

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Pembiayaan pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

1. Definisi pembiayaan pada *baitul maal wat tamwil* (BMT)

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang bermakna pengeluaran dana untuk memenuhi kebutuhan tertentu. Secara terminologis, pembiayaan dapat dipahami sebagai kegiatan penyediaan dana atau tagihan yang diberikan berdasarkan kesepakatan antara lembaga keuangan dan pihak yang di biyai.¹⁹ Sedangkan BMT merupakan koperasi syariah yang berperan dalam meningkatkan perekonomian nasional melalui pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).²⁰ Melalui kegiatan pembiayaan, BMT membantu pelaku UMKM dalam memperoleh tambahan modal usaha guna mendukung kelancaran dan pengembangan kegiatan usaha mereka.

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BMT menjalankan fungsi penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk simpanan, seperti simpanan wajib, simpanan sukarela, dan deposito berjangka.²¹ Dana tersebut dikelola secara produktif kemudian disalurkan kepada

¹⁹ Nurnasrina dan Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018), 1.

²⁰ Monika Ayu Lestari, Siti Nur Azizah, dan Nur Isna Inayati, “Analisis Kepatuhan Syariah Dalam Produk Simpanan Dan Pembiayaan Pada Bmt Khonsa,” *AL-INFAQ: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 14, No. 1 (2023): 2.

²¹ Nursania Dasopang, “BMT Sebagai Lembaga Keuangan Syariah,” *Jurnal Islamic Circle*, Vol 3, No. 2 (2022): 65–66.

masyarakat melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah.²² Setiap pembiayaan wajib dikembalikan sesuai dengan akad yang disepakati, disertai mekanisme bagi hasil yang ditetapkan secara adil dan transparan.

Pembiayaan pada BMT memiliki peran penting dalam memperkuat struktur permodalan mikro dengan berfokus pada pelayanan masyarakat kecil serta pelaku usaha kecil yang menghadapi hambatan dalam mengakses perbankan.²³ Hal tersebut menjadikan lembaga ini sebagai salah satu alternatif sumber pembiayaan yang lebih mudah dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat.

2. Pola penghimpunan dan penyaluran pembiayaan di *baitul maal wat tamwil* (BMT)

Penghimpunan dan penyaluran pembiayaan merupakan fungsi utama lembaga keuangan syariah.²⁴ Dalam menjalankan operasionalnya, BMT menghimpun dana dari anggota melalui berbagai produk simpanan yang sesuai dengan prinsip syariah. Dana yang berhasil dihimpun selanjutnya dikelola secara aman dan bertanggung jawab, kemudian disalurkan kembali kepada anggota dalam bentuk pembiayaan. Penyaluran dana ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan

²² Naheri, Rabi'atul Adawiyah, dan Rahman Ambo Masse, "Strategi Pengembangan Baitul Mal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah," *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship (JMIE)*, Vol 1, No. 2 (2024): 243.

²³ Muhammad Akbar, "Peran BMT NU Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Kecamatan Pringsewu," *Jurnal Az Zahra: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Vol 1, No. 1 (2023): 42.

²⁴ Syahla' Fauziyyah Farhah et al., "Mekanisme Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Dalam Lembaga Keuangan Syariah," *JPIM: Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, Vol 2, No. 3 (2025): 1206.

permodalan, baik untuk kegiatan usaha maupun keperluan lainnya, sehingga dapat membantu meningkatkan aktivitas ekonomi dan kesejahteraan anggota secara berkelanjutan.

a. Penghimpunan dana

Penghimpunan dana merupakan kegiatan operasional lembaga keuangan yang bertujuan untuk memperoleh sumber dana dari masyarakat sebagai pemilik dana. Kegiatan ini dilakukan melalui penyediaan berbagai produk simpanan, seperti tabungan dan deposito.²⁵ Melalui mekanisme tersebut, BMT berupaya menarik minat dan kepercayaan masyarakat agar bersedia menyimpan dananya, sehingga tercipta sumber pendanaan yang stabil dan berkelanjutan. Penghimpunan dana pada umumnya terdiri dari beberapa sumber dana, yaitu:²⁶

- 1) Modal, sejumlah dana yang disediakan oleh pemilik dalam bentuk penyertaan, seperti pembelian saham, yang memberikan hak kepada pemilik untuk memperoleh dividen sebagai bentuk imbal hasil atas investasi yang mereka tanamkan.
- 2) Simpanan dan investasi, dimana anggota menitipkan sejumlah dana kepada pihak lembaga keuangan, kemudian dana tersebut dikelola untuk diambil manfaatnya. Dalam praktiknya, produk simpanan dan investasi menggunakan beberapa akad syariah,

²⁵ Syahla' Fauziyyah Farhah et al., "Mekanisme Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Dalam Lembaga Keuangan Syariah," *JPIM: Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, Vol 2, No. 3 (2025): 1207.

