknologi yang mendukung pengembangan produk atau jasa. Oleh karena itu, dalam proses menemukan dan menentukan ide bisnis, dibutuhkan pendekatan yang sistematis, mulai dari observasi lingkungan sekitar, analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), riset pasar, hingga uji kelayakan ide (*feasibility study*). Peran pendidikan dan pelatihan kewirausahaan sangat penting dalam membekali individu dengan metode dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menavigasi tantangan-tantangan tersebut secara efektif.

Peter F. Drucker, seorang ahli manajemen terkenal, mendefinisikan ide bisnis sebagai sesuatu yang menciptakan nilai tambah. Menurut Drucker, ide bisnis yang baik harus mampu memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan konsumen secara efektif dan efisien (Drucker 2020). Ide bisnis harus fokus pada menciptakan nilai tambah bagi pelanggan, karyawan, dan pemangku kepentingan lainnya. Seorang yang berani memulai bisnis baru berarti bersedia mengambil resiko dalam memperkenalkan produk-produk inovatif dan teknologi baru dalam perekonomian. Orang yang berani dalam mengambil resiko membuka usaha dengan cara yang berbeda-beda. Mengambil resiko berarti mandiri secara mental dan tidak takut untuk memulai bisnis, bahkan dalam keadaan yang tidak pasti (Nasution 2022).

Analisis SWOT merupakan sebuah analisis strategi yang dilakukan dengan sistematis dan digunakan untuk merumuskan strategi bisnis. Analisis SWOT dirumuskan oleh seseorang untuk mengoptimalkan kekuatan (*Strength*), peluang (*Opportunity*) yang berasal dari internal, kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*) yang berasal dari eksternal. Langkah awal dalam memulai bisnis salah satunya adalah Ide bisnis. Tanpa ide yang kuat dan relevan dengan kebutuhan pasar, sebuah bisnis akan sulit berkembang. Ide bisnis dapat berasal dari berbagai sumber, antara lain:

- a. Hobi atau minat pribadi; Banyak pengusaha sukses memulai dari kegemaran mereka sehingga menjadi ide bisnis, seperti memasak, menulis, atau desain grafis, mengajar dan lain sebagainya.
- b. Masalah di sekitar; Setiap masalah di dunia ini adalah peluang bagi kita untuk mencari solusi. Keahlian yang Anda miliki, pengetahuan yang dimiliki, dan pengalaman hiduplah yang akan menjadi sumber daya Anda dalam menghadapi masalah dengan kreatif. Salah satu cara yang efektif untuk mengubah masalah menjadi ide bisnis yang sukses adalah dengan mencari kebutuhan atau keluhan terkait masalah tersebut dalam masyarakat. Contoh usaha yang berawal dari masalah atau tantangan. Kursus online, pengiriman barang online, dan lain-lain.
- c. Tren pasar; Dinamika lingkungan bisnis berdampak pada perubahan selera dan preferensi pelanggan. Mengamati tren yang sedang berkembang di masyarakat, seperti makanan sehat, *fashion* ramah lingkungan, atau bisnis digital, juga bisa menjadi sumber ide bisnis. Sebagai seorang enterprener harus bisa melihat kebutuhan pasar sesuai zamannya dan tren pasar yang sedang berkembang.

Rencana bisnis merupakan dasar dalam menjalankan sebuah bisnis agar bisnis tersebut dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Rencana bisnis dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan. Saat memulai bisnis, perencanaan bisnis sangat penting karena dapat memungkinkan berbagai aspek bisnis dapat berjalan dengan baik dan terarah. Perencanaan bisnis memiliki dua tujuan awal yaitu memberikan pedoman untuk keberhasilan manajemen bisnis dan mendapatkan permodalan dari pihak luar.

Perencanaan bisnis memungkinkan wirausahawan menilai pencapaian mereka dan menentukan kesesuaian strategi mereka. Jika rencana yang ada dianggap cocok, maka perlu untuk mengidentifikasi taktik yang harus dan harus diterapkan untuk menyempurnakannya. Selanjutnya, perencanaan perusahaan akan mengkaji secara menyeluruh target pasar dari jasa atau barang yang akan ditawarkan untuk dijual. Tujuan yang eksplisit akan mudah menarik perhatian pelanggan (Jannah 2024).

