

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Peran

Kamus Besar Bahasa Indonesia, Peran merupakan suatu bentuk perilaku yang menjadi harapan dari seseorang dengan status tertentu. Jika yang dimaksud dengan peran adalah perilaku yang menjadi harapan dari seseorang dengan status tertentu, maka perilaku peran merupakan perilaku utama dari orang yang sedang menjalankan peran tersebut. Peran adalah suatu kegiatan yang dijalankan oleh seseorang atau oleh suatu lembaga dan organisasi. Peran yang harus terpenuhi oleh suatu lembaga dan organisasi biasanya ditentukan dalam sebagaimana fungsi lembaga tersebut sendiri.

Berdasarkan penjelasan tersebut, jika dikaitkan dengan koperasi syariah peran merupakan suatu tindakan rangkaian usaha kegiatan yang dilakukan oleh koperasi syariah sebagaimana karena posisinya sebagai gerakan ekonomi kerakyatan dan sebagai kolaboratif badan usaha bersama yang diharapkan berdampak pada anggota dan masyarakat sesuai dengan tujuan Koperasi Syariah memiliki tujuan untuk kesejahteraan ekonomi anggotanya sesuai dengan norma dan moral Islam yang ada.²⁹

Faktor-faktor yang mempengaruhi adaptasi terhadap peran yang harus dipenuhi, yaitu:

²⁹Syamsir Torang, *Organisasi dan Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya dan Perubahan Organisasi)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 86.

1. Kejelasan tentang perilaku dan pengetahuan yang sesuai dengan peran.
2. Konsistensi tanggapan orang yang bermakna terhadap peran.
3. Kecukupan dan keseimbangan antar peran yang terpenuhi.
4. Keselarasan budaya dan harapan individu terhadap perilaku peran.
5. Pemisahan perilaku yang akan menciptakan ketidaksesuaian.³⁰

B. Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, pelaksanaannya tergantung apa tujuan dari kegiatan, tetapi dalam pelaksanaannya harus menghilangkan dari unsur ketidakadilan dan ketidakjujuran dari semua pihak yang terkait. Transaksi berdasarkan prinsip bebas bunga, oleh karena itu tidak ada pernyataan mengenai membayar bunga kepada deposan atau membebaskan bunga bagi pelanggan. Pengertian Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan untuk mencapai investasi yang telah ditetapkan dan mendukung investasi yang telah ditetapkan oleh sendiri maupun oleh orang lain.³¹

Secara umum jenis pembiayaan dapat dilihat dari beberapa aspek, antara lain:

- 1) Berdasarkan Tujuan Penggunaannya, dibagi menjadi:
 - a) Modal Kerja, adalah pembiayaan yang memiliki kegunaan untuk modal kerja, antara lain pengadaan bahan baku, kebutuhan biaya untuk kerja, pengadaan komoditi untuk pembiayaan perdagangan.

³⁰ Irman Firmansyah Aam, Strategi Pengembangan Keuangan Syariah di Indonesia, *Jurnal Pendekatan Matriks Ifas Efas Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 2, (November, 2018), 46-47.

³¹ Bintari dan Suprihatin, *Ekonomi dan Koperasi* (Bandung: Ganesa Exact. 1982), 35.

- b) Pembiayaan Investasi, merupakan pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja sebagai pembelian alat-alat yang menjadi produksi serta pembelian barang modal berupa aktiva tetap.
 - c) Pembiayaan Konsumen, merupakan pembiayaan yang digunakan untuk keperluan terhadap konsumen yaitu pada pembelian suatu barang yang berfungsi untuk kepentingan perorangan atau pribadi.
 - d) Pembiayaan Multiguna, merupakan pembiayaan yang berfungsi bukan untuk keperluan modal kerja atau konsumsi. Pembiayaan multiguna digunakan sebagai jalan tengah, kategori pembiayaan multiguna berupa untuk pendidikan, pembelian alat kesehatan, renovasi rumah, dan lain-lain.
 - e) Pembiayaan Untuk Sektor Pertanian, merupakan pemberian pendanaan untuk keperluan modal pertanian keperluan pemeliharaan pertanian sampai petani memanen dan menjual produknya.
- 2) Berdasarkan Cara Pembayaran / Ketentuan Bagi Hasil, dibagi menjadi:
- a) Pembiayaan dengan cara bagi hasil dilakukan secara berkala, angsuran yang termasuk dalam pokok dan bagi hasil yang pembayarannya diangsur per periode yang telah ditetapkan misalnya adalah bulanan.
 - b) Pembiayaan dengan keuntungan merupakan pembiayaan yang dibayarkan setiap periode dengan harga pokok ditambahkan dengan keuntungan tersebut.

