

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengelolaan Dana Guna Penguatan Modal Usaha

1. Pengertian Pengelolaan Dana

Pengelolaan merupakan suatu proses yang mencakup pengendalian terhadap seluruh komponen yang terlibat dalam pelaksanaan kebijakan serta pencapaian tujuan tertentu. Secara garis besar, pengelolaan adalah upaya untuk mengubah suatu keadaan menjadi lebih baik atau meningkatkan nilai dari kondisi sebelumnya. Istilah ini juga dapat diartikan sebagai kegiatan untuk mengoperasikan suatu entitas atau aktivitas agar sesuai dengan kebutuhan dan menghasilkan manfaat secara optimal. Dalam konteks manajemen, pengelolaan berasal dari kata dasar "kelola" yang berarti mengatur atau menangani sesuatu guna meraih sasaran tertentu. Oleh karena itu, pengelolaan merupakan bagian dari disiplin ilmu manajemen yang berfokus pada pengaturan serta penanganan aktivitas atau entitas demi mencapai hasil yang diharapkan.¹

Pengelolaan menitikberatkan pada fungsi-fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pengorganisasian, serta pengendalian guna mencapai efisiensi dalam menjalankan tugas. Artinya, proses pengelolaan mencakup penyusunan rencana yang matang, pelaksanaan yang sistematis, pengorganisasian yang optimal, dan pengawasan yang ketat agar tujuan dapat dicapai secara efektif. Oleh karena itu, pengelolaan merupakan unsur penting dalam ilmu manajemen yang

¹ Hendra, Arifan dkk., "Pengelolaan Dana Infaq ASN Kabupaten Pidie," *Jurnal HEI EMA* (Vol. 3, No. 1), 2024, hlm. 14.

berperan besar dalam mewujudkan hasil yang diharapkan di berbagai bidang kegiatan dan organisasi.²

Pengelolaan dapat diartikan sebagai suatu proses yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan, dengan memanfaatkan baik pendekatan ilmiah maupun seni, guna mencapai tujuan yang telah ditentukan. Istilah pengelolaan atau manajemen umumnya dikaitkan dengan berbagai aktivitas organisasi, seperti merencanakan, mengatur, mengarahkan, mengendalikan, serta melakukan pengawasan.³

Tujuan dari pengelolaan adalah untuk menggerakkan seluruh sumber daya yang tersedia, seperti sumber daya manusia, peralatan, dan fasilitas dalam suatu organisasi secara optimal, sehingga dapat meminimalkan pemborosan waktu, tenaga, dan biaya demi tercapainya tujuan yang diharapkan. Pengelolaan sangat penting dalam setiap organisasi, karena tanpa manajemen yang baik, segala upaya yang dilakukan berisiko menjadi tidak efektif dan pencapaian tujuan akan menjadi lebih sulit.⁴

Pengelolaan dana atau manajemen keuangan merupakan proses pengelolaan kegiatan keuangan dalam sebuah organisasi, yang mencakup perencanaan, analisis, dan pengendalian aktivitas keuangan, sehingga dibutuhkan pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien. Keseimbangan antara aset dan modal dalam pengambilan keputusan melibatkan proses memperoleh dana, memanfaatkannya, serta mengelola aset yang dimiliki. Pengelolaan keuangan yang baik menjadi dasar penting untuk menilai kondisi keuangan dan menjaga kelangsungan suatu usaha. Pelatihan kewirausahaan, seperti pelatihan pengelolaan usaha dan manajemen keuangan, berperan dalam meningkatkan pengetahuan, wawasan, serta keterampilan seseorang

² Ibid, 14-15

³ Mahendra, Rizal dkk., "Pengelolaan Pasar oleh Badan Usaha Milik Desa Kelinjau Ulu Kecamatan Muara Ancalong," *eJournal Administrasi Publik* (Vol. 11, No. 1), 2023, hlm. 115.

⁴ Ibid.

dalam dunia usaha. Dengan demikian, pelaku usaha maupun calon wirausahawan memiliki bekal yang memadai untuk bersaing di pasar. Selain itu, pelatihan juga berkontribusi dalam membentuk karakter, kepribadian, dan mentalitas wirausaha.⁵

2. Pengertian Penguatan Modal Usaha

Penguatan modal memiliki hubungan yang erat dengan konsep pemberdayaan. Teori "*ACTORS*" tentang pemberdayaan yang dikemukakan oleh Sarah Cook dan Steve Macaulay menempatkan masyarakat sebagai pelaku utama yang memiliki kemampuan untuk melakukan perubahan. Teori ini menekankan pentingnya melepaskan individu dari sistem kendali yang terlalu kaku, serta memberikan mereka kebebasan untuk bertanggung jawab atas ide, keputusan, dan tindakan yang mereka ambil.⁶

