

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Tinjauan Pustaka pada penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber penelitian terdahulu dan relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Selanjutnya menyusun ringkasan, baik yang telah terpublikasi maupun yang belum terpublikasi. Hal ini diperlukan untuk menghindari kesamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini dalam hal obyek yang dikaji, maka dari itu pemaparan originalitas penelitian ditujukan mengetahui sisi perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu.

1. Hasniati & Syahrudin (2022)

Penelitian yang berjudul “Pengaruh motivasi dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha” penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dampak motivasi dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Majalengka. Metode yang digunakan adalah survey dengan pendekatan deskriptif verifikatif. Analisis statistik yang digunakan meliputi analisis regresi berganda, koefisien determinasi, dan uji hipotesis t dan f .

Hasil penelitian menyatakan bahwa motivasi dan pengetahuan kewirausahaan dan minat berwirausaha memiliki tingkat yang tinggi. Uji hipotesis menyatakan bahwa motivasi dan pengetahuan

kewirausahaan secara individu maupun bersama berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha. Berarti, semakin tinggi tingkat motivasi dan pengetahuan yang dimiliki oleh mahasiswa, semakin tinggi pula minat mereka dalam berwirausaha.

Penelitian diatas memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu pada uji analisis sama-sama menggunakan analisis regresi linear berganda. Perbedaan pada metode yang digunakan, pada penelitian sebelumnya melakukan survey dengan pendekatan deskriptif verifikatif sedangkan penelitian yang akan dilakukan melakukan penyebaran kuesioner. Perbedaannya terletak pada jumlah variabel yang digunakan berjumlah tiga variabel sedangkan penelitian yang akan peneliti lakukan berjumlah empat variabel, serta perbedaan pada waktu, tempat dan sampel penelitian yang berbeda.

2. Ahmad Hamim (2020)

Penelitian dengan judul “Pengaruh motivasi dan pengetahuan terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa” penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel motivasi dan pengetahuan terhadap minat berwirausaha. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan angket. Analisis data yang digunakan adalah regresi linear sederhana serta berganda dengan alat SPSS 21. Penelitian melibatkan uji validitas, reabilitas, analisis deskriptif, uji asumsi klasik, dan uji F.

Penelitian memberikan hasil bahwa motivasi memiliki pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha serta nilai

signifikansi $0,000 < 0,05$. Selain itu, pengetahuan juga memiliki pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha pada nilai signifikansi, $0,010 < 0,05$. Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel independen yaitu motivasi dan pengetahuan memiliki pengaruh sebesar 64,6% terhadap variabel dependen yaitu minat berwirausaha. Sementara itu, 35,4% dipengaruhi oleh faktor lain.

Terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian ini yaitu pada metode pengujian data, penelitian sebelumnya menggunakan uji regresi sederhana dan berganda sedangkan pada penelitian ini menggunakan regresi linear berganda. Perbedaan pada variabel dan objek.

3. Roy Wahyuningsih (2020)

Penelitian dengan judul “Pengaruh Pendidikan kewirausahaan dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa” penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pendidikan kewirausahaan dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha mahasiswa di STKIP PGRI Jombang. Metode yang digunakan adalah pendekatan statistik kuantitatif. Teknik *purposive sampling* digunakan sebagai pengambilan sampel. Penyebaran data dilakukan melalui kuesioner. Analisis dilakukan dengan analisis regresi berganda. Penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan antara variabel Pendidikan kewirausahaan dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha.

Persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode kuantitatif dan penggunaan analisis regresi linear berganda

dan pengambilan sampel dengan *purposive sampling*. Perbedaannya yaitu pada tempat penelitian, objek penelitian, variabel dan jumlah variabel.

4. Hesti Muningrum (2021)

Penelitian dengan judul “Pengaruh pemahaman, motivasi berwirausaha dan latar belakang keluarga terhadap minat berwirausaha mahasiswa”. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *probability sampling* berupa *proportionate stratified random sampling*. Analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara pemahaman kewirausahaan dengan minat berwirausaha. Adanya pengaruh yang signifikan antara motivasi berwirausaha dengan minat berwirausaha dan adanya pengaruh yang signifikan antara latar belakang keluarga dengan minat berwirausaha. Adanya pengaruh simultan antara pemahaman kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan latar belakang keluarga terhadap minat berwirausaha, yang dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$. Terdapat beberapa persamaan yaitu sama – sama membahas mengenai variabel independen motivasi terhadap variabel dependen minat berwirausaha. Perbedaan pada cara menentukan sampel, pada penelitian sebelumnya dengan teknik *probability sampling* berupa

proportionate stratified random sampling sedangkan penelitian ini, dilakukan menggunakan *purposive sampling*.

5. Taufikurrahman, Ni'matul Kholifah (2020)

Penelitian dengan judul “Mewujudkan ekonomi mandiri melalui Pendidikan *Entrepreneur* ala Nabi Muhammad” penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan konsep Pendidikan wirausaha ala Nabi Muhammad Saw. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif jenis deskriptif dengan mendeskripsikan Pendidikan *entrepreneur* ala Nabi Muhammad Saw dengan sifat *shidiq, amanah, fathanah, dan tabligh*. Keteladanan Nabi dalam menjalankan bisnis dapat dijadikan panutan dan motivasi dalam perilaku bisnis Islam.

Perbedaan pada penelitian ini yaitu jenis penelitian sebelumnya kualitatif deskriptif dan penelitian yang akan dilakukan menggunakan penelitian kuantitatif.

2.2. Landasan Teori

1. Motivasi

a. Pengertian Motivasi

Motivasi merupakan faktor pendorong pada diri seseorang untuk menjalankan suatu aktivitas. Motivasi erat kaitannya dengan bagaimana perilaku digagas, diperkuat, didukung, diarahkan, dihentikan, dan reaksi subjektif yang terjadi dalam organisasi ketika segala sesuatu terjadi, Irnawati dalam (Dewi et al., 2022).

