

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Kontribusi

Kontribusi berasal dari bahasa Inggris yaitu *Contribute, Contribution* adalah keikutsertaan, keterlibatan, melibatkan diri dan sumbangan. Di mana kontribusi dapat berupa materi atau tindakan lain yang bersifat memberikan dampak positif terhadap pihak lain.

Secara umum kontribusi juga diartikan sebagai keikutsertaan diri dan sumbangan pikiran, kontribusi memang bisa mencakup berbagai bidang positif untuk membantu kemajuan bukan menurunkan atau malah membuat gagal tujuan yang ingin dicapai dalam bidang usaha. Kontribusi secara umum bisa dikatakan sebagai peran. Kontribusi berarti berusaha meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas hidup. Hal ini dilakukan dengan cara menanamkan posisi peran, sesuatu yang kemudian menjadi bidang spesialis, agar lebih tepat sesuai dengan kompetensi. Kontribusi dapat diberikan dalam bidang kompetensi bidang pemikiran, Kepemimpinan Profesionalisme, Finansial, dan Lainnya.

2. Macam-macam Kontribusi

Menurut Anne Ahira dalam Jurnal Yudi Bakti Nagarai (2012) yaitu :

- a. Kontribusi yang bersifat materi, hal yang bersifat materi misalnya seseorang individu memberikan uang, makanan, pakaian, dan lainnya sebagai bantuan terhadap pihak lain demi kebaikan bersama.

- b. Kontribusi yang bersifat tindakan, yaitu berupa perilaku yang dilakukan oleh individu yang kemudian memberikan dampak baik positif maupun negatif terhadap pihak lain.
- c. Kontribusi yang bersifat pemikiran, yaitu apabila seseorang memberikan bantuannya kepada orang lain dalam bentuk pemikirannya, misalnya orang tersebut mendalami bidang ilmu keagamaan lalu ia memberikan kontribusinya dalam bentuk menularkan ilmunya dengan orang lain.
- d. Kontribusi bersifat profesionalisme, yaitu apabila seseorang memiliki ketrampilan dalam bidang tertentu dapat ditularkan kepada orang yang dianggap perlu mendapatkan ilmu tersebut, agar nantinya dapat bermanfaat.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa, kontribusi dapat berupa materi dan non materi serta bisa juga sebuah profesionalisme, pemikiran, ide atau ilmu yang kita berikan kepada orang lain pun termasuk dalam sebuah kontribusi yang sifatnya membantu atau menolong orang yang membutuhkan¹.

3. Perbankan Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Sistem bank berdasarkan prinsip syariah sebelumnya di Indonesiahnya dilakukan oleh bank syariah seperti bank muamalat indonesia dan BPR Syariah lainnya. pada masa ini sesuai dengan Undang-

¹ Uswatun Khasanah, *Skripsi Kontribusi Masyarakat Dalam Kegiatan Keagamaan Di Panti Asuhan Muhammadiyah Bobotsari Kabupaten Purbalingga*, (Fakultas Agama Islam UMP,2018) h.6-7

Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, bank umumpun dapat menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah asal sesuai denganketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Menurut Sudarsono berpendapat bahwa yang dimaksud dengan banksyariah ialah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikankredit dan jasa-jasa lain dalam lalu-lintas pembayaran serta peredaranuang yang beroperasi pada prinsip-prinsip syariah.²

Menurut UU No. 21 Tahun 2008, Menjelaskan Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Dalam penjelasan UU No. 21 Tahun 2008, menyatakan bahwa kegiatan usaha bank berdasarkan Prinsip Syariah adalah kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut :³

- 1) *Riba* yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah (batil) seperti dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas dan waktu penyerahan (*fadhl*), atau dala transaksi pinjam meminjam yang mempersyaratkan Nasabah Penerima Fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalanya waktu (*nasi'ah*).
- 2) *Maisir* yaitu transaksi yang digantungkan kepada satu keadaan yang oasti dan bersifat untung-untungan.

²Irham Fahmi , *Op. Cit.* h.26

³Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta : Penerbit Gava Media, 2018), h. 20.

- 3) *Gharar* merupakan transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syariah.
- 4) *Haram* yaitu transaksi yang objeknya dilarang dalam syariah.
- 5) *Zalim* yaitu transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.

b. Landasan Hukum Bank Syariah

Q.S Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
الرِّبَا حَلَالٌ وَاللَّيْسَ اللَّهُ النَّبِيعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: " Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melinkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual-beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba."⁴

Berdasarkan ayat diatas menjelaskan secara umum tetapi tegas memberikangambaran tentang hukum kehalalan jual-beli, keharaman riba, dan gambaran karakter atau watak kehidupan pemakan riba (rentenir) yang mirip atau bahkan sama dengan orang yang kesurupan setan atau kesetanan. Penyebab kesetanan pemakan riba itu, justru karena yang bersangkutan tidak lagi bisa membedakan antara jual-beli yang dihalalkan dengan riba yang diharamkan, dan berpendapat bahwa jual-beli itu sama

⁴Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat Ekonomi*, (Jakarta: Amzah, 2015), h. 173.

dengan riba. Padahal, jual-beli yang dihalalkan jelas sangat berbeda dengan riba yang diharamkan.

