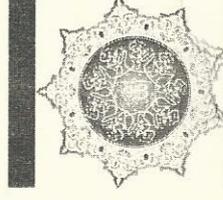


DAFTAR BACAAN

- H. Omar Bakry. *Al-Qur'anul Karim Tafsir Rahmat: Mutiara*
Mohammad Sobary. (1997). *Di Bawah Payung Agung*: Mizan
Kuntowijoyo. (1997). *Identitas Politik Umat Islam*: Mizan
Quraish Shihab (1996) Kerukunan Beragama Dari Prespektif Negara,
H AM, dan Agama-Agama: MUI
Majelis Ulama Indonesia, (1999). *Kongres Umat Islam Indonesia*: MUI
Sindhunata. (1999). *Bayang Bayang Ratu Adui*. Gramedia
Willem Oltmans. (2001). *Di Balik Keterlibatan CIA*: Aksara Karunia



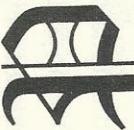
BAGIAN

6

ORMAS ISLAM
DI MATA PROFESIONAL

ORMAS ISLAM DI MATA PROFESIONAL

Oleh: **H. Martin Roestamy, SH**

ada awal Juni 2004 penulis diminta Dewan Pimpinan Pusat Al-Ittihadiyah untuk menulis makalah tentang pandangan kalangan profesional terhadap Ormas Islam. Pada mulanya penulis perlu bertanya apakah penulis patut mewakili kalangan profesional? Apakah mungkin dibebaskan menyatakan apa adanya tentang ormas Islam yang penulis ketahui? . Sewaktu dijawab bahwa memang itu yang diharapkan, maka penulis cobalah merangkai penggalan pengalaman tentang judul seperti tersebut di atas.

Semenjak tahun 1980 an sampai tahun 1997, penulis bertempat tinggal di Kota Medan. Penulis selalu melewati Jalan Gedung Arca yang bersebelahan langsung dengan Stadion Teladan. Sebuah jalan yang di kota Medan dikenal banyak sekolah dan perguruan tingginya. Sepanjang jalan itu berdiri beberapa Yayasan ada Dwiwarna yang sekarang telah berubah menjadi Perguruan Tinggi yang besar, di depannya ada gedung kampus I Universitas Muhammadiyah yang berdiri megah, ada Perguruan AMIK Kesatria. Bersebelahan langsung dengan UMSU berdiri bangunan tua Perguruan Tinggi Al- Ittihadiyah dan klinik Al-Washliyah, kedua bangunan terakhir ini terlihat tidak ada perubahan baik bentuk maupun kegiatannya sejak didirikan. Dari sekian banyak ormas Islam yang ada di Sumatera Utara dewasa itu, tidak sedikit di antaranya yang berada dalam sengketa, yang secara langsung maupun tak langsung penulis

selaku notaris ikut membantu menyelesaikannya. Timbul kesan masa itu, mengapa ormas Islam banyak yang berada dalam sengketa ?

Pada tahun 1997 tepat masa awal krisis penulis hijrah ke Jakarta. Potret ormas Islam yang ada dalam gambaran pemikiran tidak jauh beranjak dan berbeda dari pandangan semula. Ada beberapa ormas Islam yang memiliki dua kepengurusan tingkat pusat. Kegiatan kegiatan ormas Islam di tingkat pusat pun tidak banyak yang dapat dipantau secara langsung, kecuali satu dua ormas seperti NU, Muhammadiyah dan Dewan Dakwah Islam. Itupun sebatas kegiatan-kegiatan seremonial dan pendidikan lainnya. Kalaupun ada yang bergaung agak kuat adalah ketika ada hajatan pemilihan umum, para calon legislatif atau capres dan wapresnya berebut berkunjung ke pesantren. Para ulama dari berbagai pelosok dengan mengatas namakan ormas saling bersilatullahi dengan sang calon. Biasanya diiringi dengan rebutan pengakuan dan klaim bahwa umat dan kelompok ini mendukung si anu dalam hubungan pemilihan umum. Untuk kepentingan suara massa umat Islam bila perlu tidak jarang terjadi istighozah kubro maupun sugro.

Dalam hubungan inilah penulis mencoba memberi sedikit wama pokok-pokok pemikiran tentang bagaimana sebaiknya ormas Islam berbuat ke depan. Mungkin akan terdapat perbedaan yang signifikan mengelola perusahaan yang berorientasi laba dengan organisasi sosial. Namun, ada benang merah yang mempertautkannya. Pada penghujung kegiatan bisnis yang intens tentu menghasilkan uang. Ketika pelaku bisnis atau profesional sampai di puncak usaha atau keberhasilan tetap saja secara naluri ada dorongan semangat ingin berbagi dengan sesama. Sebaliknya apabila ormas Islam mampu dengan berbagai badan usaha dan unit-unit kegiatan organisasinya dengan baik. Berbagai badan usaha atau lembaga pendidikan, poliklinik, rumah sakit, koperasi dan lainnya harus dikelola dengan baik sehingga dapat bermuara kepada pencapaian keuntungan finansial. Berarti, puncak keberhasilan pelaku bisnis, profesional dan ormas adalah menampilkan manfaat yang besar bagi umat.

A. KESADARAN SEJARAH

Kalau ada bangsa di dunia yang paling rendah kesadaran sejarahnya mungkin itu adalah bangsa Indonesia. Di berbagai kota terlihat bagaimana dengan mudahnya orang-orang membuat bangunan bersejarah dan situs-situs kuno tanpa sedikitpun merasa berdosa. Kemudian diganti dengan bangunan baru yang sama sekali tidak memiliki seni keindahan. Bahkan yang lebih tragis lagi kenapa bangsa yang penduduk muslim terbesar di dunia ini tidak mampu untuk menahan atau menggagalkan pembangunan patung-patung di tengah kota. Sejatinya sebuah perbuatan yang bertentangan dengan nilai-nilai aqidah yang kita anut. Kita tidak pernah menyaksikan ormas Islam dengan massanya berdemonstrasi untuk menantang pembangunan patung. Semua itu diperkirakan karena rendahnya kesadaran sejarah bangsa yang konon katanya sangat religius ini.

Sangat menarik apa yang diungkapkan di dalam kata pengantar buku Sejarah Umat Islam Indonesia, bahwa "Sejarah pada hakikatnya merupakan catatan *sumnatullah*, tentang berlakunya kehendak dan kekuasaan Allah atas manusia dan makhluk-Nya. Di dalam sejarah terdapat rahasia Ilahi yang perlu dikaji, dipelajari manusia untuk dijadikan iktibar dalam menata dan mengatur kehidupan masa kini dan masa mendatang. (1991:15).

