

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Diskripsi Teori

1. Modal

Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga (keahlian).⁴ Modal dapat juga diartikan sebagai sumber dana jangka panjang yang ada dalam perusahaan. Sumber modal perusahaan terdiri dari modal sendiri dan utang jangka panjang⁵ atau bisa dikatakan kredit. Perkataan kredit berasal dari bahasa Latin “*credo*”, yang berarti “saya percaya”, yang merupakan kombinasi dari bahasa sansekerta “*cred*” (yang artinya “kepercayaan” dan bahasa latin “*do*” (yang artinya “saya tempatkan”).

Atas dasar kepercayaan kepada seseorang yang memerlukannya maka diberikan uang barang atau jasa dengan syarat membayar kembali atau memberikan penggantinya dalam jangka waktu yang telah diperjanjikan.⁶ Besarnya kebutuhan dana untuk pembangunan proyek investasi ini sudah dihitung dalam studi kelayakan kebutuhan dana untuk pembangunan proyek, yang meliputi:

⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2006), hal. 91

⁵ Henry Faizal Noor, *INVESTASI: Pengelolaan Keuangan Bisnis Dan Pengembangan Ekonomi Masyarakat*, (Jakarta Barat: PT Malta Printindo, 2009), hal. 134

⁶ Prathama Rahardja, *Uang Dan Perbankan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), hal. 104

a. Kebutuhan dana untuk modal tetap

Kebutuhan dana untuk modal tetap adalah jumlah dari kebutuhan dana untuk pengadaan barang modal atau harta tetap (*fixed assets*) bisnis yang meliputi:

- 1) kebutuhan dana untuk pengadaan tanah dan bangunan
- 2) kebutuhan dana untuk pengadaan mesin dan peralatan

b. Kebutuhan dana untuk modal kerja

Kebutuhan dana untuk modal kerja adalah jumlah dari kebutuhan dana untuk pengadaan keperluan memulai usaha, atau pengadaan harta lancar (*current assets*) perusahaan yang meliputi:

- 1) Kebutuhan dana berupa uang tunai untuk berbagai biaya operasi
- 2) Kebutuhan dana untuk pengadaan bahan baku dan penolong
- 3) Kebutuhan dana untuk pengadaan piutang guna mendorong penjualan.

Besarnya kebutuhan dana untuk modal kerja ini sangat tergantung pada jenis dan kapasitas bisnis yang dipilih.⁷ Sumber dana secara umum dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

a. Pemilik atau pendiri

Sumber dana yang berasal dari pendiri atau pemilik usaha.

⁷ *Ibid.*, hal. 95

b. Bank

Sumber dana berasal dari pinjaman bank. Sumber dana ini digunakan untuk pengembangan usaha. Sumber dana dari bank ini dapat berupa kredit investasi (jangka panjang) maupun kredit modal kerja.

c. Pasar modal

Sumber dana yang berasal dari masyarakat atau publik. Sumber dana ini dikenal juga dengan istilah dana publik. Suatu perusahaan bisa memanfaatkan pasar modal sebagai sumber dananya melalui penjualan sekuritas atau efek (surat berharga yang diterbitkan oleh suatu lembaga baik perusahaan ataupun lainnya dan dapat dikonversi menjadi uang tunai), setelah memenuhi persyaratan tertentu, baik yang disyaratkan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK), maupun oleh pasar modal dimana perusahaan tersebut mendaftar (*listing*)

d. Pasar uang

Sumber dana yang berasal dari masyarakat atau publik. Biasanya sumber dana dari pasar uang ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan dana jangka pendek perusahaan. Perusahaan memanfaatkan pasar uang sebagai sumber dananya, melalui penjualan sekuritas jangka pendek.

e. Modal ventura

Modal ventura atau *venture capital* adalah sumber dana yang ditempatkan (investasi)kan pada suatu perusahaan untuk waktu yang terbatas. Untuk Indonesia penempatan modal ventura ini maksimum 10 tahun. Biasanya dalam bentuk saham biasa (*common stock*)walaupun dapat diubah menjadi utang (*debt*).

f. Koperasi, arisan, lumbung desa, BMT, Majelis Keagamaan

Sumber dana juga dapat berasal dari kegiatan masyarakat sehari-hari seperti koperasi, arisan, lumbung desa, BMT, Majelis Keagamaan. Sumber dana ini biasanya digunakan sebagai modal tambahan oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk pengembangan usahanya.

g. Sumber dana lainnya

Sumber dana lainnya dapat berasal dari program atau bantuan pemerintah seperti bantuan dana bergulir, kompensasi subsidi BBM, atau dana lainnya.⁸

Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan apabila ingin memperoleh suatu modal adalah sebagai berikut:⁹

a. Tujuan perusahaan

Perusahaan perlu mempertimbangkan tujuan penggunaan pinjaman tersebut, apakah untuk modal investasi atau modal kerja, apakah

⁸ *Ibid.*, hal. 100

⁹ Kasmir, *Kewirausahaan*, Hal. 87

sebagai modal utama atau hanya sekedar modal tambahan, apakah untuk kebutuhan yang mendesak atau tidak.

b. Masa pengembalian modal

Dalam jangka waktu tertentu pinjaman tersebut harus dikembalikan ke kreditor (Bank). Bagi perusahaan jangka waktu pengembalian investasi juga perlu dipertimbangkan sehingga tidak menjadi beban perusahaan dan tidak mengganggu *cash flow* perusahaan. Sebaiknya jangka waktu pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

c. Biaya yang dikeluarkan

Faktor biaya yang harus dikeluarkan harus dipertimbangkan secara matang misalnya biaya bunga, biaya administrasi, atau biaya lainnya. Sebaiknya dipilih bank yang mampu memberikan biaya yang paling rendah bagi perusahaan.

d. Estimasi keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa-masa yang akan datang perlu menjadi pertimbangan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu. Besar kecilnya keuntungan sangat berperan dalam pengembalian dana suatu usaha. Oleh karena itu perlu dibuatkan estimasi pendapatan dan biaya sebelum memperoleh pinjaman modal.

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu secara mikro dan mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

a. Peningkatan ekonomi umat

Masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana ini didapatkan melalui aktivitas pembiayaan.

c. Meningkatkan produktivitas

Adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.

d. Membuka lapangan kerja baru

Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

e. Terjadinya distribusi pendapatan

Masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

a. Upaya memaksimalkan laba

Setiap pengusaha menginginkan mampu menghasilkan laba maksimal maka mereka memerlukan dukungan dana yang cukup.

b. Upaya meminimalkan risiko

Risiko kekurangan dana modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

c. Pendayagunaan sumber ekonomi

Sumber-sumber dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.¹⁰

d. Penyaluran kelebihan dana

Mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana.¹¹

Dalam hal ini BMT sangat berperan dalam penyediaan kebutuhan modal kerja dapat diterapkan dalam berbagai kondisi dan kebutuhan, karena memang produk BMT sangat banyak sehingga memungkinkan dapat memenuhi kebutuhan modal tersebut. Berbagai unsur yang termasuk dalam modal kerja meliputi: kebutuhan kas, pemenuhan bahan baku, bahan setengah jadi, (dalam proses) maupun kebutuhan bahan jadi atau bahan perdagangan.

Lembaga keuangan konvensional dapat menyediakan pemenuhan kebutuhan modal kerja tersebut dengan produk kredit. Apapun alokasinya lembaga konvensional tidak terpengaruh, karena sistem, sifat dan

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta, YKPN, 2005), hlm.17

¹¹ *Ibid.*, hal. 18

pemanfaatan tidak mempengaruhi jenis akad dan tingkat pengembalian. Dengan cara ini, lembaga keuangan konvensional akan menetapkan sejumlah harga.

Dalam sistem lembaga keuangan syariah, pemenuhan modal kerja harus mempertimbangkan jenis kebutuhan dan rencana pemanfaatannya. Karena hal ini tidak diperkenankan menjeneralisasi kebutuhan modal kerja anggota atau nasabah. Mereka harus melakukan analisis yang mendalam sehingga dapat diketahui secara pasti penggunaan datanya.

Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli merupakan penyediaan barang modal maupun investasi untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja ataupun investasi. Atas transaksi ini BMT akan memperoleh sejumlah keuntungan. Karena sifatnya jual beli, maka transaksi ini harus memenuhi syarat dan rukun jual beli. Adapun firman Allah SWT yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah [berjualbeli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya] tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar..... (QS. Al-Baqarah (2): 282)¹²*

Dilihat dari cara pengembaliannya sistem pembiayaan jual beli dapat dibagi menjadi dua yakni:

¹² Ahmad Muhammad Yusuf, *Ensiklopedia Tematis ayat al-Quran dan Hadits*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2009), hlm. 85

a. Jual beli bayar cicilan: (*Bai' Muajjal/ Bai' Bitsaman Ajil*)

Dengan sistem ini anggota atau nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.¹³

b. Jual Bayar Tangguh (*Bai' Al Murabahah*)

Menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.¹⁴Dengan sistem ini, anggota atau nasabah baru akan mengembalikan pembiayaannya setelah jatuh tempo.Namun keuntungan dapat diminta setiap bulan atau sekaligus dengan pokoknya.

