BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teoritis

1. Hakikat Profit/Laba

a. Pengertian Profit/ Laba

Profit/laba merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya. Menurut Nafarin profit / laba adalah :

> "Perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu".[17]

Sedangkan menurut Supomo :

> "Profit / Laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukan dan keluarannya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya".[18]

Kuswadi juga menyatakan bahwa :

> "Perhitungan laba diperoleh dari pendapatan dikurangi semua biaya".[19]

---

[17]M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan Edisi Revisi*, (Jakarta: Salemba Empat ,2007) Hlm.788

[18]Abdul Halim Dan Bambang Supono, *Akuntansi Manajemen*,(Yogyakarta: BPFE,2005) Hlm.139

[19]Kuswadi, *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*,(Jakarta:PT. Elex Media Komputindo,2005) Hlm.135

Menurut Hanafi menyatakan bahwa :

> "Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut : laba = penjualan – biaya".[20]

Berdasarkan hasil pengertian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa profit / laba merupakan seluruh total pendapatan yag dikurangi dengan total biaya-biaya. Profit / Laba juga dapat dikatakan sebagai kelebihan pendapatan diatas sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.[21] Biaya menurut fungsinya dibagi menjadi 3 yaitu :[22]

a) Biaya produksi

   Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

b) Biaya pemasaran

   Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk baik yang terjadi didalam perusahaan maupun diluar perusahaan. Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan fungsi penjualan, penggudangan produk jadi, pengemasan serta pengiriman dan advertensi atau iklan.

---

[20]Mahmud M. Hanafi, *Manajemen Keuangan Cetakan Ke.5*,(Yogyakarta:BPFE,2010) Hlm.32

[21]Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi 5,* (Yogyakarta:Aditya Media:2000) Hlm.8

[22] *Ibid* Hlm.14

c) Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Biaya ini meliputi biaya gaji karyawan.

Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangkan berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut niilainya adalah positif maka diperolehlah keuntungan.[23]

Tujuan akhir dari perusahaan adalah laba atau keuntungan dan tingkat keuntungan yang berhasil diraih biasa dijadikan ukuran keberhasilan perusahaan. Keuntungan yang besar dapat merangsang pemilik modal (investor) untuk memperbesar investasinya. Melalui keuntungan itu, pengelola dapat melakukan penyempurnaan mutu, pengembangan tekhnologi, dan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, serta dapat memperluas usaha dan menambah jumlah produksi. Itu berakibat konsumen memperoleh jaminan mutu, jumlah, dan harga yang memuaskan. Selain itu, laba yang memadai ditunjang dengan kemampuan menyesuaikan perkembangan masyarakat, konsumen, tekhnologi, dan situasi disekitarny, maka situasi perusahaan dapat terus maju dan abadi (langgeng). [24]

[23]Sadono Sukrisno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Ed.3*,(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2013)Hlm. 383-384

[24]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan* ,(Yogyakarta:CV. ANDI OFFSET, 2015) Hlm.343

b. Jenis-Jenis Profit / Laba

Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Jenis-jenis laba / profit adalah sebagai berikut :[25]

1) Laba kotor (*gross profit*) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
2) Laba bersih (net profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Profit / Laba

Peningkatan dan penurunan laba dapat dilihat dari pertumbuhan laba. Pertumbuhan laba adalah peningkatan dan penurunan laba yang diperoleh perusahaan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Adapun pertumbuhan laba yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pertumbuhan laba bersih. Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain sebagai berikut :[26]

1) Besarnya perusahaan

   Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.

---

[25]Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan,*(Jakarta:Raja Grafindo Persada,2011) Hlm.303

[26]Angkoso, *Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI.* Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara.

2) Umur perusahaan

Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.

3) Tingkat leverage

Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer cenderung memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.

4) Tingkat penjualan

Tingkat penjualan di masa lalu yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan di masa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

5) Perubahan laba masa lalu

Semakin besar perubahan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh dimasa mendatang.

Dengan demikian faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba/keuntungan (*profit*) adalah besarnya perusahaan, umur perusahaan, tingkat leverage, tingkat penjualan dan perubahan masa lalu.

d. Laba Dalam Prespektif Islam

Literatur ekonomi syariah mengakui eksistensi keuntungan *(al-ribhu)* dalam bisnis. Keuntungan bisnis dalam pandangan para ulama disimpulkan sebagai hasil dari suatu usaha *(al-'amal)* dan modal *(ra's al-mal)*. Peranan usaha dan kerja menjadi sangat penting untuk meraih

keuntungan. Ekonomi Islam memandang keuntungan dalam bisnis tidak hanya berupa profit (laba) yang bersifat materi saja, namun ada juga pandangan tentang keuntungan non materi yaitu berupa benefit, yang diterjemahkan dengan keberkahan. Sehingga dirumuskan bahwa laba ditambah keberkahan akan menghasilkan maslahat, yakni kesuksesan di dunia dan akhirat.

Dari berbagai definisi laba menurut para ulama tafsir dan fikih, disimpulkan bahwa :

> "Laba adalah kelebihan dari modal dan atau kelebihan dari modal serta beban-beban biaya sebagai akibat dari aktivitas bisnis."

Dengan demikian, dapat difahami bahwa laba dihasilkan dari dua unsur utama, yaitu usaha (al-a'mal) dan modal (ra'sul mal). Seandainya laba diperoleh bukan dari hasil dua unsur tersebut, maka ia bukanlah dinamakan keuntungan. Sebagaimana praktik membungakan uang (ribawi), ekonomi Islam tidak menganggap hasil dari praktik membungakan uang sebagai keuntungan.[27] Dalam Al-quran Surat Ar-rum ayat 39 telah dijelaskan :

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رِبًا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُو عِنْدَ اللَّهِ ۖ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: "Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)".[28]

---

[27]J Ardan Mardan dan Dosen STIE Riau,*Konsep Untung Prespektif Bisnis Syariah*, sumber *http://www.riaupos.co/4293-opini-konsep-untung-perspektif-bisnis-syariah.html#.WsLMhIhubIU//* diakses Tanggal 3 April 2018 pukul 07:51 WIB

[28]Mushaf Khadijah, *Al-qur'an dan Terjemahnya,* (Jakarta:Al-Fatih,2012), Hlm.408

Ayat tersebut menegaskan bahwa praktik ribawi tidak akan pernah disebut sebagai pertumbuhan dalam ekonomi Islam.