Dalam realitas kehidupan keseharian ternyata kesadaran sejarah bagi umat Islam cenderung terabaikan, baik kesadaran sejarah politik, ekonomi maupun akhlak dan moral. Akibatnya jasa-jasa para syuhada' banyak yang terlupakan. Peristiwa dan malapetaka yang terjadi tidak bisa dijadikan pengajaran dan selalu berulang. Di dalam Al-Qur'an surat Yusuf ayat 111, ditegaskan bahwa;

"Sesungguhnya pada pada kisah mereka itu terdapat pengajaran bagi orang-orang yang mempunyai akal. Al-Qur'an bukanlah cerita yang dibuat-buat, akan tetapi membenarkan (kitab-kitab) yang sebelumnya dan menjelaskan segala sesuatu dan sebagai petunjuk serta rahmat bagi kaum yang beriman". (Al-Qur'an, Yusuf: 111).

Demikian kuatnya firman Allah mendorong kita untuk mencermati sejarah kehidupan tidak hanya untuk mendapatkan fakta-fakta sejarah

yang profesional dan kerja keras yang menciptakan perusahaan-perusahaan, organisasi-organisasi besar. Bukan kata-kata dari pena para penulis yang kreatif. Meskipun dari pena penulis kreatif kalangan profesional banyak belajar. Dan orang-orang sukseslah baik dari kalangan profesional maupun aktivitas ormas yang memiliki kisah kisah memikat untuk diceritakan. Bukan orang-orang di tengah sawah yang sekedar untuk menakuti-nakuti burung. Jumpailah dan berbicaralah dengan orang-orang ini dan kita akan mulai merasakan pengalaman-pengalaman mereka dan tragedi tragedi mereka dalam mencoba untuk membangun sebuah usaha dan membuatnya berhasil. Penulis ingin mengatakan bahwa esensial makna yang terkandung dalam Al-Qur'an itu lah pada hakikatnya yang dilaksanakan oleh kalangan profesional dalam menuju keberhasilannya.

Ada sepenggal hadis yang pertama tama diajarkan oleh guru ngaji pada masa kecil yang pengertian bebasnya kira-kira demikian, bahwa: "semua pekerjaan itu harus dilakukan dengan niat, setiap orang memperoleh hasil sesuai yang diniatkannya" Jadi, "need for achievement", butuh akan hasil pencapaian yang dimiliki oleh seorang muslim itu harus lahir dan tumbuh serta didorong oleh setiap tetes darah yang mengalir dalam tubuhnya. Sulit mencari bandingan kalau ada suatu ajaran agama yang memberi dorongan dan komitmen untuk mencapai suatu keberhasilan sekuat sabda Rasulullah Muhammad SAW tersebut.

Filsafat penulis dalam hubungan ini sederhana saja dan tak pernah berubah. Setiap orang bodoh dan memiliki sekeranjang besar uang dapat membuat sebuah perusahaan bagi dirinya. Tetapi untuk mendirikan perusahaan atau organisasi tanpa uang pun tidak diperlukan seorang jenius. Keyakinan diri yang amat kuat merupakan pengganti yang dahsyat. Sejumlah orang beranggapan tak pernah berpikir untuk memiliki perusahaan sendiri, sudah cukup puas memasukkan kartu ke mesin absensi, mengambil gaji, dan pulang ke rumah untuk minum kopi dan santai di depan televisi. Orang lain pernah memiliki gagasan itu tetapi menjadi budak rasa aman semu sebagai pegawai, takut akan risiko, itu bahaya bahaya yang melekat pada pekerjaan menjalankan usaha sendiri. Dan menurut hemat penulis cara hidup demikian tidak sejalan dengan perintah Allah.

tetapi juga sekaligus untuk merekonstruksi "fakta-fakta" itu ke dalam suatu rekonstruksi kisah yang cermat. Memaknai hari-hari yang lalu, sejarah masa lalu yang jelek agar tak terulang hari ini dan masa akan datang. Sedangkan sejarah yang baik dapat dilanjutkan. Bahkan yang baik harus dikembangkan. Seperti halnya peristiwa Ambon dan Poso, bila ormas Islam dapat mencermati permasalahannya secara mendalam dan tidak hanya sebatas ikut memadamkan api setelah terbakar, mungkin kejadian tersebut tidak akan selalu berulang. Tetapi karena persoalan tersebut hanya dipandang sebagai bagian dari soal otoritas keamanan nasional sementara ormas Islam hanya sebagai pelengkap, maka tetap saja kantong kantong muslim di wilayah timur menjadi ajang pertikaian. Jadi, "pada kisah-kisah itu terdapat pengajaran" seperti yang dimaksudkan Allah SWT itu tidak dijadikan sebagai pegangan, hingga berakibat fatal bagi persaudaraan, kesatuan dan persatuan bangsa.

B. MEMBUAT MUKJIZAT

Para Rasul selaku *uswatun hasanah* dilengkapi Allah SWT dengan apa yang disebut dengan mukjizat, yakni kejadian yang luar biasa yang terjadi pada diri Rasul untuk memperkuat kerasulannya. Persoalannya adalah apakah kita sebagai pengikut Rasul tidak dibenarkan untuk mengasah keyakinan? Tentu saja kita juga perlu untuk membangkitkan kekuatan yang dimiliki. Mengembangkan potensi diri yang kesemuanya itu merupakan kelebihan-kelebihan yang diberikan Allah SWT pada manusia, berbanding kepada makhluk ciptaan Allah lainnya.

Dalam Al-Qur'an pada bagian akhir surat *Al Insyirah* (QS.94:78) dijelaskan bahwa "Apabila kamu telah selesai mengerjakan suatu pekerjaan, maka lakukan pekerjaan yang lainnya... kemudian..." kepada Tuhanmu lah kamu berharap. Dalam hubungan ini bila ada suatu prasyarat bagi kalangan profesional agar usahanya berhasil maka yang nomor satu adalah kerja keras. Kata kunci kalangan profesional sukses adalah kerja keras. Dan penegasan yang semakna dengan hal tersebut selalu terdapat dalam Al-Qur'an. Artinya mari kita menampih gandum dari sekamnya. Manusia

berulang-ulang disebutkan dalam firman Allah dalam berbagai konteksnya. Barangkali banyak orang yang mengemukakan dan mempunyai alasan-alasan untuk menunda ambisi-ambisi mereka ke masa depan. Dalih-dalih itu gampang diperoleh. Apabila Anda sungguh sungguh menghendaki perusahaan dan organisasi Anda sendiri, Anda akan menghadapi satu musuh nyata yaitu: penundaan. Mengapa harus ditunda?

