

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Wakaf Mikro

1. Pengertian Bank Wakaf Mikro

Bank Wakaf Mikro (BWM) adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang berbadan hukum koperasi, memperoleh izin dan berada di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Lembaga ini dibentuk untuk memberikan akses pembiayaan atau permodalan bagi masyarakat berpenghasilan kecil yang belum terjangkau layanan keuangan formal (OJK, 2018). Operasional BWM berlandaskan bentuk koperasi sesuai Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro pasal 5 ayat 1, serta Peraturan OJK No. 12 Tahun 2014 dan Peraturan OJK No. 62 Tahun 2017 mengenai kelembagaan. Pendirian BWM ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengurangi kesenjangan ekonomi, dan menekan tingkat kemiskinan melalui pembiayaan yang mudah diakses.²³

Kelompok usaha kecil yang dimiliki oleh masyarakat menjadi fokus perhatian, dengan tujuan untuk memastikan mereka dapat mengakses layanan keuangan formal. Khususnya bagi mereka yang sebelumnya belum memiliki kesempatan untuk mengakses layanan keuangan dari lembaga formal lainnya. Oleh karena itu, melalui pola pendampingan dan upaya pemasaran produk usaha, diharapkan bahwa para nasabah dapat mengalami perubahan positif yang berdampak pada perekonomian masyarakat secara keseluruhan.

²³ Otoritas Jasa Keuangan, *Booklet Bank Wakaf Mikro* (Jakarta: OJK, 2019), 2.

Pendirian BWM dilakukan dengan tujuan untuk memberdayakan dan meningkatkan kualitas hidup. Konsep pemberdayaan mengacu pada usaha untuk mengembangkan kemampuan masyarakat dengan mendorong, memotivasi, dan menggerakkan kesadaran terhadap potensi yang dimiliki, serta berusaha untuk mengoptimalkannya. Dengan pemberdayaan ini, diharapkan individu masyarakat dapat meningkatkan kemampuan diri mereka secara lebih optimal daripada sebelumnya, sehingga menghasilkan dampak yang lebih baik dalam hal manfaat yang dihasilkan.²⁴

Diharapkan bahwa potensi pertumbuhan dan perkembangan BWM di Indonesia akan memberikan dampak yang signifikan pada ekonomi yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam. Kebijakan yang menggarisbawahi peran BWM sebagai LKM berbasis syariah bertujuan untuk menjadikannya sebagai salah satu pilar untuk menguatkan dalam industri keuangan syariah. Keberadaan Bank Wakaf Mikro di daerah-daerah yang berdekatan dengan pesantren menjadi esensial dalam mendukung upaya pemerintah dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat.²⁵ Pembiayaan ini bertujuan untuk memberdayakan sektor riil dan memperkuat fondasi ekonomi negara. Selain itu, kehadiran BWM juga menantang untuk mengubah pola konsumsi masyarakat dengan memperkuat kesadaran akan pentingnya solidaritas sosial. Tujuannya adalah mengatasi konsep pareto optimum di mana minoritas kaya

²⁴ Hari Sutra Disemadi dan Kholis Roisah, "Kebijakan Model Bisnis Bank Wakaf Mikro Sebagai Solusi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat", *Law Reform*, vol. 15 no. 2 (2019): 180, <https://doi.org/10.14710/lr.v15i2.26176>

²⁵ Dewi Sartika Nasution, Bank Wakaf Mikro Konsep dan Implementasi, (Mataram: UIN Mataram Press, 2022), 85.

mengorbankan diri untuk meningkatkan kesejahteraan mayoritas miskin, dan dengan demikian, mengurangi kesenjangan sosial.

2. Tujuan BWM

Program BWM bertujuan untuk memberdayakan masyarakat yang berada di sekitar wilayah pesantren melalui implementasi lembaga keuangan mikro berprinsip syariah yang dijalankan dengan pendekatan pendampingan.

Adapun sasaran dari program BWM tersebut tergambar sebagai berikut:

- a. Memaksimalkan peran dan keberadaan pesantren melalui program pemberdayaan masyarakat miskin guna mendorong usaha produktif.
- b. Mengembangkan struktur ekonomi sosial di lingkungan sekitar pondok pesantren dengan mendirikan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) berbasis Syariah yang memiliki tingkat profesionalisme, akuntabilitas, dan kemandirian, melalui inisiatif pembentukan Kelompok Usaha Masyarakat Pesantren Indonesia (KUMPI).