²⁶ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017), 73-78.

antara lain akad *wadiah* dan *mudharabah*. Pada akad *wadiah*, dana yang disimpan bersifat titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu.²⁷ Sedangkan akad *mudharabah* adalah dana yang disetorkan oleh anggota kemudian dikelola oleh lembaga keuangan untuk kegiatan usaha produktif dan hasil keuntungannya dibagikan berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara kedua belah pihak.²⁸

b. Penyaluran pembiayaan

Penyaluran pembiayaan merupakan salah satu fungsi utama dalam kegiatan operasional lembaga keuangan yang dilakukan setelah proses penghimpunan dana dari masyarakat. Kegiatan ini berupa penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan dengan tujuan untuk mendukung kegiatan usaha produktif maupun kebutuhan konsumtif.²⁹ Dalam lembaga keuangan syariah, pembiayaan dilakukan melalui berbagai akad:

- 1) Pembiayaan berbasis jual beli (*murabahah*), dalam pembiayaan ini, lembaga keuangan terlebih dahulu melakukan pembelian terhadap barang yang dibutuhkan oleh anggota, kemudian menjual kembali barang tersebut kepada anggota dengan harga

²⁷ Ckamilatun Nikmah, Firdausi Amalia Khoir, and Hesty Ova Noviandani, "Konsep Wadiah Menurut Fikih Dan KHES," *Al-Tsaman : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam* , Vol 4, No. 1 (2022): 3.

²⁸ Didin Syaepudin, "Implementasi Akad Pembiayaan Mudharabah Pada Koperasi Syariah KSPPS BMT AL FATH IKMI," *Jurnal MENTARI: Manajemen, Pendidikan dan Teknologi Informasi*, Vol 3, No. 1 (2024): 2.

²⁹ Syahla' Fauziyyah Farhah et al., "Mekanisme Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Dalam Lembaga Keuangan Syariah," *JPIM: Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, Vol 2, No. 3 (2025): 1213.

yang telah mencakup margin keuntungan berdasarkan kesepakatan awal.³⁰ Skema ini memberikan kepastian nilai transaksi sejak awal, sehingga anggota memiliki gambaran yang jelas terkait total kewajiban yang harus dipenuhi selama masa pembiayaan.

- 2) Pembiayaan berbasis sewa (*ijarah*), pada pembiayaan ini, di mana pihak pemilik aset atau penyedia jasa (*mu'jir*) pemberian hak guna atas barang atau jasa kepada pihak penyewa (*musta'jir*) dalam kurun waktu tertentu dengan adanya imbalan berupa *ujrah* (sewa atau upah) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sebelumnya.³¹ Jadi, dalam akad ini kepemilikan atas barang tersebut tetap di tangan pemberi sewa.
- 3) Pembiayaan berbasis kemitraan (*mudharabah* dan *musyarakah*), pembiayaan ini didasarkan pada prinsip kerja sama usaha antara lembaga keuangan dan anggota. Pada akad *mudharabah*, lembaga keuangan berperan sebagai penyedia modal dan anggota sebagai pengelola usaha, sedangkan keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama.³² Sementara itu, pada akad *musyarakah*, kedua belah pihak sama-sama

³⁰ Muhammadiyah and Zulhamdi, "Implementasi Murabahah Pada Perbankan Syariah," *Al-Hiwalah: (Sharia Economic Law)*, Vol 1, No. 1 (2022): 59–60.

³¹ Eka Wahyu Hestya Budianto, *Akad Ijarah Dalam Fikih Muamalah: Kajian Turats Dan Kontemporer* (Malang: PT. Afanin Media Utama, 2025), 2.