2. Hakikat Modal

a. Pengertian Modal

Dalam Kamus Bahasa Indonesia modal didefinisikan sebagai uang pokok, atau uang yang dipakai sebagai induk untuk berniaga, melepas uang, dan sebagainya.[29] Modal adalah sejumlah uang yang didapat dipergunakan untuk membeli fasilitas dan alat-alat produksi perusahaan saat ini atau sejumlah uang yang dihimpun atau ditabung untuk investasi dimasa depan.[30] Modal dapat diartikan secara fisik dan bukan fisik. Dalam artian fisik modal diartikan sebagai segala hal yang melekat pada faktor produksi yang dimaksud, seperti mesin-mesin dan peralatan-peralatan produksi, kendaraan serta bangunan. Modal juga dapat berupa dana untuk membeli segala input variabel untuk digunakan dalam proses produksi guna menghasilkan output industri.[31]

Pengertian modal menurut Munawir yaitu hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang dutujukan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.[32] Modal merupakan sumber daya sekunder karena modal

---

[29]Supriyono Soekarno, *Cara Cepat Dapat Modal*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), Hlm.1

[30]Rahel Widiawati Kimbal, *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil: Sebuah Studi Kualitatif*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), Hlm.19

[31]Muhammad Teguh, *Ekonomi Industri*, (Jakarta:Rajawali Pers,2016) Hlm. 236

[32]Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberty, 2004), Hlm. 19.

dapat diusahakan oleh manusia untuk diperbanyak yang disesuaikan dengan luasnya usaha yang dilakukan. Modal merupakan barang yang menghasilkan barang baru yaitu dalam hal ini industri galian bukan logam. Setiap kegiatan memproduksi membutuhkan modal.[33]

Modal merupakan permasalahan sentral yang dihadapi oleh pengusaha. Disini modal memegang peranan penting dalam perekonomian. Penggunaan modal yang besar dalam proses produksi akan dapat meningkatkan pendapatan yang diterima oleh pengusaha industri. Tanpa adanya modal maka sangat tidak mungkin suatu proses produksi dapat berjalan.[34]

b. Jenis-jenis Modal

Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan pemilikan, serta berdasarkan sifatnya.[35]

1) Berdasarkan sumbernya, modal dapat di bagi menjadi dua yaitu modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari dalam perusahaan sendiri. Misalnya setoran dari pemilik perusahaan. Sementara itu, modal asing adalah modal yang bersumber dari luar perusahaan misalnya modal yang berupa pinjaman bank.

---

[33]Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2002) Hlm.56

[34]Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Makro Ekonomi, Edisi Kedua*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1994), Hlm. 153

[35]Mustafa Edwin Nasution, Dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2007), Hlm. 71

2) Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi dua yaitu modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret meliputi mesin, gedung, mobil, dan peralatan. Sedangkan modal abstrak meliputi nama baik dan hak merk.
3) Berdasarkan pemilikannya, modal dibagi menjadi dua yaitu modal individu dan modal masyarakat. Contoh dari modal individu adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedang contoh modal masyarakat yaitu rumah sakit umum milik pemerintah, jalan, jembatan.
4) Berdasarkan sifatnya, modal dibagi menjadi dua yaitu modal tetap dan modal lancar. Modal tetap seperti mesin dan bangunan pabrik. Sedangkan modal lancar seperti bahan-bahan baku.

Pada dasarnya modal dalam suatu usaha dikenal dua jenis modal, yaitu:[36]

1) Modal aktif.

   Modal aktif disebut juga harta, terbagi menjadi dua golongan, yaitu modal tetap dan modal kerja. Modal tetap (aktiva tetap) yaitu modal aktif yang digunakan untuk membiayai semua pengadaan kebutuhan fisik dan non fisik dalam jangka waktu lama. Yang termasuk modal tetap seperti peralatan, gerobak, bangunan dan lain-lain. Sedangakan modal kerja adalah modal aktif yang digunakan untuk menjalankan operasi dan proses produksi, seperti

[36]Najmudin, *Manajemen Keuangan dan Akuntansi Syar'iyyah Modern*, (Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2011) , Hlm. 218

pembelian bahan baku, membayar upah atau gaji, membayar listrik dan lain-lain.

2) Modal pasif.

   Modal pasif dapat dibedakan menjadi dua, yaitu Modal asing (hutang) dan Modal sendiri (ekuitas). Hutang atau modal asing adalah modal yang berasal dari luar. Hutang bisa diperoleh dari perorangan maupun bank atau lembaga keuangan lainnya. Modal sendiri pada dasarnya modal yang berasal dari pemilik usaha. Pendanaan modal sendiri mencerminkan investasi pribadi dari pemilik.

Selain itu, modal tersebut dapat dikategorikan menjadi dua macam, yaitu :

1) Modal investasi, diantaranya tanah, bangunan, peralatan produksi, dan lain-lain.
2) Modal kerja, diantaranya bahan baku, bahan penolong, teknologi, dan lain-lain. Adapun jenis modal kerja dibedakan menjadi dua yaitu:[37]
   a) Modal kerja permanen

      Modal kerja permanen merupakan modal keja yang harus terus menerus ada dalam rangka kontinuitas usaha.

[37]Kamaruddin Ahmad, *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), Hlm. 4

b) Modal kerja variabel

Modal kerja variabel ini mengalami perubahan sesuai dengan situasi yang dihadapi. Jenis modal kerja ini dibedakan menjadi tiga, yaitu:

a. Modal kerja musiman. Modal kerja ini mengalami perubahan karena fluktuasi musim. Misalnya penjual pakaian pada musim menjelang lebaran mereka membutuhkan modal untuk memenuhi persediaan busana muslim sesuai dengan model yang sedang tren.
b. Modal kerja siklus. Modal kerja siklus perubahanya mengikuti pola atau fluktuasi konjungtur.
c. Modal kerja darurat. Modal kerja ini besarnya berubah-ubah disebabkan situasi darurat yang diperkirakan akan terjadi atau situasi yang tidak diketahui sebelumnya.