- c) Pembiayaan dengan pokok dan bagi hasil, merupakan pembayaran pokok dan bagi hasil dalam waktu paling lama adalah 1 bulan dan dibayarkan pada akhir jangka waktu pembayaran.³²
- 3) Berdasarkan Jangka Waktu Hibah dibagi menjadi:
- a) Pembiayaan jangka pendek pada umumnya adalah kurang dari 1 tahun.
 - b) Pembiayaan jangka menengah pada umumnya adalah dengan 1 tahun.
 - c) Pembiayaan jangka panjang yang biasanya adalah lebih dari 1 tahun atau sampai 3 tahun.³³

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara linguistik, kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab yaitu *rabaha*, *yurabihu*, *murabahatan*, yang memiliki arti untung sebagaimana dalam ungkapan “*tijaratun rabihah, wa baa’u ash-syai murabahatan*” berarti jual beli yang sifatnya adalah menguntungkan. Kata *murabahah* juga berasal dari kata *ribhun* atau *rubhun* yang berarti tumbuh, berkembang dan bertambah. Sedangkan secara istilah, menurut para fuqaha pengertian *murabahah* adalah *al-ba’i bira’sil mal waribhun ma’lum*, yang memiliki arti jual beli dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah diketahui.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, merupakan menjual suatu barang dengan cara menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarkannya

³² Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 160.

³³ Imam Mustofa, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 21.

dengan tambahan sebagai keuntungan dengan cara harga yang lebih tinggi.³⁴ Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah* Al- Quran tidak pernah secara khusus membahas masalah *murabahah*. Namun kebolehan jual beli *murabahah* dapat dipahami dari dalil umum kebolehan jual beli. Berdasarkan Al-Quran surah Al-Baqarah ayat 275, jual beli *murabahah* diperbolehkan karena keabsahan ayat tersebut secara umum. Allah berfirman secara umum yaitu menghalalkan jual beli, dan ketika Allah melarangnya maka secara khusus disebut riba, hal ini menunjukkan bahwa jual beli jauh lebih halal daripada jual beli yang diharamkan.³⁵

2. Konsep Margin dalam Murabahah

Konsep *margin* diberlakukan pada pembiayaan dengan skin jual beli (*murabahah*). *Margin* adalah keuntungan yang diperoleh bank dari penjual barang kepada nasabah. Adapun urutan dalam jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah memilih barang yang akan dibeli.
- b. Nasabah mengajukan pembiayaan ke bank untuk membiayai pembelian barang tersebut.
- c. Apabila disetujui proses pengajuannya, bank kemudian membeli barang yang dipilih oleh nasabah dari si penjual barang (misalnya developer, dealer, atau perorangan) dengan harga X lalu menjualnya

³⁴ Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000 Tentang Murabahah

³⁵ Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 68.

kepada nasabah dengan harga ($X+margin$) yang dinamakan harga jual bank kepada nasabah.

- d. Nasabah membayar dengan cara mengangsur sebesar ($X+margin$) dibagi jangka waktu. Pada bank syariah *margin* sudah ditetapkan dan disepakati antara pihak nasabah dengan bank sebesar nominal tertentu. Nominal tersebut tidak akan berubah sampai dengan masa selesai pembiayaan.³⁶

3. Dasar Hukum Syariah

Murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk- produk yang ada di semua Bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama manusia yang diridhai oleh Allah SWT.³⁷

a) Al-Qur'an

Adapun ayat suci Al-Quran yang menjadi dasar hukum syari'ah pada akad *Murabahah* yakni:

1) QS. An Nisa" (4): 29³⁸

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٤﴾

³⁶ Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), 45.

³⁷ Andrianto & Anang Firmansyah, *Bank Syariah Implementasi Teori dan Praktek* (Surabaya: Qiara Media, 2019), 55-57.

