



**Proses Entrepreneurship, Kolaborasi Inovasi, Penciptaan Kekayaan
di dalam Organisasi Bisnis
(Studi Mikro Bank Syari'ah Universitas Yudharta Purwosari Pasuruan)**

Muhammad Nizar
Universitas Yudharta Pasuruan
nizaryudharta@gmail.com

ABSTRACT

Entrepreneurship process is started with innovation. The Innovation is influenced by internal factors and external factors, like education, sociology, organization, culture and environment. This research aims to encourage business organization to grow successfully especially Islamic banking. This research used descriptive analysis to research, evaluate and empower entrepreneurship process, collaboration of innovation and creating wealth in business organization.

ABSTRAK

Proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari dalam maupun dari luar seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan. Tujuan penelitian ini, untuk mendorong sebuah organisasi bisnis, untuk lebih berkembang dalam rangka menciptakan kesuksesan di sebuah usaha/ lembaga, khususnya perbankan syariah. Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif yang bertujuan untuk meneliti, mengevaluasi dan memberdayakan proses entrepreneurship, kolaborasi inovasi and penciptaan kekayaan di dalam organisasi bisnis.

Kata Kunci: Proses Entrepreneurship, Kolaborasi Inovasi, Penciptaan Kekayaan, Organisasi Bisnis, Mikro Bank Syari'ah

1. Pendahuluan

Kemunculan Bank Syariah sebagai organisasi yang relatif baru menimbulkan tantangan besar. Sebagai lembaga keuangan syariah, Bank Syariah harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah (Nur, 2010:28). Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang (Arifin, 2009:16). Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses dunia dan akhirat juga keterpaduan antara sisi *maal* dan *tamwil* (sosial dan bisnis), juga keterpaduan antara fisik dan mental, rohaniah dan jasmaniah (Ismail, 2009:90/ Karim, 1992:11-31/ Adiwarmanto 2002:37). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama, baik antara pengurus dan pengelola maupun dengan nasabah (Nur, 2010:60).

Diawal kemunculan bank syariah, tidak begitu banyak masyarakat yang bergeming untuk melihat keunggulan dari produk-produk yang mereka tawarkan (Arifin, 2009:7). Hal tersebut dikarenakan banyak masyarakat yang masih belum mengerti mengenai sistem yang ditawarkan oleh bank-bank syariah tersebut, tetapi di masa krisis moneter yang melanda bangsa ini bank-bank syariah tersebut membuktikan kehebatan mereka untuk tetap exist dan bergelut dalam kancah dunia perbankan, sementara

banyak bank konvensional jatuh berguguran satu persatu (Wibowo, 2005:71).

Perkembangan perbankan syariah pasca UU No.10 Tahun 1998 berisi Dua bank umum dan tujuh unit syariah yang telah beroperasi dengan lebih dari seratus outlet yang tersebar di seluruh Indonesia telah menjadikan Indonesia sebagai “*The biggest and the fastest growing Islamic banking in the world*” (Adrian, 2009:25-37). Masyarakat yang tertarik dan akhirnya menjadi nasabah bank syariah terus bertambah, sehingga semakin mendukung perkembangannya (Adrian, 2009:42).

Hal tersebut dibuktikan dengan semakin banyaknya bank yang menerapkan *Dual Banking System*, dimana bank-bank yang sudah menerapkan sistem perbankan konvensional membentuk unit-unit perbankan syariah. Keberadaan bank-bank syariah, baik yang beroperasi secara berdiri sendiri maupun sebagai unit-unit operasional dari bank-bank konvensional, merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang semakin beragam. Masyarakat dapat memilih dan menentukan apakah akan menggunakan jasa perbankan konvensional atau perbankan syariah.

Konsep bank syariah itu sendiri adalah pembebasan sistem perbankan dengan proyeksi riba, karena Islam sangat tidak menganjurkan untuk menjalankan

perekonomian dengan dibarengi unsur riba (Nur, 2011:95-102). Jika melihat dari teori perbankan syariah, sangat mungkin sekali apabila perbankan konvensional telah memasuki pada masa yang ketiga atau yang keempat. Hal ini terbukti dengan respon masyarakat terhadap perbankan konvensional, masyarakat terlihat telah mengalami kejenuhan dengan produk-produk yang dijalankan oleh perbankan konvensional, masyarakat mengharapkan adanya terobosan baru yang dilakukan oleh perbankan untuk memenuhi kebutuhannya (Bahar, 1999:Vol 2, Nomor 3).

Munculnya lembaga perbankan dengan berbasis syariah sebagai produk baru di dunia perbankan, dapat dijadikan alternatif dari masyarakat yang telah jenuh dengan produk konvensional. Karena produk yang dijalankan oleh bank syariah merupakan produk baru, bervariasi dan tidak terdapat dalam perbankan konvensional. Peluang bagi perbankan syariah, karena mendapatkan *rebound* nasabah perbankan konvensional sebagai dampak dari krisis yang berkepanjangan. Menghadapi peluang seperti ini maka yang menjadi permasalahan bank syariah adalah kemampuan perbankan syariah mengelola peluang dengan memenuhi kebutuhan masyarakat, pola pelayanan nasabah dengan berbasis perbankan syariah (Ismail, 2011:8). Sedangkan perbankan

konvensional, yang telah kehilangan sejumlah nasabah akan selalu berbenah untuk mengambil inisiatif modifikasi pelayanan untuk menarik kembali nasabah yang telah mereka dapatkan sebelumnya (Khoiron, 2010:4).