Motivasi yang memadai dalam berwirausaha akan mendorong seseorang untuk aktif dan berperilaku dalam berwirausaha. Selain itu, motivasi juga memiliki peran penting dalam mempengaruhi minat seseorang dalam berwirausaha (Hamim et al., 2020).

Allah Swt berfirman dalam Q.S Al- Fajr/ 89: 27-30.

يَأْتِيهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ ﴿٢٧﴾ اِزْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَّرْضِيَّةً ﴿٢٨﴾ فَادْخُلِي فِي عِبَادِي ﴿٢٩﴾
وَادْخُلِي جَنَّتِي ﴿٣٠﴾

Terjemah: “Wahai jiwa yang tenang, tenteram, damai, dan tidak takut apa pun serta tidak merasa sedih karena apa pun. Kembalilah kepada Tuhanmu yang telah menciptakanmu dan mendidikmu, dengan hati yang ridha atas pahala dan nikmat yang Allah siapkan untukmu, dan di ridai-Nya karena Allah telah menerima amalan salehmu. Maka kini masuklah ke dalam golongan hamba-hamba-Ku yang saleh, seperti para nabi, orang yang jujur, pecinta kebenaran, dan syuhada. Dan masuklah bersama mereka ke kenikmatan. Kekallah di sana selamanya. Terima dan nikmatilah anugerah-Ku yang agung ini.” (Q.S Al- Fajr: 27-30).

Ayat diatas menjelaskan bahwa motivasi yang sejati akan ditemukan ketika seseorang menjalankan semua perintah Allah Swt dan menjauhi larangan-Nya. Dalam menjalankan tugasnya sebagai hamba Allah, seseorang harus mematuhi perintah-Nya tanpa melanggar dan bertindak berdasarkan motivasi untuk beribadah dan mencari ridho-

Nya. Dengan demikian, motivasi yang maksimal tercapai ketika seseorang hidup dalam ketaatan dan kesalehan kepada Allah Swt. (Maguni & Maupa, 2018).

Berikut ini definisi atau pengertian mengenai motivasi diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Menurut (Andayanti & Harie, 2020) motivasi menjadi faktor pendorong, yang berasal dari luar maupun dari dalam diri individu, sehingga mendorong mereka dengan penuh semangat dalam melakukan tugas untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
2. Menurut (Mulyadi, 2015) motivasi adalah faktor pendorong yang berasal dari luar maupun dari dalam, yang memotivasi mereka sehingga memiliki semangat untuk melaksanakan suatu sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.
3. Menurut (Wikanso, 2013) dalam (Andayanti & Harie, 2020) motivasi dalam konteks kewirausahaan merupakan kombinasi dari semua faktor yang mendorong seorang wirausaha untuk melakukan kegiatan wirausaha dengan tujuan memastikan kelangsungan usaha dan memberikan arah yang jelas pada kegiatan tersebut agar mencapai tujuan yang diinginkan.
4. Menurut (Raza et al. 2018) dalam (Rachmawati et al., 2022) motivasi berwirausaha merupakan dorongan yang

muncul dari dalam diri seseorang, yang ditunjukkan oleh keinginan yang kuat untuk mengambil peluang yang ada di sekitar mereka dan mengubahnya menjadi usaha melalui berbagai inovasi.

5. Menurut Gitosudarmo dalam (Dewi et al.2022) motivasi adalah faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu kegiatan tertentu, sehingga motivasi diartikan sebagai faktor yang mendorong perilaku seseorang.

b. Macam- Macam Motivasi

Menurut Muhibbin Syah (2002: 153) dalam (Hamim et al., 2020), setiap individu memiliki motivasi yang berbeda-beda. Motivasi dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu:

- 1) Motivasi instrinsik merupakan dorongan yang berasal dari dalam diri individu itu sendiri yang mendorongnya untuk melakukan tindakan belajar.
- 2) Motivasi ekstrinsik merupakan dorongan yang datang dari luar individu tersebut yang juga mendorongnya untuk terlibat dalam kegiatan belajar.

c. Indikator Motivasi

Menurut Hamzah Uno dalam (Yuritanto & Armansyah, 2021) mendefinisikan indikator motivasi berwirausaha seperti berikut:

- 1) Adanya hasrat serta keinginan untuk berhasil
Merupakan suatu yang muncul dari dalam diri seseorang untuk mencoba memulai suatu usaha.
- 2) Adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha
suatu yang muncul dari diri seseorang dalam memulai mengaktualisasikan potensi diri dalam berfikir.
- 3) Adanya harapan dan cita – cita masa depan
Merupakan suatu bentuk dasar dari kepercayaan akan usaha yang diinginkan dapat dicapai.
- 4) Adanya penghargaan dalam berwirausaha
Merupakan suatu hal yang diberikan pada diri sendiri atas kerja keras yang dilakukan dalam suatu usaha tertentu dan membuat seseorang semakin memiliki rasa percaya diri dalam menjalani hidup.
- 5) Adanya kegiatan yang menarik dalam berwirausaha.
Kegiatan yang menarik dalam wirausaha adalah aktivitas yang melibatkan yang memotivasi seorang wirausaha. Kegiatan tersebut meliputi:
 - a) Penelitian dan pengembangan produk atau layanan baru
 - b) Membangun strategi pemasaran yang efektif
 - c) Membangun jaringan dan kemitraan bisnis
 - d) Menghadapi tantangan dan mengambil Keputusan

Indikator motivasi berwirausaha menurut Basrowi (2015:67) mengemukakan bahwa motivasi seseorang dalam berwirausaha dapat dikemukakan dalam empat bagian motivasi sebagai berikut :

1) *Laba*

Sebagai seorang wirausaha memiliki kesempatan atau peluang untuk menghasilkan laba yang lebih besar karena laba tersebut dapat dikendalikan oleh pemilik usaha itu sendiri (*owner*) baik pendapatan maupun pengeluaran.