Orang yang menunda itu senantiasa mempunyai sebuah alasan. Berapa kali Anda mendengar seseorang berkata "waktunya tidak tepat", "ekonomi sedang buruk", "uangnya sedang diperketat" atau "saya ingin memastikan tidak ada perang di Timur Tengah" atau "ini masa krisis" atau "Pemilu sudah dekat". Daftar ini tidak akan berakhir. Dan satu hal yang pasti "bahwa, tak seorang pun yang akan mengetuk pintu Anda, membimbing tangan Anda, dan melakukannya bagi Anda. Tak ada seorangpun yang akan memberi dorongan kepada Anda untuk mulai sekarang ini.

E. MENTALITAS PENGELOLAAN

Mentalitas pengelolaan macam apakah yang akan dibutuhkan oleh organisasi massa Anda? Banyak, dan organisasi seperti halnya perusahaan itu akan membutuhkan jauh lebih banyak daripada perusahaan yang mulai dengan modal cukup banyak.

Elliot Galahow, seorang konsultan usaha kecil berkata, "Masalahnya bukanlah apa yang dapat dikekola oleh si pengusaha, melainkan kapan dia siap untuk mengelola perusahaan awal yang mereka pikirkan itu."

Untuk menembus masa depan yang berlari dengan cepat dalam perubahan perubahan yang sulit diperhitungkan pengelola ormas Islam harus menguji gagasan gagasan yang ada dalam pemikiran. Pengujian itu dapat dilakukan dengan beberapa langkah berikut:

1. Pengujian waktu. Renungkan gagasan itu sekurang-kurangnya selama beberapa bulan sebelum Anda terjun dan terlibat dengan kegiatan usaha itu. Apabila gagasan itu lenyap sebelum waktu tersebut, gagasan itu tidak mutlak berarti buruk, hanya gagasan tersebut belum Anda yakini sungguh sungguh untuk dapat diwujudkan.

C. AMAL SALEH

Di banyak tempat dalam Al-Qur'an selalu ditemukan padanan ayat yang mensejajarkan antara keyakinan atau kepercayaan (iman) dengan kerja yang baik (amal saleh). Melakukan tindakan yang baik atau *al-milushshalihah*. Pada awalnya penulis memahami amal saleh ini sebatas zikir, sadaqah, salat, dan amalan ibadah lainnya. Tetapi setelah agak lebih lama mendalaminya terlihat kekuatan makna lain yakni sebuah tindakan. Sungguh tindakan itu merupakan sebuah aktualisasi pikiran. Untuk mengubah teori menjadi praktek dibutuhkan suatu kepribadian yang khas. Ini tidak untuk semua orang. Kita tak pernah tahu apakah kita mempunyai apa yang diperlukan sampai kita sungguh-sungguh melakukannya. Di samping itu untuk sukses tindakan itu disempurnakan dengan harapan dan doa. Dua unsur penting yang harus kita sediakan ialah: niat yang teguh / kemiskinan dan bekerja keras.

Kata orang bijak, sebuah usaha tanpa modal tidak akan pernah berhasil tanpa: *chutzipah*. Sebuah kata yang tidak tepat dengan terjemahan Anglo Saxon yang berpedanan terdiri dari campuran setara: *galak, berani, nekat*, dan sekedar keterampilan. Anda tak pernah cukup mengetahui apa makna kata niat sampai anda mencoba untuk membangun sesuatu dari nol. Atau manakala Anda mengetuk seratus pintu, menyampaikan seratus kisah, dan dengan keringat di alis Anda masih mencoba mengetuk satu pintu lagi, maka Anda mengetahui apakah niat. Niat itu mengubah logam lunak yang namanya ambisi menjadi baja keras yang namanya niat teguh.

Siapapun dapat memulai sebuah usaha dengan sepersepuluh modal yang biasanya dibutuhkan (atau bahkan tanpa uang tunai sama sekali). Tetapi sebagai imbalannya mungkin kita harus bekerja sepuluh kali lebih keras agar usaha itu berhasil.

D. MENGHARGAI WAKTU

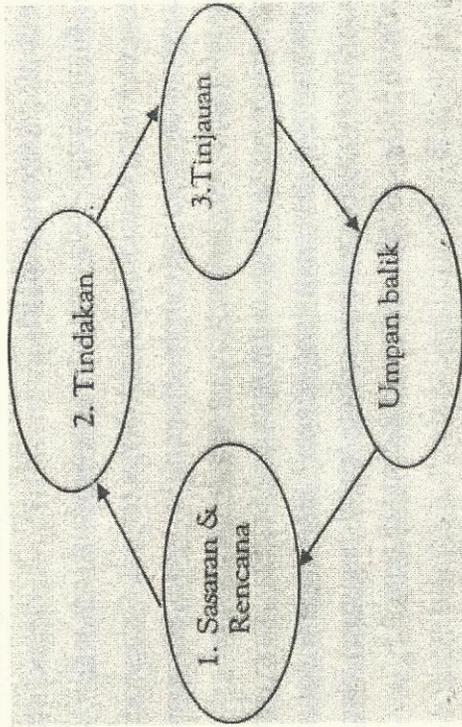
Pepatah Arab mengatakan waktu itu bagaikan pedang. Istilah itu barangkali sudah dilupakan. Dan faktanya makna pepatah itu (*al-waqtu kas shaitf*) tetap seiring sejalan dengan penghargaan waktu yang juga

2. Jajakilah pasarnya. Temukan dan pilah-pilahkan, dan nilailah para calon penggunanya.
3. Ujilah daya tariknya. Dengan kata lain, carilah butir penjualannya. Tak ada seorang pun yang menjual suatu barang atau jasa. Kita semua menjual suatu "manfaat". Bagaimana para pelanggan atau massa atau umat akan menikmati manfaat dari gagasan apa yang akan Anda tawarkan?.
4. Ujilah jangkauan Anda. Anda membutuhkan sarana sarana untuk menjangkau pasar Anda.
5. Lakukan pra pengujian terhadap gagasan tersebut. Cobalah gagasan tersebut pada skala kecil dengan pemasangan iklan terpilih atau cobalah menggaet pelanggan-pelanggan Anda sebelum Anda melibatkan diri Anda ke dalam kegiatan usaha tadi.
6. Susunlah rencana permainan untuk seluruh perusahaan tersebut. Jelaskan pengandaian-pengandaian dasar yang menjadi dasar kegiatan usaha Anda nantinya.
7. Ujilah pengetahuan Anda. Ini merupakan kunci semuanya itu. Pengusaha atau pengelola organisasi harus mengetahui mengenai kegiatan usaha tersebut untuk menganalisis dan membetulkan kelemahan kelemahan atau untuk memanfaatkan kemungkinan kemungkinan kekuatannya.

