

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Modal Usaha

##### 1. Pengertian Modal Usaha

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output.<sup>1</sup> Sedangkan menurut Meij modal adalah sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debet, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi profuktifitasnya untuk membentuk pendapatan.<sup>2</sup>

Besarnya suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada umumnya masyarakat mengenal jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dan dimasing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang diperlukan. Selain jenis usahanya, besarnya jumlah modal dipengaruhi oleh jangka waktu usaha perusahaan menghasilkan produk yang

---

<sup>1</sup> Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2000), 17.

<sup>2</sup> Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan* (Yogyakarta : BPFE, 2010), 18.

diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu panjang relative memerlukan modal yang besar.

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan.<sup>3</sup> Jadi, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan yang biasanya berupa sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan usaha.

## 2. Sumber – Sumber Modal

Modal menurut sumber asalnya dapat diuraikan sebagai berikut :

### a. Modal sendiri

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup dan terbuka.<sup>4</sup>

Kekurangan modal sendiri adalah sebagai berikut :

- 1) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relative terbatas.

---

<sup>3</sup> Pradono Tri Pamungkas, *Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan Promosi terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus pada Pemilik Usaha di Sekitar Pasar Babadan, Unggaran)* diakses pada <http://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/download/231/227>, pada 5 Desember 2019, pukul 13.00 WIB.

<sup>4</sup> Kasmir, *kewirausahaan* (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2014), 95.

- 2) Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
- 3) Kurang motivasi, artinya pemilik usaha menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

Kelebihan menggunakan modal sendiri:

- 1) Tidak ada biaya seperti bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban bagi perusahaan atau pemilik usaha.
- 2) Tidak tergantung kepada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- 3) Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- 4) Tidak adanya keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertentama lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman.<sup>5</sup> Sumber dari dana modal asing dapat diperoleh dari :

---

<sup>5</sup> Ibid, 97.

- 1) Pinjaman dari dunia perbankan, baik perbankan pemerintah, swasta maupun perbankan asing.
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan leasing, modal ventura, dana pensiun, dan lain sebagainya.
- 3) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kekurangan dari modal pinjaman sebagai berikut :

- 1) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi.
- 2) Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati.
- 3) Beban moral, perusahaan yang mengalami kegagalan atas masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak pada pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

Kelebihan dari modal pinjaman sebagai berikut :

- 1) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber.
- 2) Motivasi usaha tinggi, jika menggunakan modal asing motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi. Hal ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman.

### 3. Jenis-Jenis Modal

Modal dapat digolongkan menjadi beberapa baik berdasarkan sumber, bentuk, kepemilikan, maupun sifat, yaitu sebagai berikut :

- a. Berdasarkan sumber, modal dapat dibagi menjadi modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri misalnya setoran dari pihak pemilik perusahaan, sedangkan modal asing berupa pinjaman dari lembaga keuangan maupun non-keuangan.<sup>6</sup>
- b. Berdasarkan bentuk, modal dapat terbagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret meliputi mesin, gedung, kendaraan dan peralatan, sedangkan modal abstrak meliputi hak merk dan nama baik perusahaan.
- c. Berdasarkan kepemilikan, modal dapat dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu misalnya rumah pribadi yang disewakan, sedangkan modal masyarakat misalnya rumah sakit umum milik perusahaan, jalan, dan jembatan.
- d. Berdasarkan sifat, modal dapat terbagi menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap seperti bangunan dan mesin, sedangkan modal lancar seperti bahan-bahan baku.<sup>7</sup>

Menurut Endang Purwanti secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi tiga bagian yaitu:

- a. Modal Investasi

Modal investasi merupakan jenis modal usaha yang harus dikeluarkan dan dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka waktu lama

---

<sup>6</sup> Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung : Alfabeta, 2012), hal. 249.