2) *Kebebasan*

Bebas mengatur waktu kerja, bebas dari supervisor atau atasan dan aturan yang terikat, menekan dan bebas dari budaya organisasi/Perusahaan.

3) *Impian Personal*

Berbisnis dapat dengan bebas mencari standar hidup yang diharapkan, dan dapat menentukan misi dan Impian personal.

4) *Kemandirian*

Mandiri dalam hal permodalan, pengelolaan atau manajemen, mandiri dalam pengawasan dan mandiri terhadap diri sendiri (sebagai manajer).

Menurut Shane, Locke & Collins (2003) dalam (Julindrastuti & Karyadi, 2022) terdapat beberapa indikator

yang digunakan untuk mengukur motivasi dalam berwirausaha.

1) Kebutuhan akan prestasi

Motif untuk berkompetisi dan mencapai prestasi yang tinggi, artinya individu yang memiliki kebutuhan prestasi yang tinggi akan lebih mudah dalam mewujudkan usahanya.

2) Pengambilan resiko

Kecenderungan individu dengan kebutuhan prestasi yang tinggi untuk mengambil resiko pribadi. Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan dalam mengambil keputusan yang sulit, dengan didasarkan pada pengamatan objektif, sehingga dapat mengurangi kemungkinan kegagalan.

3) Toleransi ketidakpastian

Kecenderungan untuk melihat situasi tanpa hasil yang pasti. Seorang wirausaha harus memiliki ketahanan terhadap ketidakpastian, agar tidak mudah putus asa ketika menghadapi hambatan dalam usahanya.

4) Kepercayaan pada diri maupun orang lain

Keyakinan bahwa hasil dari suatu interaksi tergantung pada upaya individu sendiri atau orang lain. Seorang wirausaha dapat mengendalikan usahanya baik melalui diri sendiri maupun melalui orang lain, dan akan berpengaruh pada hasil yang dicapai.

2. Lingkungan keluarga

a. Pengertian Lingkungan Keluarga

Lingkungan keluarga merupakan lingkungan awal yang dihadapi seseorang sejak dilahirkan. Keluarga meliputi orang tua, saudara, dan lainnya. Dalam keluarga, orang tua memiliki pengaruh besar untuk menentukan masa depan anak, seperti pada penentuan pekerjaan. Keberhasilan seseorang sebagai wirausahawan seringkali bergantung pada dorongan dan pengaruh positif yang diberikan oleh keluarga (Pratiwi, 2018). Jika keluarga memberikan dorongan dan mempengaruhi minat berwirausaha secara positif, seseorang dapat mempunyai minat yang kuat dalam wirausaha. Tetapi, jika tidak ada dorongan dari keluarga seseorang untuk berwirausaha, minat untuk berwirausaha semakin kecil bahkan tidak ada (Pendapatan et al., 2016).

Allah Swt berfirman dalam Q.S. Maryam/19:55.

وَكَانَ يَأْمُرُ أَهْلَهُ بِالصَّلَاةِ وَالزَّكَاةِ وَكَانَ عِنْدَ رَبِّهِ مَرْضِيًّا ﴿٥٥﴾

Terjemah: “Dan (ia) Ibrahim menyuruh keluarganya untuk shalat dan menunaikan zakat, dan ia adalah seorang yang diridhai disisi Tuhannya.” (Q.S. Maryam:55).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa keluarga memiliki peran penting didalam membentuk manusia yang memiliki dimensi *ilahi* dan *insani* atau manusia yang beradab. Oleh karena itu, keluarga diberikan kepercayaan oleh Allah untuk selalu menjaga anggota keluarganya.

Berikut ini definisi atau pengertian dari lingkungan keluarga diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut Wiani, dkk (2018:233) lingkungan keluarga merupakan kelompok sosial awal dalam kehidupan seseorang, dimana individu pertama kali belajar dan mengungkapkan diri sebagai makhluk sosial melalui interaksi dengan anggota kelompoknya.
- 2) Menurut Kurniawan, dkk. (2016) lingkungan keluarga memiliki peran utama dan pertama dalam membentuk kepribadian seorang anak, karena sebagian besar kehidupan anak terjadi didalam lingkungan keluarga.
- 3) Menurut Buchari Alma (2013:8) lingkungan keluarga merupakan lingkungan terdekat dan paling penting bagi seseorang. Lingkungan keluarga melibatkan ayah, ibu, saudara, dan anggota keluarga lainnya yang dekat dan memiliki peran yang penting dalam pembentukan individu.

Menurut Buchari Alma (2014) menyatakan bahwa ada pengaruh dari orang tua yang bekerja sendiri dan memiliki usaha sendiri memiliki kecenderungan anaknya akan menjadi pengusaha pula. Keadaan ini dapat memberikan inspirasi pada anak sejak kecil, anak yang memiliki orang tua sebagai pengusaha serta hidup dalam lingkungan wirausaha maka dapat menerima pengetahuan pada awal

hingga membentuk sikap serta persepsi mengenai akan kemampuannya dalam berwirausaha.

b. Indikator Lingkungan Keluarga

Indikator lingkungan keluarga, menurut Slameto dalam (Pratiwi, 2018) Indikator lingkungan keluarga sebagai berikut:

1) Cara orang tua mendidik

Cara orang tua mendidik anaknya memiliki pengaruh besar terhadap proses belajar anak. Keluarga dianggap sebagai lembaga pendidikan yang pertama dan utama. Jika anak dididik dengan baik dan diajarkan tentang kegiatan wirausaha sejak kecil, kemungkinan besar mereka akan tertarik untuk terlibat dalam dunia usaha di masa depan.