George S. Odiorne, ahli manajemen Amerika yang terkemuka menguraikan dalam karyanya "Cara Manajer Melaksanakan dan merampungkan pekerjaan bahwa esensi manajemen adalah membuat banyak hal terjadi. Pekerjaan manajemen dapat disimpulkan secara lengkap dalam sebuah daur manajemen. Hal itu dilukiskan dalam bagian berikut ini dan ini berlaku semua organisasi baik ormas dan perusahaan yang memiliki orientasi profit.

1. Anda memulai dengan sebuah sasaran dan rencana untuk sampai ke sana. Anda mengaktifkan banyak hal, mengambil tindakan, memajukan banyak hal.
2. Anda membuat tinjauan, dan

3. Mengumpambalikkan hasilnya, baik dalam umpan balik berjangka pendek untuk mengendalikan banyak hal maupun mengubah rencana masa depan dalam jangka panjang.



Mari kita lihat setiap unsur ini sedikit lebih terinci.

1. Sasaran dan rencana merupakan tahap pertama proses manajemen. Seluruh gagasan dari sistem sangat populer yang dikenal sebagai manajemen dengan tujuan. Kita harus menetapkan sasaran dan membuat tinjauan terhadap sasaran tersebut. Jika kita tidak tahu kemana akan pergi, jalan mana saja tidak akan membawa ke mana pun. Jika kita tidak membidik apa pun, mungkin tidak ada apa pun yang akan dikenai. Lebih lebih, kita harus punya sasaran dan rencana strategis (jangka panjang) dan operasional (jangka pendek).
2. Mengambil tindakan menuju sasaran. Hal besar yang selalu terlewatkan dalam banyak sistem manajerial yang hebat adalah gagasan membuat banyak hal terjadi. Kita tidak akan puas dengan status quo. Kita perlu memusatkan pandangan terhadap sasaran sementara kita bekerja. Menemukan penyimpangan dan mencatat apa yang perlu ditingkatkan untuk mengembalikan diri kita ke jalur yang semestinya. Walaupun demikian, belumlah cukup, kalau dalam mengambil tindakan kita harus menjadi seorang pemain tunggal. Ini merupakan inti dari apa yang dikatakan oleh Larry Appley, yang cukup lama menjadi

ketua *American Management Association*, bahwa "para manajer mendapatkan hasil melalui orang lain." Kita harus membuat orang lain bertindak, di samping mengerjakan banyak hal sendiri. Lebih-lebih, kita perlu memperoleh dan memanfaatkan gagasan mereka di samping gagasan sendiri.

3. Tinjauan dan umpan balik untuk meningkatkan tindakan. Seorang manajer itu harus membuat banyak hal terjadi. Sementara untuk mengambil tindakan dan membuat banyak hal terjadi, kita memerlukan arus informasi yang lancar tentang sebaik apa hasil yang diperoleh. Apakah kita berhasil mencapai sasaran? Standar dapat dipenuhi? Apakah sampai ke tempat yang diincar? Tepat pada waktunya, dan sesuai dengan biaya yang direncanakan? Apakah rancangan sebagaimana mestinya? Apakah jalur yang diambil sudah tepat?

Semua ini arus diumpanbalikkan kepada manajer yang bertindak. Secara berkala dan juga terus menerus, hal itu harus dilakukan. Itulah peranan umpan balik.

Cukup menarik apa yang diungkapkan oleh Nicholas Murray Butler bahwa: "Eksistensi orang, dalam berbagai kejadian, dapat digolongkan dalam tiga kelas: sedikit orang yang membuat banyak hal terjadi, banyak orang yang menonton banyak hal terjadi, dan mayoritas terbesar orang yang sama sekali tidak tahu apa yang terjadi."

1. Orang yang membuat banyak hal terjadi memusatkan usahanya pada hasil dan bukannya pada kegiatan.
2. Manajer yang baik membuat banyak hal terjadi. Adiminstrator yang baik hanya mengikui "prosedur yang semestinya" apakah itu berhubungan atau tidak dengan tujuan organisasi.

Sidney Rittenberg telah menghabiskan waktunya 16 tahun dalam sebuah penjara di China, dan 15 tahun di antaranya ia lewat dalam ruangan isolasi. Ketika ia kembali ke Amerika Serikat setelah dibebaskan, banyak sekali orang bertanya kepadanya bagaimana caranya ia mampu mempertahankan kewarasan pikirannya selama tahun tahun dipengasingan

yang penuh tekanan itu. Rittenberg menjawab, setiap hari ia sengaja menyisihkan waktunya khusus selama beberapa saat untuk merenungkan makna dan hakikat kehidupan secara mendalam (lihat Ann Overton) "*Coversation With Sidney Rittenberg*", *The New York Review*, 1, No. 3, Mei 1983, h. 4). Dengan cara itu ia bisa mempertahankan pijakan pada kenyataan, dan melatih otaknya untuk senantiasa berpikir secara jernih.

Bayangkan, orang yang berada begitu lama dalam ruangan isolasi yang demikian menekan saja masih mau bekerja keras meluangkan waktu untuk merenung. Jika orang seperti Rottenberg saja masih sempat, lalu bagaimana dengan kita? Berapa banyak waktu yang sengaja kita luangkan untuk merenungkan kehidupan ini serta makna, maupun hakikat peranan yang kita mainkan selaku seorang pengelola organisasi? Atau dalam bahasa yang lebih sedikit menyentuh barangkali, seberapa rakaat kita habiskan untuk bertahjud pada penggalan malam. Sembari bermunajat kepada Allah Yang Maha Pencipta.