Pembiayaan dengan Prinsip Kerja Sama yaitu:

a. Qordhul Hasan

Pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walau untuk usaha dan ada hasilnya. Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan dibebaskan dari pinjaman. Serta biasa dikatakan sebagai dana kebajikan.

b. Mudharabah

Bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya

¹³Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*,(Yogyakarta, UII Press, 2004), hlm. 167

¹⁴Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hlm.251

untuk dikelola oleh pihak kedua yakni pelaksana usaha dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad mudharabah.¹⁵

c. Al Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.¹⁶

2. Nilai

Nilai adalah keyakinan yang meresap di dalam prakarsa individual, suatu keyakinan yang tak pernah dilanggar di dalam keluarga juga merupakan suatu nilai. Demikian pula keyakinan yang mendalam terhadap ilmu pengetahuan. Sehingga nilai dapat dikatakan keyakinan-keyakinan dasar “suatu modus perilaku atau keadaan akhir dari eksistensi yang khas lebih disukai secara pribadi atau sosial dari pada suatu modus perilaku atau keadaan akhir yang berlawanan.

Nilai mengandung unsur pertimbangan dalam arti nilai mengemban gagasan-gagasan seorang individu mengenai apa yang benar, baik atau yang diinginkan. Nilai, penting untuk mempelajari perilaku keorganisasian karena nilai meletakkan dasar untuk memahami sikap dan motivasi,

¹⁵Adimarwan Karim, *BANK ISLAM: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004) hlm. 192

¹⁶Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,.....hlm.197

karena nilai memengaruhi persepsi kita.¹⁷ Firman Allah SWT yang berbunyi:

وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ
وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا

Artinya: “Dan sesungguhnya, kami telah memuliakan anak-anak Adam, dan Kami telah bawa mereka didarat dan lautan. Dan Kami telah beri mereka rezeki yang baik-baik atas mereka. Kami lebihkan mereka dengan kelebihan yang sempurna atas kebanyakan makhluk yang telah kami ciptakan (QS Al-Isra’ [17]:70).”¹⁸

Nilai-nilai yang dianut oleh suatu bangsa atau masyarakat tertentu itu berisikan elemen-elemen yang “*judgmental*” seperti segala sesuatu yang dianggap baik, benar, dan dikehendaki oleh masyarakat setempat, oleh karena itu, nilai-nilai tersebut memiliki isi yang intensitasnya berbeda-beda, jadi kalau kita mengestimasi besarnya nilai-nilai yang dimiliki oleh orang atau kelompok tertentu, kita sedang membicarakan sistem nilai, di mana kita semua memiliki hierarki nilai-nilai tertentu yang membentuk sistem ini dapat diidentifikasi dengan menyusun tingkatan “pentingan” nilai-nilai kebebasan. Kesenangan, harga diri, kejujuran, kepatuhan dan persamaan hak.

Nilai-nilai ini penting dalam mempelajari perilaku organisasi karena nilai-nilai ini meletakkan dasar untuk memahami sikap dan

¹⁷Veithzal Rivai. Dedi Mulyadi, *Kepemimpinan Dan Prilaku Organisasi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 244

¹⁸Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan (KDT), *Al-Quran Dan Tafsirnya*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hlm. 516

motivasi serta pengaruhnya terhadap persepsi kita. Pada umumnya nilai-nilai mempengaruhi sikap dan perilaku orang. Nilai-nilai telah berkembang selama ini dan secara berkesinambungan terus dipelihara dan ditingkatkan seperti nilai keberhasilan, kedamaian, kegotong royongan, persamaan hak, dan demokrasi. Nilai-nilai ini agak menetap sifatnya. Kalaupun terjadi perubahan, terjadinya akan sangat lambat.

Nilai-nilai yang kita anut ini berbentuk sewaktu masa kanak-kanak dari orang tua, guru, teman-teman sebaya, dan lingkungan lainnya. Ide pertama tentang benar atau salah diformulasikan berdasarkan pendapat yang diekspresikan oleh orang tua. Tetapi perubahan itu tidak mudah karena pada umumnya nilai-nilai itu relatif stabil dan tahan lama sebagai akibat pendidikan yang sudah tertanam dimasa kanak-kanak, dimana anak hanya diberitahukan perilaku-perilaku yang selalu disetujui atau diterima dimasyarakat.