2) Relasi antar anggota keluarga

Relasi yang terjadi terutama antara orang tua dan anak, sangat penting dalam mempengaruhi belajar anak. Sementara itu, hubungan antara anak dan saudara atau anggota keluarga lain dapat memengaruhi minat terhadap wirausaha. Dukungan dan pertukaran pikiran mengenai kegiatan wirausaha dalam keluarga dapat membangkitkan semangat dan minat anak dalam berusaha.

3) Suasana rumah

Suasana rumah dapat berperan penting dalam belajar anak, terutama suasana yang nyaman dan harmonis dapat membentuk komunikasi yang baik antar anggota keluarga, yang pada gilirannya dapat membentuk karakter anak.

4) Keadaan ekonomi keluarga

Keadaan ekonomi juga dapat mempengaruhi belajar anak, jika kebutuhan pokok, perlindungan kesehatan, dan fasilitas belajar terpenuhi, anak cenderung memiliki kondisi yang lebih baik dalam belajar. Faktor lingkungan keluarga seperti urutan anak dalam keluarga, pekerjaan orang tua, dan status sosial juga dapat mempengaruhi minat anak terhadap wirausaha.

5) Pengertian orang tua

Pengertian yang diberikan oleh orang tua kepada anak juga dapat mempengaruhi semangat belajar anak. Dukungan dan bantuan yang diberikan oleh orang tua dalam mengatasi kesulitan belajar anak juga berperan penting dalam perkembangan anak.

6) Latar belakang kebudayaan keluarga

Latar belakang yang dimaksud seperti level pendidikan dan rutinitas didalam keluarga, juga dapat mempengaruhi sikap anak untuk belajar. Penting untuk menanamkan kebiasaan-kebiasaan yang baik kepada

anak agar mereka memiliki semangat belajar dan berkembang dengan baik.

Menurut Buchari Alma (2011) dalam (Annisa, 2022) terdapat beberapa indikator lingkungan keluarga yang dapat mempengaruhi minat individu dalam berwirausaha.

1) Nomor kelahiran

Minat anak terhadap karir dapat dipengaruhi oleh nomor kelahirannya. Sebagai contoh, anak yang merupakan anak terakhir dalam keluarga mendapatkan perhatian yang lebih tinggi, yang dapat mempengaruhi kebiasaan dan kepribadian anak tersebut serta mempengaruhi minatnya terhadap pekerjaan Ketika dewasa.

2) Peran orang tua

Peran orang tua dalam keluarga juga berpengaruh. Anak yang tumbuh Bersama orang tua yang bekerja sebagai pengusaha atau memiliki usaha sendiri dapat terinspirasi dan memiliki keinginan untuk mengikuti jejak orang tua mereka.

3) Pekerjaan

Pekerjaan yang dijalani individu juga dapat mempengaruhi minatnya terhadap wirausaha. Misalnya individu yang bekerja dalam bidang manajemen sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan sejenisnya

dapat memiliki keinginan untuk berwirausaha karena sudah terbiasa dengan dunia bisnis.

4) Status sosial

Adanya Impian untuk meningkatkan status sosial dapat mendorong individu untuk terjun ke dunia wirausaha.

Indikator lingkungan keluarga menurut Yusuf, 2009 dalam (I. Indriyani & Subowo, 2019) adalah sebagai berikut:

1) Keberfungsian keluarga

Keluarga yang berfungsi dengan baik adalah keluarga yang mampu menjalankan tugas dan tanggung jawabnya. Fungsi keluarga yaitu pendidikan dan sosialisasi. Fungsi pendidikan melibatkan peran, bimbingan, dan pengembangan keterampilan. Fungsi sosialisasi seperti peran keluarga sebagai faktor penentu yang mempengaruhi kualitas dalam hal pemilihan pekerjaan seperti menjadi seorang wirausaha.

2) Sikap dan perlakuan orang tua terhadap anak

Sikap dan tingkah laku orang tua memiliki pengaruh yang besar dalam membentuk kehidupan anak dan mempengaruhi perkembangannya termasuk minat anaj terhadap dunia usaha.

3) Status ekonomi

Kondisi rendah dan tingginya ekonomi orang tua akan memberikan pengaruh pada perkembangan, inisiatif, rasa ingin tahu, dan kreativitas anak.

3. Pemahaman Bisnis Ala Rasulullah Saw

Rasulullah Saw adalah contoh yang harus diikuti oleh umat manusia sebagai *rahmatan lil'alam*, sebagaimana yang diajarkan dalam ajaran Islam. Beliau memberikan paduan yang penuh pencerahan dalam berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk dalam memenuhi kebutuhan hidup melalui kegiatan ekonomi, baik secara langsung maupun tidak langsung. (Yahya, 2020). Jiwa wirauasaha pada Rasulullah saw tidak begitu saja terjadi, melainkan hasil pada proses panjang yaitu sejak beliau masih kecil, dengan memulai bisnis dagangannya saat berusia 12 tahun. Rasulullah saw dapat menjalankan cara berbisnis dengan memegang teguh dari kebenaran, sikap amanah dan kejujuran (M.Khaira, 2018).

Pada usia 25 tahun beliau menikah dengan investor kaya raya yaitu Khadijah Ra; dengan demikian, beliau termasuk sebagai *bussines owner*. Aktivitas dalam berbisnis terus dilakukannya hingga menjelang menerima wahyu (berusia sekitar 40 tahun). Setelah diangkat menjadi Rasul dan menerima wahyu, beliau tidak terlibat secara langsung dalam aktivitas bisnis dan lebih fokus pada penyebaran ajaran Islam. Meskipun

demikian, ajaran bisnis ala Rasulullah Saw tetap menjadi tauladan bagi umat Islam dalam menjalankan aktivitas bisnis. Bisnis ala Rasulullah mencakup pada praktik bisnis yang dilakukan sebelum menjadi Rasul dan ajaran tentang berbisnis yang bersumber dari wahyu Allah Swt (Taufikurrahman & Kholifah, 2020).