Mencermati peluang yang ada, Universitas Yudharta Pasuruan dituntut untuk dapat mengambil langkah cepat dalam memanfaatkan peluang yang dalam hal ini mengeluarkan Mikro Bank Syari'ah (Nizar, 2016: ekonomisyariahyudharta.blogspot.com), merupakan sebuah lembaga perbankan dengan menerapkan sistem syariah dan keadaannya sangat potensial karena didukung oleh lingkungan kampus, pesantren dan masyarakat yang kental dengan kehidupan agamis, hal ini bertujuan untuk meningkatkan sosialisasi dan perbaikan dalam pelayanan untuk mengambil peluang, fase ini, konsumen cenderung untuk mencoba dan menikmati jasa yang ada pada bank syariah itu sendiri (Aziz, 2008:17).

Prose Entrepreneurship mempunyai peranan terhadap perkembangan perusahaan atau lembaga. Ditambah dengan pesatnya arus informasi dan komunikasi yang telah banyak merubah gaya hidup masyarakat, sehingga konsumen sangat jeli dalam memilih produk (Hermawan, 2006:2). Dari pemaparan di atas, penulis tertarik menulis kajian ilmiah yang berjudul Proses

entrepreneurship, kolaborasi inovasi, penciptaan kekayaan di dalam organisasi bisnis (Studi Mikro Bank Syari'ah Universitas Yudharta Purwosari Pasuruan).

2. Metode

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif yang bertujuan untuk meneliti, mengevaluasi dan memberdayakan proses entrepreneurship, kolaborasi inovasi, penciptaan kekayaan di dalam organisasi bisnis Studi Mikro Bank Syari'ah Universitas Yudharta Purwosari Pasuruan, mendeskripsikan peranan manajemen inovasi dalam menghadapi persaingan global dan meningkatkan profitabilitas, sehingga organisasi ini akan memiliki keunggulan kompetitif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan menggunakan teknik dokumentasi. Teknik dokumentasi ini digunakan untuk memperoleh data sekunder. Data yang diperoleh dengan teknik dokumentasi membantu menjelaskan proses entrepreneurship, kolaborasi inovasi, penciptaan kekayaan di dalam organisasi bisnis. Rancangan analisis data yang dipergunakan dengan menggunakan Analisis deskriptif. Tulisan ini menggunakan studi pustaka yang artinya teknik pengumpulan data menggunakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan dan

laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan. Sumber-sumber pustakan yang digunakan dalam penelitian ini adalah buku, jurnal, hasil-hasil penelitian (tesis dan disertasi) dan sumber-sumber lainnya.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Proses *Entrepreneurship*

Proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari dalam maupun dari luar seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan (Drucker, 1985: 232). Faktor-faktornya antarlain: kreativitas, inovasi, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar tersebut membentuk *locus of control*. Secara internal, inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi, dan keluarga (Nurjannah, Jurnal Institut Teknologi dan Bisnis Kalbis, Vol 2, No. 1).

Inovasi dalam konteks bisnis pertama kali didefinisikan sebagai “*The successful bringing to market of new or improved products, processes or services*”. M Zairi, *Process Innovation Management, Best Practice*, (Butterworth: Heienmann, 1999), 134. Definisi ini diterbitkan pada tahun 1967 oleh Robert L Charpie dalam laporannya kepada US Departement of Commerce dengan tajuk “*Tecnological Innovation: its Environment and Management*”. Pendapat senada, bahwa inovasi berkaitan dengan alur proses dari memimpikan sesuatu, menciptakannya, mengenalkannya kepada public agar nilai dan manfaatnya dapat dirasakan oleh masyarakat, dinyatakan juga oleh para pakar lain. CK. Prahalad dan Ramaswamy, *The Future of Competition, Co-Creating Unique Value With Customers*, (Harvard: Business Review Book, 2004). Dari kelompok para pakar ini dapat ditarik benang merah bahwa inovasi merupakan eksploitasi gagasan-gagasan baru yang diupayakan agar berhasil meraih sukses.

Proses entrepreneurship berlangsung dalam empat fase, yaitu fase *conception* (saat calon entrepreneur melihat adanya peluang bisnis), fase *gestation* (ketika peluang yang ada dievaluasi), *fase infancy* (ketika perusahaan didirikan), dan fase *adolescence* (saat perusahaan mencapai tahap kematangan). Pembagian ini disebutkan P.D. Reynolds dalam makalah

‘*The Role of Entrepreneurship in Economic Systems: Developed Market and Post-Socialist Economies*’ yang dipresentasikan dalam The Second Freiberg Symposium on Economics, Freiberg, 9-11 September 1993 (Gatignon. *Journal of marketing Research*:2009).