Kerangka kerja pemberdayaan menurut akronim "*ACTORS*" mencerminkan unsur-unsur penting dalam proses pemberdayaan individu atau kelompok. Unsur pertama, *authority* (wewenang), menekankan pentingnya memberikan kepercayaan kepada seseorang untuk mengambil peran dan keputusan. Selanjutnya, *confidence and competence* (rasa percaya diri dan kemampuan) diperlukan agar individu merasa yakin dan mampu dalam menjalankan tugasnya. *Trust* (keyakinan) menjadi landasan utama dalam membangun hubungan yang saling mendukung, sementara *opportunities* (kesempatan) membuka ruang bagi individu untuk berkembang dan menunjukkan potensinya. *Responsibilities* (tanggung jawab) mendorong individu untuk bertindak secara mandiri dan bertanggung jawab atas keputusan yang diambil. Terakhir, *support* (dukungan) menjadi faktor pendukung yang memperkuat proses pemberdayaan secara

⁵ Poddala, Paramitha dkk., "Edukasi Pengaturan Pengelolaan Keuangan Pribadi dan Dana Usaha pada UKM Berbasis Lorong," *Celebes Journal of Community Services* (Vol. 2, No. 2), 2023, hlm. 2.

⁶ Ahmad Mustanir, *Pemberdayaan Masyarakat*, (PT. Global Eksekutif Teknologi: Padang, 2023), 23.

menyeluruh. Keseluruhan elemen ini saling berkaitan dalam menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perubahan dan kemandirian.⁷

Modal usaha merupakan segala bentuk sumber daya yang digunakan oleh pelaku usaha untuk menjalankan dan mengembangkan kegiatan bisnis. Modal ini sangat penting karena menjadi tulang punggung operasional dan perkembangan usaha, baik itu usaha kecil, menengah, maupun besar. Modal usaha dapat berbentuk uang tunai, aset fisik, atau sumber daya lainnya yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan produksi, distribusi, dan pemasaran. Pandangan lain menyebutkan modal usaha adalah segala bentuk dana yang dikeluarkan oleh pemilik usaha atau diperoleh melalui pinjaman dengan tujuan untuk membiayai segala aspek yang diperlukan dalam menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa modal tetap, seperti gedung atau mesin, yang digunakan untuk kegiatan jangka panjang. Selain itu, modal kerja, yang merupakan dana yang digunakan untuk mendanai operasional harian, juga sangat penting dalam menjalankan kelangsungan usaha.⁸

Dalam pembukuan keuangan, modal sering dibedakan menjadi dua jenis utama:

a. Modal Tetap

Modal yang digunakan untuk membeli aset yang memiliki umur panjang dan digunakan dalam jangka waktu lama, seperti peralatan, mesin, gedung, atau kendaraan. Modal ini tidak habis dalam waktu singkat dan biasanya digunakan untuk kegiatan produksi atau kegiatan operasional lainnya dalam jangka panjang.

b. Modal Kerja

⁷ Ibid, 24.

⁸ Suyanto, A. *Peran Modal Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm)*. (Jakarta: Salemba Empat. 2020), 36

Modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional harian, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, sewa, dan biaya lainnya yang terkait dengan kegiatan produksi dan distribusi.⁹

Peran modal dalam pengembangan usaha

Modal memiliki peran yang sangat vital dalam pengembangan usaha, terutama untuk usaha kecil dan menengah (UKM). Tanpa modal yang cukup, suatu usaha tidak dapat berkembang, karena modal digunakan untuk mendanai berbagai kegiatan operasional dan investasi yang dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing usaha.¹⁰

Adapun peran modal dalam pengembangan usaha meliputi berbagai aspek penting, seperti:

a. Pembelian Peralatan dan Teknologi

Modal memungkinkan pengusaha untuk membeli alat atau teknologi yang lebih efisien. Investasi dalam peralatan dan teknologi yang tepat dapat meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan kualitas produk atau jasa yang dihasilkan. Sebagai contoh, penggunaan teknologi dalam produksi atau sistem informasi dalam manajemen usaha akan mempercepat proses dan meningkatkan daya saing.

b. Peningkatan Kapasitas Produksi

Dengan modal yang cukup, pelaku usaha dapat meningkatkan kapasitas produksi. Penambahan modal memungkinkan pelaku usaha untuk membeli bahan