Secara klasik Allport telah mengidentifikasi enam jenis nilai sebagai berikut:

- a. Teoretik, menempatkan hal-hal yang bersifat penemuan kebenaran pada posisi yang penting melalui pendekatan kritis dan rasional.
- b. Ekonomik, menekankan pada hal-hal yang berguna dan praktis.
- c. Estetik, menempatkan nilai-nilai yang tertinggi kepada keteraturan dan keharmonisan.
- d. Sosial, menempatkan nilai yang tertinggi pada kecintaan kepada orang lain.

- e. Politik, memberikan penekanan pada pengaruh dan pemupukan kekuatan.
- f. Religius, mengutamakan kesatuan pengalaman dan pengertian tentang jagad raya dan penguasanya(masalah ketuhanan).

Berdasarkan penelitiannya pula ditemukan bahwa orang-orang dalam profesi yang berbeda, berdasarkan kepentingannya memberikan urutan yang berbeda pula pada keenam jenis nilai-nilai tersebut diatas

- a. Tokoh agama: religius, sosial, politik, teoritik, dan ekonomis.
- b. Eksekutif bisnis: ekonomis, teoritis, politik, religius, dan sosial
- c. Ilmuwan perusahaan: teoritik, politik, ekonomis, estetis, religius, dan sosial.¹⁹

Perilaku seorang sangat dipengaruhi oleh nilai yang dominan di dalam kehidupan dirinya. Dengan merujuk pada pendapat Eduard Spranger (1974), seorang penulis masalah psikologi (1822-1920), ahli-ahli psikologi dan sosiologi secara konsisten mengemukakan bahwa sistem nilai dapat dikategorikan ke dalam enam jenis yaitu:

- a. Nilai ekonomis

Seseorang yang di dalam dirinya didominasi oleh nilai ekonomis akan cenderung memiliki perilaku yang selalu didasarkan pada

¹⁹Makmuri Muklas, *Perilaku Organisasi*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Pers, 2005), hlm. 148

dorongan ekonomis. Ia akan selalu menghitung untung rugi karena didorong hasrat untuk mengejar keuntungan.²⁰

b. Nilai sosial

Seseorang yang hidupnya lebih didominasi oleh nilai sosial, prilakunya akan cenderung mengarah ke tujuan sosial. Dalam kehidupan sehari-hari, dia cenderung bersifat penolong.

c. Nilai religius

Pada diri seseorang yang nilai religiusnya sangat dominan akan cenderung mengabdikan kehidupannya untuk hal-hal yang bersifat keagamaan atau kepercayaan. Ia menjalankan kehidupan dan mengamalkan hartanya di jalan Tuhan.

d. Nilai estetika

Pada diri seseorang yang nilai estetikannya cukup dominan, prilakunya akan lebih banyak dilandasi oleh nilai estetika. Di dalam hidupnya ia akan cenderung menyukai hal-hal yang bersifat kesenian dan kebudayaan.²¹

e. Nilai intelektual

Dalam diri seseorang yang nilai intelektualnya lebih dominan, rasa ingin tahunya lebih besar. Ia cenderung mempunyai sifat haus pengetahuan.

²⁰Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2003), hlm. 160

²¹*Ibid.*, hlm. 161

f. Nilai kekuasaan

Dalam diri seseorang yang di penuh oleh nilai kekuasaan dalam kehidupannya cenderung senang dengan kekuasaan, ia akan senang mengatur memerintah, dan menguasai orang lain, kehidupan dan hartanya sselalu ditujukan untuk memperoleh kekuasaan.²²

3. Sikap

Sikap adalah suatu kesiapan untuk menggapai, suatu kerangka yang utuh untuk menetapkan keyakinan atau pendapat yang khas, serta sikap juga pernyataan evaluatif, baik yang menguntungkan atau tidak menguntungkan mengenai obyek, orang atau peristiwa. Sikap mencerminkan bagaimana seseorang merasakan sesuatu. Bila orang mengatakan “saya menyukai pekerjaan saya” maka orang itu akan mengungkapkan sikapnya mengenai kerja.”²³

Kondisi yang ada diluar diri manusia sangat berpengaruh terhadap perilaku manusia yang bersangkutan. Berikut ini adalah beberapa faktor yang menentukan perilaku sosial yaitu antara lain:

a. Sistem nilai yang hidup dalam masyarakat

Sistem nilai berkaitan erat dengan budaya masyarakat yang bersangkutan.