Teori kewirausahaan menurut Timmons, Gordon, Zhach’s star of succes proses entrepreneurship menggambarkan bahwa kekuatan pengendali yang mendasari pendirian usaha baru yang sukses. Dimulai dari mengidentifikasi peluang, tim dan *resource*. Kebanyakan peluang bisnis berjumlah lebih besar daripada kemampuan tim atau sumberdaya untuk memenuhi peluang tersebut, peran entrepreneur dan timnya adalah mempergunakan semua elemen kunci dalam lingkungan bisnis yang bergerak, ambiguitas dan resiko menjadi sesuatu yang harus di termia dan di tolerir, apabila entrepreneur sukses menghadapi dan menyelesaikan masalah secara kreatif dan inovatif, maka kemungkinan untuk sukses akan meningkat secara signifikan. Pada intinya peran wirausaha adalah mengatur dan mendefinisikan kembali perihal risiko dan imbalan (Suryana. 2009:57).

Suryana mengartikan bahwa proses entrepreneurship hanya didapat dari pengalaman langsung dilapangan dan merupakan bakat seseorang yang diperoleh sejak lahir menjadi sesuatu disiplin ilmu

yang dapat dipelajari dan diajarkan. Sedangkan menurut Zimmerer entrepreneurship merupakan hasil dari suatu disiplin serta proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar (Suryana. 2009:60).

Menurut Ketchen, Ireland, Snow, strategi entrepreneurship memiliki dua proses utama yaitu kolaborasi inovasi serta *wealth creation* dimana kolaborasi inovasi tersebut berusaha untuk menambahkan ide-ide, pengetahuan, keahlian serta peluang pada individu-individu organisasi yang memungkinkan yang berguna dalam mensukseskan dan memberikan nilai bagi perusahaan atau organisasi dengan *size* yang besar maupun dalam lingkup yang masih kecil (J.R, Ketchen, J, David., Ireland, Duane, R., Snow, C, Charles. Jurnal Entrepreneurship. Vol 1:371-385).

Model proses *entrepreneurship*, para peneliti akhir- akhir ini telah berusaha untuk menghubungkan I / O psikologi dan penelitian kewirausahaan. seperti, menurut Baron dan Henry, suatu proses model *entrepreneurship* menggambarkan bagaimana "pengusaha membuat dan mengoperasikan perusahaan dengan layak melalui aplikasi dari ide-ide mereka, keterampilan, pengetahuan dan bakat" (Baron, R.A. and Henry. Washington DC: 2011. 241-73). Proses ini meliputi empat tahap:

- 3.1.1 Motivasi (faktor yang berhubungan dengan apa yang memotivasi individu untuk menjadi pengusaha).
- 3.1.2 *Opportunity Recognition* (faktor yang berhubungan dengan individu kemungkinan akan mengenali peluang dan jenis peluang diakui).
- 3.1.3 *Acquiring resources* (faktor yang berhubungan dengan individu 'perilaku, keterampilan, dan tindakan karena itu semua mempengaruhi perolehan sumber daya perusahaan).
- 3.1.4 *Entrepreneurial Success/Performance* (faktor yang berhubungan dengan tingkat hasil/ pencapaian organisasi).

Proses inovasi merupakan bagian langkah ke tiga dari model proses entrepreneurship diatas yaitu keterampilan/ *skills* untuk ber inovasi dari peluang sumber daya yang ada dalam sebuah organisasi bisa dilakukan dalam 2 hal yaitu: inovasi dalam nilai *tangible* (aset yang terlihat) dan *intangible* (aset yang tidak terlihat seperti: strategi, *human capital/ skills*). entrepreneurship juga memerlukan *value creation* untuk menguntungkan stakeholder, anggota dan selain anggota/ lingkungan (Kun-Huang

Huang Tiffany Hui-Kuang Yu, *Journal Management Decision*, Vol. 49 Iss 2).

3.2 *Entrepreneurship* Prespektif

Islam

Para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses (Meredith Geoffrey G, 2003:5).

Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi dan kemajuan di perekonomian kita akan datang dari para wirausaha, orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi (Longenecker Justin G dan Carlos W. Moore, 2001:4).

Entrepreneurship adalah jiwa kewirausahaan yang dibangun untuk menjembatani antara ilmu dengan kemampuan pasar. Entrepreneurship meliputi pembentukan perusahaan baru, aktivitas kewirausahaan juga kemampuan managerial yang dibutuhkan seorang entrepreneur. Sedangkan menurut, Kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya

untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2003:5-7).

Islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan (*entrepreneurship*) ini, namun di antara keduanya mempunyai kaitan yang cukup erat, memiliki ruh atau jiwa yang sangat dekat, meskipun bahasa teknis yang digunakan berbeda. Dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyadihi*), dan tidak cengeng. Setidaknya terdapat beberapa ayat al-Qur'an maupun Hadis yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini, seperti; "*Amal yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan cucuran keringatnya sendiri, 'amalurrajuli biyadihi* (HR.Abu Dawud).