<sup>7</sup>Bambang Prishardoyo, Agus Trimarwanto dan Shodiqin, *Pelajaran Ekonomi* (Jakarta : Grasindo, 2005), hal. 67.

atau panjang. Namun, modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun bahkan bisa bulan ke bulan.

b. Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal usaha yang diharuskan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan setiap bulan atau pada waktu –waktu tertentu.

c. Modal Operasional

Modal operasional merupakan modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

Beberapa pertimbangan yang dapat dilakukan atau diperhatikan apabila ingin memperoleh suatu modal adalah sebagai berikut :<sup>8</sup>

a. Tujuan perusahaan

Perusahaan perlu mempertimbangan apakah modal yang diperlukan untuk modal investasi atau modal kerja, dan apakah modal utama atau hanya sebagai modal tambahan.

b. Masa pengembalian modal

Jangka waktu tertentu suatu pinjaman harus dikembalikan kepada pihak lembaga keuangan ataupun nonkeuangan, pemilik usaha harus memperhatikan hal tersebut sehingga tidak akan terjadi beban perusahaan dan tidak mengganggu *cash flow* perusahaan, dan sebaiknya jangka waktu ini disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

---

<sup>8</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*..... 94.

c. Biaya yang dikeluarkan

Biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya bunga, provisi, komisi dan lainnya harus dipertimbangkan karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban perusahaan dalam menentukan harga jual atau laba.

d. Estimasi keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa yang akan datang juga perlu dipertimbangkan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu, dan besar kecilnya keuntungan akan berperan dalam pengembalian dan suatu usaha.

4. Indikator Modal Usaha

Indikator modal usaha adalah sebagai berikut :<sup>9</sup>

a. Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman

Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemiliki perusahaan yang disetorkan di dalam perusahaan untuk waktu tidak tertentu lamanya. Modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya. Sedangkan modal pinjaman atau sering disebut modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara

---

<sup>9</sup> Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilindo Salatiga*, STIE AMA Salatiga, 2012 dalam <http://media.neliti.com/media/publications/58432-ID-none.pdf> diakses pada 6 Desember 2019 pukul 04.00 WIB.

bekerja di perusahaan, dan bagi perusahaan modal asing ini merupakan utang yang pada dasarnya harus dibayar kembali.

b. Pemanfaatan modal tambahan

Pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan baik, gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal yaitu mengembangkan usaha.

c. Hambatan dalam mengakses modal eksternal

Hambatan untuk memperoleh modal eksternal seperti sulitnya persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan atau kredit bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah karena kelayakan usaha, keberadaan agunan serta lamanya berbisnis serta teknis yang diminta oleh bank untuk dapat dipenuhi.

d. Keadaan usaha setelah menambahkan modal

Dengan adanya penambahan modal, diharapkan suatu usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih luas kembali.

## **B. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

### 1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat mencapai satu titik atau puncak kesuksesan dan agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi. Pengembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju dari sebelumnya. Pengembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya proses peningkatan omset



penjualan.<sup>10</sup> Menurut Warren G. Bennis pengembangan usaha adalah suatu jawaban terhadap perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubah kepercayaan, sikap, nilai dan susunan organisasi. Sehingga, organisasi dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan itu sendiri. Jadi, pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan UMKM agar lebih menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran dari perubahan yang terjadi.

Menurut Soeharto Prawiro Kusumo, pengembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan dan kedewasaan. Perkembangan usaha dilihat dari tahap *conceptual* yaitu :

a. Menengal peluang potensi

Mengetahui peluang potensi harus mengetahui masalah-masalah yang terdapat id pasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang menjadi akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

b. Analisa peluang

Analisa peluang dapat dilakukan dengan *market research* kepada pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses dan pelayanannya.