³² Didin Syaepudin, "Implementasi Akad Pembiayaan Mudharabah Pada Koperasi Syariah KSPPS BMT AL FATH IKMI," *Jurnal MENTARI: Manajemen, Pendidikan dan Teknologi Informasi*, Vol 3, No. 1 (2024): 3

menanamkan modal dan berbagi keuntungan maupun risiko sesuai dengan proporsi modal yang disertakan.³³

c. Analisis kelayakan pembiayaan 5C

Dalam proses penyaluran pembiayaan, lembaga keuangan syariah perlu melakukan analisis kelayakan terhadap calon penerima pembiayaan guna meminimalisasi risiko pembiayaan bermasalah. Analisis tersebut dilakukan untuk mengetahui kemampuan, kesanggupan, serta tingkat kelayakan calon penerima pembiayaan dalam memenuhi kewajibannya. Menurut Kasmir dalam buku *Manajemen Perbankan*, salah satu metode yang digunakan dalam menilai kelayakan pembiayaan adalah melalui prinsip 5C, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*.³⁴ Penerapan prinsip tersebut bertujuan agar lembaga keuangan lebih selektif dalam menyalurkan pembiayaan kepada anggota.

1) *Character* (Karakter)

Character merujuk pada sifat, kepribadian, atau watak calon penerima pembiayaan yang menjadi dasar penilaian dalam pemberian pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk membangun keyakinan bahwa calon penerima pembiayaan merupakan pihak yang memiliki tingkat kepercayaan tinggi

³³ Leira Narulita dan Fauzatul Laily Nisa, "Analisis Pembagian Risiko Dan Distribusi Keuntungan Dalam Kontrak Pembiayaan Musyarakah," *Jurnal Rumpun Manajemen dan Ekonomi*, Vol 3, No. 1 (2024): 182.

³⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), 101-103.

dalam memenuhi kewajibannya. Aspek karakter dapat dilihat melalui latar belakang pekerjaan maupun kehidupan pribadi, seperti pola hidup, kondisi keluarga, kebiasaan, hobi, serta status sosial.³⁵ Karakter menjadi indikator untuk menilai kemauan anggota dalam melunasi kewajibannya, karena individu dengan karakter yang baik cenderung memiliki tanggung jawab untuk membayar kredit dengan berbagai upaya.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Capacity merupakan penilaian terhadap kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajiban pembayaran kredit yang dikaitkan dengan kapasitasnya mengelola usaha dan menghasilkan keuntungan.³⁶ Melalui aspek ini, dapat diketahui sejauh mana kemampuan anggota dalam mengembalikan pembiayaan yang diterima. Semakin besar sumber pendapatan yang dimiliki seseorang, maka semakin tinggi pula kemampuannya dalam memenuhi kewajiban pembayaran kredit.

3) *Capital* (Modal)

Capital berkaitan dengan kondisi permodalan yang dimiliki calon debitur dalam menjalankan usaha. Pada umumnya, lembaga keuangan tidak membiayai seluruh kebutuhan usaha secara penuh, sehingga anggota tetap diharuskan memiliki

³⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), 101-102.

³⁶ Ibid, 102.

modal sendiri atau sumber pendanaan lain.³⁷ Dengan demikian, penilaian capital dilakukan untuk mengetahui tingkat kontribusi modal yang dimiliki anggota terhadap usaha yang akan memperoleh pembiayaan.

4) *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan bentuk jaminan yang diberikan calon penerima pembiayaan sebagai bentuk perlindungan terhadap kemungkinan risiko pembiayaan bermasalah.³⁸ Jaminan tersebut digunakan sebagai alat pengaman apabila terjadi ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban pembayaran.

5) *Condition* (Kondisi)

Condition merupakan penilaian terhadap kondisi ekonomi, lingkungan usaha, serta prospek usaha calon penerima pembiayaan.³⁹ Hal ini dilakukan untuk mengetahui peluang keberlangsungan usaha sehingga pembiayaan yang diberikan dapat dimanfaatkan secara produktif.

3. Konsep pembiayaan *murabahah* di *baitul maal wat tamwil* (BMT)

a. Definisi pembiayaan *murabahah* di *baitul maal wat tamwil* (BMT)

Pembiayaan *murabahah* dalam konteks *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) merupakan salah satu bentuk akad jual beli yang banyak

³⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), 102.

³⁸ Ibid.