c. Fungsi dan Pentingnya Modal

Tersedianya modal kerja yang cukup dapat segera dipergunakan dalam operasi tergantung pada tipe atau sifat dari aktiva lancar yang dimiliki perusahaan seperti, kas (surat-surat berharga), piutang, dan persediaan. Tetapi modal kerja cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari, karena dengan modal kerja yang cukup akan menguntungkan bagi perusahaan khususnya dalam memperoleh laba, disamping memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara

ekonomis atau efisien dan perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan, juga akan memberikan beberapa keuntungan, antara lain:

a) Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
b) Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
c) Menjamin dimilikinya kredit standing perusahaan semakin besar dan memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi.
d) Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani konsumennya.
e) Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para pelanggannya.
f) Memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat beroprasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan.

d. Faktor-faktor Modal

Adapun faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya modal antara lain:[38]

1) Besar kecilnya kegiatan usaha, di mana semakin besar kegiatan usaha semakin besar modal kerja yang dibutuhkan, apabila hal

[38]*Ibid*, Hlm. 6-7

lainya tetap. Selain besar kecilnya usaha, sifat suatu usaha juga mempengaruhi besarnya modal.

2) Kebijaksanaan tentang penjualan (kredit atau tunai). Persediaan, saldo ke kas minimal, dan pembelian bahan (tunai atau kredit).

3) Faktor lainya, seperti faktor-faktor ekonomi, peraturan pemerintah yang berkaitan dengan uang ketat atau kredit ketat, tingkat bunga yang berlaku, peredaran uang, tersedianya bahan-bahan di pasar, dan kebijakan perusahaan lainya.

e. Elemen-Elemen Modal

Membahas masalah modal, tidak akan lepas dari elemen-elemen modal yang terkandung di dalamnya. Elemen-elemen modal adalah sebagai berikut : [39]

1) Kas

Kas merupakan bagian dari harta perusahaan yang paling likuid dan dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban finansial perusahaan. Selain itu merupakan alat tukar yang memungkinkan manajemen menjalankan berbagai kegiatan usahanya. Oleh karena itu, diperlukan manajemen pada kas perusahaan. Tujuannya adalah untuk menentukan kas minimum yang selalu harus tersedia, agar selalu dapat memenuhi kewajiban pembayaran yang sudah sampai waktunya. Semakin besar jumlah kas yang ada dalam perusahaan

[39]Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan Ed.4,* (Yogyakarta: BPFE, 2001) Hlm.59

berarti perusahaan mempunyai resiko lebih baik dalam melunasi kewajiban finansialnya.

2) Piutang dagang

Tindakan penjualan kredit biasa dilakukan dalam dunia usaha dengan tujuan untuk merangsang minat para pelanggan dan memperbesar jumlah konsumen. Piutang yang diterapkan pada perusahaan dapat menaikkan hasil penjualan, menaikkan laba, dan memenangkan persaingan. Pengelolaan piutang yang efisien dapat dilihat pada neraca yaitu besar kecilnya piutang terutama dalam menetapkan jangka waktu kredit yang akan mempengaruhi perputaran kerja. Sebaliknya bila terlalu ketat maka penjualan akan menurun sehingga keuntungan akan menurun juga. Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini berfungsi sebagai standar, apabila suatu saat pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditentukan maka perusahaan perlu melakukan perbaikan.

3) Persediaan

Persediaan merupakan bagian utama dari modal kerja, sebab dilihat dari jumlahnya biasanya persediaan inilah unsur modal kerja yang paling besar. Hal ini dapat dipahami karena persediaan merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi perusahaan, tanpa ada persediaan yang memadai kemungkinan besar

perusahaan tidak bisa memperoleh keuntungan yang diinginkan, disebabkan proses produksi akan terganggu. Mengenai persediaaan, perbedaan jenis perusahaan juga akan mempengaruhi pos persediaannya, misalnya persediaan untuk perusahaan yang hanya melakukan perdagangan, mungkin hanya persediaan berupa persediaan barang dagangan, sedangkan perusahaan yang melakukan pembuatan barang, persediaannya terdiri dari bahan mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi.

4) Perputaran modal

Modal kerja selalu dalam keadaan operasi atau berputar dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan dalam keadaan usaha. Periode perputaran modal kerja (Working capital turnover periode) dimulai saat kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai saat kembali lagi menjadi kas. Semakin pendek periode tersebut berarti semakin cepat perputaran atau semakin tinggi perputarannya. Lamanya periode perputaran modal kerja tergantung kepada berapa lama periode perputaran dari masing-masing komponen dari modal kerja tersebut.[40]

f. Modal Dalam Prespektif Islam

Modal dalam literatur fiqih disebut *ra'sul mal* yang merujuk pada arti uang dan barang. Modal merupakan kekayaan yang menghasilkan kekayaan lain. Pemilik modal harus berupaya memproduktifkan

[40] *Ibid,* Hlm.62

modalnya. Modal tidak boleh diabaikan, namun wajib menggunakannya dengan baik agar ia terus produktif dan tidak habis digunakan. Seperti yang terdapat pada hadist riwayat Bukhari.

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ اَعْطَاهُ دِيْنَارًايَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِيْنَارٍ وَجَاءَهُ بِدِيْنَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَحَ فِيْهِ

Artinya: "Dari 'Urwah bahwa Nabi SAW memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing, dengan uang itu ia beli dua ekor kambing, kemudian salah satunya dijual seharga satu dinar, lalu dia menemui beliau dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. Maka beliau mendoakan dia keberkahan dalam jual belinya itu, "sungguh dia apabila berdagang debu sekalipun, pasti mendapatkan untung".[41]

Terlihat pada hadist tersebut, bahwa Nabi menyukai umatnya yang mau berusaha agar mendapatkan keuntungan dari modal yang dimiliki. Dan bagi yang tidak mampu menjalankan usaha, Islam menyediakan bisnis alternatif yaitu mudharabah, musyarakah, dan lain-lain. Yang mana mudharabah ini adalah suatu bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih, dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modalnya kepada pengelola dengan suatu perjanjian diawal. Pada mudharabah ini antara pemilik modal dan pengelola harus saling berkontribusi. Musyarakah adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil dimana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak. Keuntungan dibagikan sesuai dengan kesepakatan di awal, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal. Modal tidak boleh dihasilkan dari dirinya sendiri,