⁹ Ma'ruf, A. *Pengelolaan Keuangan Untuk Umkm*. (Yogyakarta: Andi Offset. 2017), 21

¹⁰ Suyanto, A, *Peran Modal Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2020), 32

baku dalam jumlah yang lebih besar, menyewa tempat yang lebih luas, atau mempekerjakan lebih banyak tenaga kerja.

c. Pemasaran dan Ekspansi Pasar

Modal juga penting dalam kegiatan pemasaran dan ekspansi usaha. Usaha kecil dan menengah memerlukan dana untuk kegiatan promosi, pengembangan produk, dan memperluas jaringan distribusi agar produk atau jasa mereka dapat dikenal lebih luas di pasar.

d. Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)

Modal memungkinkan pengusaha untuk mengembangkan kompetensi tenaga kerja, baik melalui pelatihan maupun dengan mempekerjakan tenaga ahli yang diperlukan untuk mengelola berbagai aspek usaha, mulai dari manajemen, pemasaran, hingga operasional.¹¹

Tanpa adanya modal yang cukup, usaha akan terhambat dalam pengembangan dan peningkatan kualitas, sehingga akan sulit untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha untuk mencari berbagai sumber pendanaan, seperti pinjaman bank, kemitraan, atau bahkan investasi dari pihak ketiga untuk mendukung perkembangan usaha mereka.¹²

2. Pasar Tradisional

A. Pengertian Pasar Tradisional

Pasar dapat dipahami sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi barang atau jasa. Secara umum, pasar merupakan suatu mekanisme di mana penjual dan pembeli saling bernegosiasi mengenai harga, yang

¹¹ Suyanto, A, *Peran Modal Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2020). 13

¹² Nurbayanto, H. "Pentingnya Modal Dalam Pengembangan Usaha Mikro". *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 5 No. 2, 2017. 33

ditentukan oleh dinamika penawaran dan permintaan hingga tercapai kesepakatan harga. Dalam konteks ini, pertemuan langsung antara penjual dan pembeli tidak selalu diperlukan.¹³

Pasar merupakan tempat atau situasi di mana terjadi pertemuan antara penawaran dan permintaan atas berbagai jenis barang, jasa, maupun sumber daya, melibatkan interaksi antara pembeli dan penjual. Dalam dunia industri, diperlukan tenaga kerja, modal, dan bahan baku untuk menjalankan proses produksi, sementara pembeli adalah konsumen yang membutuhkan barang atau jasa yang tersedia di pasar. Para penyedia barang atau jasa tersebut disebut sebagai penjual. Tenaga kerja menawarkan waktu dan keahlian, pemilik lahan menyewakan atau menjual aset properti, dan pemilik modal memperoleh bagian keuntungan dari aktivitas bisnis. Secara umum, setiap individu akan berperan ganda dalam pasar, baik sebagai pembeli maupun sebagai penjual.¹⁴

Pasar tradisional merupakan tempat perdagangan yang dikelola oleh pemerintah pusat, daerah, atau kota, bisa juga oleh sektor swasta, perusahaan daerah, atau gabungan dari semuanya. Pasar ini melibatkan pelaku usaha kecil, menengah, dan lokal yang menjalankan aktivitas jual beli melalui toko, kios, los, atau tenda sebagai sarana utama berdagang. Selain itu, pasar tradisional juga dapat melibatkan kelompok atau koperasi non-pemerintah yang memiliki keterbatasan dana dan masih menggunakan sistem barter dalam transaksi barang.¹⁵

Konsumen datang ke kios dan melakukan tawar-menawar harga berdasarkan jumlah yang diinginkan. Pedagang kemudian melayani pembeli sesuai dengan kesepakatan. Agar lebih mudah dijangkau, pasar tradisional umumnya dibangun di area

¹³ Alam S, *Ekonomi untuk SMA dan MA Kelas X*, (Jakarta: Erlangga, 2013), 126.

¹⁴ Adiwarmanto Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, edisi kelima, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 6.

¹⁵ Peraturan Presiden Republik Indonesia, *Undang-Undang Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern*, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 112 (Jakarta, 2007).

pemukiman. Keberadaan pasar ini bisa bersifat sementara maupun permanen, dengan layanan yang umumnya masih terbatas.