Rasulullah Saw menerapkan lima konsep *Pertama*, kejujuran, sebuah karakter yang melekat pada dirinya. *Kedua*, keikhlasan dimana seorang pemasar tidak hanya mencari materi semata dengan tulus hati. Kedua konsep tersebut diperkuat oleh profesionalisme sebagai konsep *ketiga*. Seorang yang profesional dapat bekerja dengan maksimal. *Keempat* yaitu silaturahmi, menjadi dasar hubungannya dengan pelanggan, pemodal, maupun pesaing. Sementara konsep *kelima* yaitu kemurahan hati, saat menjalankan kegiatan dagang. Konsep tersebut menjadi suatu landasan yang dapat mengarahkan pada bisnis yang berkah dan mengandung keridhoan Allah Swt. Gunara & Sudiby dalam (Itsna Elvi Khusna 2018).

Pelaku bisnis yang sukses adalah mereka yang memiliki perilaku mulia dan sikap yang positif. Selain mengikuti etika bisnis yang telah dicontohkan oleh Rasulullah saw., ada beberapa sikap yang harus dimiliki oleh pelaku bisnis seperti pandai bersyukur, kejujuran, kesungguhan, kedisiplinan, rasa percaya diri yang tinggi, bekerja keras, dan fokus. Dengan sikap

ini pelaku bisnis akan memiliki kreatifitas dan inovasi. (Miftahur Rahman Hakim, 2022).

Menurut (Taufikurrahman & Kholifah, 2020), karakteristik etika berwirausaha yang mampu menunjang keberhasilan Rasulullah saw sekaligus sebagai indikator dalam bisnis Rasulullah saw meliputi *Shidiq, Amanah, Fathanah* dan *Tabligh*.

1) *Shidiq* (kejujuran)

Rasulullah saw secara konsisten menunjukkan kejujuran dalam semua aspek kehidupannya, termasuk dalam bisnis. Beliau selalu berpegang pada kejujuran dalam melakukan transaksi, berbicara dengan kebenaran dan memenuhi janji. Kejujuran adalah prinsip penting dalam bisnis yang menciptakan kepercayaan dan integritas. Dengan menerapkan etika jujur dalam berbisnis dapat membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, mitra bisnis dan karyawan (Sabana & Kalsum, 2020).

Allah Swt; berfirman dalam Q.S At -Taubah [9]:119.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ ﴿١١٩﴾ (التوبة/9: 119)

Terjemah: Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah kamu bersama dengan orang-orang yang benar/jujur. (At-Taubah/9:119).

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah menunjukkan seruan-Nya dan memberikan bimbingan kepada hamba-Nya yang beriman kepada-Nya dan Rasul-Nya, agar mereka

tetap dalam ketakwaan serta mengharapkan rida-Nya, dengan cara menunaikan segala kewajiban yang telah ditetapkan-Nya, dan menjauhi segala larangan yang telah ditentukan-Nya, dan hendaklah senantiasa bersama orang-orang yang benar dan jujur, mengikuti ketakwaan, kebenaran dan kejujuran mereka. Dan jangan bergabung kepada kaum munafik, yang selalu menutupi kemunafikan mereka dengan kata-kata dan perbuatan bohong.

Rasulullah melarang pedagang melakukan tindakan yang tidak sesuai dalam berbisnis, meliputi:

- a) Melarang melanggar janji yang telah disepakati.
- b) Melarang menutupi cacat atau aib barang yang dijual.
- c) Melarang mengurangi berat timbangan.

2) *Amanah* (kepercayaan)

Rasulullah sangat dikenal karena memegang teguh prinsip kepercayaan. Beliau selalu menghormati kepercayaan yang diberikan kepadanya, baik dalam bisnis maupun dalam kehidupan sehari-hari. Dalam berbisnis prinsip *amanah* berarti menjaga kepercayaan pelanggan, mitra bisnis dan karyawan. Hal ini dapat dilakukan dengan tidak melakukan riba, tidak menzalimi dan tidak melakukan penipuan. Menghormati perjanjian, melaksanakan kewajiban dengan baik dan menjaga kerahasiaan informasi yang sensitif merupakan sifat *amanah* dalam berbisnis. Sikap tersebut dapat dimiliki oleh seseorang yang telah

menyadari bahwa segala sesuatu yang diperbuat, termasuk saat bekerja oleh Allah Swt; selalu mengetahuinya.

Allah Swt berfirman dalam Q.S. An-Nisa 4/:58.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا

بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾ (النساء/4: 58)

Terjemah: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanah kepada pemiliknya. Apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia, hendaklah kamu tetapkan secara adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang paling baik kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat (An-Nisa/4:58)

Ayat diatas menekankan pentingnya menjaga amanah dengan baik, menjaga kepercayaan dan bertindak adil dalam melaksanakan tanggung jawab. Dalam bisnis, amanah berarti memenuhi janji yang telah dibuat dan bertanggung jawab atas tindakan dalam berbisnis seperti menghargai hak kepemilikan dan memenuhi kewajiban pembayaran atau pengembalian yang telah disepakati.

3) *Fathanah* (cerdas)

Fathanah berarti cakap atau cerdas, artinya orang yang cerdas, inovatif, bijaksana, berani, percaya diri, dan kreatif.

Allah Swt berfirman dalam Q.S. Al-Anfal [8]:60.