[41]Shahih Bukhari, *Kitab 56*, Hadits No.836

tetapi harus dihasilkan dari usaha dan kerja keras. Oleh sebab itu riba dan perjudian dilarang oleh al-Quran. Ayat yang berhubungan dengan modal ini terdapat pada QS. Ali Imran ayat 14:

زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَتِ مِنَ النِّسَآءِ وَالْبَنِيْنَ وَالْقَنَطِيْرِ الْمُقَنطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ و الْمُسَومَةَ وَالْأَنْعَمِ وَالْحَرْثِ قلذَلِكَ مَتَعُ الْحَيَوَةِ الدُّنْيَا صلى وَاللهُ عِندَهُ حُسْنُ الْمَأَبِ

Artinya : "Dijadikan indah pada pandangan manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup didunia, dan disisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga)". [42]

Pada ayat ini dapat kita ketahui bahwa dijadikan indah bagi manusia kecintaan kepada harta yang tidak terbilang lagi berlipat ganda. Yang mana bentuk harta ini berupa emas, perak, binatang ternak, sawah, ladang dan lain-lain, yang semua itu merupakan sesuatu yang diinginkan dan dicintai oleh manusia. Kecintaan kepada materi (wanita, anak-anak, harta benda) merupakan sifat dasar manusia karena berkaitan dengan kebutuhan,hanya saja kita tidak boleh terlalu menuruti hawa nafsu dalam memenuhi kebutuhan dunia sehingga melupakan kehidupan akhirat. Harta benda merupakan kebutuhan lahir manusia.

Jadi harta disini merupakan modal bagi kita untuk mencari keuntungan, namun tidak boleh berlebihan yang menyebabkan lalai

[42]Mushaf Khadijah, *Al-qur'an dan Terjemahnya,* (Jakarta:Al-Fatih,2012), Hlm. 52

terhadap perintah-Nya. Maka jadikanlah sebagai modal untuk kesejahteraan dunia serta akhirat.

3. Hakikat Jiwa Wirausaha

a. Pengertian Jiwa Wirausaha

Kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain. Entrepreneurship mengandung makna wiraswasta atau wirausaha yaitu cabang ilmu ekonomi yang mengajarkan bagaimana kita bisa mandiri dalam memulai suatu usaha dalam rangka mencapai profit serta mengembangkan seluruh potensi ekonomi yang dimiliki.[43]

Sedangkan wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaannya unggul. Seorang wirausaha haruslah jiwa seorang yang mampu melihat ke depan. Melihat ke depan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya.[44]

Jiwa kewirausahaan seseorang disebut kuat apabila memiliki sifat percaya diri, inisiatif, motif berprestasi, kreatif, berani mengambil risiko, dan mempunyai jiwa kepemimpinan. Jika jiwa kewirausahaan seseorang kuat, maka hidup seseorang tersebut menjadi lebih sukses.

---

[43]Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship Menjadi Pembisnis Ulung*, (Jakarta:PT.Elex Media Computindo,2009) Hlm.3

[44]*Ibid*

Walau demikian, yang dimaksud sukses bukannya sukses ideal, namun sukses sejati. Artinya, dapat hidup sejahtera (ekonomi kuat) dan berpengaruh pada pihak lain. Oleh karena itu, seseorang wajib mempunyai landasan karakter pendukung jiwa kewirausahaan yang kuat tersebut.[45]

b. Karakteristik Jiwa Wirausaha

Karakteristik umum jiwa wirausaha dapat dilihat dari berbagai aspek berikut ini :[46]

1) Percaya diri

Wirausaha harus percaya terhadap diri sendiri bahwa dirinya memiliki potensi yang tidak kalah kuatnya dengan yang dimiliki orang lain. Indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab.

2) Inisiatif

Mengambil atau mengatur semua kegiatan perusahaan dalam memajukan kesejahteraan karyawan tanpa ada yang dirugikan. Indikatornya adalah penuh energy, cekatan dalam bertindak, dan aktif.

3) Motif berprestasi

Seorang wirausaha yang mempunyai motif berprestasi selalu berusaha untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dibanding

[45]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan* ,(Yogyakarta:CV. ANDI OFFSET, 2015) Hlm.31-33

[46]Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. (Jakarta:Salemba Empat, 2013) Hlm.22

dengan wirausaha lainnya dan berusaha melampaui standar keunggulan yang diterapkan. Indikatornya adalah berorientasi pada hasil dan wawasan kedepan.

4) Kreatif

Dalam keberhasilan wirausaha, maka wirausahawan yang baik akan mampu dengan kreatif melihat cela-cela kegiatan wirausahanya untuk menuju keberhasilan. Ia harus kreatif dalam membuat suatu produk yang disesuaikan dengan keadaan dan kebutuhan pasar. Indikatornya adalah mempunyai daya pikir untuk menghasilkan gagasan (ide) baru,.

5) Berani Mengambil risiko

Dengan keberanian mengambil risiko, wirausahawan tidak merasa takut menghadapi situasi yang tidak menentu bahkan tidak merasa takut apabila mengalami kegagalan. Indikatornya penuh perhitungan dan oleh karena itu menyukai tantangan.

6) Jiwa kepemimpinan

Wirausahawan yang berhasil merupakan pemimpin yang berhasil memimpin para karyawannya dengan baik. Seorang pemimpin dikatakan berhasil jika percaya pada pertumbuhan yang berkesinambungan, efisiensi yang meningkat dan keberhasilan yang berkesinambungan dari usahanya. Indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, tangguh dalam bertindak.

c. Pentingnya Jiwa Wirausaha

Memiliki jiwa entrepreneurship memang sangat penting, terutama bermanfaat bagi diri pribadi seseorang. Lebih luas lagi, jiwa entrepreneurship ini jika telah dipraktekkan maka akan tumbuh berkembang yang berpengaruh kepada tingkat ekonomi suatu daerah dan taraf ekonomi bangsa secara nasional. Entrepreneurship sangat penting dalam menyangga stabilitas ekonomi suatu bangsa, termasuk di Indonesia. Berikut ini ulasan dari beberapa alasan mengapa jiwa entrepreneurship dan kegiatan entreprenur sangan penting di Indonesia:[47]

1. Jumlah lapangan pekerjaan semakin bertambah

   Dengan tumbuh dan berkembangnya kegiatan wirausaha, ketersediaan lapangan pekerjaan semin meningkat. Banyak orang yang berwirausaha akhirnya membutuhkan tenaga kerja tambahan untuk mengisi bagian-bagian posisi tertentu.Dampak pengiringnya pasti berhubungan dengan nilai ekonomi yang berkaitan dengan penghasilan seseorang.