³⁹ Ibid, 102-103.

digunakan dalam kegiatan penyaluran dana kepada anggota.⁴⁰ Dalam konteks transaksi keuangan Islam, *Murabahah* adalah akad jual beli dimana penjual secara terbuka menyebutkan harga pokok yang diperoleh, lalu menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati bersama dengan pembeli. Transaksi ini dilakukan berdasarkan kesepakatan harga yang adil dan transparan antara kedua belah pihak.⁴¹ BMT menjalankan peran sebagai penjual dengan membeli barang yang dibutuhkan anggota terlebih dahulu, lalu menjualnya kembali disertai margin keuntungan bagi lembaga.

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dijelaskan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli yang pelaksanaannya diawali dengan pembelian barang oleh lembaga keuangan syariah sesuai kebutuhan anggota, kemudian barang tersebut dijual kembali kepada anggota dengan mencantumkan secara jelas nilai harga pokok dan margin keuntungan yang telah memperoleh persetujuan kedua belah pihak pada awal akad.⁴² Oleh karena itu, mekanisme ini memberikan kepastian mengenai hak dan kewajiban antara kedua pihak dalam pelaksanaan transaksi.

Dalam praktik operasional BMT, pembiayaan *murabahah* umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif maupun produktif anggota, terutama pelaku usaha mikro dan kecil. Skema

⁴⁰ ficha Melina, "Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat TamwiL (BMT)," *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, Vol 3, No. 2 (2020): 274.

⁴¹ Achmad Kholiq et al., *Fiqh Ekonomi Islam* (Jawa Barat: PT. Adab Indonesia, 2025), 165.

⁴² "Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah," di akses pada Tanggal 16 April 2025, <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/murabahah>.

pembayaran dilakukan secara angsuran dalam jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan awal, sehingga memberikan kemudahan bagi anggota dalam mengelola arus kas usahanya. Dengan demikian, *murabahah* di BMT tidak hanya berfungsi sebagai akad jual beli semata, tetapi juga sebagai sarana pembiayaan yang berperan penting dalam mendukung pemberdayaan ekonomi anggota dengan tetap berlandaskan prinsip syariah.

b. Landasan hukum *murabahah*

1) Al – Quran

Landasan *murabahah* tercermin dalam firman Allah SWT dalam surah An – Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Ayat ini menjelaskan bahwa perniagaan atau jual beli harus dilakukan atas dasar suka sama suka. Hal ini sejalan dengan prinsip *an-tarāḍin* yang menekankan bahwa transaksi harus dilandasi kerelaan kedua belah pihak tanpa adanya paksaan maupun unsur yang merugikan.⁴³

⁴³ Laud Pulungan, Amroeni, dan Wahyu Wiji Utomo, “Analisis Hermeneutik ‘An Taradin Minkum’ Pada Qs. An-Nisa’ Ayat 29 Dalam Tafsir Al-Misbah dan Tafsir Al-Munir Serta Signifikansinya Terhadap Perdagangan Digital,” *Jurnal Kajian Agama dan Dakwah*, Vol 17, No. 1 (2025): 3.

2) Hadist

Hadist riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib :

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخُلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Hadis tersebut menjelaskan bahwa praktik jual beli secara tangguh atau tempo diperbolehkan dalam Islam. Ketentuan ini juga menjadi dasar diperbolehkannya pembiayaan *murabahah* dengan sistem pembayaran bertahap, di mana anggota diberikan jangka waktu tertentu untuk melunasi harga barang sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan bersama.

c. Rukun dan syarat *murabahah*

Pelaksanaan akad *murabahah* harus didasarkan pada pemenuhan rukun dan syarat agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yaitu sebagai berikut:

1) Rukun *murabahah*

- a) Para pihak yang melakukan akad, yaitu penjual (BMT) dan anggota.
- b) Objek transaksi, meliputi barang yang menjadi objek jual beli beserta nilai harga yang disepakati.
- c) Pernyataan akad (*sighat*), berupa kesepakatan melalui ijab dan qabul sebagai bentuk persetujuan kedua belah pihak.