## 2. Menganalisis dan menangkap peluang usaha

Pengertian analisis peluang usaha adalah proses identifikasi, penilaian, dan evaluasi peluang-peluang baru yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh suatu bisnis untuk mengembangkan atau memperluas operasinya. Tujuan dari analisis peluang usaha adalah untuk mengidentifikasi peluang yang memiliki potensi menguntungkan dan sejalan dengan visi dan strategi bisnis. Analisis SWOT sangat dibutuhkan dalam analisis peluang usaha.

Analisis SWOT adalah suatu *framework* yang digunakan dalam manajemen strategis untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang mempengaruhi performa suatu entitas. Ini mencakup Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*), dan digunakan untuk mengorganisir faktor-faktor tersebut ke dalam sebuah daftar terstruktur yang biasanya disajikan dalam format kisi-kisi sederhana. Kekuatan dan Kelemahan merujuk pada faktor-faktor internal yang dapat dikendalikan, seperti komposisi tim, aset intelektual, dan lokasi (Jannah 2024). Langkah selanjutnya yang harus dilakukan setelah menemukan ide bisnis adalah menganalisis peluang usaha. Peluang usaha merupakan kondisi atau situasi yang memungkinkan seseorang untuk memulai bisnis dan memperoleh keuntungan.

Analisis peluang usaha melibatkan empat komponen utama yang perlu dievaluasi dengan cermat. Keempat komponen tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan identifikasi peluang; Komponen pertama adalah mengidentifikasi peluang-peluang baru yang ada di pasar. Ini melibatkan mengamati tren pasar, kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi, perubahan teknologi, pergeseran demografi, dan faktor-faktor lain yang dapat menciptakan peluang bisnis. Dalam tahap ini, penting untuk mencatat setiap peluang yang teridentifikasi secara spesifik dan jelas.
- b. Evaluasi potensi; Setelah peluang teridentifikasi, langkah berikutnya adalah mengevaluasi potensi masing-masing peluang tersebut. Evaluasi potensi melibatkan penilaian terhadap ukuran pasar yang relevan, tingkat pertumbuhan pasar, potensi keuntungan, dan dampaknya terhadap bisnis yang ada. Evaluasi ini membantu dalam memprioritaskan peluang-peluang yang paling menjanjikan dan layak untuk dikejar.

- c. Analisis resiko; Komponen selanjutnya adalah melakukan analisis risiko terhadap setiap peluang yang dievaluasi. Analisis risiko melibatkan mengidentifikasi potensi hambatan atau tantangan yang mungkin dihadapi dalam memanfaatkan peluang tersebut. Hal ini mencakup aspek persaingan, regulasi, perubahan tren pasar, dan risiko operasional lainnya. Dalam analisis ini, penting untuk mengevaluasi kesiapan bisnis untuk menghadapi risiko-risiko ini dan merencanakan strategi mitigasi yang tepat.
- d. Pengembangan strategi; Setelah melalui proses identifikasi, evaluasi, dan analisis risiko, langkah terakhir adalah mengembangkan strategi untuk memanfaatkan peluang-peluang yang telah diidentifikasi. Strategi ini melibatkan pemilihan pendekatan bisnis yang tepat, pengembangan produk atau layanan yang sesuai, penentuan model bisnis yang optimal, dan rencana tindakan yang terperinci. Penting untuk merencanakan strategi yang komprehensif dan realistis yang mempertimbangkan aspek-aspek kunci yang berkaitan dengan peluang yang dipilih. Pengusaha yang jeli dapat melihat celah pasar yang belum tergarap dan mengisi kekosongan tersebut dengan produk/jasa yang inovatif.

### 3. Menghadapi dan mengelola persaingan bisnis

Snow & Miles dalam Idrus menyatakan bahwa pengembangan dalam organisasi bergeser dari struktur organisasi tradisional, *functional*, *divisional*, *matrix* ke struktur organisasi modern, *network*, *celluler*. Struktur organisasi *network* memiliki struktur yang lebih datar dan struktur organisasi *celluler* merupakan struktur di masa yang akan datang, tidak melibatkan hierarki manajemen. Untuk itu perlu merancang kembali sifat dasar dan bentuk struktur internalnya secara radikal dan dramatis dalam upaya untuk meningkatkan fleksibilitas, kecepatan, daya tanggap terhadap berbagai perubahan lingkungan (Al Idrus 2011).