BWM juga memiliki peran sebagai platform yang mendukung persiapan calon peminjam untuk mengakses lembaga keuangan resmi. Dalam menjalankan fungsinya, BWM tidak beroperasi sendiri, melainkan bekerjasama dengan lembaga lain yang ikut serta dalam pelaksanaan tugasnya, yakni Lembaga Amil Zakat Nasional atau LAZNAS.²⁶

3. Kelembagaan BWM

Bank Wakaf Mikro adalah langkah yang diambil oleh pemerintah untuk memperluas akses inklusi keuangan bagi masyarakat dengan memberikan

²⁶ Muhammad Faiq Ramadhan dan Raditya Sukmana, "Peran Bank Wakaf Mikro Dalam Penguatan Modal Dan Pemberdayaan Usaha Mikro Di Surabaya", *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, vol. 6 no. 11 (2019): 2175, <https://doi.org/10.23621/vol6iss20193pp2160-2185>

akses melalui layanan keuangan formal. Inisiatif ini sejalan dengan pelaksanaan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif. Bank Wakaf Mikro memiliki izin operasional yang diberikan oleh OJK dan diatur oleh Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro Pasal 9.²⁷

Lembaga Keuangan Mikro yang disebutkan dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro memiliki tujuan yang sesuai dengan yang dijelaskan dalam pasal yang sama. Undang-Undang tersebut menegaskan misi Lembaga Keuangan Mikro untuk memberikan layanan pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat melalui penyediaan pinjaman dan pembiayaan skala mikro kepada individu di masyarakat.

Bank Wakaf Mikro memperoleh legalitasnya sebagai sebuah Koperasi Jasa yang berbadan hukum, dengan izin usaha yang mengakui perannya sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Penetapan resmi dari status ini dilakukan oleh Presiden Republik Indonesia, Bapak Joko Widodo, secara bersamaan dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada bulan Oktober. Struktur organisasi Bank Wakaf Mikro dirancang dengan melibatkan beberapa komponen, termasuk Dewan Pengawas Syariah yang mengawasi aspek kepatuhan syariah, serta pengurus yang terdiri dari Ketua, Bendahara,

²⁷ Dewi Sartika Nasution, Bank Wakaf Mikro Konsep dan Implementasi, (Mataram: UIN Mataram Press, 2022), 88.

dan Sekretaris. Selain itu, dalam struktur ini juga ada peran pengelola yang terdiri dari Manajer, Supervisor, dan bagian Administrasi.²⁸

4. Model Bisnis BWM

Melalui proyek uji coba Bank Wakaf Mikro, Otoritas Jasa Keuangan bertujuan untuk merangkul kelompok masyarakat yang kurang beruntung, namun memiliki semangat kerja dan integritas yang tinggi, serta warga yang miskin namun memiliki karakter amanah dan pengetahuan yang memadai. Ciri khas dari Bank Wakaf Mikro terletak pada penawaran produk pembiayaan dan pendampingan usaha, tanpa adanya kegiatan penghimpunan dana, berfokus pada pola pembiayaan berkelompok, menerapkan imbal hasil sekitar 3%, serta tidak memerlukan agunan. Semua ini dilakukan dalam kerangka pengembangan lembaga keuangan mikro syariah yang berpusat di pondok pesantren.²⁹

Dalam upaya mengembangkan lembaga keuangan mikro syariah yang berbasis pondok pesantren, terdapat tujuh prinsip program yang mencerminkan nilai-nilai dalam pelaksanaan inisiatif tersebut meliputi:

- a. Pemberdayaan masyarakat miskin produktif dalam menjalankan usahanya meskipun kecil
- b. Pendampingan yang sesuai dengan prinsip syariah
- c. Pola kerjasama dan kekeluargaan dalam pembiayaan kelompok (ta'awun)
- d. Kemudahan dalam aksesibilitas
- e. Amanah

²⁸ Otoritas Jasa Keuangan, *Booklet Bank Wakaf Mikro* (Jakarta: OJK, 2019), 8

²⁹ Dewi Sartika Nasution, *Bank Wakaf Mikro Konsep dan Implementasi*, (Mataram: UIN Mataram Press, 2022), 94-97