2. Jenis lapangan pekerjaan semakin beragam

   Saat kegiatan kewirausaahan semakin berkembang, jenis bidang usaha juga akan semakin beragam. Semakin banyaknya jenis bidang usaha, maka semakin banyak pula jenis keahlian atau

[47]Rumah Awan, *Pentingnya Entrepreneurship di Indonesia*, sumber https://www.rumahawan.com/pentingnya-entrepreneurship-di-indonesia// diakses Tanggal 5 April 2018 Pukul 10:12 WIB

kemampuan yang harus dimiliki seseorang guna mengembangkan usahanya. Dan ini akhirnya kemudian membuka jenis lapangan pekerjaan dengan beragam keahlian yang dibutuhkan oleh si pemilik kegiatan usaha.

3. Mengurangi tingkat pengangguran

   Sejalan dengan semakin banyaknya lapangan pekerjaan yang terbuka, maka daya serap terhadap para lulusan pendidikan atau pengangguran yang belum mendapatkan pekerjaan. Pengangguran yang sebelumnya tidak bekerja akhir mendapatkan aktivitas pekerjaan dan mendapatkan penghasilan, minimal dapat membiayai kehidupannya sendiri.

4. Mengurangi penyakit sosial dimasyarakat

   Terjadinya banyak kejahatan dan penyakit sosial di tengah masyarakat biasanya berhubungan dengan banyaknya pengangguran. Tindakan kejahatan bisa terjadi dipicu karena motif ekonomi. Seseorang mempunyai niatan jahat karena tidak memiliki penghasilan, sehingga ketika memenuhi kebutuhannya dilakukan dengan cara melakukan tindak kejahatan. Penyakit sosial di masyarakat kian dapat diminimalisir, karena pelakuknya telah mempunyai wadah untuk melakukan pekerjaan serta menyalurkan energi ke arah hal yang lebih produktif dan bernilai ekonomis.

5. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi

   Seseorang yang awalnya tidak bekerja, secara finansial berarti kurang dalam hal kemampuan ekonomi. Jika seorang pengangguran kemudian bekerja maka berdampak pada meningkatnya kemampuan finansial yang dimilikinya, karena penghasilan sebagai hasil dari pekerjaan. Seseorang mencari nafkah, minimal diperuntukkan untuk dirinya sendiri sehingga tidak menjadi beban orang lain misalnyanya orang tua atau keluarga. Bagi si pemilik kegiatan usaha, jika kegiatan wirausahanya semakin berkembang, maka dampaknya adalah pada omset produksinya. Jika omset usahanya meningkat maka keuntungan yang didapatkannya juga bertambah. Hal ini memberikan dampak pada semin bertambahnya tingkat penghasilan seseorang.

6. Meningkatkan taraf ekonomi suatu wilayah

   Jika suatu daerah terdapat kegiatan entrepreneurship yang kondusif dan stabil, secara langsung akan memberikan nilai ekonomis kepada masyarakat yang ada di sekitarnya. Kegiatan kewirausahaan ini pastinya akan membutuhkan tenaga kerja yang bisa diambilkan dari individu yang berada di sekitarnya wilayah usaha. Dengan penyerapan tenaga kerja di suatu wilayah, maka kegiatan ekonomi semakin bertambah, dan penghasilan yang didapatkan juga meningkat, dan akhirnya meningkatkan taraf

ekonomi baik si pemilik usaha dan tenaga kerja yang ada di sekitarnya.

7. Meningkatkan stabilitas ekonomi bangsa Indonesia

   Entrepreneur yang kuat yang kuat dan dengan jumlah yang banyak membuat bangsa ini semakin kokoh dalam menjaga stabilitas ekonomi bangsa. Ekonomi yang stabil membuat bangsa ini kuat terhadap badai krisis keuangan ataupun krisis global yang mungkin akan terjadi kapan saja. Stabilitas ekonomi bangsa terjadi karena dukungan para pengusaha yang menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat luas, sehingga lebih tahan goncangan karena mempunyai taraf ekonomi dan penghasilan yang baik dan stabil.

d. Jiwa wirausaha dalam prespektif islam

Ayat Al-Qur'an tentang jiwa wirausaha diantaranya tertuang dalam Q.S.Al-Qashash ayat 77 tentang keseimbangan antara duniawi dan ukhrowi dalam mencari rizki :

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۖ وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya : "Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan".[48]

Kaitan ayat ini dengan kewirausahaan adalah bahwa ayat ini menegaskan seorang muslim dalam usahanya mencari rizki sebenarnya

[48]Mushaf Khadijah, *Al-qur'an dan Terjemahnya,* (Jakarta:Al-Fatih,2012), Hlm. 395

adalah merupakan amal kebaikan yang bernilai ukhrowi, artinya dalam usaha dan jerih payahnya mencari rizki itu di samping mengandung nilai duniawi yaitu didapatkannya rizki untuk kebutuhan biaya menjalani proses kehidupan, tapi juga mengandung nilai ukhrowi karena diniatkan sebagai sarana untuk mencapai kebahagiaan diakhirat juga. Yaitu dengan menggunakan apa yang didapatkan dari jerih payahnya untuk kebaikan dan ketaatan kepada Allah SWT dan proses mencarinya diniatkan sebagai amal kebaikan dan ketaatan.

Prinsip atau ajaran yang terkandung dalam Q.S.Al-Qashash ayat 77 adalah tentang pentingnya seorang memiliki pandangan yang jauh ke depan, memiliki visi dan misi ke depan yang jelas dan tegas, tujuan atau sasaran yang terarah dengan baik dalam hidupnya. Dalam ayat tersebut mengajarkan bahwa semua usaha dan jerih payah yang kita lakukan dan juga hasil yang sudah bisa kita capai didunia ini, kita harus bisa memandangnya dengan bentuk penggunaan dan pemanfaatannya sampai akhirat.