"Tangan di atas lebih baik dari tangan di bawah"; "*al yad al 'ulya khairun min al yad al sufla*", (HR. Bukhari dan Muslim) (dengan bahasa yang sangat simbolik ini Nabi mendorong umatnya untuk kerja keras supaya memiliki kekayaan, sehingga dapat memberikan sesuatu pada orang lain), *atuzzakah*. (Q.S. Nisa: 77)

Dalam sebuah ayat Allah mengatakan, "*Bekerjalah kamu, maka Allah dan orang-orang yang beriman akan melihat pekerjaan kamu*"(QS. at-Taubah: 105). Oleh karena itu, apabila shalat telah ditunaikan maka bertebaranlah kamu di

muka bumi dan carilah karunia (rizki) Allah. (QS. al-Jumu'ah: 10).

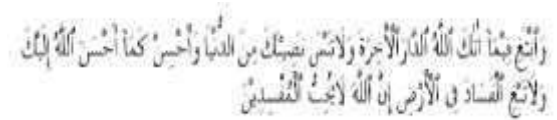
Inovasi Produksi dalam Perspektif Ekonomi Islam Produksi dalam ekonomi Islam dipandang sebagai suatu hal yang penting. Imam Ghazali (1058-1111 M.) sangat memperhatikan masalah produksi yang cukup besar dalam upaya kesejahteraan masyarakat. Menurut Imam Ghazali, melakukan kegiatan ekonomi termasuk ibadah individual, sedangkan memproduksi barang-barang untuk memenuhi kebutuhan merupakan kewajiban social (Adiwarman A. Karim, 2004:102). Produksi secara konseptual merupakan aktivitas mewujudkan kemanfaatan atau menambah nilai manfaat dengan mengeksploitasi sumber daya ekonomi yang tersedia, untuk memenuhi kebutuhan manusia secara material dan spiritual. Konsep produksi berkaitan dengan hal sebagai berikut:

3.2.1 Produksi mempunyai target utama perolehan barang-barang yang halal dan dilaksanakan secara adil dalam memperoleh profit.

3.2.2 Produksi merupakan penanggulangan masalah-masalah sosial dengan memperhatikan dampak negatif lingkungan dan merefleksikan kebutuhan dasar masyarakat.

3.2.3 Produsen harus memperhatikan nilai-nilai material dan spiritualisme, di mana nilai-nilai tersebut dijadikan penyeimbangan dalam melakukan produksi.

Hal ini sebagaimana firman Allah dalam dalam QS. al-Qasas :77. Sebagai berikut di bawah ini.



Artinya: dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepada mu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.

3.3 Gambaran Umum Organisasi

3.3.1 Sejarah Mikro Bank Syariah Mikro Bank Syariah (MBS)

merupakan Laboratorium Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Yudharta Pasuruan (Muhammad Nizar, 2015:2). Digunakan untuk menyiapkan tenaga professional dibidang perbankan

syariah. Praktik perbankan syariah ini melalui dua tahap, yaitu:

3.3.1.1 *Individual Workshop*, memberi pengetahuan melalui modul-modul pengoperasionalan bisnis perbankan syariah.

3.3.1.2 *Role Play*, memberikan keterampilan praktis dalam suatu *integrated banking activity*, didesain sebagai sebuah bank syariah.

Awal berdirinya diinspirasi oleh Ibu Siti Musfiqo, MEI. (dosen tetap Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya), bahwa fasilitas penunjang yang paling penting di program studi ekonomi syariah adalah laboratorium perbankan, seperti yang dicontohkan di Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya. Keberadaan bank syariah disana sangat membantu mahasiswa dalam hal praktik perbankan, baik

dalam pengelolaan, akuntansi, marketing, serta prinsip-prinsip syariah.

Setelah didiskusikan dengan orang-orang yang ahli, maka *alhamdulillah* terbentuklah wadah itu dengan nama “Mikro Bank Syariah (MBS) Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Yudharta Pasuruan”

3.3.2 Alamat

Nama : Laboratorium Mikro Bank Syariah Universitas

disingkat dengan MBS yang berkedudukan di Jl. Universitas Yudharta No. 7 Sengonagung Purwosari Pasuruan. Pendirian didahului dengan rapat pembentukan laboratorium yang diselenggarakan pada tanggal 19 November 2012 di antaranya orang-orang yang memberikan gagasan berdirinya MBS, ialah:

3.3.1.1 Muhammad Fahmul Iltiham, MH. (Kaprodi Ekonomi Syariah)

3.3.1.2 Muhammad Nizar, MEI.

3.3.1.3 Sukamto, MEI.

3.3.1.4 Amang Fathurrohman, M.PdI (Dekan Fakultas Agama Islam)

3.3.1.5 Abdillah Mundir, SE (Kepala Koperasi Darut Taqwa)

Berawal dari pemikiran di atas, pada tanggal 24 Januari 2013 Rektor Universitas Yudharta Pasuruan meresmikan. Pembukaan dilaksanakan dengan diselenggarakan selamatan pembukaan, yang diisi dengan pembacaan sholawat Nabi Besar Muhammad Saw dan seminar perbankan syariah, yang diikuti oleh semua mahasiswa (Muhammad Fahmul Iltiham, 21 Oktober 2016).