- f. Keberlanjutan dalam program
 - g. Keberkahan selama pembiayaan.³⁰
5. Skema Pembiayaan Bank Wakaf Mikro

Adapun teknis dalam pembiayaan yang dikelola oleh BWM, mengacu pada ketentuan berikut:³¹

a. Pertama, Sumber Modal Usaha Bank Wakaf Mikro

Sumber modal usaha Bank Wakaf Mikro berasal dari seluruh masyarakat yang memiliki kelebihan dana, khususnya pengusaha ataupun masyarakat yang bergerak di sektor industri besar, memiliki kepedulian pada program pemberdayaan masyarakat miskin. Sehingga memberikan kelebihan dana kepada lembaga keuangan syariah, agar disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan.

Lembaga Amil Zakat menghimpun dana dari donator, yang dijadikan sebagai modal usaha untuk memulai usaha dan modal kerja Bank Wakaf Mikro (BWM) sangat mengedepankan prinsip amanah, sehingga masyarakat tidak lagi ragu memberikan dana kepada BWM.

b. Kedua, Produk Bank Wakaf Mikro

Produk Bank Wakaf Mikro adalah pembiayaan modal usaha yang diberikan kepada masyarakat miskin dan pelaku usaha mikro tanpa agunan dengan prinsip syariah. Produk ini biasanya berupa pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi usaha dengan akad seperti *qardhul hasan* (pinjaman tanpa bunga) atau *murabahah* (jual beli dengan margin). Selain

³⁰ Otoritas Jasa Keuangan, *Booklet: Bank Wakaf Mikro* (Jakarta: OJK, 2019), 19

³¹ Nurmawan dan Rini Sulastri, *Pemberdayaan Usaha Mikro Berbasis Pesantren Dalam Membentuk Solidaritas Sosial*, (Jawa Barat: Cv. Widina Media Utama, 2022), 9-16

pembiayaan, BWM juga menyediakan pendampingan usaha agar nasabah dapat mengelola usahanya dengan baik dan meningkatkan kesejahteraan secara berkelanjutan.

c. Ketiga, Prosedur Pembiayaan

BWM menerima modal pembiayaan, yang didukung dengan pendampingan kepada nasabah sebelum dana diberikan. Pembiayaan dana yang disalurkan oleh BWM berada di kisaran 1 sampai 3 juta per nasabah. Adapun prosedur pembiayaan di Bank Wakaf Mikro adalah sebagai berikut:³²

1) Tahap Identifikasi

Tahap identifikasi pada Bank Wakaf Mikro adalah proses awal untuk mengenali calon nasabah yang layak menerima pembiayaan. Dalam tahap ini, BWM mengumpulkan data dan informasi terkait kondisi ekonomi masyarakat sekitar pesantren, potensi usaha yang dimiliki, serta kesiapan mereka untuk menerima pendampingan dan menjalankan usaha. Tujuannya adalah agar pembiayaan yang diberikan tepat sasaran, sesuai prinsip syariah, dan berdampak nyata dalam meningkatkan kesejahteraan.

2) Tahap Sosialisasi

Tahap sosialisasi Bank Wakaf Mikro adalah proses penyampaian informasi kepada masyarakat tentang keberadaan, tujuan, skema pembiayaan, dan prinsip kerja BWM. Kegiatan ini dilakukan melalui

³² Otoritas Jasa Keuangan, Infografis Bank Wakaf Mikro (Jakarta: OJK, 2018), <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Documents/Pages/Infografis-Bank-Wakaf-Mikro-Mendorong-Ekonomi-Umat/INFOGRAFIS%20BWM-3.pdf>

pertemuan warga, kerja sama dengan pesantren, dan pendekatan langsung agar masyarakat memahami manfaat pembiayaan syariah, tata cara pengajuan, serta komitmen yang harus dijalankan sebagai nasabah. Sosialisasi bertujuan membangun pemahaman dan minat masyarakat untuk bergabung dalam program secara aktif dan bertanggung jawab.

3) Tahap Uji Kelayakan

Tahap uji kelayakan Bank Wakaf Mikro adalah proses penilaian untuk menentukan apakah calon nasabah layak menerima pembiayaan. Penilaian mencakup aspek ekonomi, karakter, potensi usaha, dan komitmen untuk mengikuti aturan dan pendampingan. Tujuannya adalah memastikan bahwa pembiayaan diberikan kepada orang yang benar-benar membutuhkan, mampu mengelola usaha, dan berpotensi berkembang secara berkelanjutan.