²²*Ibid.*, hlm. 162

²³Veithzal Rivai. Dedi Mulyadi, *Kepemimpinan Dan Perilaku Organisasi*, hlm.245

b. Kondisi lingkungan alam

Kondisi lingkungan alam seperti letak wilayah, kepadatan penduduk, dan musim berpengaruh langsung terhadap perilaku manusia.

c. Kondisi Tata Ruang

Kondisi tata ruang yang ada disekitar seseorang biasanya mempengaruhi perilaku sosial seseorang.

d. Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi secara langsung atau tidak langsung banyak berpengaruh terhadap perilaku seseorang.²⁴

Eagly dan Himmerfallb (1978) mendefinisikan sikap sebagai kumpulan perasaan, keyakinan dan kecenderungan perilaku yang secara relatif berlangsung lama yang ditunjukkan kepada orang, ide, obyek, dan kelompok orang tertentu. Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sikap meliputi tiga aspek yaitu keyakinan (aspek kognitif), perasaan (aspek afektif), dan kecenderungan perilaku (aspek konitif).

a. Keyakinan

Keyakinan ini pada dasarnya berisikan apa yang dipikirkan dan apa yang diyakini seseorang mengenai obyek sikap. Apa²⁵ yang dipikirkan dan diyakininya tersebut belum tentu merupakan hal yang benar. Apabila kita mengambil contoh pelayanan di restoran

²⁴Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*,.....hlm. 164

²⁵*Ibid.*,hlm.165

sebagai obyek sikap, aspek keyakinan ini antara lain dapat berupa pengetahuan seseorang mengenai pola layanan dari restoran yang bersangkutan. Dalam hal aspek keyakinan itu positif maka akan menumbuhkan sikap positif, sedangkan bila negatif akan menumbuhkan sikap negatif terhadap obyek sikap.

Contoh aspek positif terhadap layanan:

- 1) Keramahan dalam melayani pelanggan
- 2) Ketepatan dan kecepatan layanan

Contoh keyakinan negatif terhadap layanan:

- 1) Pelayanan yang tidak ramah
- 2) Kelambatan dalam melayani pelanggan

b. Perasaan

Perasaan mencakup dua hal yaitu perasaan senang atau tidak senang terhadap sesuatu. Keadaan perasaan dalam diri seseorang berpengaruh besar terhadap penentuan sikap, sehingga seringkali dikatakan bahwa sikap adalah refleksi dari perasaan senang atau tidak senang terhadap obyek sikap. Tumbuhnya rasa senang atau tidak senang ini sebenarnya ditentukan pula oleh keyakinan seseorang tentang obyek sikap. Umumnya semakin banyak aspek positif didalam keyakinan maka akan semakin senang terhadap obyek sikap, sebaliknya bila aspek negatif dalam keyakinan

semakin banyak maka akan muncul ketidaksenangan terhadap obyek sikap.²⁶

c. Kecenderungan perilaku

Dalam hal seseorang sudah menyenangi suatu obyek maka ada kecenderungan orang tersebut akan tergerak untuk mendekati obyek tersebut. Sebaliknya bila seseorang tidak menyenangi obyek itu, cenderung akan menjauhi obyek tersebut.²⁷

Seorang muslim harus memiliki sikap yang terpuji, sebagaimana firman Allah SWT yang berbunyi:

.....فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

Artinya: “...maka jika sebagian kamu memercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya....” (QS. Al-Baqarah [2]: 283)²⁸

Adapun sikap dan perilaku yang harus dijalankan oleh pengusaha dan seluruh karyawan adalah sebagai berikut:

a. Jujur dalam bertindak dan bersikap

Kejujuran dalam berkata, berbicara, bersikap, maupun bertindak. Kejujuran inilah akan menumbuhkan kepercayaan pelanggan atas layanan yang diberikan.

²⁶*Ibid.*, hlm. 166

²⁷*Ibid.*, hlm. 167

²⁸Ahmad Muhammad Yusuf, *Ensiklopedia Tematis ayat al-Quran dan Hadits*,.....hlm. 87

b. Rajin, tepat waktu, dan tidak pemalas

Seseorang dituntut untuk rajin dan tepat waktu dalam bekerja. Disamping itu, seseorang juga dituntut untuk cekatan dalam bekerja, pantang menyerah, selalu ingin tahu, dan tidak mudah putus asa serta menghilangkan sifat pemalas.

c. Selalu murah senyum

Dalam menghadapi pelanggan atau tamu, seseorang harus selalu murah senyum. Jangan sekali-kali bersikap murung atau cemberut yang akan membuat pelanggan enggan kembali untuk membeli produk atau jasa kita.