2) Syarat *murabahah*

a) Pihak yang berakad

- Kedua belah pihak harus memiliki kecakapan hukum sehingga mampu melakukan perikatan secara sah.
- Akad dilaksanakan atas dasar kerelaan masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan atau tekanan dari pihak manapun.

b) Objek transaksi

- Barang yang diperjualbelikan harus halal, memiliki manfaat, serta tidak mengandung cacat yang disembunyikan.
- Barang tersebut merupakan kepemilikan sah dari pihak penjual.
- Spesifikasi barang harus jelas dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.
- Barang dapat diserahkan kepada pihak pembeli sesuai dengan ketentuan yang disepakati.

c) *Sighat* (akad)

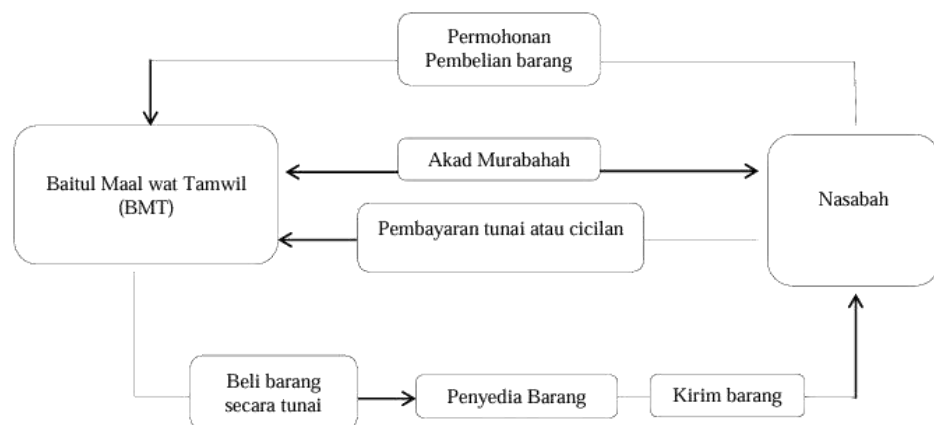
- Pernyataan akad harus disampaikan secara jelas dengan mencantumkan identitas para pihak yang bertransaksi.
- Antara *ijab* dan *qabul* harus terdapat kesesuaian serta dilakukan secara transparan, baik terkait kondisi barang

maupun penetapan harga, termasuk informasi biaya perolehan.

- Akad tidak boleh mengandung ketentuan yang menggantungkan keabsahannya pada peristiwa yang belum pasti terjadi di masa mendatang.

d. Skema pembiayaan *murabahah* pada *baitul maal wat tamwil* (BMT)

Secara umum, aplikasi pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan dilakukan melalui mekanisme jual beli antara pihak BMT dengan anggota berdasarkan prinsip keterbukaan harga dan kesepakatan margin keuntungan. Adapun mekanisme pembiayaan *murabahah* dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Skema pembiayaan *murabahah*

Keterangan :

- 1) Pihak BMT dan anggota terlebih dahulu melakukan proses negosiasi terkait ketentuan serta persyaratan dalam akad *murabahah*.
- 2) Setelah tercapai kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai syarat dan ketentuan yang berlaku, maka BMT dan anggota melaksanakan akad jual beli *murabahah*.
- 3) Selanjutnya, BMT melakukan pemesanan barang yang dibutuhkan anggota kepada pemasok atau penjual utama sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati.
- 4) Setelah proses pemesanan selesai, pemasok mengirimkan barang tersebut kepada anggota.
- 5) Anggota kemudian menerima barang pesanan beserta dokumen pendukung yang diperlukan dari pihak pemasok.
- 6) Setelah barang diterima, anggota melakukan pembayaran kepada BMT sesuai kesepakatan akad, baik secara tunai maupun melalui pembayaran tangguh atau angsuran.

B. Konsep Umum Perkembangan Usaha

1. Pengertian perkembangan usaha

Perkembangan usaha berarti upaya untuk memajukan sebuah usaha sehingga dapat tumbuh lebih baik dan meraih kesuksesan yang maksimal.⁴⁴ Tujuan dari perkembangan usaha adalah untuk mengubah

⁴⁴ Zandra Dwanita Widodo et al., *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil* (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2022), 109.

usaha yang awalnya berskala kecil menjadi usaha menengah, bahkan hingga menjadi usaha besar.⁴⁵ Proses ini mencakup pertumbuhan dalam aspek finansial, produktivitas, dan kapasitas operasional perusahaan. Hal ini menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu memperbaiki kinerja di dalam perusahaan serta memaksimalkan peluang yang ada di pasar.