³⁸ Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Cibinong: 2013), 76.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”. (QS.An-Nisa“ (4)

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ، فَانْتَهَىٰ فَلَهُ، مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ، إِلَىٰ اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

2) QS. Al-Baqarah (2): 275³⁹

Artinya: “orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuzni neraka, mereka kekal di dalamnya”. (QS. Al-Baqarah (2): 275).

b) Hadist

Dasar hukum syari’ah dari *murabahah* berdasarkan hadits Rasulullah SAW adalah sebagai berikut:

1) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah⁴⁰

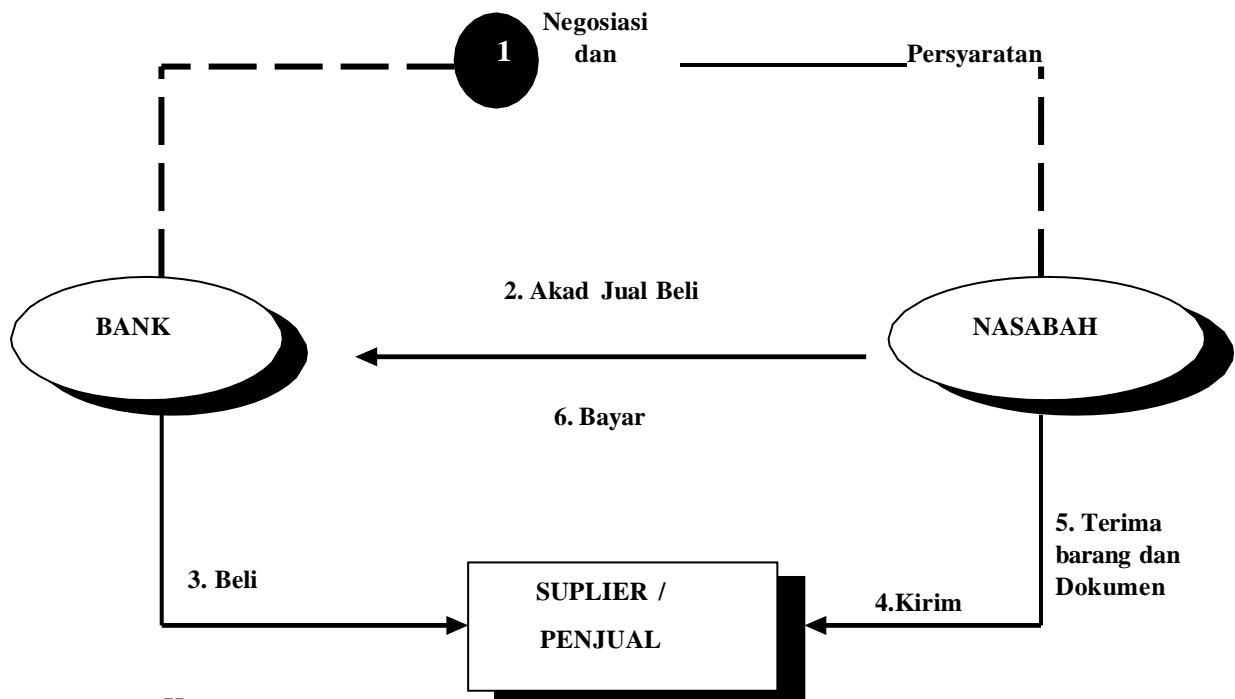
إِنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ، ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ، الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ، وَالْعَقَارُ ضُهُ، وَحَطَّالْبِرِّ بِالشَّعْرِ الْبَيْتِ لِالْبَيْعِ (رواه ابن ماده عن صهيب)

³⁹ Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Cibinong: 2013), 43.

⁴⁰ Rizal Y, Aji E, Ahim A, *Akuntansi Perbankan Syari’ah teori dan praktik kontemporer (berdasarkan PAPS I 2013)* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 160.

Artinya: “Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum kualitas baik dengan gandum kualitas rendah untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhayb).

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Murabahah



Keterangan:

1. Lembaga keuangan syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli. Kualitas barang, dan harga jual.
2. Lembaga keuangan syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah/lembaga keuangan syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah/lembaga keuangan syariah dan nasabah, maka bank syariah/lembaga keuangan syariah membeli barang dari *supplier*/penjual.

Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah/lembaga keuangan syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang tertuang dalam akad.

4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah Lembaga keuangan syariah.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.

4. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Rukun *murabahah* sama dengan rukun jual beli pada umumnya yaitu adanya penjual, pembeli, barang yang akan diperdagangkan, harga yang disepakati dan akad atau izin qabul.