Yudharta Pasuruan

Izin Operasi : Berstatus Laboratorium Kampus
Tanggal Berdiri : 24 Januari 2013
Alamat : Gedung Perkuliahan Lt. 1. Jl. Universitas Yudharta No.
7 Sengonagung Purwosari Pasuruan
Email : mikribank@yudharta.ac.id
Hp : 081944870202
Jumlah Pegawai : 5 Orang

3.3.3 Visi Misi

Visi : Menjadi Bank Syariah Yang Amanah
Misi : - Pengembangan keilmuan
- Cinta kepada produk syariah
- Pemberdayaan usaha mikro bagi mahasiswa
- Ikut menjaga stabilitas ekonomi bangsa melalui pengembangan ekonomi bank syariah.
- Meningkatkan kesejahteraan Mahasiswa dan anggota.

Motto : Bermuamalah dengan Amanah

3.3.4 Struktur Organisasi

Dalam sebuah lembaga yang menginginkan kesuksesan tentunya memiliki struktur organisasi yang jelas sesuai dengan properti dan potensinya.

Struktur organisasi menunjukkan kerangka organisasi dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau porsi-porsi, maupun orang-orang yang menunjukkan

kedudukan, tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi (Muhammad Manullang. 1983:96). Struktur organisasi mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja, standarisasi, koordinasi atau desentralisasi dalam pengembangan keputusan serta ukuran satuan kerja. Adapun struktur Mikro Bank Syariah Universitas Yudharta Pasuruan, yaitu:

Penanggung Jawab : Dr. Saifulah, MHI (Rektor)
Fahmul Iltiham, MH (Kaprodin)
Dewan Pengawas Syariah : Ifdholul Maghfur, M.Ag
Komisaris : Muhammad Nizar, MEI

Direktur	: Sukamto, MEI
Manajer Pemasaran	: Muhammad Hasyim
Manajer Operasional/akuntansi	: Diana
Teller	: Kurnia Masrurotul Ilmia Evy Nurhayati

3.3.5 Produk

bersifat sukarela berdasarkan

3.3.5.1 Produk *Funding*

kebijakan manajer bank.

a. Tabungan *Wadiah*

Persyaratan dan kelengkapan

Tabungan *Wadiah* adalah simpanan dana pihak ke tiga (pribadi atau umum) yang penyetorannya atau penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan mendapat bagi hasil sesuai dengan *nisbat* yang telah disepakati.

- Setoran awal dan saldo minimal Rp. 15.000,00
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,00.
- Tabungan dengan saldo di bawah minimal selama 2 tahun berturut-turut rekening akan dibekukan secara otomatis oleh bank dan saldo yang tersisa diperhitungkan sebagai biaya administrasi penutup rekening.
- Mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan rekening tabungan yang telah tersedia.
- Menunjukkan dan menyerahkan identitas diri.

Ketentuan umum

- Sebagai bukti tabungan, bank menerbitkan setiap nama rekening diberikan satu nomor rekening.
- Apabila rekening tabungan dibuka dengan mempergunakan perwakilan (qq) maka nama yang bertanggung jawab diletakkan di belakang (qq).
- Setoran (selain setoran tunai) akan dibukukan kedalam rekening nasabah apabila dananya efektif.
- Penarikan tabungan harus menggunakan slip penarikan tabungan yang telah disediakan dengan menunjukkan buku tabunggan.
- Bank akan memberikan imbalan berupa bonus yang bersaing dan

b. Tabungan Wisata

Tabungan wisata adalah tabungan yang diperuntukkan bagi mahasiswa yang mau mengadakan wisata.

Persyaratan dan kelengkapan

- Setoran awal dan saldo minimal Rp. 20.000,00.
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,00.

- Mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan rekening tabungan yang telah tersedia.
 - Menunjukkan dan menyerahkan foto copy identitas diri.
 - Penarikan hanya dapat dilakukan pada saat pelaksanaan wisata.
- c. Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* adalah simpanan dari pihak ketiga (pribadi atau umum), yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu, berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan atau deponan dengan bank, guna mendapat imbalan. bagi hasil sesuai dengan nisab yang telah disepakati.

Ketentuan umum

- Jangka waktu adalah 6, 12 bulan.
- Pembagian keuntungan dinyatakan dengan bentuk nisab dan dituangkan dalam akan pembukaan rekening.
- Apabila rekening deposito dibuka dengan mempergunakan perwakilan (qq) maka nama yang bertanggung jawab adalah diletakkan di belakang (qq).
- Setoran (selain setoran tunai) akan dibubuhkan kedalam rekening nasabah apabila dananya efektif.
- Deposit hanya dapat dicairkan pada saat jatuh tempo, kecuali

dalam kondisi darurat, tetapi ada kesepakatan bersama yaitu tidak dibayar bagi hasil bulan berjalan atau sesuai dengan kebijakan yang berlaku.

- Pencairan deposit pada saat jatuh tempo, hanya dapat dilakukan secara tunai oleh deponan yang bersangkutan dalam hal diwakilkan ke orang lain, maka deposit wajib membuat surat kuasa di atas materai yang cukup atau dipindah bukukan ke rekening tambahan *mudharabah* ataupun wadiah.
- Deposito yang akan dicairkan sebelum jatuh tempo untuk jumlah nominal tertentu, prosedur selanjutnya sama dengan prosedur pencairan deposito yang sudah jatuh tempo.