Perkembangan usaha menggambarkan proses jangka panjang yang membantu usaha menjadi lebih produktif, lebih baik, dan lebih siap menghadapi tantangan. Proses ini melibatkan pengelolaan usaha yang baik, peningkatan kemampuan tenaga kerja, dan strategi untuk menghadapi pasar. Bagi UMKM, perkembangan usaha penting agar usaha kecil bisa bertahan dan tumbuh menjadi lebih kuat. Dengan demikian, perkembangan usaha bukan hanya tentang ukuran usaha, tetapi juga tentang kemampuan usaha bertahan dan berkembang dalam berbagai situasi.

2. Urgensi modal usaha terhadap perkembangan usaha

Modal adalah uang atau barang yang digunakan sebagai bekal awal untuk memulai dan menjalankan suatu usaha.⁴⁶ Keberadaan modal menjadi salah satu faktor utama yang berperan penting dalam menunjang keberlangsungan usaha. Semakin besar jumlah modal yang dimiliki, akan berpengaruh pada perkembangan suatu kegiatan usaha

⁴⁵ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2016), 66.

⁴⁶ Nur Huri Mustofa dan Afrilia Tina Nur Anisa, "Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dengan Inovasi Sebagai Variabel Intervening," *Jurnal Sketsa Bisnis*, Vol 8, No. 2 (2021): 88.

dan dapat meningkatkan kapasitas produksi sehingga penghasilan yang didapatkan lebih banyak.⁴⁷

Modal memungkinkan pelaku usaha untuk menjaga kelancaran proses produksi, memenuhi kebutuhan persediaan, serta melakukan inovasi dan pengembangan usaha agar mampu bersaing di pasar. Ketersediaan modal yang memadai juga dapat membantu pelaku usaha memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan kualitas produk maupun pelayanan, serta menambah alat atau sarana produksi yang lebih efisien. Sebaliknya, keterbatasan modal sering menjadi hambatan dalam perkembangan usaha karena pelaku usaha mengalami kesulitan dalam meningkatkan kapasitas usaha dan memenuhi kebutuhan operasional secara maksimal. Oleh sebab itu, modal usaha memiliki peranan yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha secara berkelanjutan.

3. Indikator perkembangan usaha

Menurut Tulus Tambunan, perkembangan usaha dapat diamati melalui beberapa indikator, yaitu pertumbuhan omzet penjualan, peningkatan volume produksi, keuntungan atau laba, serta bertambahnya jumlah tenaga kerja.⁴⁸ Indikator-indikator tersebut menggambarkan adanya perubahan kondisi usaha dari tahap awal menuju tahap yang lebih maju. Hal ini menunjukkan bahwa usaha

⁴⁷ Nanda Puji Lestari dan Sugeng Widodo, "Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Manukan Kulon Surabaya," *ECONOMIE :Jurnal Ilmu Ekonomi*, Vol 3, No. 2 (2021): 108.

⁴⁸ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM Di INDONESIA: Perkembangan, Kendala, Dan Tantangan* (Jakarta: Prenada, 2021), 56-60.

berkembang secara bertahap melalui proses penyesuaian dan peningkatan kinerja yang dilakukan secara berkelanjutan, bukan secara langsung atau tiba-tiba. Dengan demikian, penelitian ini menggunakan indikator-indikator tersebut sebagai ukuran yang dapat diamati secara langsung untuk menilai tingkat perkembangan usaha pada objek yang diteliti:

a. Omzet penjualan

Omzet merujuk pada total atau keseluruhan jumlah, sementara penjualan merupakan kegiatan memasarkan barang dengan tujuan mendapatkan keuntungan maupun pendapatan usaha. Omzet penjualan berarti total pendapatan atau laba yang dihasilkan dari penjualan barang maupun jasa.⁴⁹ Dengan kata lain, omzet penjualan merupakan keseluruhan pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa selama periode waktu tertentu. Tinggi rendahnya omzet dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.⁵⁰

- 1) Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan dan dapat dikendalikan, meliputi kemampuan dalam mengelola dan mengembangkan produk, penetapan harga, strategi promosi, serta pemilihan saluran distribusi yang efektif.