- a. Para pihak dalam kontrak harus cakap secara hukum dan tidak berada di bawah paksaan.
- b. Barang yang ditransaksikan adalah barang halal dan menyatakan ukuran, jenis dan jumlahnya.
- c. Harga barang harus dinyatakan secara transparan, harga pokok barang dan komponen keuntungan serta mekanisme pembayaran harus dinyatakan dengan jelas.

d. Pernyataan pengalihan dalam Ijab Qabul harus dilengkapi dengan menyebutkan secara khusus para pihak yang terlibat dalam akad.⁴¹

Konsep dan aplikasi pembiayaan *murabahah* pada koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah *murabahah* dalam konteks lembaga keuangan syariah adalah jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. Lembaga keuangan memasok barang-barang yang diperlukan dan menjualnya kepada pelanggan dengan harga setelah menambahkan keuntungan yang disepakati. Pada perusahaan produksi, pembiayaan persediaan terdiri dari pembelian bahan baku penolong dan pembelian bahan baku utama. Kompensasi ini juga dapat diberikan kepada pelanggan atau anggota yang membutuhkan uang untuk memasok bahan baku dan barang habis pakai.⁴²

5. Jenis Murabahah

Dilihat dari proses pengadaannya, *murabahah* dapat dibedakan menjadi:

a. Murabahah tanpa surat perintah

Dalam jenis pembelian barang yang dikenakan jual beli ini dilakukan tanpa memberitahukan kepada siapa saja yang telah memesan atau belum, apakah ada yang akan membeli atau tidak, jika

⁴¹ Novita Nawawi dan Hakiem , Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang (Studi pada BPRS Amanah UMMAH), *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 5, No. 02 (September 2014), 29.

⁴² Sutanto, *Teknik Menjual Barang* (Jakarta: Balai Aksara, 1997), 10.

barang dagangan sudah menipis maka penjual akan mencari barang dagangan tambahan.

b. Murabah berdasarkan pesanan

Jual beli barang semacam ini yang menjadi pokok jual beli dilakukan atas dasar pesanan yang diterima (bank syariah sebagai penjual). Jika tidak ada yang memesan, tidak ada pembelian barang yang terjadi. Hal ini dilakukan untuk menghindari penyimpanan barang yang menumpuk dan tidak efisien.

6. Cara Pembayaran Murabahah:

- a. Pembayaran tunai, yaitu pembayaran dilakukan secara tunai pada saat barang diterima.
- b. Tangguh atau pembayaran cicilan, yaitu pembayaran yang dilakukan kemudian setelah penyerahan barang, baik secara tangguh maupun secara cicilan.⁴³

7. Pembiayaan Murabahah:

Indikator pembiayaan murabahah

1. Ketentuan-ketentuan Pembiayaan *Murabahah*
 - a. Dalam pembiayaan harus ada unsur kejelasan mengenai modal awal atau harga pembelian.
 - b. Harus adanya kejelasan mengenai tentang keuntungan, karena keuntungan merupakan termasuk dari harga (tsaman).

⁴³ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), 177.

- c. Dalam pembiayaan *Murabahah* jual beli barang kepemilikan barang harus sudah ditangan penjual.
- d. Transaksi awal yang dilakukan antara pembeli dan penjual harus sudah sah dan disetujui dari kedua belah pihak.
- e. Dalam transaksi *Murabahah* tidak diperkenankan adanya unsur riba didalamnya.

8. Resiko Pembiayaan Murabahah:

- a. Kelalaian, nasabah dengan sengaja tidak membayar cicilan.
- b. Harga komparatif, hal ini terjadi ketika suatu barang naik di pasar setelah bank membelinya untuk nasabah. Bank tidak dapat mengubah harga beli dan harga jual.
- c. Penolakan planggan, barang yang dikirim dapat ditolak oleh pelanggan sehingga pelanggan tidak mau menerimanya. Oleh karena itu, ditanggung oleh asuransi.⁴⁴

9. Persyaratan Dalam Pembiayaan Murabahah

Persyaratan berikut berlaku dalam hal apapun untuk mendanai kegiatan distribusi dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *murabahah*:

- a. Bank bertugas sebagai penyedia dana dalam rangka pembiayaan berdasarkan persetujuan dalam pembelian.
- b. Jangka waktu dalam melakukan pembayaran harga pokok barang oleh nasabah terhadap bank ditetapkan berdasarkan kesepakatan dari bank dengan nasabah.

⁴⁴ Lewis Mervin dan Algaoud Latifa M, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2007), 115.