---

<sup>10</sup> Purdi E, Candra, *Trik Sukses Menuju Sukses* (Yogyakarta : Grafika Indah, 2000), 35.

c. Mengorganisasi sumber daya

Ketika usaha berdiri, manajemen sumber daya manusia dan yang merupakan sesuatu yang perlu dilakukan. Pada tahap inilah keberhasilan usaha pada periode selanjutnya akan terlihat, tahap ini dapat disebut dengan *warming up*.

d. Langkah mobilisasi sumber daya

Langkah memobilisasi sumber daya dan menerima risiko merupakan langkah terakhir sebelum ketahap *strat up*. Perkembangan Usaha Kecil Mikro dan Menengah pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mendefinisikan UMKM sebagai berikut :<sup>11</sup>

a. Usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriteria usaha mikro sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 300.000.000,-.

---

<sup>11</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Bab I pasal I diakses pada <http://www.bi.go.id/tentang-bi/uu-bi/Document/UU20Tahun2008UMKM.pdf> pada 04 Desember 2018 pukul 10.00 WIB.

b. Usaha kecil yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Adapun kriteria usaha kecil sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,- sampai dengan maksimal Rp 500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- sampai dengan maksimal Rp 2.500.000.000,-.

c. Usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Adapun kriteria usaha menengah sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih dari Rp 500.000.000,- sampai dengan maksimal Rp 10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,- sampai dengan maksimal Rp 50.000.000.000,-.

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki pelaku usaha, jumlah tenaga kerja yang dimiliki ataupun dari segi penjualan atau omset yang diperoleh oleh pelaku usaha.<sup>12</sup> Menurut buku Profil Bisnis UMKM yang diterbitkan Bank Indoneisa tahun 2015 menjelaskan dalam prespektif usaha, UMKM diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu :

- 1) UMKM sektor informal, contoh : pedagang kaki lima.
- 2) UMKM Mikro adalah para pengusaha UMKM yang mempunyai keahlian teknis lapangan namun kurang memiliki jiwa wirausaha untuk mengembangkan usahanya.
- 3) Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok pengusaha UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama dengan UMKM jenis lain (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor produk.
- 4) *Fasr Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang sudah mantab dibidangnya dan telah siap bertansformasi menjadi usaha besar.

Bank Dunia mengelompokkan UMKM menjadi tiga jenis yaitu :<sup>13</sup>

- 1) Usaha Mikro (memiliki jumlah karyawan 10 orang)
- 2) Usaha Kecil (memiliki jumlah karyawan 30 orang)

---

<sup>12</sup> M. Kwartono Adi, *Analisis Usaha Kecil dan Menengah* (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2017), 12-13.

<sup>13</sup> Tulus T.H. Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 4.

3) Usaha Menengah (memiliki jumlah karyawan hingga 300 orang).

### 3. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Permasalahan yang dihadapi oleh setiap usaha tersebut berbeda-beda antara negara satu dengan negara lainnya, pada umumnya permasalahan yang dihadapi usaha kecil dan menengah lebih berhubungan dengan perlindungan hak kekayaan intelektual, seperti hak paten atas produk-produk ekspor pada perekonomian negara yang telah maju. Sedangkan di negara berkembang seperti Indonesia, permasalahan yang dihadapi menyangkut aspek kemampuan pengelolaan usaha dan keterbatasan akses terhadap sumber daya produktif. Selain, masalah internal yang dihadapi oleh UMKM juga terdapat permasalahan berbagai pihak terkait pengembangan sektor usaha tersebut, seperti pemerintah, Bank Indonesia, perbankan dan pihak eksternal UMKM lainnya. Pada dasarnya permasalahan secara umum terbagi menjadi dua kelompok yaitu:

#### a. Rendahnya kemampuan pengelolaan usaha

Kemampuan pengelolaan usaha yang rendah disebabkan oleh rendahnya kualitas sumber daya manusia. Permasalahan sumber daya manusia merupakan critical factor yang menentukan untuk mencapai keberhasilan dalam berbagai kegiatan usaha, baik UMKM maupun usaha besar. Kondisi ini disebabkan oleh rendahnya tingkat pendidikan, pengetahuan dan pengalaman dalam sektor usaha tersebut. Keterbatasan bagi UMKM terutama menonjol pada aspek kompetensi kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, perencanaan, pengawasan

kualitas dan pengembangan produk, akuntansi dan teknik pemasaran. Keterbatasan sumber daya manusia menurunkan kualitas produk, sehingga rendahnya kemampuan untuk menembus pasar baru bagi sektor usaha tersebut.

b. Keterbatasan akses kepada sumber daya produktif

Keterbatasan akses kepada sumber daya produktif ini terdapat pada pemasaran, permodalan dan teknologi. Beberapa aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tingkat persaingan yang keras baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor, hal ini disebabkan oleh kualitas produk dan tingkat produktivitas UMKM di Indonesia yang rendah, ditambah dengan iklim usaha yang belum kondusif yang menimbulkan biaya ekonomi tinggi seperti pengurusan perizinan yang mahal dengan prosedur yang panjang serta banyaknya biaya pungutan tidak resmi yang turut memperlemah daya saing produk-produk UMKM.

Permasalahan lainnya terdapat pada finansial berupa kurangnya modal dan sulitnya akses untuk memperoleh permodalan dari lembaga keuangan, terutama perbankan. Permasalahan ini terjadi biasanya pada UMKM pemula, yang belum memiliki izin usaha, berlokasi di daerah pedalaman dengan kondisi infrastruktur yang kurang sehingga sulit dijangkau oleh lembaga keuangan. Dan permasalahan lainnya adalah keterbatasan teknologi, kendala teknologi ini disebabkan oleh faktor keterbatasan modal untuk membeli mesin-mesin baru guna

memperbaiki atau menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi tentang perkembangan teknologi atau alat-alat produksi baru, serta keterbatasan sumber daya manusia dalam mengoperasikan mesin-mesin atau alat-alat teknologi informasi sehingga sulit dilakukan inovasi-inovasi produk maupun proses produksi.

#### 4. Aspek yang mempengaruhi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Ada beberapa aspek yang mempengaruhi pengembangan UMKM sebagai berikut :<sup>14</sup>

##### a. Aspek *social-cultural*

UMKM dinilai kurang memberikan jaminan yang pasti tentang pendapatan, sehingga masyarakat masih menganggap lebih baik menjadi pegawai daripada berwirausaha.

##### b. Aspek sumber daya manusia

Di Indonesia, UMKM sebagian besar dimiliki oleh masyarakat yang hanya memiliki pendidikan seadanya, sehingga lemahnya sumber daya manusia akan melemahkan perkembangan UMKM.

##### c. Aspek keuangan

Pengelolaan keuangan secara tradisional masih melekat terhadap pelaku UMKM, dan permodalan yang terbatas menjadi penghambat pengembangan UMKM.

---

<sup>14</sup> Setyowati Subroto, dkk, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes*, Jurnal Sosial Ekonomi, Vol. 6 No.1 Thau 2016, 339.

d. Aspek Produksi

Penguasaan teknologi produksi yang lemah, dan keterbatasan permodalan untuk menyediakan peralatan produksi membuat UMKM berkembang secara lambat.

e. Aspek Pemasaran

Pemilihan saluran pemasaran yang tepat akan berkontribusi lebih dalam pengembangan UMKM.

f. Aspek Regulasi

Pemerintah harus berperan aktif dalam merumuskan regulasi atau peraturan yang memfasilitasi perkembangan UMKM.

5. Sasaran Upaya Pengembangan dan Pembinaan UMKM

Adapun yang menjadi sasaran dari pengembangan dan pembinaan UMKM adalah sebagai berikut :

- a. Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja
- b. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat
- c. Terwujudnya UMKM yang efisien dan mampu berkembang mandiri
- d. Terwujudnya industri yang merata
- e. Tercapainya peningkatan kemampuan UMKM dalam segala aspek

Pengembangan dan pembinaan ini memberikan sasaran kepada upaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia, dengan sumber daya manusia yang bermutu maka UMKM akan dapat tumbuh dan berkembang menjadi UMKM yang mandiri dan tangguh untuk meningkatkan usahanya.