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُزْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ

وَأَخْرَيْنَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ۗ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يُوَفَّ

إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تظَلَمُونَ ﴿٦٠﴾ (الأنفال/8:60)

Terjemah: Persiapkanlah untuk (menghadapi) mereka apa yang kamu mampu, berupa kekuatan (yang kamu miliki) dan pasukan berkuda. Dengannya (persiapan itu) kamu membuat gentar musuh Allah, musuh kamu dan orang-orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya, (tetapi) Allah mengetahuinya. Apa pun yang kamu infakkan di jalan Allah niscaya akan dibalas secara penuh kepadamu, sedangkan kamu tidak akan dizalimi. (Al-Anfal/8:60).

Ayat diatas menjelaskan pentingnya perencanaan, persiapan dan pengetahuan dalam menghadapi tantangan yang melibatkan kecerdasan. Ibnu Khaldun mengatakan bahwa aktivitas bisnis dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan sosial, untuk mencapai tujuan itu maka harus melibatkan kemampuan atau kecerdasan bisnis serta cerdas dalam mengantisipasi ancaman yang mungkin muncul (Yahya, 2020).

Prinsip ini menggambarkan pentingnya menjadi pengusaha yang berpikiran untuk maju. Rasulullah mendorong umatnya untuk mencari solusi yang kreatif dalam menjalankan bisnis. Prinsip ini dapat dijalankan

dalam berbisnis seperti dengan melakukan riset dan pengembangan terhadap teknologi, serta terus beradaptasi dengan perubahan yang terjadi pada pasar. Oleh karena itu, prinsip *fathanah* menjadi sangat penting bagi pebisnis karena terkait dengan pemasaran dan didefinisikan cerdas, berarti orang yang memiliki kecerdasan, berani, bijaksana dan inovatif, prinsip tersebut terkait pada cara mendapatkan untung dan supaya para pembeli tertarik pada barang dagangan tersebut.

4) *Tabligh* (menyampaikan)

Tabligh berarti mampu menyampaikan pesan – pesan secara benar (*bil hikmah*) dengan tutur yang menyenangkan dalam bisnis mereka.

Allah Swt;berfirman dalam Q.S. Al-Ma'idah [5]:67.

يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَتَهُ وَاللَّهُ يَعْصِمُكَ

مِنَ النَّاسِ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ ﴿٦٧﴾ (المائدة/5: 67)

Terjemah: Wahai Rasul, sampaikanlah apa yang diturunkan Tuhanmu kepadamu. Jika engkau tidak melakukan (apa yang diperintahkan itu), berarti engkau tidak menyampaikan risalah-Nya. Allah menjaga engkau dari (gangguan) manusia.220) Sesungguhnya Allah Swt tidak memberi petunjuk kepada golongan yang kafir (Q.s.Al-Ma'idah/5:6).

Ayat diatas menjelaskan bahwa sebagai umat muslim kita harus menjalankan prinsip-prinsip Islam seperti menyampaikan suatu hal dengan jujur dan transparansi serta menghindari praktik yang bertentangan dengan ajaran agama, seperti penipuan dan manipulasi. Prinsip ini sesuai dengan pendapat dari Imam Al- Ghazali bahwa bisnis dapat dilakukan dengan menjalankan integritas, kejujuran dan moralitas yang tinggi. Seorang pengusaha harus mempunyai sifat *tabligh* untuk mampu berkomunikasi dengan baik dan memberikan penyampaian yang mudah dipahami serta menjadi pendengar yang baik atas apa yang disampaikan mitra bisnisnya (Putriasih, 2018).

Indikator etika bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah Saw menurut Moh Zuhri dalam (Syafira, 2021) adalah sebagai berikut:

1) Kesatuan

Prinsip kesatuan menggabungkan semua aspek dalam bidang ekonomi yang membentuk satu kesatuan, dalam konteks ini etika dan bisnis menjadi elemen yang penting dalam system Islam.

2) Keseimbangan (keadilan)

Mengajarkan untuk bersikap adil terhadap semua pihak tanpa terkecuali, termasuk kepada pihak yang tidak disukai dalam kegiatan di dunia bisnis. Contohnya, memberikan takaran yang tepat dan melakukan

penimbangan dengan adil dan benar menggunakan alat ukur yang sesuai.

3) Kehendak bebas

Setiap individu memiliki kebebasan. Kebebasan yang dimaksud bukan

berarti bebas secara tidak terbatas, namun bebas dalam hal pengendalian manusia yang memiliki kebutuhan yang tidak terbatas dengan kewajiban untuk membayar zakat, infak dan sedekah.

4) Tanggung jawab

Tanggung jawab manusia dalam bisnis adalah untuk meningkatkan kondisi ekonomi dan sosial, oleh karena itu, tingkat konsumsi harus diperhatikan dari berbagai aspek, baik dalam skala kecil maupun besar.

5) Kebenaran

Prinsip kebenaran ini sangat memperhatikan dan berhati-hati terhadap kemungkinan kerugian yang mungkin terjadi dalam transaksi atau kerja sama.

4. Minat Berwirausaha

a. Pengertian Minat Berwirausaha

Berwirausaha melibatkan dua unsur pokok yaitu peluang dan kemampuan menanggapi peluang. Dengan demikian kewirausahaan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta

membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif, dan inovatif (Dewi et al., 2022).

Allah Swt; berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah [2]:275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة/٢:٢٧٥)

Terjemah: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Al- Baqarah/2:275)

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Islam memberikan ruang bagi individu untuk mengembangkan minat dalam dunia bisnis. Namun, tetap mengikuti ajaran Rasulullah dengan tidak melakukan kecurangan dan riba. Berikut adalah beberapa penjelasan atau makna dari minat berwirausaha:

- 1) Menurut Jailani et al. (2017) minat dalam berwirausaha adalah ketertarikan, keyakinan, dan kesiapan seseorang untuk menghadapi segala resiko yang terlibat dalam tindakan wirausaha.
- 2) Menurut Adhitama (2014) minat berwirausaha adalah dorongan, ketertarikan, dan kesiapan untuk bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan hidupnya melalui usaha sendiri, menghadapi risiko.
- 3) Menurut Mustafa (2014) minat berwirausaha adalah dorongan dan ketertarikan serta kesiapan untuk berusaha dalam memenuhi kebutuhan hidup tanpa rasa takut terhadap risiko yang mungkin timbul.