Persyaratan dan Kelengkapan

- Setoran minimal adalah Rp. 200.000,00.
- Mengisi dan menandatangani aplikasi deposito *mudharabah* yang telah tersedia.
- Menunjukkan dan menyerahkan foto copy identitas diri.
- Membubuhkan contoh tanda tangan pada spicemen.
- Sebagai bukti, bank menerbitkan bilyet deposil setiap rekening.

3.3.5.2 Produk *Landing*

a. *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli antara bank (sebagai penyedia barang) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang dari transaksi tersebut bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama (*Margin* atau *Mark Up*).

b. *Salam*

Pembiayaan *Salam* adalah akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan si penyewa. Pembiayaan ini sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau *leasing*.

3.4 Proses Entrepreneurship, Kolaborasi Inovasi, Penciptaan Kekayaan di Dalam Organisasi Bisnis

Gambaran proses *entrepreneurship* Individu pada Mikro Bank Syari'ah dalam hal ini proses *entrepreneurship* dilakukan dengan mengkolaborasikan teori dan pendapat para ahli sehingga proses *entrepreneurship* dalam paper ini berjumlah empat bagian yakni motivasi, peluang, inovasi dan *acquiring resource*, adapun penjelasan dari tahapan- tahapan

proses entrepreneurship akan dijelaskan sebagai berikut.

3.4.1 Motivasi

Sangat penting mengetahui motif individu terhadap organisasi. Salah satu motif tersebut adalah berkenaan dengan desain pekerjaan. Contoh yang berkenaan dengan kondisi kerja, adalah beberapa penelitian menunjukkan bahwa pekerja wanita yang tidak menyukai adanya supervisor karena mereka percaya bahwa mereka bisa melakukan pekerjaan yang lebih baik daripada apa yang yang diminta manajemen, kondisi ini memungkinkan untuk tumbuhnya jiwa entrepreneur (Diane M. Sullivan , Iliam R. Meek; 2013) (Zapalska, 1997).

Dalam melakukan sebuah bisnis seseorang harus dituntut untuk berani dalam melakukan sesuatu yang berkaitan dengan bisnisnya walaupun hal itu memiliki beberapa resiko yang cukup berat. Resiko dalam mengambil sebuah tindakan itu sering kali menjadi masalah bagi pelaku bisnis. Akan tetapi hal itu harus dilakukan agar bisnis yang dijalankan tetap berjalan optimal.

Sehingga untuk mengurangi permasalahan pelaku bisnis dalam melakukan sesuatu tentunya dibutuhkan motivasi yang tinggi. Motivasi sendiri merupakan sebuah dorongan psikologis

dalam mengarahkan seseorang pada sebuah tujuan bisnisnya.

Sugiyono mengemukakan bahwa motivasi adalah keinginan untuk melakukan sebagai kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan-tujuan organisasi, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi suatu kebutuhan individual (Sugiyono, 2005:78).

Pembentukan motivasi untuk membangun organisasi Mikro Bank Syariah di dalam naungan Universitas Yudharta ini bertujuan untuk mendukung dan menumbuh kembangkan kompetensi mahasiswa agar memiliki jiwa kepemimpinan baik, menciptakan organisasi yang berorientasi pada pertumbuhan besar dan kecil, dalam kemitraan yang mengabaikan pemisahan konvensional baik antara pembelajaran yang dikemas dalam universitas dan organisasi, manajemen dan kewirausahaan, pendidikan serta pembangunan. Sehingga kemitraan ini menekankan dampak dari intra-kelompok dan interorganisasional untuk belajar pada kedua konteks organisasi mereka (Claire M. Leitch Richard T. Harrison, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 5).

3.4.2 Peluang

Peluang merupakan kondisi dimana permintaan akan suatu kebutuhan masih belum terpenuhi karena belum tersedianya orang/ institusi/ entrepreneur untuk melakukan usaha dalam memenuhi kebutuhan tersebut, yang menurut Alexander Alex McMillan, peluang merupakan kolaborasi antara apa yang dibutuhkan orang-orang dengan hasrat entrepreneur melakukan kemampuan untuk menyediakan barang atau jasa tersebut (Alexander Alex McMillan, 2013:65).

Cara menemukan peluang dapat dilakukan dengan berbagai hal antara lain :

- 3.4.2.1 Produk atau jasa baru.
- 3.4.2.2 Meningkatkan kualitas sebuah produk yang ada.
- 3.4.2.3 Sebuah pasar baru untuk produk yang telah ada.
- 3.4.2.4 Sebuah aplikasi baru untuk produk yang telah ada.
- 3.4.2.5 Perencanaan yang lebih baik dengan para pemasok.
- 3.4.2.6 Periklanan dan promosi produk yang lebih baik.
- 3.4.2.7 Meningkatkan efisiensi dan kecepatan pemesanan barang.
- 3.4.2.8 Berbagai sumber nomor pemnghubung yang baru.
- 3.4.2.9 Aplikasi teknologi baru.