F. HAKIKAT KEPEMIMPINAN

Kepemimpinan adalah keseluruhan dampak yang kita timbulkan terhadap segenap peristiwa dan orang-orang di sekeliling anda. Seorang pemimpin yang efektif senantiasa menyadari tanggungjawab atas pengaruhnya terhadap organisasi. Sabda Rasulullah Muhammad SAW, "Setiap kamu itu pemimpin, dan semua kamu akan dimintakan pertanggungjawaban tentang kepemimpinanmu". Berbicara tentang kepemimpinan dalam organisasi, penulis tidak bisa melupakan atau untuk tidak membicarakan pemimpin idola, yakni Khalifah Sayyidina Umar Bin Khattab dan Tokoh sejarah Napoleon Bonaparte, keduanya sama-sama penunggang kuda terbaik. Dan kuda bagi penulis adalah binatang faforit yang selalu memberi inspirasi.

Satu peristiwa yang sangat tercatat sekali di dalam sejarah Tentang Penyerahan Kunci Kota Suci Jerussalem kepada khalif Umar Ibnu Khattab, bahwa seorang Penguasa Tertinggi, demikian Joeoef Sou'lyb dalam karyanya Sejarah Daulat Khulafaurrasyidin (1979:189) dari sebuah imperium baru

Kesederhanaan, kerja keras, kesetiaan, kemampuan menghargai dan memahami teman seperjuangan dan kedamaian, toleransi serta kerukunan hidup dengan orang lain adalah sebagian sikap perilaku kepemimpinan yang ditunjukkan oleh Umar ibn Khattab. Dan pada sudut ini pulalah menurut hemat penulis yang sudah langkah ditemukan pada pemimpin Islam. Saat ini yang cenderung muncul justru *gengsi gede-gede* di kalangan banyak aktivis Islam. Bukan prestasi.

Kenneth Schart dan Linda Schart dalam karyanya Keberhasilan dan Pengaruh Dalam Manajemen, mengungkapkan bahwa esensi kepemimpinan adalah kesadaran bahwa diri kita tidak pernah terlepas dari fungsi sebagai pemimpin. Kita memiliki 100% pengaruh (perkara berapa banyak yang bisa kita kerahkan atau kita manfaatkan, itu soal lain). Dari waktu ke waktu kita selalu menjalankan fungsi kepemimpinan. Roger Cartwright penulis buku Pribadi Entrepreneur mengutip pendapat George Bernard Shaw yang menganggap semua perkembangan bisnis bergantung pada orang-orang yang memiliki semangat tidak rasional. Sementara orang-orang yang memiliki semangat rasional (*reasonable people*) berusaha menyesuaikan perilaku bisnis mereka dengan dunia bisnis yang digelutinya, namun orang-orang yang memiliki semangat tidak rasional (*unreasonable people*) cenderung berjuang keras memaksa dunia bisnis sesuai dengan perilaku mereka. Oleh karena itu Shaw berpendapat bahwa perkembangan dan perubahan bisnis amat bergantung pada perilaku orang-orang yang memiliki semangat tidak rasional.

G. ENTREPRENEUR

Agak sulit memberikan makna yang pas terhadap *entrepreneur*. Apalagi hendak diterapkan dalam ormas Islam. Namun, secara sederhana mungkin dapat diberi arti "Segala bentuk upaya, terobosan atau usaha yang dilandasi semangat ingin perubahan ke arah yang lebih baik secara terus menerus". Ciri *entrepreneur* itu antara lain :

Entrepreneurship (kewirausahaan) lebih dari sekedar mengumpulkan kekayaan, tetapi juga berarti gerakan ke masa depan, inovasi dan kesenangan.

yang begitu luasnya, yang telah berhasil menaklukkan sebagian besar wilayah imperium Roma dan begitupun wilayah imperium Parsi, berangkat menuju Yerusalem dengan cuma menunggang seekor unta berwarna merah, membawa sekarung gandum, sekantong buah korma, sebuah piring kayu, sebuah kantong air dari kulit, beserta selempang tikar sembahyang.

Pada perbatasan Palestina iapun disambut oleh para Panglima Islam. Pada saat itu terjadilah satu peristiwa unik yang tercatat dalam sejarah. Khalif Umar menyaksikan para panglima Islam yang masing-masingnya menunggang kuda telah menggunakan pakaian-pakaian yang megah terbikin dari ragam sutera. Hal itu amat membangkitkan kemurkaannya yang tiada terkira-kira. Diceritakan bahwa ia pun turun dari untanya dan membungkuk menggengam pasir dan melempari mereka itu dengan pasir. Ia melontarkan kemarahannya terhadap perubahan sikap hidup mereka.

Panglima Besar Abu Ubaidah ibn Jarrah, setelah kemurkaan Khalifah Umar itu reda, menjelaskan sebab dan alasannya: Cuma menjaga martabat dan gengsi pasukan Islam, yang di dalam literatur Arab disebut dengan *al-Marawah*, perlu diadakan perubahan sikap pakaian dan bukan sikap hidup, yakni martabat dan gengsi pada mata pembesar-pembesar Roma Timur. Penyerahan Kota Yerusalem itu berjalan dengan amat damai. Khalifah Umar beserta para panglima Islam disertai pasukan Islam memasuki kota suci itu, dielu-elukan oleh para penduduk.

Khalifah Umar dengan pengiringnya itu mengunjungi tempat-tempat yang terpandang suci, disertai oleh Uskup Agung Sophronius dan para uskup (bishops). Diceritakan bahwa sewaktu Khalifah Umar ibn Khattab dengan para pengiringnya itu berkunjung ke dataran bukit Zion itu maka tibalah saatnya bagi shalat Zhuhur. Uskup Agung Sophronius menawarkan Gereja yang terpandang suci oleh dunia Kristen itu untuk tempat Shalat. Tawaran yang ramah itu disambut baik oleh Khalif Umar, akan tetapi beliau kemudian berkata: "Kalau saya Shalat di situ, saya khawatir bahwa orang belakangan kelak akan merampas Gereja Tuan dan menjadikannya sebuah Masjid." Sebab itulah, pada sisi Gereja itu, iapun menggariskan sebuah tapak untuk pembangunan Masjid. Di situulah Khalifah Umar beserta para panglima itu melaksanakan Salat Zhuhur.