Pasar tradisional berperan sebagai pusat aktivitas sosial dan ekonomi bagi masyarakat setempat. Tempat ini menjadi wadah terbentuknya jaringan keuangan yang mendukung interaksi sosial. Keterlibatan masyarakat dalam aktivitas pasar sudah menjadi hal yang lazim. Terjalin hubungan sosial antara penjual dan pembeli, antarpengjual, maupun antara penjual dan pedagang lainnya. Secara tidak langsung, pasar tradisional juga menjadi ruang bersosialisasi bagi warga sekitar.¹⁶

B. Kegiatan Pasar Tradisional

Aktivitas di pasar mencakup berbagai kegiatan, antara lain proses jual beli, tawar-menawar harga, pencarian keuntungan, distribusi barang, serta upaya promosi dan kegiatan lainnya yang mendukung berlangsungnya perdagangan.

a. Transaksi Jual Beli

Jual beli merupakan kegiatan pertukaran produk, baik berupa barang maupun jasa, dengan produk lain yang disertai adanya kesepakatan atau akad. Selain itu, jual beli juga dapat diartikan sebagai proses penukaran barang dengan sejumlah uang sebagai alat pembayaran. Dalam jual beli, terdapat sejumlah ketentuan yang harus dipenuhi, yakni meliputi rukun dan syarat jual beli serta ketentuan terkait barang yang diperjualbelikan. Rukun jual beli meliputi adanya penjual, pembeli, barang atau jasa sebagai objek transaksi, serta adanya ijab qabul atau proses serah terima. Syarat sah jual beli mencakup bahwa pelaku transaksi harus sudah baligh atau mampu membedakan antara yang baik dan buruk, berakal sehat, dan melakukan transaksi atas kemauan sendiri. Adapun syarat untuk barang yang

¹⁶ Ambok Pangiuk, *Strategi Daya Saing Pasar Tradisional di Indonesia*, (Praya: Forum Pemuda Aswaja), 107.

diperjualbelikan antara lain barang tersebut harus suci, jelas keberadaannya, memiliki nilai manfaat, merupakan milik sendiri, dan dapat diserahterimakan.¹⁷

b. Tawar Menawar

Tawar-menawar adalah metode transaksi yang umum digunakan di pasar tradisional. Proses ini melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli yang dipengaruhi oleh emosi dan perasaan, sehingga menciptakan hubungan sosial di antara keduanya. Tujuan akhir dari tawar-menawar adalah tercapainya kesepakatan harga yang memuaskan kedua belah pihak, karena adanya proses saling bernegosiasi dan bersaing dalam menentukan harga suatu barang.¹⁸

c. Mencari Keuntungan Lewat Pembentukan Harga

Penetapan harga terjadi setelah proses tawar-menawar menghasilkan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dalam hal ini, penjual telah memperhitungkan keuntungan yang diharapkan, sementara pembeli mempertimbangkan manfaat barang atau jasa serta kondisi keuangannya. Dalam pandangan ekonomi Islam, harga ditentukan oleh mekanisme pasar, yaitu melalui kekuatan permintaan dan penawaran. Namun, pertemuan antara permintaan dan penawaran harus berlangsung secara sukarela, tanpa ada paksaan dari salah satu pihak. Prinsip rela sama rela ini bertentangan dengan tindakan aniaya, di mana salah satu pihak merasakan keuntungan dengan mengorbankan pihak lainnya.¹⁹

d. Distribusi Barang

Sarana distribusi memiliki peran penting dalam memperlancar proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen, sehingga barang atau jasa tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kelancaran aktivitas

¹⁷ H. Muklis dan Didi Suardi, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Surabaya: CV Jakad Media Publishing, 2020), 63.

¹⁸ Swaono, *Pekerja Sosial dan Kesejahteraan Sosial*, (Yogyakarta: Gramedia Pustaka, 2017).

¹⁹ Tri Wahyuni, "Permasalahan dalam Menetapkan Mekanisme Pasar dalam Perspektif Islam," *Jurnal Economica Sharia* 5, no. 1 (Agustus 2019). 7

distribusi turut menentukan apakah aktivitas pasar dapat berlangsung secara efektif atau tidak.

e. Upaya Promosi

Promosi adalah bagian penting dalam kegiatan jual beli yang berfungsi untuk memperkenalkan manfaat, kelebihan, serta karakteristik dari barang atau jasa yang ditawarkan. Promosi dapat dilakukan melalui berbagai metode guna menarik minat konsumen. Beberapa cara umum yang digunakan antara lain pemasangan spanduk, pembagian brosur, pemberian potongan harga, hingga penyelenggaraan pameran. Beragamnya strategi promosi ini membuat pembeli menjadi lebih cermat dan selektif dalam menentukan pilihan barang yang akan dibeli.²⁰

²⁰ Asep Suraya Maulana, *Kewirausahaan dalam Pandangan Islam*, (Indonesia: Penerbit Nem, 2020), 86.