4) Tahap Pra-Pelatihan Wajib Kelompok

Tahap pra-pelatihan wajib kelompok Bank Wakaf Mikro adalah proses awal sebelum pembiayaan disalurkan, di mana calon nasabah yang telah lolos uji kelayakan dikumpulkan dalam kelompok. Dalam tahap ini, mereka dikenalkan pada sistem pembiayaan syariah, aturan kelompok, tanggung jawab bersama, serta komitmen dalam menjalankan usaha. Tujuannya adalah membentuk kedisiplinan, kebersamaan, dan kesiapan mental dalam mengikuti program secara kolektif dan berkelanjutan.

5) Tahap Pelatihan Kelompok dan Uji Kelayakan Kelompok

Tahap pelatihan kelompok merupakan Tahap ini merupakan pelatihan dasar bagi calon nasabah yang telah tergabung dalam kelompok. Mereka dibekali pemahaman mengenai prinsip-prinsip pembiayaan syariah, tata kelola usaha sederhana, disiplin pembayaran, serta tanggung jawab dan solidaritas antaranggota kelompok.

Pelatihan ini penting untuk membangun komitmen, kedisiplinan, dan kesiapan mental sebelum pembiayaan disalurkan. Setelah pelatihan, dilakukan penilaian kelayakan kelompok secara menyeluruh. Penilaian mencakup kekompakan anggota, kesanggupan mengikuti aturan, kelayakan rencana usaha, dan kesiapan menerima pembiayaan. Kelompok yang lolos uji kelayakan inilah yang akan mendapat pembiayaan secara resmi dari Bank Wakaf Mikro. Kedua tahap ini bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan disalurkan kepada kelompok yang solid, berkomitmen, dan mampu menjalankan usaha secara bertanggung jawab.

6) Tahap Pencairan (HALMI)

Pencairan pembiayaan melalui HALMI (Halaqah Mingguan) adalah proses penyaluran dana kepada kelompok nasabah yang dilakukan secara kolektif dalam pertemuan rutin. Sebelum pencairan, dilakukan penandatanganan akad syariah. HALMI juga menjadi wadah

pembinaan, pendampingan, serta awal dari kewajiban pembayaran dan tanggung jawab bersama dalam kelompok.³³

B. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro merupakan usaha yang dikelola secara produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha yang bersifat perorangan, dan harus memenuhi kriteria yang telah diatur dalam undang-undang. Sementara itu, usaha yang dikelola secara produktif bersekala kecil didefinisikan sebagai aktivitas ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau besar, dengan syarat memenuhi kriteria usaha kecil yang telah dijelaskan dalam undang-undang. Usaha menengah, pada sisi lain, merujuk pada usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha yang tidak berafiliasi langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar. Definisi ini melibatkan aspek jumlah kekayaan bersih atau pendapatan tahunan yang telah diatur dalam undang-undang.³⁴

1. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

- 1) Usaha Mikro merujuk pada usaha yang bersifat produktif yang dimiliki oleh individu atau entitas usaha dengan kepemilikan kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000 dan pendapatan penjualan tahunan maksimal Rp 300.000.000.

³³ Ibid., 11

³⁴ Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah, 1.

- 2) Usaha Kecil mengacu pada usaha produktif dengan kondisi usaha yang berdiri sendiri, kepemilikan usaha bersifat individu atau entitas usaha dengan kekayaan secara bersih antara Rp 50.000.000 hingga maksimal Rp 500.000.000, serta memiliki pendapatan penjualan tahunan antara lebih dari Rp 300.000.000 hingga maksimal Rp 2.500.000.000.
- 3) Usaha Menengah merujuk pada usaha produktif yang beroperasi sendiri, dimiliki oleh individu atau entitas usaha dengan kekayaan bersih antara lebih dari Rp 500.000.000 hingga maksimal Rp 10.000.000.000, serta memiliki pendapatan penjualan tahunan antara lebih dari Rp 2.500.000.000 hingga maksimal Rp 50.000.000.000.³⁵

2. Klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

- 1) *Livelihood Activities* merupakan Jenis UMKM yang berfungsi sebagai peluang pekerjaan untuk tujuan pemenuhan mata pencaharian, yang umumnya tergolong dalam sektor informal. Sebagai contoh, pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise* merupakan Jenis UMKM yang berfokus pada aktivitas kerajinan, namun belum mencapai ketahap tingkat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise* merupakan Jenis UMKM yang sudah memiliki produktifitas dan koneksi semangat kewirausahaan serta dapat melakukan pemenuhan tugas subkontrak dan melakukan kegiatan *ekspor*.