- Motivasi bagi seorang entrepreneur jauh lebih sebagai penghargaan dan prestasi atau kinerja.
- Para entrepreneur membutuhkan visi, komitmen, kepercayaan diri, disiplin, kepedulian konsumen dan tentu saja kreativitas.
- Kecakapan seorang entrepreneur terfokus pada analisis, pembentukan jaringan bisnis, penciptaan kerja- sama, negosiasi, penjualan dan finansial.
- Entrepreneur yang sukses menciptakan kompensasi bagi kekurangan kecakapannya dengan mengambil pelayanan dan komitmen dari kolega-kolega bisnis lainnya yang memiliki kecakapan yang tidak dia miliki. Kolega-kolega bisnis ini kemudian diberi penghargaan.
- Entrepreneur yang menciptakan permintaan konsumen, tetapi kemudian gagal memberikan pelayanan yang dibutuhkan akan menerima kegagalan.
- Para entrepreneur harus mengkomunikasikan visi mereka kepada kolega kolega bisnis yang bekerja kepadanya.

H. KARAKTERISTIK SEORANG ENTREPRENEUR

Yang menjadi karakteristik seorang entrepreneur adalah: keinginan mencapai kesuksesan dan faktor faktor yang memotivasi perilaku mereka yang lebih berhubungan dengan kinerja dan penghargaan daripada persoalan uang semata. William Heinecke mencatat bahwa seserius apapun sebuah operasi bisnis yang diikuti, harus tetap menyenangkan. Mereka mengerjakan apa yang mereka nikmati. Bagi mereka semua yang dilakukan selalu memiliki wajah ganda baik sebagai bisnis itu sendiri maupun sebagai kenikmatan atau kesenangan pribadi.

Roger Cartwright lebih jauh mengungkapkan bahwa kecakapan, atribut atribut dan wilayah wilayah penting yang harus dikembangkan dan diperhatikan secara serius oleh seorang entrepreneur adalah:

Atribut-Atribut yang dibutuhkan:

Visi

Setiap orang yang pernah menganalisis tentang *entrepreneurship* pasti menyinggung visi. Tanpa visi tidak mungkin menjadi seorang entrepreneur. Visi dapat dijelaskan sebagai suatu impian dengan arah tertentu. Para visioner tidak hanya memikirkan sesuatu, tetapi mereka hampir mengalaminya dalam waktu yang nyata (waktu sehari-hari). Mimpi itu dialami, tetapi visi harus dihidupkan. Bagaimana cara menghidupkan visi? William Heinecke, mengatakan bahwa para entrepreneur hendaknya “menetapkan tujuan tetapi jangan terlalu kaku dengan visinya,” Penetapan tujuan merupakan sesuatu yang penting, tapi tujuan tanpa visi, langkah langkah berani tidak pernah dilaksanakan.

Roger C dalam karyanya (*Mastering Customer Relations*, 2001), tujuan dan sasaran haruslah mencakup enam fokus yang diakronimkan sebagai, C-SMART:

- *Customer-centered* (berpusat pada konsumen)
- *Specific* (spesifik)
- *Measurable* (dapat diukur)
- *Agreed* (disepakati)
- *Realistic* (realistik)
- *Timely* (tepat waktu)

Visi dapat berpusat pada seorang entrepreneur sejauh visi itu diterjemahkan ke dalam pendekatan bisnis yang berpusat pada konsumen. Salah satu kendala besar adalah yang dihadapi entrepreneur adalah bahwa mereka harus mampu mengkomunikasikan visinya kepada orang lain dalam cara cara tertentu sehingga mampu mengobarkan antusiasme mereka.

Visi tidak harus realistis, dan tidak harus selalu disetujui oleh semua orang, karena visi dalam tingkat yang paling ekstrim adalah imajinasi anda sendiri. Seorang *entrepreneur* yang potensial harus menanyakan kepada diri mereka. “Apa yang saya inginkan dalam kehidupan ini, tidak hanya terbatas dalam bidang finansial tapi juga dalam kehidupan sosial,

kebudayaan, keluarga dan lain lainnya. Begitu pertanyaan ini diartikulasikan, mereka dapat mulai membangun sebuah visi yang mengitari gagasan gagasan itu. Namun, visi harus difokuskan pada sesuatu yang nyata. Tidak ada gunanya mempunyai visi bila anda ingin menjadi orang yang paling sukses di dunia, karena tak terjangkau. Mustahil.

Komitmen / Istiqomah

Komitmen berarti kerja keras. Entrepreneur harus mempersiapkan diri agar selalu mempertahankan komitmen terhadap visinya yang telah dicanangkan. Mereka harus memegang komitmen ini baik di saat saat senang maupun susah. Komitmen itu ibarat bahan bakar yang diperlukan agar proyek atau bisnis yang sedang ditangani mampu mengantarkan entrepreneur mewujudkan visinya. Salah satu fakta yang selalu dilaporkan bahwa para aktor entrepreneur terkenal adalah bahwa jam kerja mereka sangat panjang dan kesulitan kesulitan keluarga para entrepreneur untuk membujuknya agar mau menyisihkan waktu untuk istirahat. Seperti halnya denyut jantung bisnis yang tiada mengenal jeda, dalam liburan itupun tampaknya *entrepreneur* bersangkutan tetap memompa semangat kerjanya. Para entrepreneur berangkali termasuk golongan "tipe A" orang yang cepat terbakar (sementara tipe B adalah orang yang suka onggang onggang kaki).

Kepercayaan Diri

Entrepreneur percaya kepada kemampuan dirinya sendiri. Tidak hanya itu, mereka juga memiliki atribut terkait lainnya yang membuat kepercayaan diri berfungsi dengan baik. Mereka mengetahui keterbatasan keterbatasannya. Maka untuk mencapai tujuan mereka melakukan "pembagian". Dengan membagi tugas ke dalam serangkaian langkah yang lebih kecil, tampaknya serangkaian kesuksesan kecil akan bisa diwujudkan. Dalam visi keseluruhan, serangkaian tujuan dapat ditentukan, kesuksesan dalam suatu proyek (kecil) akan menghasilkan kesuksesan-kesuksesan berikutnya.

Mengetahui keterbatasan-keterbatasan diri sendiri juga sangat penting. Seseorang yang mengetahui keterbatasan-keterbatasan dirinya tidak akan mencoba menyelesaikan sesuatu proyek yang mereka ketahui tidak dapat mereka selesaikan dengan memuaskan sampai mereka memperoleh kecakapan-kecakapan atau sumber daya-sumberdaya baru yang dibutuhkan.

Disiplin

Seorang entrepreneur tidak lain sebuah perjalanan panjang dan itu membutuhkan tingkat disiplin diri yang amat serius. *Entrepreneurship* membutuhkan upaya upaya terfokus dan itu memerlukan disiplin dengan sumberdaya sumberdaya manusia, fisik, finansial dan waktu. Tidak boleh ada yang disia-siakan khususnya waktu. Kecakapan finansial yang diperlukan seorang entrepreneur memerlukan disiplin untuk tidak menghabiskan profit, namun menginvestasikannya kembali ke dalam bisnis dan proyek-proyeknya.