3.4.2.10 Cara-cara yang baru dan lebih baik dalam melakukan sesuatu.

3.4.2.11 Selalu siap dengan keluhan orang lain akan sesuatu yang belum tersedia.

3.4.2.12 Cara-cara untuk meningkatkan sumber daya yang ada.

Proses menemukan peluang dalam Mikro Bank Syari'ah Purwosari-Pasuruan adalah dengan cara mengadakan beberapa agenda pertemuan seperti: rapat semester untuk menentukan program kerja organisasi, dalam rapat ini dibahas mengenai segala hal yang termasuk aktivitas rutin organisasi, hingga usaha individu-individu dalam menemukan peluang-peluang yang menguntungkan untuk di eksplorasi dan di eksploitasi oleh organisasi. hal ini diperlukan karena: nasabah, kreditur atau pemangku kepentingan lainnya akan selalu mencari hal baru dan menarik, adanya perubahan kebutuhan yang cepat, organisasi perlu menumbuhkan jiwa entrepreneur didalamnya, organisasi harus tumbuh (*growth*) dan tetap *up to date* akan perkembangan lingkungan.

Agenda setelah rapat semester adalah rapat evaluasi

bulanan, hal ini dilakukan setiap satu bulan sekali pada akhir bulan untuk mengevaluasi hasil dari kesepakatan, otoritas dan wewenang yang di tentukan pada saat rapat semester, dan yang terakhir adalah rapat tahunan/ RAT yang mana rapat ini berfungsi untuk membagi keuntungan dengan semua anggota perbankan termasuk: Struktural dan nasabah.

3.4.3 Inovasi

Kata Inovasi berasal dari bahasa latin yaitu "*innovare*" yang bermaksud memperbaharui atau meminda. Setiap wirausaha pasti melalui proses inovasi dari masa ke masa untuk menjamin kesinambungan operasinya. Proses inovasi ini merupakan proses yang dilakukan secara terus menerus untuk memastikan perusahaan dapat bersaing dalam pasar.

Inovasi membutuhkan keterbukaan dan penggunaan pengetahuan baru, teknologi, model bisnis, proses kreativitas untuk menciptakan produk atau jasa baru sesuai keinginan pelanggan (Fariborz Damanpour, Academy Of Management Of Journal,1991:34). Sedangkan dalam kajian industri, inovasi didefinisikan sebagai metode, jalan baru, proses teknologi maupun manajemen, membuat produk baru atasu

memodifikasi produk untuk dikomersialkan dengan memberikan nilai tambah kepada konsumen (Porter ME, 1980:254).

Melihat bahwa perilaku inovasi perusahaan ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam menghilangkan hambatan dalam berinovasi untuk mencapai target inovasi yaitu menciptakan produk atau jasa baru yang lebih baik, menguatkan proses internal dan menciptakan model baru dalam hubungan dengan pelanggan (Manurung, Jakarta: 2010).

Inovasi dapat terbentuk ketika adanya: perbedaan (*Gap*) antara permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*), penciptaan permintaan karena kecenderungan (*trend*) dan perubahan (*change*). Beberapa faktor pendukung keberhasilan inovasi adalah: harus berorientasi pada pasar, mampu meningkatkan nilai tambah perusahaan, mempunyai unsur efisiensi dan efektifitas, sejalan dengan visi dan misi organisasi/ perusahaan, peningkatan secara terus menerus (*continuous improvement*) (Hendro, 2011: 23).

Dalam mengeksplorasi peluang yang telah diidentifikasi dari rapat semester diatas beberapa inovasi yang dilakukan oleh individu dalam Mikrobank Syariah dalam rangka meningkatkan minat nasabah adalah:

3.4.3.1 *Marketing*: menciptakan tabungan jangka pendek yaitu tabungan wisata, meningkatkan jumlah pinjaman usaha yang dalam hal ini melibatkan seluruh mahasiswa ekonomi syariah Universitas Yudharta untuk melakukan wirausaha kecil dan pengusaha kecil lainnya yang pada akhirnya akan meningkatkan bagi hasil atau nilai tambah pada mikro bank itu sendiri.

3.4.3.2 Inovasi lain dilakukan oleh bagian *accounting* yaitu dengan menggunakan teknologi progam akuntansi yang mudah diaplikasikan dan sesuai dengan kebutuhan organisasi.

3.4.3.3 *Teller*: inovasi lain dilakukan dengan memanfaatkan penggunaan teknologi untuk menjangkau nasabah secara mudah yaitu, dengan membentuk grup nasabah secara online sehingga mempermudah adanya pemberian informasi dari nasabah kepada bank atau sebaliknya dari bank kepada nasabah.

3.4.3.4 Karena organisasi mikrobank syari'ah masih tergolong kecil dan harus dilakukan banyak perkembangan, inovasi yang dilakukan untuk mendapatkan modal tambahan yang bersifat kecil bagi organisasi adalah dengan membuka jasa cetak untuk mahasiswa setempat dan menyediakan *soft drink* untuk mengantisipasi kebosanan dalam menunggu antrian.