Seorang wirausaha seharusnya juga belajar dari jiwa wirausaha yang dimiliki Rasulullah SAW. Nabi Muhammad SAW sudah menjalani kehidupan yang mandiri dengan menggembala kambing pada usia 8 tahun. Menginjak usia 12 tahun, Nabi Muhammad melakukan perjalanan dagang ke Syiria untuk pertama kalinya. Dalam kurun usia 12 sampai 25 tahun atau selama 13 tahun, seorang yang bernama Muhammad ini sudah melakukan 18 kali perjalanan ke luar

negeri dan membawa pulang keuntungan yang melimpah. Di jazirah Arab ia waktu itu dikenal sebagai seorang profesional muda yang sangat tangguh dan sangat terpercaya sehingga diberi gelar Al-Amin. Bisnisnya begitu diminati banyak orang.

Nabi Muhammad menikahi seorang investor yang sangat kaya pada usia 25 tahun yaitu Siti Khodijah. Sampai menjelang usianya yang ke-40, beliau terus mengadakan transaksi bisnis, walaupun skalanya menurun karena beliau meningkatkan skala pembangunan ruhiyahnya lebih tinggi lagi. Jadi kesimpulannya, yang dapat kita pelajari dari keteladanan Rasulullah SAW dalam berbisnis yaitu mulai dari pengalaman beliau menggembala domba sehingga memperoleh pembelajaran tentang arti kejujuran, kerja keras, dan tanggung jawab. Kemudian beliau mengenal pula tentang perilaku tidak baik dari orang-orang dewasa, seperti menipu, berbohong, dan berkolusi untuk memperoleh penghasilan tambahan. Dengan keteguhan pendirian dan keyakinan yang kuat beliau menolak semuanya, sehingga terhindar dari sifat-sifat buruk itu.

4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian dan Kriteria UMKM

Ada beberapa definisi dan karakteristik yang menerangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yakni sebagai berikut :

1) Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari Undang-undang (UU) tersebut, dinyatakan bahwa :

    a) Usaha Mikro (UMI) adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria UMI sebagai mana diatur dalam UU tersebut.
    b) Usaha Kecil (UK) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah (UM) atau Usaha Besar (UB) yang memenuhi kriteria UK sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.
    c) Usaha menengah (UM) merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari UMI, UK atau UB yang memenuhi kriteria UM sebagaimana yang dimaksud UU tersebut.

    Di dalam UU tersebut kriteria yang digunakan untuk mendefenisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Kriterianya yakni:

    a) UMI adalah unit usaha yang memiliki nilai asset paling banyak Rp50 juta atau dengan hasil penjualan paling besar Rp300 juta.
    b) UK dengan nilai asset lebih dari Rp50 juta sampai dengan paling banyak Rp500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta, hingga maksimum Rp2,5 milyar.
    c) UM adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta hingga paling banyak Rp 0 miliar atau

memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp2,5 milyar sampai paling tinggi Rp50 milyar.[49]

2) Menurut Keppres RI No. 99 Tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah :

> Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.[50]

3) Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dalam Bab IV (Kriteria), pasal 6 dari Undang-undang (UU) tersebut, dinyatakan bahwa kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah adalah sebagai berikut :[51]

1. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:
   a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
   b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:
   a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
   b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:
   a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak

---

[49]*Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Bab 1 Pasal 1,* sumber https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/UU20Tahun2008UMKM.pdf// diakses Tanggal 29 Maret 2018 Pukul 21:19 WIB

[50]*Keputusan presiden republik indonesia nomor 99 tahun 1998 tentang bidang/jenis usaha yang terbuka untuk usaha menengah atau usaha besar dengan syarat kemitraan pasal 1,* sumber *www.hukumonline.com* diakses tanggal 29 maret 2018 pukul 22:10

[51]*Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Bab IV Pasal 6,* sumber https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/UU20Tahun2008UMKM.pdf// diakses Tanggal 29 Maret 2018 Pukul 21:19 WIB

Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4. Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

4) Menurut Badan Pusat Statistik, kriteria usaha adalah sebagai berikut:[52]

a) Usaha mikro: 1 -4 orang tenaga kerja
b) Usaha kecil: 5 - 19 orang tenaga kerja
c) Usaha menengah : 20 - 99 orang tenaga kerja
d) Usaha besar: di atas 99 orang tenaga kerja.

b. Jenis-Jenis UMKM

Sektor UMKM meliputi berbagai sektor bisnis, seperti pertanian, pertambangan dan penggalian, industri manufaktur, listrik, gas dan air bersih, bangunan, perdagangan, hotel dan restoran, transportasi dan telekomunikasi, keuangan, penyewaan dan jasa, serta jasa-jasa lainnya. Sektor industri terbagi lagi menjadi beberapa bagian yakni makanan, minuman, dan tembakau, tekstil, pakaian jadi kulit dan alas kaki, kayu dan produk-produk kayu, kertas percetakan dan publikasi, serta kimia (termasuk pupuk). Adapula produk-produk dari karet, semen dan produk- produk mineral non logam, produk-produk dari besi dan baja, alat-alat transportasi, mesin dan peralatannya, serta olahan lainnya.[53]

[52]Badan Pusat Statistik, *Statistik Indonesia Tahun 2018,* (Jakarta Pusat:Badan Pusat Statistik, 2018) sumber *http:// bps.tulungagung.go.id//* Diakses 19 maret 2018 pukul 11:22 WIB

[53]Tulus Tambunan, *UMKM di Indonesia,* (Bogor:Ghalia Indonesia,2009) Hlm.51

c. Kelebihan dan Kekurangan UMKM

Adapun kelebihan dan kekurangan dari usaha mikro, kecil, dan menengah adalah sebagai berikut :[54]

1) Kelebihan

Dapat menjadi dasar pengembangan kewirausahaan, dikarenakan organisasi internal sederhana ini mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan atau padat karya (lapangan kerja) yang berorientasi pada ekspor dan substitusi impor (struktur industri dan perolehan devisa). Selain itu UMKM aman bagi perbankan dalam memberikan kredit karena bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan. UMKM juga mampu memperpendek rantai distribusi, lebih fleksibel dan adaptabilitas dalam pengembangan usaha

2) Kekurangan

Rendahnya kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam kewirausahaan dan manajerial yang menyebabkan muculnya ketidakefisienan dalam menjalankan proses usaha. Terdapat pula masalah keterbatasan keuangan yang menyulitkan dalam pengembangan berwirausaha. Ketidakmampuan aspek pasar, keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi, prasarana dan sarana, dan ketidakmampuan mengusai informasi juga merupakan kekurangan yang sering dialami dalam usaha UMKM. UMKM

[54]Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Bogor:Ghalia Indonesia,2009) Hlm.2

juga tidak didukung kebijakan dan regulasi yang memadai, serta perlakuan dari pelaku usaha besar yang tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerja sama, sehingga sering tidak memenuhi standar dan tidak memenuhi kelengkapan aspek legalitas.

d. Permasalahan UMKM

Adapun permasalahan-permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM adalah sebagi berikut :[55]

1) Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan financial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai untuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM. Hal ini disebabkan karena lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi yang rumit, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada

[55] *Ibid,* Hlm.4-6

beserta prosedurnya. Lagi pula, sistem pembukuan yang belum layak secara teknis perbankan menyebabkan UMKM juga sulit memperoleh kredit.

2) Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek entrepreneurship, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi, data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

3) Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi pertumbuhan output ataupun kelangsungan produksi bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

4) Keterbatasan Tekhnologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah.

5) Kemampuan Manajemen

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan alam penyelenggaraan kegiatan UMKM, baik unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

6) Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja)

7) Kesulitan Pemasaran

Sejumlah pengusaha kecil berproduksi tanpa memperhatiakan kebutuhan pasar. Mereka mangandalkan kebiasaan dan pengelolaan pasar atas dasar kira-kira. Dahulu, langkah pemasaran

seperti itu masih bisa diterapkan, karena jumlah pesaing masih sedikit. Namun sekarang, cara seperti itu sudah tidak dapat diterapkan lagi. Pengelolaan harus senantiasa memantau pasar, tanpa batas waktu. Harus dipantau dan dievaluasi secara ilmiah semua hal yang berkaitan dengan pasar, yaitu sistem pemasaran, distribusi, penentuan harga, kemasan produk, cara penawaran dan pembayaran, serta promosi.[56] Masalah pemasaran yang dialami yaitu tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk yang serupa buatan sendiri dan impor, maupun di pasar internasional, dan kekurangan informasi yang akurat serta *up to date* mengenai peluang pasar di dalam maupun luar negeri.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Beberapa kajian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini diantaranya yaitu:

Penelitian yang dilakukan oleh Furqon dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pengusaha lanting, untuk mengetahui pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pengusaha lanting, untuk mengetahui pengaruh sikap kewirausahaan terhadap pendapatan pengusaha lanting, dan untuk mengetahui pengaruh modal usaha lama usaha, dan sikap kewirausahaan secara bersama-sama terhadap pendapatan pengusaha lanting. Jenis penelitian ini adalah penelitian ex-post facto.

[56]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan* ,(Yogyakarta:CV. ANDI OFFSET, 2015) Hlm.352

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha lanting di Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen dengan jumlah 69 pengusaha. Data dikumpulkan dengan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan pengusaha lanting, terdapat pengaruh positif dan signifikan lama usaha terhadap pendapatan pengusaha lanting, terdapat pengaruh positif dan signifikan sikap kewirausahaan terhadap pendapatan pengusaha lanting, dan terdapat pengaruh signifikan modal usaha, lama usaha, dan sikap kewirausahaan secara bersama-sama terhadap pendapatan pengusaha lanting.[57] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah terdapat pada banyaknya variabel independent. Pada penelitian ini memasukkan variabel independent lama usaha sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan tidak memasukkan variabel tersebut. Untuk variabel dependentnya penulis mencoba mengganti pendapatan menjadi keuntungan.

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi dengan tujuan untuk mengetahui apakah modal mempengaruhi pendapatan nasabah, apakah nilai mempengaruhi pendapatan nasabah, apakah sikap kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan nasabah BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Peneliti terjun langsung ke lapangan untuk memperoleh

[57]Danang Faizal Furqon, *Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen,*(Universitas Negeri Yogyakarta:Skripsi,2017)

informasi dari nasabah dengan melakukan wawancara secara mendalam. Data yang diperoleh dapat diartikan sebagai fakta atau informasi yang diperoleh dari aktor (subjek penelitian, informasi, pelaku), aktivitas,dan tempat yang menjadi subjek penelitiannya. Hasil penelitian tersebut adalah modal mempengaruhi pendapatan nasabah BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung, nilai mempengaruhi pendapatan nasabah, sikap kewirausahaan mempengaruhi pendapatan nasabah.[58] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah terletak pada variabel dependent. Disini peneliti menggunakan variabel dependent yaitu pendapatan nasabah, sedangkan untuk penelitian yang akan dilakukan penulis mengganti variabel dependent dengan keuntungan.

Penelitian yang dilakukan oleh Sukirman dengan tujuan untuk menganalisis pengaruh jiwa kewiruasahaan dan nilai kewirausahaan terhadap perilaku kewirausahaan untuk menciptakan kemandirian usaha. Metode yang digunakan dalam menganalisis data menggunakan Analisis Jalur (Path Analysis). Sampel dalam penelitian ini 125 pelaku usaha kecil yang terdiri dari 45 pelaku usaha kecil batik Pekalongan, 42 usaha kecil makanan khas Batu Malang dan 38 usaha kecil keramik Kasongan Bantul Yogyakarta. Analisis data menggunakan Structural Equation Modelling (SEM). Hasil pengujian menunjukkan bahwa jiwa kewirausahaan mempunyai pengaruh secara langsung terhadap perilaku kewirausahaan dan pengaruh tidak langsung terhadap kemandirian usaha. Nilai kewirausahaan mempunyai pengaruh

[58]Listya Surya Dewi, *Analisis Modal, Nilai Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Nasabah Di Bmt Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung*,(Institut Agama Islam Negeri Tulunggaung:Skripsi,2016)

langsung terhadap perilaku kewirausahaan dan juga berpengaruh tidak langsung terhadap kemandirian usaha. Sedangkan perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kemandirian usaha.[59] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu berada pada variabel dependent dan variabel independent. Penelitian disini menggunakan variabel dependent kemandirian usaha yang dilihat melalui perilaku kewirausahaan, sedangkan penelitian yang akan dilakukan penulis mengganti dengan keuntungan. Dalam penelitian yang akan dilakukan penulis mengganti variable independent sikap wirausaha menjadi modal.