- c. Bank dalam melakukan pembiayaan dapat melakukan membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang tersebut yang telah disepakati.
- d. Dikarenakan bank menjadi yang mewakili nasabah (wakalah) dalam pembelian barang, maka akad murabahah dilaksanakan setelah barang tersebut sudah menjadi milik pihak bank.
- e. Bank dapat melakukan atau mewajibkan nasabah untuk membayarkan uang jaminan atau urbun terlebih dahulu pada saat penandatanganan perjanjian awal saat pemesanan barang yang dilakukan oleh nasabah.
- f. Perjanjian penentuan margin hanya bisa dilakukan satu kali pada saat awal kontrak dan tidak dapat berubah selama periode kontrak berlangsung.
- g. Ketentuan yang ada dalam pembiayaan selama masa kontrak berlangsung harus dilakukan secara pro rata.⁴⁵

Jual beli murabahah memiliki beberapa keuntungan sekaligus resiko yang harus diantisipasi. Murabahah menawarkan banyak manfaat bagi bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang timbul dari selisih harga beli penjual dan harga jual ke konsumen. Selain itu, sistem ini juga sangat sederhana sehingga memudahkan pengurusan administrasi di bank syariah.

⁴⁵ Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran danabagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Proses pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh koperasi bagi anggota yang akan mengajukan pembiayaan murabahah terlebih dahulu menandatangani akad di awal. Kesepakatan pertama antara kedua belah pihak mengenai harga pokok dan disertai dengan keuntungan. Dengan memberikan pembiayaan murabahah yang bertujuan untuk membantu para pelaku usaha memenuhi permodalannya sehingga dapat meningkatkan usahanya. Yang pasti akad murabahah merupakan akad pembiayaan barang dengan transaksi menegaskan harga terhadap pembeli dan kemudian pembeli membayarnya sebagaimana yang telah disepakati.⁴⁶

D. Pengembangan Usaha

Usaha merupakan suatu kegiatan mengenai pertukaran barang, jasa atau uang yang berprinsipkan saling menguntungkan kedua belah pihak. Sedangkan pengembangan usaha sendiri adalah suatu bentuk usaha bagi para pelaku usaha untuk berkembang menjadi lebih baik dan mencapai suatu titik kesuksesan. Pengembangan usaha merupakan suatu prasyarat untuk meningkatkan penjualan usaha.⁴⁷

Ada banyak strategi yang dapat diterapkan oleh para pengusaha untuk mengembangkan usahanya, antara lain:

- a) Bekerjasama dengan agen atau distributor untuk memasarkan barang dan jasa.
- b) Meningkatkan jumlah produksi.

⁴⁶ Rachmat Firdaus, *Manajemen Perkreditan Bank umum* (Bandung: ALFABETA , 2003), 10.

⁴⁷ Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses* (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), 21.

- c) Menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan, baik bank maupun non bank.
- d) Pengembangan kreasi dan maupun inovasi produk.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwasannya pengembangan suatu usaha merupakan suatu bentuk kegiatan yang dilakukan oleh pengusaha untuk mengembangkan usahanya tersebut.⁴⁸

Indikator pengembangan usaha antara lain:

1. Modal Kerja

Modal kerja adalah uang yang digunakan sebagai pokok (induk) untuk berdagang, membelanjakan uang, dan sebagainya. Aset (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang meningkatkan kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam melakukan kegiatan usaha.

2. Hasil Penjualan

Omzet merupakan jumlah dan sedangkan penjualan adalah suatu kegiatan menjual barang dengan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau pendapatan. Omzet Penjualan adalah suatu usaha yang dilakukan dengan menyediakan barang dan jasa kepada mereka yang membutuhkannya dengan imbalan uang dengan harga yang telah ditentukan.

⁴⁸ Agung Sudjatmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Jakarta: Visi media, 2009),95.

3. Produksi dan Pemrosesan

Pengembangan yang dilakukan di bidang produksi dan pengolahan bertujuan untuk meningkatkan teknik produksi dan pengolahan, serta kemampuan manajemen bagi perusahaan, memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana.

4. Pemasaran

Pengembangan yang dilakukan dalam pemasaran dapat dilakukan dengan melakukan penelitian dan studi di bidang pemasaran. Mendistribusikan informasi pasar, meningkatkan keterampilan manajemen dan teknik pemasaran, menyediakan sarana dan prasarana, termasuk melakukan riset pasar.

5. Departemen Sumber Daya Manusia

Pengembangan sumber daya manusia dapat dilakukan dengan mempromosikan dan mendorong kewirausahaan, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, kreativitas dalam bisnis dan menciptakan wirausahawan baru.⁴⁹

⁴⁹ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka, 2007), 66