d. Lemah lembut dan ramah tamah

Dalam bersikap dan berbicara pada saat melayani pelanggan atau tamu hendaknya dengan suara yang lemah lembut dan sikap yang ramah tamah.²⁹

e. Sopan santun dan hormat

Dengan memberikan pelayanan kepada pelanggan hendaknya selalu bersikap sopan dan hormat. Dengan demikian, pelanggan juga akan menghormati pelayanan yang diberikan karyawan tersebut.

f. Selalu ceria dan pandai bergaul

Sikap selalu ceria yang ditunjukkan seseorang dapat memecahkan kekakuan yang ada. Sementara itu sikap pandai bergaul juga akan

²⁹Kasmir, *Kewirausahaan*, hlm. 25

menyebabkan pelanggan merasa cepat akrab sehingga sesuatu berjalan dengan lancar.

g. Fleksibel dan suka menolong pelanggan

Dalam menghadapi pelanggan, seseorang harus mampu memberikan pengertian dan mau mengalah kepada pelanggan. Segala sesuatu dapat diselesaikan dan selalu ada jalan keluarnya. Seseorang juga diharapkan suka menolong pelanggan yang mengalami kesulitan sampai menemui jalan keluarnya.

h. Serius dan memiliki rasa tanggung jawab

Dalam melayani pelanggan harus serius dan sungguh-sungguh, serta harus tabah dalam menghadapi pelanggan yang sulit berkomunikasi atau yang suka ngeyel. Dan mampu bertanggung jawab terhadap pekerjaannya sampai pelanggan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan.

i. Rasa memiliki perusahaan yang tinggi

Seorang karyawan harus merasa memiliki perusahaan sebagai milik sendiri. Rasa itu pula yang akan memotivasi karyawan untuk melayani pelanggan³⁰ dengan baik.

4. Kewirausahaan

Secara sederhana arti wirausahaan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka risiko dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya

³⁰*Ibid.*, hlm. 26

bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.³¹

Peter F. Druker mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sementara itu, Zimmerer mengartikan bahwa kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan³² inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak.

Kegiatan wirausaha dapat dikelola sendiri atau dikelola orang lain. Dikelola sendiri atau dikelola orang lain. Dikelola sendiri artinya si pengusaha memiliki modal uang dan kemampuan langsung terjun mengelola usahanya. Sementara itu, jika dikelola orang lain adalah si pengusaha cukup menyeter sejumlah uang dan pengelolaannya diserahkan kepada pihak lain.³³ Adapun ketentuan etika wirausaha secara umum adalah sebagai berikut:

³¹*Ibid.*, hlm. 16

³²*Ibid.*, hlm 17

³³*Ibid.*, hlm. 18

- a. Sikap dan perilaku seorang pengusaha harus mengikuti norma yang berlaku dalam suatu negara atau masyarakat.
- b. Penampilan yang ditunjukkan seorang pengusaha harus selalu apik, sopan, terutama dalam menghadapi situasi atau acara-acara tertentu.
- c. Cara berpakaian pengusaha juga harus sopan dan sesuai dengan tempat dan waktu yang berlaku.
- d. Cara berbicara seorang pengusaha juga mencerminkan usahanya, sopan, penuh tata krama, tidak menyinggung atau mencela orang lain.
- e. Gerak-gerik seorang pengusaha juga dapat menyenangkan orang lain, hindarkan gerak-gerik yang dapat mencurigakan.

Kemudian etika atau norma yang harus ada dalam benak dan jiwa setiap pengusaha adalah sebagai berikut:

- a. Kejujuran

Seorang pengusaha harus selalu bersikap jujur, baik dalam berbicara maupun bertindak. Jujur ini perlu agar berbagai pihak percaya terhadap apa yang akan dilakukan. Tanpa kejujuran, usaha tidak akan maju dan tidak dipercaya konsumen atau mitra kerjanya.

- b. Bertanggung jawab

Pengusaha harus bertanggung jawab terhadap segala kegiatan yang dilakukan dalam bidang usahanya. Kewajiban terhadap berbagai pihak harus segera diselesaikan. Tanggung jawab tidak hanya

terbatas pada kewajiban, tetapi juga kepada seluruh karyawannya, masyarakat dan pemerintah.

c. Menepati Janji

Pengusaha dituntut untuk selalu menepati janji, misalnya dalam hal pembayaran, pengiriman barang tau penggantian. Sekali seorang pengusaha ingkar janji hilanglah kepercayaan pihak lain terhadapnya. Pengusaha juga harus konsisten terhadap apa yang telah dibuat dan disepakati sebelumnya.

d. Disiplin

Pengusaha dituntut untuk selalu disiplin dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan usahanya, misalnya dalam hal waktu pembayaran atau pelaporan kegiatan usahanya.