Penelitian yang dilakukan oleh puspitasari dengan tujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh modal, tenaga kerja dan bahan baku terhadap keuntungan pada pengusaha batik di kampung batik kauman serta untuk mengetahui dari ketiga variabel tersebut manakah yang mempunyai pengaruh dominan terhadap keuntungan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif yaitu dengan melakukan wawancara dan kuisioner terhadap 30 responden pengusaha batik dengan menggunakan pendekatan regresi linier berganda yaitu dengan metode *Ordinary Least Square* (OLS) dengan pendekatan fungsi Cobb-Douglas, dengan uji statistik (uji t, uji F, koefisien determinasi R^2), serta uji asumsi klasik. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa uji terhadap koefisien regresi pada variabel modal dan bahan baku berpengaruh terhadap keuntungan, sedangkan tenaga kerja tidak berpengaruh pada pengusaha batik di kampung batik kauman.

[59]Sukirman, *Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan*, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Volume 20 No. 1, April 2017.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keuntungan adalah bahan baku.[60] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu pada metode penelitian yang digunakan.

Penelitian yang dilakukan oleh Adhiatma dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kayu glondong di Kelurahan Karangkebagusan Kabupaten Jepara. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data primer adalah *Saturation Sampling*, teknik pengumpulan sampel menggunakan sampling jenuh. Penelitian ini menggunakan 52 responden sebagai sampel. Analisis menggunakan regresi linier berganda dengan pendapatan sebagai variabel dependen dan tiga variabel independen adalah modal awal, lama usaha dan jam kerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel independen modal awal, lama usaha dan jam kerja bersama-sama mempengaruhi pendapatan pedagang kayu glondong diterima. Hasil uji koefisien determinasi diperoleh variabel modal awal, lama usaha dan jam kerja dapat menjelaskan variabel pendapatan sebesar 47,4%.[61] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan penulis lakukan terletak pada variabel independent dan dependent. Dimana pada penelitian yang akan dilakukan penulis tidak menggunakan variabel lama usaha dan jam kerja, namun menggunakan variabel baru yakni

[60]Andita Dian Puspitasari, *Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Bahan Baku Terhadap Keuntungan Pada Pengusaha Batik di Kampung Batik Kauman Surakarta,*(Universitas Sebelas Maret Surakarta:Skripsi,2012)

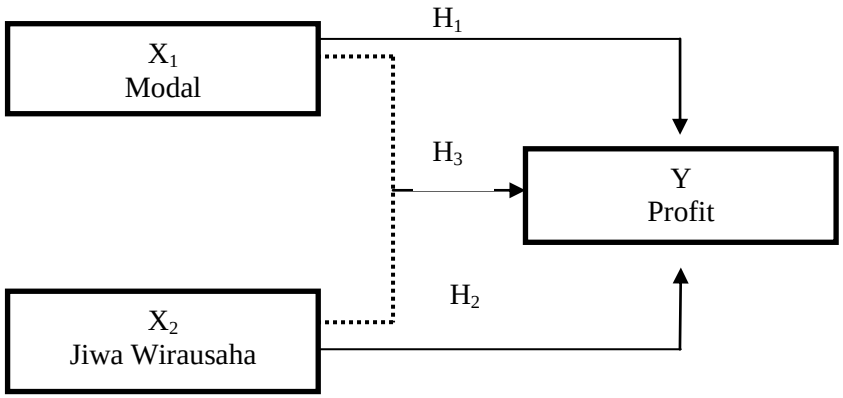
[61]Alfian Arif Adhiatma, *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kayu Glondong di Keluraha Karang Kebagusan Kabupaten Jepara*. Jurnal, 2015

modal dan jiwa wirausaha. Sedangkan untuk variabel dependentnya penulis tidak menggunakan variabel pendapatan namun diganti dengan keuntungan.

C. Kerangka Konseptual

Untuk mempermudah pelaksanaan penelitian dan agar penelitian ini tidak menyimpang dari inti permasalahan, maka perlu dijelaskan dalam suatu kerangka pemikiran sebagai landasan dalam pembahasan. Adapun kerangka pemikiran digambarkan bagan sebagai berikut :

Gambar 1.2
Kerangka Konseptual



Sumber : Data diolah 2018

Keterangan :

1. Pengaruh modal (X_1) terhadap profit (Y) didasarkan pada teori Sukirno.[62] Serta dalam kajian penelitian terdahulu Puspitasari.[63]
2. Pengaruh jiwa wirausaha (X_2) terhadap profit (Y) didasarkan pada teori Priyambodo.[64] Serta dalam kajian penelitian terdahulu Sukirman.[65]

---

[62]Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Makro Ekonomi, Edisi Kedua,* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1994), Hlm. 153

[63]Andita Dian Puspitasari, *Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Bahan Baku Terhadap Keuntungan Pada Pengusaha Batik di Kampung Batik Kauman Surakarta*, (Universitas Sebelas Maret Surakarta:Skripsi,2012)

3. Pengaruh modal dan jiwa wirausaha secara bersama-sama terhadap profit didasarkan pada teori Sukirno,[66] dan Priyambodo,[67] dan juga penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Puspitasari,[68] dan Sukirman.[69]

D. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dalam kerangka konseptual diatas, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

Hipotesis 1 = Modal berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pengrajin batu bata di Desa Sumberingin Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.

Hipotesisi 2 = Jiwa wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pengrajin batu bata di Desa Sumberingin Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.

Hipotesis 3 = Modal dan jiwa wirausaha ber saman-sama berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pengrajin batu bata di Desa Sumberingin Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung.

---

[64]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan* ,(Yogyakarta:CV. ANDI OFFSET, 2015) Hlm.31-33

[65]Sukirman, *Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan*, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Volume 20 No. 1, April 2017.

[66]Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Makro Ekonomi, Edisi Kedua,* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1994), Hlm. 153

[67]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan* ,(Yogyakarta:CV. ANDI OFFSET, 2015) Hlm.31-33

[68]Andita Dian Puspitasari, *Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Bahan Baku Terhadap Keuntungan Pada Pengusaha Batik di Kampung Batik Kauman Surakarta,*(Universitas Sebelas Maret Surakarta:Skripsi,2012)

[69] Sukirman, *Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan*, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Volume 20 No. 1, April 2017.