Salah satu ciri dunia yang paling menonjol dewasa ini dan yang diperkirakan terus berlanjut di masa yang akan datang ialah perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat. Bagi para pebisnis puncak perkembangan tersebut mempunyai ramifikasi yang luas dalam kegiatan mengelola bisnis. Ramifikasi itu ada yang bersifat positif dan oleh karenanya melalui strategi yang tepat dapat dimanfaatkan, tetapi ada pula yang bersifat negatif dan harus dikenali agar dampaknya dapat dihilangkan atau paling sedikit dikurangi.

Seorang wirausaha yang ingin berhasil dalam era dunia yang berubah ini harus memiliki setidaknya lima keterampilan yaitu: (1) mengelola persaingan (*managing competitiveness*); (2) mengelola kompleksitas (*managing complexity*); (3) mengelola penyelarasan organisasi (*managing organizational alignment*); (4) mengelola perubahan organisasi (*managing organizational change*); dan (5) mengelola tim multikultural (*managing multicultural teams*). Sementara itu, persaingan yang sehat mendorong inovasi dan peningkatan kualitas produk. Untuk bisa bersaing, pelaku usaha perlu:

- a. Menentukan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*); Apa yang membedakan bisnis Anda dari pesaing? Bisa dari harga, kualitas, pelayanan, lokasi, atau inovasi produk.

- b. Melakukan riset pasar dan competitor; Memahami kekuatan dan kelemahan pesaing memberikan wawasan untuk strategi pemasaran dan pengembangan produk.
- c. Inovasi berkelanjutan; Dunia bisnis sangat dinamis. Usaha yang tidak berinovasi akan tertinggal. Inovasi bisa berupa produk baru, cara pelayanan, atau strategi pemasaran digital.
- d. Pemasaran yang efektif; Perkembangan dunia saat ini sudah memasuki era baru, yaitu era digital. Ketika pintu gerbang zaman digital sudah dibuka, bisnis pun bisa mencapai jangkauan lintas negara. Hal ini sekaligus membuat persaingan bisnis semakin maju dan ketat.

Ada banyak cara atau strategi yang bisa digunakan, termasuk dengan menggunakan berbagai *platform* yang mendukung seperti kegiatan promosi secara online. Cukup dengan menggunakan perangkat komputer, laptop, *gadget* atau *smartphone* yang terhubung ke jaringan internet. Lalu, tinggal mengakses media sosial yang sangat berguna untuk mengenalkan dan mempromosikan, bahkan menjual produk dan layanan bisnis. Selain itu juga, bisa memanfaatkan *website* hingga menggunakan sistem promosi seperti *endorsement* dan *influencer* (Nofiani, Panca Windi & Mursid 2021).

Dalam menghadapi peluang dan persaingan usaha, Islam mengajarkan pentingnya etika bisnis yang sehat, yaitu tidak saling menjatuhkan atau menipu dalam persaingan. Peluang usaha yang baik adalah yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan manfaat sosial dan spiritual. Dengan demikian, pendekatan kewirausahaan dalam pendidikan Islam tidak hanya fokus pada profit semata, tetapi juga pada keberlanjutan usaha yang berlandaskan akhlak mulia dan prinsip-prinsip syariah.

Meski penting, penerapan pendidikan kewirausahaan berbasis Islam menghadapi beberapa tantangan, seperti keterbatasan fasilitas, kurangnya tenaga pendidik yang kompeten di bidang *entrepreneurship* Islami, serta minimnya kurikulum yang terintegrasi. Oleh karena itu, diperlukan inovasi dan kolaborasi antara lembaga pendidikan, keluarga, dan masyarakat dalam menciptakan ekosistem pendidikan Islam yang mendukung pengembangan jiwa wirausaha.