## 6. Indikator Pengembangan Usaha

Adapun indikator pengembangan usaha antara lain :

### a. Motif merubah keadaan

Salah satu motivasi yang paling dibutuhkan pelaku usaha yaitu keinginannya untuk terus belajar serta menambah keterampilan.

### b. Peluang untuk berkembang

Adanya peluang atau kesempatan untuk berkembang, diimbangi dengan kerja keras pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha.

### c. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar

Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar dapat diketahui dengan cara sampai mana usaha tersebut berjalan, apakah merintis usaha baru, membeli perusahaan dari orang lain atau kerjasama manajemen. Masing-masing memiliki tingkat kebutuhan pembinaan yang berbeda-beda, untuk merintis usaha baru perlu adanya kemampuan pemasaran, kemampuan finansial dan lain sebagainya.

## C. Pengembangan Usaha Menurut Islam

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk bekerja dan bekerja untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah Swt melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rizki. Disamping ajaran untuk mencari rizki, Islam sangat menekankan

(mewajibkan) kehalalannya, baik dari sisi perolehannya maupun pendaayagunaannya (pemerolehan dan pembelanjaan).

Anjuran Rasulullah untuk bekerja, berproduksi, dan berwirausaha terlibat pada sabdanya yang menyarankan agar orang yang mempunyai tanah tidak membiarkan tanahnya itu terlantar dan tidak difungsikan. Ia harus mempunyai inisiatif untuk menanami tanahnya itu dengan tanaman yang banyak mendatangkan hasil. Karenanya, ia harus kreatif dan inovatif dalam mengelola tanah dan hasil panennya.

Dengan adanya inovasi, kreativitas, dan inovasi, tanah yang asalnya tidak berfungsi menjadi produktif dan menguntungkan. Maka, benar sabda Rasulullah Saw yang menyarankan agar tanah tidak dibiarkan terlantar tanpa digarap sebab di samping sia-sia dan mubadzir juga merugi karena banyak keuntungan yang diperoleh dari tanaman tanah tersebut.<sup>15</sup>

Pengembangan bisnis yang memerlukan modal dalam Islam harus berorientasi syariah sebagai pengendali agar bisnis itu tetap berada dijalur yang benar sesuai dengan ajaran Islam. Dengan kendali syariat, aktivitas bisnis diharapkan bisa mencapai 4 (empat) hal utama yaitu sebagai berikut:

1. Target Hasil: Profit materi dan Benefit non-materi

Tujuan perusahaan tidak hanya untuk mencari *profit* setinggi-tingginya, tetapi juga harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* (keuntungan dan manfaat) non materi kepada internal organisasi

---

<sup>15</sup> Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)* (Jakarta: Kencana, 2017), 297.

perusahaan dan eksternal (lingkungan) seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial, dan sebagainya.

*Benefit*, yang dimaksud tidaklah semata-mata memberikan manfaat kebendaan, tetapi dapat juga bersifat non-materi.

2. Pertumbuhan, artinya terus meningkat

Jika profit materi dan benefit non-materi telah diraih sesuai target, perusahaan akan mengupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus dari segi profit dan benefitnya itu. Hasil perusahaan akan terus diupayakan agar tumbuh meningkat setiap tahunnya.

3. Keberlangsungan dalam kurun waktu selama mungkin

Belum sempurna orientasi manajemen suatu perusahaan bila hanya berhenti pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan. Oleh karena itu, perlu diupayakan terus agar pertumbuhan target hasil yang telah diraih dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama.

4. Keberkahan atau keridhoan Allah

Faktor keberkahan Allah untuk menggapai Ridha Allah Swt merupakan puncak kebahagiaan manusia muslim. Bila ini tercapai menandakan terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntunan syariat.