3.4.4 *Acquiring Resources*

Acquiring Resource menjelaskan bahwa faktor utama organisasi adalah *human resource* yang dalam organisasi mikro bank syari'ah pelaku bisnis adalah sebagian mahasiswa ekonomi syariah Yudharta Pasuruan yang telah di tentukan berdasarkan pengajuan oleh mahasiswa dan selanjutnya diseleksi serta dipertimbangkan bersama oleh struktural organisasi berdasarkan kompetensi mahasiswa yang memadai dan kesanggupan serta tanggung jawab untuk menjalankan organisasi dengan baik dengan tujuan menguntungkan seluruh

stakeholder dalam organisasi tersebut.

4. Simpulan

Pengidentifikasian peluang dalam MBS Yudharta dilakukan dengan: rapat semester dan rapat bulanan. Pengadaan inovasi dilakukan dengan mengeluarkan produk: tabungan wisata, meningkatkan jumlah pinjaman untuk usaha kecil menengah, membentuk grub nasabah dan pihak bank dan menyediakan fasilitas lain yang dibutuhkan mahasiswa. *Acquiring resource* yang dibentuk oleh MBS yudharta adalah dengan menggunakan mahasiswa setempat yang bertanggung jawab untuk menjalankan organisasi dengan baik sehingga diharapkan dengan proses entrepreneurship yang sedemikian rupa Mikro Bank Syari'ah dapat terus tumbuh dan berkembang serta profitable bagi organisasi maupun yang memakai jasa organisasi tersebut.

Saran yang tepat untuk menunjang pertumbuhan organisasi Mikro Bank Syari'ah Yudharta adalah dengan terus melakukan pendekatan pendekatan kepada nasabah baru atau bahkan membuka segmen pasar baru diikuti dengan malakukan perbaikan kinerja organisasi maka organisasi dipercaya dapat tumbuh dan *profitable*.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarman. 2004. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Afuah, Allan. 2003. *Business Models: A Strategic Management Approach*. New York: Mc Graw-Hill.
- Alex McMillan, Alexander. 2013. *Menjadi Seorang Entrepreneur Sukses*. Jakarta: Index.
- Departemen Agama RI al-Aliyi. 2000. *Al-Qur'an al-Karim dan Terjemahannya*. Bandung: Diponegoro.
- Arifin, Zainul. 2009. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Azkiya Publizer.
- Aziz, Abdul. 2008. *Ekonomi Islam, Analisis Mikro dan Makro*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Azwar Karim, Adiwarman. 2002. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: the International Institute of Islamic Thought.
- Baron, R.A. and Henry, R.A. 2011. *APA Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Vol. 1, *Entrepreneurship: the genesis of organizations*, in Zedeck, S. (Ed.), Washington DC.
- CK. Prahalad dan Ramaswamy, 2004. *The Future of Competition, Co-Creating Unique Value With Customers*, Harvard: Business Review Book.
- Claire M. Leitch Richard T. Harrison, International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 1999. *A Process Model for Entrepreneurship Education and Development*. Vol. 5 Iss 3. 83-109.
- Damanpour. Fariborz. 1991. *Academy Of Management Of Journal, Organizational Innovation: A Merta Analysis Of Effect Of Determinants And Moderator*.
- Dobni, CB, G Luffman. 2007. *Journal of Manajemen deceased, Market Orientation And Market Strategy Profilling An Empirical Test of Environment Behavior Action Coalignment and Its Performance Implication*.
- Drucker, P.F. 1985. *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harpercollins Publisher.
- Fahmul Iltiham, Muhammad, Wawancara, *Manajemen pengelolaan Program Studi*, Selasa: 21 Oktober 2016.
- Franke, Nikolaus, Peter Keinz, & Christoph J. Stegger, 2007. *Journal of marketing, Testing the value of o customisation: when do customers really Prefer products Tailored to their preference?*.
- Gatignon, Xuereb. 2009. *Journal of marketing Research. Strategic Orentation of the Firm and New Product performance*.
- Hendro, 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk, Mengenal, Memahami Dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta: Erlangga.
- Ismail, 2011. *Manajemen Perbankan, Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana.
- J.R, Ketchen, J, David., Ireland, Duane, R., Snow, C, Charles. 2007. *Jurnal Entrepreneurship. Strategic Entrepreneurship, Collaborative Innovation, And Wealth Creation*, Journal of Strat. Vol 1. 371-385.

- Karim, Rusli. 1992. *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: P3EI UII.
- Kertajaya, Hermawan dan Sula, Syakir. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka.
- Khoiron, Ahmad, Skripsi, *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*. Malang: UIN Maliki Malang.
- Kun-Huang Huang Tiffany Hui-Kuang Yu.2011. *Journal Management Decision. Entrepreneurship, process innovation and value creation by a non-profit SME*. Vol. 49 Iss 2.
- Longenecker Justin G dan Carlos W.Moore, 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat.
- M Zairi. 1999. *Process Innovation Management, Best Practice*, Butterworth: Heienmann.
- Manullang, Muhammad. 1983. *Dasar-Dasar Manajemen*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Manurung, Laurensius. 2010. *Strategi dan Inovasi Model bisnis Meningkatkan Kinerja Usaha*. Jakarta: Elex media komputindo.
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.