Kita semua mempunyai tingkat disiplin dalam kadar yang berbeda-beda. Kita hidup dalam masyarakat yang telah memiliki aturan-aturan sosial masyarakatnya sendiri. Disiplin itu dapat dipoles sehingga kita menjadi lebih disiplin lagi. Bagi beberapa orang, disiplin jauh lebih alami daripada lainnya, tetapi dengan berbagai upaya yang diperlukan, kita semua bisa memiliki disiplin seperti yang kita inginkan.

Bagaimana gambaran utuh atribut seorang entrepreneur itu dibangun?

Visi -----> Kepercayaan diri -----> Disiplin

Jadi, *entrepreneurship* bukanlah sebuah atribut atau kecakapan tunggal, tapi merupakan sebuah mozaik dari sejumlah atribut terpadu untuk mewujudkan visi itu sendiri.

I. MANAJEMEN WAKTU

Manajemen waktu memerlukan disiplin. Karena itu disiplin dimasukkan sebagai atribut. Orang tersibuk sekalipun melalui latihan dapat memperoleh

waktu ekstra dengan mendelegasikan beban kerjanya atau menghadapi mereka yang suka memboroskan waktu (*time bandits*) secara bijaksana. Terlalu banyak entrepreneur yang membiarkan kesehatan dan keluarganya menderita karena perasaan mereka yang merasa selalu kekurangan waktu. Pencuri waktu (*time bandits*) adalah segala sesuatu yang mencuri waktu yang dimiliki oleh seseorang. Pertemuan pertemuan yang tidak perlu dihadiri, pemeriksaan yang bisa dilakukan oleh orang lain, laporan laporan yang bisa dibaca dalam format *summary executive*. Solusinya? Identifikasi pencuri waktu, ini, hadapi dan kalahkan.

Penyusutan waktu

Seperti yang diungkapkan Peterson dalam *The Complete Entrepreneur* ketika seseorang masih muda, tampaknya mereka selalu mempunyai waktu luang cukup banyak. Namun ketika seseorang semakin tua, kesadaran bahwa waktu mereka terbatas dan waktu yang tersisa untuk melakukan sesuatu makin lama semakin habis menjadi salah satu faktor penting dalam perencanaan.

Tidak hanya waktu yang mengalami penyusutan, namun kita betul betul tidak mengetahui seberapa banyak yang bisa kita lakukan. Oleh sebab itu, sangat penting bahwa waktu yang kita miliki harus mampu kita kelola seefektif mungkin.

Pengambilan Risiko

Adapun yang dimaksud pengambilan risiko di sini adalah pengambilan risiko yang telah diperhitungkan setelah dilakukan analisis secara hati hati terhadap faktor faktor yang terlihat dan evaluasi atau pengukuran terhadap peluang peluang kesuksesan yang penting. Pengambilan risiko dalam konteks ini tidak berarti kita bertindak secara serampangan atau tidak berhati hati.

Menganalisis Risiko

Kapitalis perbankan dan bisnis selalu ingin mengetahui risiko yang perlu dipertimbangkan dan ketersediaan rencana rencana alternatif untuk menghadapi skenario skenario terburuk. *Entrepreneurship* bukanlah orang yang mebabibuta, mereka adalah "canny" (Inggris) gabungan antara bijaksana dan pantang mundur. Perilaku atau tindakan mereka tampaknya berbahaya, namun mereka berpikir lewat resiko-resiko yang agaknya terlalu berharga untuk diabaikan.

Kesalahan

Bagaimanapun kerasnya seorang entrepreneur mencoba, kenyataan selalu berbeda dari harapan. Kenyataan terkadang terjadi dalam cara cara yang sama sekali tidak kita inginkan. Apa yang mereka lakukan bila sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan dan direncanakan?

Entrepreneur harus menerima kesalahan mereka sendiri dan tidak mencoba menimpakan kesalahan itu kepada orang lain. Setiap orang hendaknya diperbolehkan membuat kesalahan-kesalahan yang tidak mereka sengaja asalkan mereka mau belajar dari kesalahan kesalahan itu. Banyak hal yang bisa kita pelajari dari sesuatu yang salah daripada belajar dari sesuatu yang benar. Konon katanya: orang yang tidak pernah berbuat kesalahan tidak akan pernah menyelesaikan sesuatu apapun.

Kepedulian Kepada Pelanggan

Tidak satupun konsumen yang tidak penting bagi bisnis apapun. Organisasi-organisasi modem, sekalipun organisasi lokal yang sangat kecil, harus beraing mati matian untuk mempertahankan kepuasan konsumen mereka. Mendapatkan, dan yang lebih penting lagi mempertahankan konsumen konsumen membutuhkan pengetahuan tentang kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan konsumen. Kemampuan menjalin hubungan dengan para konsumen merupakan atribut kunci bagi setiap *entrepreneur* manapun juga. Sebagian besar *entrepreneur* memiliki apa yang disebut kharisma atau aura tertentu. Jadilah orang yang menyenangkan

- Hal penting yang harus menjadi perhatian:
1. Selalu memperbarui jaringan untuk mudah diakses.
 2. Mempunyai nomor-nomor telepon dan alamat-alamat atau email para rekanan yang selalu dibawa.
 3. Kecakapan membentuk jaringan kerja mencakup komunikasi, percakapan dan kosakata.
 4. Mampu membangun semua kontak bisnis secepat mungkin.
 5. Bisa mengakses informasi dalam cara-cara yang paling efisien.

Membangun Hubungan / *Silaturr Rahmi*

Tak seorangpun mampu menghasilkan proyek apapun tanpa bantuan orang lain. Oleh karena itu hubungan yang baik dan berjalan dengan bagus sangat penting dalam bisnis. Seorang entrepreneur tidak boleh tenggelam dalam gagasan-gagasannya sendiri sehingga lupa mengkomunikasikannya dengan orang lain.

Hal pokok yang perlu diperhatikan:

1. Mampu mempelajari motivasi dan aspek psikologi manusia lainnya.
2. Harus selalu berada dalam posisi yang lebih baik untuk mempengaruhi siapa saja yang diperlukan untuk mewujudkan visinya menjadi kenyataan.
3. Tetap menjaga hal yang bisa merusaknya hubungan dengan orang lain.