⁴⁹ Bakti Toni Endaryono dan Prasetyo Ariwibowo, "Pengaruh Biaya Pemasaran, Omzet Penjualan Terhadap Laba Perusahaan: Studi Kasus Pada PT Granitoguna BC," *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, Vol 3, No. 1 (2021): 126.

⁵⁰ Stefen Stefanus dan Mohammad Ridwan, "Analisis Strategi Marketing Syariah Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Era Globalisasi Di Toko Emas Pantes Sindang Laut Kabupaten Cirebon," *Change Think Journal*, Vol 1, No. 1 (2022): 92.

- 2) Faktor eksternal merupakan faktor di luar kendali perusahaan, seperti kondisi perekonomian nasional dan global, kebijakan pemerintah di bidang ekonomi dan perdagangan, serta tingkat persaingan pasar yang memengaruhi besar kecilnya omzet.

b. Peningkatan volume produksi

Volume produksi merupakan jumlah barang atau produk yang mampu dihasilkan maupun disediakan oleh pelaku usaha dalam periode tertentu untuk memenuhi kebutuhan konsumen.⁵¹ Dalam kegiatan usaha, konsep volume produksi berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan pasar melalui ketersediaan barang. Secara umum, volume produksi mencerminkan kapasitas usaha dalam menyediakan produk yang akan dipasarkan. Pada sektor manufaktur, volume produksi diukur berdasarkan jumlah barang yang berhasil diproduksi. Sementara itu, pada sektor perdagangan, volume produksi lebih tercermin pada jumlah persediaan, kelengkapan stok, serta ketersediaan barang dagangan yang siap dipasarkan kepada konsumen.

Volume produksi memiliki keterkaitan dengan tingkat penjualan, karena semakin banyak barang yang terjual maka aktivitas usaha juga cenderung mengalami peningkatan. Pada usaha perdagangan, tingginya permintaan konsumen akan mendorong pelaku usaha untuk menambah persediaan barang dagangan agar kebutuhan pasar

⁵¹ Yenni Fayanni dan Isnaeni Hidayati, "Pengaruh Jumlah Persediaan Bahan Baku, Kapasitas Mesin Dan Tenaga Kerja Terhadap Volume Produksi Pada PT. Rexton Indocoating - Malang," *Jurnal Akuntansi Jaya Negara*, Vol 16, No. 1 (2024): 74.

tetap terpenuhi. Hal tersebut didukung oleh penelitian Bambang Sutejo, Muammar Renaldi, dan Monica yang menunjukkan bahwa peningkatan penjualan dapat memengaruhi perkembangan usaha, karena penjualan berkaitan erat dengan kelancaran perputaran barang dalam kegiatan usaha.⁵² Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan dalam meningkatkan penjualan dapat mendorong kelancaran operasional usaha, menjaga stabilitas usaha, serta membuka peluang berkembangnya skala usaha secara berkelanjutan.

c. Keuntungan atau laba

Laba dapat diartikan sebagai peningkatan aset yang muncul dari aktivitas investasi, setelah dikurangi semua biaya yang berkaitan dengan investasi.⁵³ Laba menunjukkan seberapa baik suatu usaha dapat menghasilkan uang lebih banyak dibandingkan biaya yang dikeluarkan, sehingga mencerminkan seberapa efektif usaha tersebut mengelola sumber daya dan menjalankan strategi operasionalnya. Semakin besar laba yang diperoleh, semakin menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu berjalan secara efisien dan produktif.⁵⁴

Usaha yang mampu menghasilkan laba secara berkelanjutan memiliki peluang lebih besar untuk menambah modal, yang selanjutnya dapat digunakan untuk meningkatkan skala produksi,

⁵² Bambang Sutejo, Muammar Rinaldi, dan Monica, "Peningkatan Volume Penjualan: Dilihat Dari Sisi Persediaan Dan Kualitas Produk," *NIAGAWAN*, Vol 12, No. 1 (2023): 55.

⁵³ Achmad Fauzi et al., "Optimalisasi Biaya Produksi Dan Peningkatan Laba Melalui Analisis Biaya Volume Dan Laba," *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, Vol 2, No. 1 (2024): 58.