³⁵ Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah, 5-6

- 4) *Fast Moving Enterprise* merupakan Jenis UMKM ini sudah memiliki produktifitas dan koneksi lebih luas dalam berwirausaha dan memiliki kapasitas untuk berkembang menjadi usaha yang lebih besar.³⁶

3. Karakteristik Usaha Mikro

Potensi yang signifikan ada pada usaha kecil di Indonesia dalam hal pengembangan, terdorong oleh berbagai faktor seperti ukuran pasar yang luas, ketersediaan bahan baku yang mudah diakses, dan potensi sumber daya manusia yang besar. Namun, dalam mengikuti perkembangan usaha kecil, beberapa aspek perlu diperhatikan terutama dalam konteks usaha kecil rumahan. Pertama, perlu dilakukan manajemen yang efektif seiring pertumbuhan usaha. Kedua, perencanaan yang matang akan mengurangi risiko kegagalan. Ketiga, pengetahuan yang kuat dalam bidang usaha menjadi pendukung utama kelangsungan usaha. Keempat, pengelolaan sistem produksi yang efisien menjadi kunci penting. Kelima, inovasi dan terobosan harus diterapkan untuk membedakan usaha dari pesaing dan mencapai kesuksesan dalam pengelolaan usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha mikro memiliki karakteristik sebagai berikut:³⁷

- 1) Pengelolaan catatan keuangan yang cukup sederhana, tradisional, dan sering kali tidak mengikuti pedoman administrasi pembukuan standar. Terkadang, pencatatan tidak diperbarui secara teratur sehingga sulit untuk mengevaluasi kinerja usahanya.

³⁶ Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia* (Bogor: Ghilia Indonesia, 2009), 11.

³⁷ Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro* (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana, 2010), 32.

- 2) Perolehan margin keuntungan usaha yang rendah disebabkan oleh persaingan harga antar penjual yang sangat ketat.
- 3) Keterbatasan akan modal usaha.
- 4) Kemampuan dan pengalaman eksekutif yang masih terbatas dalam menjalankan operasional perusahaan.
- 5) Kondisi ekonomi dengan skala yang terlalu kecil sulit untuk mampu menekan biaya produksi dan mencapai titik efisiensi hingga jangka panjang.
- 6) Keterbatasan dalam kemampuan untuk melakukan strategi pemasaran, negosiasi, dan menjangkau minat pasar secara luas sangat terasa.
- 7) Kemampuan perusahaan untuk mengakses dana dari pasar modal sangat terbatas, karena terkendala oleh sistem administrasi yang kurang memadai. Untuk memperoleh dana dari pemilik pasar modal, perusahaan perlu mengikuti standar sistem administrasi yang diterapkan dan menjaga transparansi.

Karakteristik khas yang terdapat pada usaha mikro mengindikasikan potensi kelemahan yang mungkin berkontribusi terhadap munculnya tantangan. Hal ini dapat menghasilkan berbagai masalah baik secara internal, terutama terkait dengan aspek pendanaan yang terkadang sulit untuk diselesaikan.

C. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Peningkatan Pendapatan

Pendapatan diartikan sebagai salah satu tujuan utama sebagai tolak ukur hasil keberhasilan perusahaan ataupun para pelaku usaha. Tingkat keuntungan yang didapat menjadi faktor dalam menjalankan usaha, pendapatan yang diterima memegang peran penting untuk menjamin keberlangsungan usahanya.