e. Taat Hukum

Pengusaha harus selalu patuh dan menaati hukum yang berlaku, baik yang berkaitan dengan masyarakat ataupun pemerintah.

f. Suka Membantu

Pengusaha secara moral harus sanggup membantu berbagai pihak yang memerlukan bantuan. Sikap ringan tangan ini dapat ditunjukkan kepada masyarakat dalam berbagai cara. Pengusaha yang terkesan pelit akan dimusuhi oleh banyak orang.

g. Komitmen dan Menghormati

Pengusaha harus komitmen dengan apa yang mereka jalankan dan menghargai komitmen dengan pihak-pihak lain.

h. Mengejar Prestasi

Pengusaha yang sukses harus selalu berusaha mengejar prestasi setinggi mungkin. Tujuannya agar perusahaan dapat terus bertahan dari waktu ke waktu.³⁴

5. Pendapatan

Menurut Robertson, uang adalah segala sesuatu yang diterima umum sebagai alat pembayaran barang-barang. Sedangkan R. S. Sayers mendefinisikan uang sebagai segala sesuatu yang diterima umum untuk membayar hutang. A. C. Pigou memberikan definisi bahwa uang adalah segala sesuatu yang diterima umum untuk dapat dipergunakan sebagai alat penukar. Menurut Albert Gailort Hart, uang adalah kekayaan dengan mana pemiliknya dapat melunaskan hutangnya dalam jumlah yang tertentu pada waktu itu juga.³⁵ Uang secara luas dapat diartikan sesuatu yang dapat diterima secara umum sebagai alat pembayaran dalam suatu wilayah tertentu atau alat alat pembayaran utang atau sebagai alat untuk melakukan pembelian barang atau jasa.

Secara umum uang tidak hanya berfungsi sebagai alat tukar, akan tetapi juga memiliki fungsi-fungsi lainnya sebagai alat satuan hitung, penimbun kekayaan atau sebagai standar pencicilan uang.³⁶ Definisi pendapatan yang dikemukakan oleh Zaki Baridwan (1997:30) adalah aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau

³⁴ *Ibid.*, hlm. 21

³⁵ Prathama Rahardja, *Uang Dan Perbankan*,hlm. 117

³⁶ Kasmir, *BANK Dan Lembaga Keuangan Lainnya*,hlm. 13

pelunasan utangnya (atau kombinasi) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa atau dari kerugian lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Definisi pendapatan yang dijelaskan di atas hampir seluruhnya mempunyai pengertian yang sama, hal ini sejalan dengan istilah pendapatan yang dipakai IAI dalam buku Standar Akuntansi Keuangan (2002:23) sebagai berikut: pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Aliminsyah, dkk dalam buku Kamus Istilah Akuntansi (2002: 248-249) mendefinisikan pendapatan sebagai berikut:

- a. Arus kekayaan dalam bentuk tunai, piutang atau aktiva lain yang masuk ke dalam perusahaan atau menurunnya kewajiban sebagai akibat penjualan barang atau penyerahan jasa.
- b. Jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual.

Pendapatan juga mengandung makna yang luas dimana dalam pendapatan termasuk pula pendapatan bunga, sewa, laba, pendapatan aktiva lain-lain. Sehingga penyajian pendapatan dalam laporan keuangan dipisahkan antara pendapatan operasional dengan pendapatan di luar

pendapatan operasional. Dasar yang digunakan untuk mengukur besarnya pendapatan adalah dengan menggunakan nilai tukar (*exchange value*) dari barang atau jasa yang ditukar dengan *cash equivalent* atau *present value* dari tagihan-tagihan yang diharapkan dapat diterima.

Menurut Sayling Wen (2003), pada zaman agrikultur tidak ada kebutuhan standarisasi, sehingga orang cukup mendidik diri sendiri atau bekerja dirumah. Tuntutan bekerja keras lewat kerja fisik lebih menonjol. Di zaman industri, tuntutan akan kebutuhan standarisasi sangat kuat, sehingga kebutuhan akan pendidikan untuk persiapan bekerja menjadi keharusan.³⁷ Menurut Keynes (dalam Gurutno M dan Algifari, 1998; 19), pengeluaran konsumsi rumah tangga sangat dipengaruhi oleh besarnya pendapatan yang ia terima.³⁸

Berdasarkan beberapa pendapat ahli diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah suatu aliran kas masuk atau kenaikan lain aktiva yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan atau aktivitas utama perusahaan.