⁵⁴ Leni Hartati, *Manajemen Keuangan Nilai Perusahaan Dengan Mediasi Manajemen Laba* (Yogyakarta: Selat Media Patners, 2024), 85.

memperluas pasar, dan mengembangkan produk atau layanan. Oleh karena itu, laba tidak hanya mencerminkan keberhasilan usaha pada saat tertentu, tetapi juga menjadi landasan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan untuk pengembangan usaha di masa depan.

d. Jumlah tenaga kerja

Dalam kegiatan usaha, tenaga kerja memegang peranan penting sebagai faktor yang mendukung terciptanya barang dan jasa. Hal ini sejalan dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang menyatakan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang memiliki kemampuan untuk bekerja dan menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun kebutuhan sosial.⁵⁵ Jumlah tenaga kerja yang meningkat menunjukkan bahwa usaha sedang berkembang dan mampu memperluas operasionalnya.

Selain jumlah, kualitas tenaga kerja juga berperan penting, karena karyawan yang memiliki keterampilan dan pengalaman yang baik dapat meningkatkan efisiensi, mutu produk atau jasa, serta daya saing usaha.⁵⁶ Oleh karena itu, pertumbuhan tenaga kerja yang disertai kualitas yang memadai menjadi indikator penting bagi peningkatan produktivitas, kesehatan usaha, dan dampak ekonomi positif bagi masyarakat sekitar.

⁵⁵ *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan.*

⁵⁶ Latifa Debby Armadani dan Hapzi Ali, "Pengaruh Kualitas Produk, Sumber Daya Manusiadan Budaya KerjaterhadapStrategi Meningkatkan Daya Saing Perusahaan," *Dinasti Accounting Review*, Vol 2, No. 3 (2025): 125.

4. Perkembangan usaha perspektif Islam

Dalam perspektif Islam, perkembangan usaha merupakan proses peningkatan dan pengembangan kegiatan usaha yang berpedoman pada nilai-nilai syariah. Ekonomi Islam menekankan bahwa kegiatan usaha harus dijalankan berdasarkan prinsip syariah yang mengutamakan keadilan, agar baik pelaku usaha maupun pembeli sama-sama memperoleh haknya secara seimbang tanpa adanya pihak yang dirugikan.⁵⁷ Oleh karena itu, setiap kegiatan usaha harus dijalankan sesuai prinsip syariah yang menjunjung tinggi nilai keadilan, sehingga hak pelaku usaha maupun pembeli dapat terpenuhi secara seimbang tanpa adanya pihak yang dirugikan.

Perkembangan usaha tidak hanya diukur dari meningkatnya keuntungan materi, tetapi juga bertujuan untuk meraih keberkahan dan keridaan Allah SWT.⁵⁸ Hal tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya dinilai dari besarnya pendapatan yang diperoleh, tetapi juga dari cara memperoleh keuntungan tersebut. Usaha yang dijalankan secara halal, jujur, amanah, dan bertanggung jawab akan memberikan ketenangan serta nilai keberkahan dalam aktivitas ekonomi. Sebaliknya, usaha yang dilakukan dengan cara yang

⁵⁷ Khoirul Anam dan Lailatul Qadariyah, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Sentra Batik Bangkalan Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal InformatikaEkonomi Bisnis*, Vol 6, No. 1 (2024): 93.

⁵⁸ Jesika Saputri, Nurwahida, dan M. Wahyuddin Abdullah, "Tinjauan Literatur: Peran Bisnis Syariah Dalam Membentuk Jiwa Kewirausahaan Islami," *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, Vol 5, No. 4 (2025): 5162.

bertentangan dengan syariat tidak akan membawa kemaslahatan yang baik bagi pelaku usaha maupun masyarakat.

Allah SWT berfirman dalam Surah An-Najm ayat 39:⁵⁹

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

Ayat ini menegaskan bahwa hasil yang diperoleh seseorang bergantung pada usaha yang dilakukannya. Pengembangan usaha Islam menekankan pentingnya ikhtiar (usaha) yang menjadi landasan utama dalam keberhasilan. Usaha tersebut harus disertai dengan doa dan tawakal kepada Allah SWT atas hasil yang diperoleh.⁶⁰

⁵⁹ Quran.com, “Surah An-Najm 39,” <https://quran.com/an-najm/39>.

⁶⁰ Ahmad Fauzan, “Relasi Doa Dengan Usaha Dalam Perspektif Al-Qur’an,” *Jurnal Semiotika-Q: Kajian Ilmu Al-Qur’an dan Tafsir*, Vol 2, No. 1 (2022): 56.