Menurut Sukirno dalam jurnal Prisilia Monika Polandos dkk, salah satu faktor yang memegang peranan penting dalam menjalankan usaha adalah pendapatan usaha yang didapatkan. Tujuan dalam menjalankan usaha tentunya untuk mendapatkan pendapatan guna memenuhi kebutuhan hidupnya, selain itu perkembangan usaha menjadi tolak ukur dalam meningkatkan jumlah pendapatan yang diterima.³⁸

Menurut Ganjar Isnawan, pendapatan dikatakan meningkat dapat dilihat melalui jumlah produknya bertambah, jumlah penjualan mengalami kenaikan, dan jumlah pendapatan yang diterima meningkat. Peningkatan pendapatan usaha diartikan apabila terjadi adanya arus masuk produk atau penambahan produk dari kenaikan penjualan usahanya untuk menambah produksi penjualan yang memiliki tujuan untuk meningkatkan pendapatan.³⁹

Menurut Arifah A. Riyanto, peningkatan pendapatan diartikan sebagai kemampuan yang dimiliki oleh pelaku usaha maupun perusahaan dalam

³⁸ Prisilia Monika Polandos dkk, “Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Langowan Timur”, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 19, No. 4, 2019, 38.

³⁹ Ganjar Isnawan, *Akutansi Praktis Untuk UMKM* (Jakarta: Laskar Aksara, 2012), 101.

mengelola dan memaksimalkan modal usahanya guna mencapai keuntungan semaksimal mungkin dalam periode waktu tertentu.⁴⁰ Pengertian secara umum dari pendapatan merujuk pada segala jenis perolehan finansial yang diterima oleh pelaku usaha maupun perusahaan dan digunakan untuk memenuhi berbagai kebutuhan, baik yang berupa benda maupun yang bersifat non-material. Tambahan pula, pendapatan yang diperoleh juga bisa digunakan untuk membeli barang untuk menunjang kinerja produksi.

Berdasarkan teori yang dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa peningkatan pendapatan dapat terjadi apabila pelaku usaha mampu untuk mengelola dan memaksimalkan modal usahanya hingga menghasilkan keuntungan selama periode waktu tertentu. Keberhasilan dalam besarnya jumlah penjualan produk selama kegiatan usahanya berjalan akan berdampak pada meningkatnya pendapatan.

2. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan

Menurut Yuyus Suyana dan Kartib Bayu, suatu pendapatan dikatakan mengalami peningkatan apabila dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain:⁴¹

1) Pekerja Keras

Modal utama seorang pelaku usaha dalam mengembangkan usahannya yaitu dengan melalui kerja keras. Ketekunan dan kerajinan dalam mengelola usahanya mengantarkan pelaku usaha untuk mencapai keberhasilan dari kerja keras untuk mendapatkan pendapatan. Memaksimalkan dan mengerahkan

⁴⁰ Arifah A. Riyanto, “Keterampilan Berwirausaha Bagi Perempuan Dalam Upaya Peningkatan Kesejahteraan Keluarga”, *Jurnal Ilmiah Program Studi Pendidikan Luar Sekolah*, Vol. 4, No. 2, 2019,29.

⁴¹ Yuyus Suyana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 90-102.

tenaga sepenuhnya untuk mengembangkan usaha dengan tujuan memperoleh pendapatan yang maksimal. Pendapatan yang diterima dari hasil kinerja merupakan imbalan yang diperoleh atas kerja kerasnya selama kegiatan usahanya berlangsung.

2) Tidak Pernah Menyerah

Tantangan atau ujian yang dihadapi oleh pelaku usaha apabila dihadapkan dengan kondisi naik turun minat daya beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Situasi seperti inilah pelaku usaha dituntut untuk tidak pasrah dengan keadaan, menjaga semangat agar tidak menurun, dan tidak menyerah dalam menghadapi setiap potensi gagalnya dalam menjalankan usaha. Jiwa tidak pernah menyerah dalam pelaku usaha berdampak pada besarnya pendapatan dan pelanggan yang akan diterima, apabila pelaku usaha loyo, lemas, dan malas-malasan resiko gagal dalam menjalankan usaha juga akan semakin besar karena pendapatan yang diterima pun sedikit.

3) Memiliki Jiwa Semangat

Jiwa semangat menjadi tombak dalam menjalankan usaha. Berbekal semangat akan memicu rasa keinginan yang tinggi untuk mengembangkan kegiatan usahanya agar dapat mencapai keuntungan dan berdampak pada meningkatnya pendapatan yang akan diterima. Jiwa semangat yang tertanam dalam pelaku usaha akan berpengaruh terhadap keberaniannya dalam mencoba hal baru, memiliki ide-ide baru untuk mengembangkan usahanya, dan tidak mudah goyah oleh persaingan bisnis yang ada.