Negosiasi

Negosiasi ialah proses yang kita lakukan agar seseorang bersedia melakukan sesuatu, tanpa menggunakan kekerasan dalam bentuk apapun. Kompromi hampir selalu dibutuhkan dan kunci kecakapan negosiasi, kunci yang harus dikembangkan seseorang entrepreneur adalah mengetahui secara tepat seberapa banyak yang bisa mereka berikan ketika melakukan kompromi dan menilai dengan cepat dan tepat *output* akhir (*bottom line*) yang akan diperoleh rekan bisnisnya dalam negosiasi itu.

dalam bisnis. Jadilah orang yang banyak mengetahui tentang kejadian-kejadian di dunia dan buatlah setiap konsumen merasa seakan-akan mereka adalah orang paling penting dalam dunia organisasi yang kita geluti.

Kreativitas

Entrepreneur harus melihat kemungkinan-kemungkinan dan menyusun strategi-strategi bagaimana mencapai kesuksesan mereka. Memanfaatkan kesempatan harus menjadi atribut alami seorang entrepreneur. Dalam setiap tindakan apapun yang mungkin anda lakukan, pertimbangkan alternatif-alternatifnya. Apa yang bisa dilakukan jika? Bagi entrepreneur individu, berpikir sama pentingnya dengan bertindak. Karena dengan berpikir memungkinkan visi diuji. Dan diklarifikasi dalam tindakan-tindakan. Sebagai pribadi dengan bekal pengetahuan dan kemampuan paling mutakhir dalam bisnis apapun yang ditekuni, harus kreatif.

Christopher Price mengatakan "Aturan bisnis itu bagus, langganilah mereka." Mungkin saja perkataannya itu dapat diubah menjadi "Aturan-bisnis itu dibutuhkan agar mereka bisa didesain kembali agar cocok dengan keadaan yang sudah berubah. Untuk melakukan itu seseorang harus kreatif.

Membangun Jaringan Kerja

Adalah mudah untuk mendirikan sebuah organisasi baik bisnis maupun sosial. Tapi yang penting adalah bagaimana membangun sebuah jaringan sehingga keterhubungan antara satu aspek dengan lainnya kuat. Justru pada titik ini kelihatan yang menjadi faktor kelemahan pada ormas Islam. Sekalipun landasan teologis-nya demikian kuat. Seorang entrepreneur cenderung mengetahui dan memiliki koneksi dengan banyak orang.

Kecakapan membentuk jaringan kerja merupakan faktor penting kesuksesan mereka.

Penjualan

Pada dasarnya penjualan merupakan suatu betuk negosiasi antara satu konsep dengan konsep lainnya. Namun ada dua faktor yang harus dijual jauh jauh hari oleh seorang entrepreneur sebelum ia menawarkan produk atau layanannya kepada konsumen.

Faktor pertama adalah visi, dan faktor kedua tidak lain *entrepreneur* itu sendiri.

Ini karakteristik penting bagi seorang entrepreneur dalam melakukan suatu transaksi bisnis sepenting kualitas kualitas prima yang coba dia tawarkan melalui produk dan layanannya kepada konsumen. Jika Anda seorang entrepreneur, anda harus menjadi pribadi atau item yang terkemas, terpromosi dan terjual dalam cara cara yang memberikan peliputan maksimal bagi diri Anda. Sama sekali tidak salah mencari publisitas (sepanjang sarana sarana dan tindakan yang digunakan legal) karena pada dasarnya semua ini tidak lebih dari pariwisata pribadi.

Finansial

Tak satupun bisnis yang mampu bertahan tanpa sumber daya yang kita sebut uang. Sekalipun tidak harus menjadi seorang akuntan karena banyak uang yang bisa dimanfaatkan disekeliling kita. Namun kita harus hati hati karena tidak sedikit para entrepreneur yang berurusan dengan pengadilan karena ditipu atau dipermainkan (kasus kejahatan kerah putih) oleh penasihat keuangannya. Jadi ia harus pula banyak belajar tentang keuangan dari buku buku praktis yang banyak dijual di berbagai toko buku. Hingga seorang *entrepreneur* dapat menjaga arus finansialnya dengan tepat dan proporsional.

Dukungan Kesehatan dan Keluarga

Entrepreneurship bisa jadi kerja keras dan penuh tekanan. Oleh karena itu, amat penting menjaga kesehatan yang sebaik mungkin. Stress dapat dikurangi dengan olahraga. Penting juga bagi seorang entrepreneur mendapatkan dukungan dari orang orang terdekat dan pribadi pribadi

yang mereka sayangi. Penting bahwa tempat dan waktu harus disediakan sebaik mungkin buat hubungan-hubungan keluarga, jika tidak mau dibalang lebih penting dari bisnis itu sendiri. Jangalah mengabaikan mereka yang menyayangi Anda. Jika bisnis kita berjalan lancar, kita pasti ingin merayakannya bersama mereka. Tapi, jika bisnis berjalan tidak seperti yang diharapkan, kita akan membutuhkan mereka lebih dari lainnya.

J. PENUTUP

Uraian di atas memperlihatkan adanya korelasi yang signifikan antara nilai-nilai ke-Islaman dan kehidupan modern. Al-Qur'an sangat menekankan pentingnya sejarah. Sejarah kehidupan masa lalu seperti yang digambarkan Al-Qur'an, maupun pola kepemimpinan yang ditunjukkan oleh para Khalifah masa Khulafaurraiydin masih saja aktual hingga kini untuk diterapkan. Kealpaan terbesar yang dilakukan umat Islam adalah mengabaikan sejarah. Gaya dan perilaku kehidupan modern yang menekankan kerja keras dan penghargaan waktu yang tinggi sebagaimana yang tergambar dalam kehidupan profesional mendapat legitimasi kuat dalam Al-Qur'an. Penekanan kepada komunikasi (*qoulun ma'rufuri*) dan membina jaringan (*sillaturrahmi*) mendapat tempat yang sangat mulia di sisi Allah SWT.

Namun, dalam perkembangannya ajaran Islam sebagaimana yang dipahami oleh kebanyakan umat lebih cenderung dimaknakan kepada nilai ibadahnya. Sementara di sisi lain bagi kalangan profesional, lebih banyak yang mengamalkan atau melaksanakan nilai-nilai yang bermutu tinggi itu. Jadi untuk itu perlu adanya usaha-usaha sistematis yang kemudian mampu memberikan penekanan tercapainya suatu sinkronisasi antara ajaran dan praktek kehidupan.