Walaupun demikian, Al-Quran melarang mengembangkan hartanya dengan cara yang menyengsarakan masyarakat dan juga memakan harta manusia dengan tidak sah, sebagaimana firmanNya:<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Muhammad Djakfar., 133-134.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ  
وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ - ١٨٨ -

Artinya :”Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang  
lan diantara kamu dengan cara yang bathil dan (janganlah) kamu  
membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu tidak memakan  
sebagian daripada harta benda orang lan itu dengan jalan (berbuat dosa),  
padahal kamu mengetahui.”<sup>17</sup>

Ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut  
syariah antara lain:

a. Niat yang baik

Niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan. Oleh karena  
itu, semua wirausaha muslim dituntut agar aktivitas ekonomi yang  
ditekuninya selalu berorientasi pada mencari ridha Allah semata.<sup>18</sup>

b. Berorientasi pada akhlak

Beberapa akhlak dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha  
muslim antara lain:

1) Jujur

Dalam mengembangkan harta seorang wirausaha muslim harus  
menjungjung tinggi kejujuran, karena kejujuran merupakan akhlak  
utama yang merupakan sarana yang dapat memperbaiki kinerja

<sup>17</sup> QS. Al-Baqarah, 2 :188.

<sup>18</sup> Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah* (Banjarmasin: Antasari Press, 2011, 17.

bisnisnya, menghapus dosa, dan bahkan dapat mengantarkannya masuk ke dalam surga.<sup>19</sup>

## 2) Amanah

Amanah berarti kedudukan atau kewajiban orang yang dipercaya (*al-amin*). Namun, amanat secara umum merupakan menjaga sesuatu, tidak harus harta yang mesti dijaga dan disampaikan kepada seseorang. Seperti amanat untuk menjaga rahasia perusahaan, amanat dalam pekerjaan tertentu ataupun amanat untuk memberikan informasi kepada pihak tertentu.

## 3) Toleran

Sikap toleran akan memudahkan seseorang dalam menjalankan bisnisnya. Ada beberapa manfaat yang didatangkan oleh sikap toleran dalam berbisnis, diantaranya: mempermudah terjadinya transaksi, mempermudah hubungan dengan calon pembeli, dan mempercepat perputaran modal.<sup>20</sup>

## 4) Menepati janji

Islam adalah agama yang sangat menganjurkan penganutnya untuk menepati janji dan semua bentuk komitmen yang telah disepakati dalam hubungan muamalah antar manusia.<sup>21</sup>

### c. Percaya pada takdir dan ridha

Seorang wirausaha muslim wajib mengimani/percaya pada takdir, baik atau buruk. Tidak sempurna keimanan seseorang tanpa mengimani

---

<sup>19</sup> Ibid., 18.

<sup>20</sup> Ibid., 22

<sup>21</sup> Ibid., 23

takdir Allah. Setelah percaya dengan takdir, maka ia pun harus berdzikir dan bersyukur bila menerima keuntungan dalam hartanya dan tidak akan bergembira secara berlebih-lebihan.

d. Bersyukur

Wirausaha muslim adalah wirausaha yang selalu bersyukur kepada Allah. Bersyukur merupakan konsekuensi logis dari bentuk rasa terimakasih kita atas nikmat-nikmat yang sudah Allah berikan selama ini, hal ini akan selalu diingatnya

e. Kerja sebagai ibadah

Islam memposisikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah sholat. Oleh karena itu apabila dilakukan dengan ikhlas, maka bekerja bernilai ibadah dan mendapat pahala.

f. Menjaga aturan syariah

Islam memberikan keleluasaan kepada kita untuk menjalankan usaha ekonomi, perdagangan atau bisnis apapun sepanjang bisnis (perdagangan) itu tidak termasuk yang diharamkan oleh syariah Islam.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Ibid., 30.