4) Memiliki Komitmen

Pelaku usaha harus memiliki komitmen dan sikap konsisten yang tinggi untuk memperoleh hasil yang semaksimal mungkin dalam menjalankan kegiatan usaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Bentuk komitmen pelaku usaha yaitu dengan mentaati, disiplin, dan memenuhi janji dalam mengembangkan usahanya disertai pemikiran yang ingin selalu membangun, memajukan, dan mempertahankan usahanya apabila dihadapkan dengan kondisi apapun. Komitmen yang tinggi dalam menjalankan kegiatan usaha dalam situasi apapun, maka semakin besar pula peluang untuk mendapatkan dan mempertahankan pendapatan yang akan diterima.

3. Indikator Peningkatan Pendapatan

Menurut Rafidah mengartikan modal sebagai satu diantaranya yang dapat berdampak besar kecilnya pendapatan yang diterima, namun modal bukanlah menjadi satu-satunya sebagai faktor produksi yang dapat menentukan pendapatan yang diterima.⁴² Dalam konteks usaha mikro, peningkatan volume produksi dipandang sebagai salah satu faktor yang dapat mendorong naiknya pendapatan pelaku usaha. Melalui pengamatan terhadap aktivitas usaha sehari-hari, dapat ditemukan bahwa ketika jumlah produk yang dihasilkan bertambah, dan harga jual berada dalam kondisi stabil atau mengalami kenaikan, maka kecenderungan pendapatan usaha pun ikut meningkat.⁴³

⁴² Rafidah, Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha dan Kewirausahaan Islam Terhadap Pendapatan dan Kesejahteraan Keluarga Wanita Pengrajin Batik Danau Teluk Kota Jambi (Malang: Ahlimedia Press, 2020), 6

⁴³ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), 43

1) Modal

Modal menurut Swasta merupakan gabungan dari uang, dana, atau aset yang menjadi landasan dalam menjalankan aktivitas bisnis. Modal awal diperlukan sebagai pondasi untuk memulai usaha, dan nilai modal ini bervariasi bergantung pada jenis usaha yang digeluti. Semakin besar modal yang diinvestasikan dalam usaha, semakin tinggi juga potensi produksi barang atau jasa yang dihasilkan, yang berujung pada peningkatan pendapatan yang diperoleh.⁴⁴

2) Produk

Produk merupakan elemen penting dalam meningkatkan pendapatan. Semakin besar modal yang diinvestasikan, semakin besar pula volume produk yang dapat dihasilkan, dan akibatnya, pendapatan yang diterima akan meningkat. Sebaliknya, jika modal yang digunakan lebih sedikit, maka produksi produk juga akan terbatas, dan dampaknya adalah pendapatan yang lebih rendah.⁴⁵

Peningkatan pada penjualan dapat diartikan sebagai hasil pencapaian atas produk yang dijual bertambah. Peningkatan penjualan terjadi apabila produk yang dijual juga bertambah. Keduanya berkaitan dalam meningkatkan pendapatan baik bagi pelaku usaha mikro maupun makro.⁴⁶

⁴⁴ Diwayana Putri Nasution, dan Annisa Ilmi Faried, Pendapatan Usaha Kecil Berbasis Pengembangan Usaha, (Universitas Pembangunan Panca Budi: Fekon Press, 2000), 18-19

⁴⁵ Miftah, dan Ambok Pangku, Pemberdayaan Ekonomi dan Bisnis Muslim Jambi Dalam Persepektif Wirausaha, (Malang: Ahlimedia Press, 2020), 155

⁴⁶ Ivalaina Astralina and Sry Windartini, Manajemen Suber Daya Manusia (STMIK Widya Cipta Dharma, 2022), 360 .

3) Peningkatan jumlah pendapatan

Jumlah pendapatan merupakan elemen kunci dalam kesuksesan suatu bisnis, di mana pendapatan yang dihasilkan menjadi tolok ukur untuk mengindikasikan perkembangan usahanya tersebut. Jika modal bertambah, produk yang dihasilkan juga bertambah, maka jumlah pendapatan yang diterima juga akan naik.⁴⁷

⁴⁷ Diwayana Putri Nasution, dan Annisa Ilmi Faried, Pendapatan Usaha Kecil Berbasis Pengembangan Usaha, (Universitas Pembangunan Panca Budi: Fekon Press, 2000),17