### C. Simpulan

*Entrepreneurship* atau kewirausahaan dalam perspektif pendidikan Islam tidak hanya dipandang sebagai kegiatan ekonomi semata, tetapi juga sebagai bentuk ibadah dan pengabdian kepada Allah. Seorang muslim yang menjadi wirausaha harus menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Dalam Islam, memulai usaha merupakan bagian dari upaya menjemput rezeki halal dan menciptakan manfaat bagi masyarakat luas. Pendidikan Islam berperan penting dalam menanamkan nilai-nilai tersebut kepada generasi muda agar mereka mampu menjadi wirausahawan yang amanah dan berkah. Memulai usaha dalam konteks ini dimulai dari menemukan ide bisnis yang relevan dengan kebutuhan masyarakat serta sesuai dengan nilai-nilai Islam. Ide bisnis yang baik biasanya muncul dari kepekaan terhadap masalah di lingkungan sekitar, inovasi terhadap produk atau jasa yang ada, serta kemampuan

melihat potensi pasar yang belum tergarap. Pendidikan Islam mendorong agar para siswa dan mahasiswa tidak hanya menjadi pencari kerja, tetapi juga pencipta lapangan kerja dengan menggali kreativitas dan semangat berdikari yang sesuai syariat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiansyah, Dicky., dkk. 2025. "Harmoni Bisnis Dan Lingkungan Dalam Membangun Etika Bisnis Untuk Masa Depan Berkelanjutan." *Journal of Development Economics and Digitalization, Tourism Economics* 2(5): 13–22.  
[journal.ppmi.web.id > index.php > jdtedte > article > download](http://journal.ppmi.web.id/index.php/jdedte/article/download).
- Alfianto, Eko Agus. 2012. "Kewirausahaan : Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat." *Jurnal Heritage* 1(2): 33–42.
- Astrianingsih, Rosi dan Solihun. 2023. "Implementasi Pendidikan Kewirausahaan Dalam Membentuk Sikap Wirausaha Pada Siswa Kelas XI SMK Gagas Wanareja Tahun Ajaran 2020/2021." *HATTA: Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Ilmu Ekonomi* 1(1): 27–35. <https://jurnal.stkip-majenang.ac.id/index.php/hatta>.
- Drucker, Peter F. 2020. *Business and Society*. Amerika: peter F Drucker, Business and Society (Harvard Business Review Press).
- Hasan, Muhammad&Azis, Muhammad. 2018. *Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat, Strategi Pembangunan Manusia Dalam Perspektif Ekonomi Lokal*. Kedua. Makasar: CV. Nur Lina.
- Herwati. 2024. "Pendidikan Dalam Perspektif Islam Dan Peranannya Dalam Membina Kepribadian Islami." *Bahtsuna: Jurnal Pendidikan Islam* 6(6): 1–15.  
<https://www.lp3mzh.id/index.php/bahtsuna/index>.
- Al Idrus, Salim. 2011. "Solusi Strategis Organisasi Bisnis Menghadapi Persaingan Di Era Globa." *Iqtishoduna* 5: 272.
- Jannah, Miftakhul. 2024. "Pentingnya Analisis Swot Dalam Suatu Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis." *IJESPG Journal* 2(1): 9–17. <http://ijespgjournal.org>.
- Al Kahfi, Muhammad Fakhri., Nafiah, Fitria Haya., Karmanto, Gina Destrianti. 2025. "Kewirausahaan Dalam Perspektif Islam Di Era Digital." *JMI: Jurnal Muamalat Indonesia* 5(1): 718–30. <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/JVPEI>.
- Munandar, Aris. 2020. "Manajemen Strategik Dan Mutu Pendidikan Islam." *Nur El-Islam: Jurnal Pendidikan dan Sosial Keagamaan* 6(2): 73–97.
- Nasution, Regi Utami. 2022. "Strategi Memulai Bisnis Baru Dalam Berwirausaha." *Jurnal Syntax Imperatif: Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan* 3(3): 163.
- Nofiani, Panca Windi & Mursid, Mansur Chadi. 2021. "Pentingnya Perilaku Organisasi Dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Di Era Digital." *Jurnal Logistik Bisnis* 11(2): 71–77.  
<https://ejurnal.poltekpos.ac.id/index.php/logistik/index>.