B. Penelitian Terdahulu

Setelah melakukan penelusuran kepustakaan untuk mengetahui berbagai hasil kajian dan penelitiannya, maka ditemukan beberapa hasil penelitian sebagai berikut:

³⁷Mauled Moelyono, *Menggerakkan Ekonomi Kreatif Antara Tuntutan Dan Kebutuhan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hal. 2

³⁸Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam: Edisi Pertama*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hal. 50

Andry Herdiansyah, *Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Dengan Pendapatan Usaha Nasabah*, 2008, Penelitian ini membahas tentang pembiayaan modal kerja berdasarkan sifat pengguna yang dibagi menjadi dua hal yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.³⁹

Raudhah, *Pengaruh Pendapatan Masyarakat Terhadap Perilaku Konsumsi Sepeda Motor Pasca Tsunami Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, 2008, Penelitian ini membahas mengenai pendapatan masyarakat dan perilaku konsumsi. Untuk mengetahui pengaruh tingkat pendapatan dan perilaku, peneliti menggunakan metode survey dengan menggunakan kuesioner sebagai instrumen penelitian. Kemudian dilakukan pengujian statistik dengan metode korelasi untuk melihat pengaruh variabel independen yaitu pengaruh tingkat pendapatan terhadap perilaku konsumsi masyarakat.⁴⁰

Riki Tri K., *Pengaruh Pinjaman Modal Kegiatan Simpan Pinjam Kelompok Perempuan (SPP) Program PNPM Mandiri Perdesaan Serta Sikap Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kec. Ambal Kabupaten Kebumen*, 2014. Yang menyatakan bahwa hasil analisis yang dilakukannya bahwa sikap wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha. Sikap wirausaha merupakan semangat, jiwa, dan mentalitas yang dimiliki oleh seseorang dalam menjalankan suatu usaha.

³⁹Andry Herdiansyah, *Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Nasabah (Studi Pada Bank DKI Syariah Cabang Wahid Hasyim) Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta* (Jakarta: Skripsi tidak dipublikasikan, 2008)

⁴⁰Raudhah, *Pengaruh Pendapatan Masyarakat Terhadap Perilaku Konsumsi Sepeda Motor Pasca Tsunami Dalam Perspektif Ekonomi Islam UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, (Jakarta: Skripsi tidak dipublikasikan, 2014)

Dengan adanya sikap wirausaha yang baik masyarakat akan mampu untuk bertahan ketika usaha yang dijalankannya suatu saat mengalami permasalahan.⁴¹

Adi Rahmayadi, Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil, 2009, Terdapat hubungan yang positif antara pembiayaan mudharabah diBMT Al-Amanah Cabang Leuwimunding dengan peningkatan pendapatan usaha kecil.⁴²

Yunita Widyaning Astiti, Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Motivasi Berwirausaha dan Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2014, Terdapat pengaruh positif pendidikan kewirausahaan terhadap motivasi berwirausaha mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Danterdapat pengaruh positif pendidikan kewirausahaan terhadap keterampilan berwirausaha mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Penelitian ini belum bisa mengungkapkan 100% variabel-variabel yang mempengaruhi motivasi dan keterampilan berwirausaha di Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, karena dalam penelitian ini hanya mengkaji tentang variabel pendidikan kewirausahaan. Penggunaan angket dalam pengumpulan data,

⁴¹ Riki Tri Kurniawanto, *Pengaruh Pinjaman Modal Kegiatan Simpan Pinjam Kelompok Perempuan (SPP) Program PNPM Mandiri Perdesaan Serta Sikap Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kec. Ambal Kabupaten Kebumen, Universitas Negeri Yogyakarta*, (Yogyakarta: Skripsi tidak dipublikasikan, 2014)

⁴² Adi Rahmayadi, *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil*, (Jakarta: skripsi tidak dipublikasikan, 2009)

diharapkan responden dapat memberikan jawaban yang sesuai dengan kondisi sesungguhnya, namun kenyataannya hal itu sulit dikendalikan.⁴³

C. Paradigma Penelitian

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. BMT dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai mudharib.

Untuk mencapai semua itu perlu adanya nilai dan sikap pengusaha dimana nilai berkaitan dalam mempelajari perilaku organisasi karena nilai-nilai ini meletakkan dasar untuk memahami sikap dan motivasi serta pengaruhnya terhadap persepsi pengusaha dan sikap sangat penting pula dimana sikap pengusaha apakah akan membawa kedalam kemajuan untuk usahanya atau tidak.

⁴³Yunita Widyaning Astiti, *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Motivasi Berwirausaha dan Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*, (Yogyakarta: tidak dipublikasikan, 2014)