- 4) Menurut Rochayati (2013) minat adalah dorongan kuat yang muncul dalam diri seseorang dan mendorongnya untuk melakukan suatu tindakan untuk memperoleh tujuan yang diinginkan.
- 5) Menurut Darmawan & Hariani (2020) minat dalam berwirausaha dapat timbul karena terbiasa menghadapi risiko dalam kehidupan sehari-hari.

b. Faktor yang Berpengaruh Pada Minat Berwirausaha

Menurut L. D. Crow pada bukunya (Adhitama, 2014), terdapat berbagai faktor yang memengaruhi minat seseorang:

- 1) Faktor dorongan dalam diri, menjadi rangsangan yang berasal dari lingkungan atau situasi yang tepat pada keinginan dan kebutuhan individu, yang dapat dengan mudah memicu minat.
- 2) Faktor motif sosial, merupakan minat seseorang pada suatu objek atau hal lain, yang tidak dipengaruhi oleh faktor internal individu, juga dipengaruhi oleh motif sosial.
- 3) Faktor emosi, adalah perasaan dan emosi yang mempengaruhi minat terhadap suatu objek. Misalnya, kesuksesan pada suatu aktivitas tertentu mampu memicu rasa senang dan meningkatkan semangat serta intensitas minat dalam suatu kegiatan.

c. Indikator Minat Berwirausaha

Menurut Sutanto dikutip dalam (Adam et al., 2020) ada empat indikator dalam minat berwirausaha yaitu: perasaan senang, ketertarikan, perhatian, dan keterlibatan.

1) Perasaan Senang

Mahasiswa yang merasa senang atau menyukai suatu usaha atau kegiatan cenderung belajar tanpa adanya paksaan dan memiliki motivasi untuk terus berwirausaha.

2) Ketertarikan

Ketertarikan untuk berwirausaha dapat muncul sebagai hasil dari pengalaman yang menyenangkan dalam kegiatan berwirausaha. Faktor pengalaman dan hobi sering menjadi pemicu ketertarikan ini, terutama pada mahasiswa.

3) Perhatian

Perhatian adalah kemampuan untuk fokus dan aktif dalam mengamati dan memahami suatu hal. Mahasiswa yang memiliki minat khusus dalam suatu usaha cenderung memiliki keinginan untuk berwirausaha.

4) Keterlibatan

Keterlibatan adalah upaya untuk terlibat dalam suatu usaha dan memiliki pemahaman yang mendalam tentang kegiatan kewirausahaan, serta memiliki motivasi dan

keinginan untuk terus mengikuti perkembangan dalam bidang tersebut.

Menurut Purnomo dalam Josia dan Hani Sirine (2017) bahwa yang menjadi indikator dalam minat berwirausaha adalah sebagai berikut:

- 1) Kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup

Kemauan keras penting untuk mencapai kesuksesan dan memenuhi kebutuhan. Tanpa kemauan keras maka seseorang cenderung menyerah dengan mudah dan tidak memiliki motivasi untuk mencapai suatu yang diinginkan.

- 2) Keyakinan kuat atas kekuatan sendiri.

Keyakinan dan kekuatan diri menjadi faktor penting dalam mencapai kesuksesan karena memberikan landasan mental yang kuat, membantu mengatasi kekuatan dan keraguan serta memberikan dorongan untuk terus maju dan mencapai tujuan yang diinginkan dalam dunia bisnis.

- 3) Sikap jujur dan tanggung jawab

Kedua sikap ini sangat penting dalam dunia bisnis karena dapat mencerminkan nilai-nilai etika yang kuat dan kepercayaan yang dibangun dengan orang lain.

4) Ketahanan fisik, mental dan ketekunan

Mempertahankan keseimbangan antara ketiga aspek ini akan membantu dalam bisnis yang kompetitif dan menjadi keunggulan yang membedakan antara kesuksesan dan kegagalan.

Terdapat beberapa indikator lain yang mempengaruhi minat berwirausaha, diantaranya adalah:

1) Personal

Menurut David Mcceland dalam (Alma, 2016) bahwa seorang wirausaha merupakan mereka yang mempunyai keinginan berprestasi lebih besar dibanding dengan orang yang tidak berwirausaha.

2) Sosiologi

Aspek sosiologi yang berkaitan dengan hubungan keluarga dan hubungan sosial dengan orang lain. Menurut Alma (2016), permasalahan dalam keluarga dapat tercermin dari peran orang tua, kegiatan pekerjaan, dan kedudukan sosial.

3) Lingkungan

Aspek lingkungan berkaitan dengan hubungan lingkungan sekitar. Menurut Suryana (2013), faktor-faktor yang berasal dari lingkungan meliputi peran, peluang, pesaing dan termasuk kebijakan pemerintah.

2.3. Grand Theory

1. Motivasi

Menurut Gitosudarmo dalam (Dewi et al.2022) motivasi adalah faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu kegiatan tertentu, sehingga motivasi diartikan sebagai faktor yang mendorong perilaku seseorang.

a. Macam-macam motivasi menurut (Muhibbin Syah, 2002: 153) dalam (Dewi et al., 2022) yaitu:

- 1) Motivasi intrinsik merupakan dorongan yang berasal dari dalam diri individu itu sendiri yang mendorongnya untuk melakukan tindakan belajar.
- 2) Motivasi ekstrinsik merupakan dorongan yang datang dari luar individu tersebut yang juga mendorongnya untuk terlibat dalam kegiatan belajar.

b. Indikator motivasi menurut (Hamzah Uno dalam (Yuritanto & Armansyah, 2021) yaitu sebagai berikut:

1. Adanya hasrat serta keinginan untuk berhasil
2. Adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha
3. Adanya harapan dan cita – cita masa depan
4. Adanya penghargaan dalam berwirausaha
5. Adanya kegiatan yang menarik dalam berwirausaha.

2. Lingkungan Keluarga

Menurut Buchari Alma (2013:8) lingkungan keluarga merupakan lingkungan terdekat dan paling penting bagi

seseorang. Lingkungan keluarga melibatkan ayah, ibu, saudara, dan anggota keluarga lainnya yang dekat dan memiliki peran yang penting dalam pembentukan individu.

Indikator lingkungan keluarga, menurut Slameto dalam (Pratiwi, 2018) Indikator lingkungan keluarga sebagai berikut:

- 1) Cara orang tua mendidik
- 2) Relasi antar anggota keluarga
- 3) Suasana rumah
- 4) Keadaan ekonomi keluarga
- 5) Pengertian orang tua
- 6) Latar belakang kebudayaan keluarga

3. Pemahaman Bisnis Ala Rasulullah Saw

Menurut (Taufikurrahman & Kholifah, 2020), keberhasilan Rasulullah Saw didukung dari nilai-nilai berwirausaha yang sekaligus sebagai indikator dalam bisnis Rasulullah saw meliputi *Shidiq*, *Amanah*, *Fathanah* dan *Tabligh*.

- a. *Shidiq* (kejujuran)
- b. *Amanah* (kepercayaan)
- c. *Fathanah* (cerdas)
- d. *Tabligh* (menyampaikan)

4. Minat Berwirausaha

Menurut Jailani et al. (2017) minat dalam berwirausaha adalah ketertarikan, keyakinan, dan kesiapan seseorang untuk menghadapi segala

ketertarikan, keyakinan, dan kesiapan seseorang untuk menghadapi segala resiko yang terlibat dalam tindakan wirausaha dengan perasaan senang.

a. Faktor yang Berpengaruh Pada minat berwirausaha menurut L. D. Crow (Adhitama, 2014) yaitu:

- 1) Faktor dorongan dalam diri
- 2) Faktor motif sosial
- 3) Faktor emosi

b. Indikator minat berwirausaha menurut Sutanto dikutip dalam (Adam et al., 2020) ada empat indikator dalam minat berwirausaha yaitu:

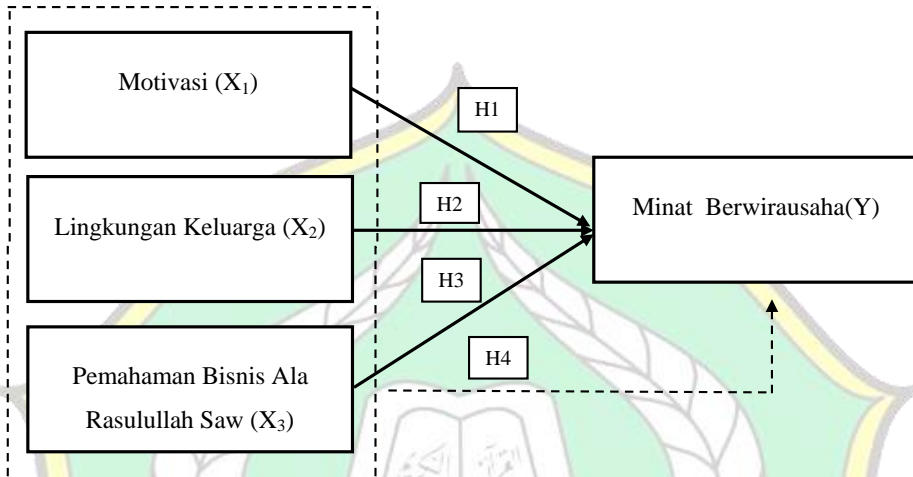
- 1) Perasaan senang
- 2) Ketertarikan
- 3) Perhatian
- 4) Keterlibatan

2.4. Kerangka Pikir

Penting untuk diketahui bahwa penelitian kuantitatif membutuhkan landasan untuk mendasari sebuah penelitian. Oleh karena itu, dalam pengembangan konteks penelitian, metodologi, dan penggunaan teori pada penelitian, diperlukan kerangka pikir. Sugiyono, (2013) menyatakan bahwa kerangka berfikir merupakan konsep model yang mampu menjelaskan teori relevan dalam sebuah elemen dan dapat ditentukan sebagai masalah terpenting. Berdasarkan teori yang telah

diuraikan maka kerangka pikir pada penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

Bagan 2.1
Kerangka Pikir



Terdapat empat variabel pada penelitian ini, yaitu tiga variabel bebas (independen); motivasi (X₁), lingkungan keluarga (X₂), dan pemahaman bisnis ala Rasulullah Saw (X₃) dan satu variabel terikat (dependen) yaitu minat berwirausaha (Y). Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen X₁, X₂, dan X₃ terhadap variabel dependen Y.

2.5. Hipotesis

Peneliti membuat hipotesis sebagai jawaban sementara, yang kemudian diuji melalui penelitian yang akan dilakukan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum pada fakta empiris yang dihasilkan dari pengumpulan data (Sugiyono, 2014).

Berdasarkan rumusan masalah dan tinjauan pustaka, maka hipotesis yang akan diuji adalah sebagai berikut:

- H1: Motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.
- H2: Lingkungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.
- H3: Pemahaman bisnis ala Rasulullah Saw berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.
- H4: Motivasi, lingkungan keluarga dan pemahaman bisnis ala Rasulullah Saw memberikan pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.