Q.S An Nisa: 29

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

Artinya: " Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu."⁵

Berdasarkan ayat diatas, mengimbau orang-orang yang mengimani Alquran supaya tidak memakan harta apa pun yang diperoleh dengan jelas atau cara yang batil apalagi sampai menggunakan tindakan kekerasan yang boleh jadi berujung pada kematianumat manusia. Siapapun orangnya yang memperoleh harta dengan cara yang batildan menggunakan cara-cara permusuhan dan penganiayaan, maka ancamannya adalah neraka. Sebab memperoleh harta dengan cara yang batil termasuk kedalam perbuatan dosa besar yang harus di jauhi.

c. Karakteristik Bank Syariah

Bank syariah ialah bank yang berdasarkan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan usaha

⁵Muhammad Amin Suma, *Ibid.*, h. 159.

perbankan berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi islam dengan karakteristik antara lain:⁶

- 1) Berdasarkan prinsip syariah.
- 2) Uang sebagai alat tukar bukan *komoditi* yang diperdagangkan.
- 3) Beroperasi atas dasar bagi hasil.
- 4) Kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa.
- 5) Tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan.
- 6) Azas utama : kemitraan, keadilan, transparansi dan *universal*.
- 7) Tidak membedakan secara tegas sektor moneter dan sektor riil (dapat melakukan transaksi 2 sektor riil).
- 8) Menghindari *maisir*, *gharar*, dan riba.
 - a) *Maisir* yaitu transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. Contoh : penjualan/tukar-menukar gandum yang sudah kering dengan gandum yang masih basah dengan maksud mendapatkan keuntungan atau mengadu nasib.
 - b) *Gharar* yaitu transaksi yang obyeknya tidak jelas, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan. Contoh, jual beli ternak yang masih dalam kandungan.

⁶Mia Lesm Wardia, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 91.

- c) Riba yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah (*bathil*).
Contoh, apabila memiliki uang 10 juta, lebih memilih disimpan dibank dengan mendapatkan bunga setiap bulannya daripada diinvestasikan untuk membuat usaha.

d. Fungsi Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan fungsi intermediasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam. Adapun fungsi bank syariah dalam UU Nomor 21 Tahun 2008 dalam pasal 4 tentang perbankan syariah menyatakan bahwa :⁷

- 1) Bank syariah dan UUS (Unit Usaha Syariah) wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
- 2) Bank syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
- 3) Bank syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*).
- 4) Alat transmisi kebijakan moneter (sama seperti bank konvensional).

⁷Ikit, *Op.Cit.*, h. 23-24.

e. **Produk-Produk Bank Syariah**

Secara garis besar produk perbankan syariah dibagi menjadi 3 bagian yaitu : Produk Penyaluran dana, Produk Penghimpunan dana dan Produk Jasa yang diberikan bank kepada nasabahnya.⁸ Berikut ini adalah penjelasan dari produk-produk bank syariah tersebut, yaitu:

1) **Produk Penyaluran Dana**

Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan yaitu :

- a) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang yang dilakukan dengan prinsip jual beli.
- b) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
- c) Transaksi pembiayaan untuk usaha kerja sama yang dituju guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk pada kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti *murabahah*, *salam* dan *istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa atau *ijarah*. Sedangkan kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya usaha dengan prinsip bagi hasil dan keuntungan ditentukan oleh *nisbah* bagi hasil yang disepakati dimuka. Produk perbankan yang

⁸Wirosa, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta : Penerbit LPFE Usakti, 2011), h.117

termasuk kedalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudhrabah* adalah :

a) Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli diadakan karena perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang seperti :

- a. Pembiayaan *Murabahah*. *Murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank mendapat sejumlah keuntungan dan bank menjadi penjual serta nasabah menjadi pembeli. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.⁹
- b. *Salam*. *Salam* adalah transaksi jual beli barang yang belum ada sehingga barang yang menjadi objek transaksi tersebut diserahkan secara tangguh. Dalam transaksi ini, bank menjadi pembeli dan nasabah menjadi penjual.
- c. *Istishna*. Alur transaksi *Istishna* mirip dengan *Salam*, hanya saja dalam *Istishna*, bank dapat membayar harga pembelian dalam beberapa kali termin pembayaran. Skim *istishna* dalam bank

⁹*Ibid.*, h.138

syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.¹⁰

b) Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Secara prinsip, *Ijarah* sama dengan transaksi jual beli. Hanya saja yang menjadi objek dalam transaksi ini adalah dalam bentuk manfaat. Pada akhir masa sewa dapat saja diperjanjian bahwa barang yang diambil manfaatnya selama masa sewa akan dijual belikan antara Bank dan nasabah yang menyewa (*Ijarah muntahiyah bittamlik*/sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan).¹¹

c) Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan dengan prinsip bagi hasil adalah :

1. *Musyarakah*

Musyarakah adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil. Dalam kerjasama ini para pihak secara bersama-sama memadukan sumber daya baik yang berwujud ataupun tidak berwujud untuk menjadi modal proyek dan secara bersama-sama mengelola proyek kerjasama tersebut.¹²

2. *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal, dan bank sebagai

¹⁰*Ibid.*, h.146

¹¹*Ibid.*, h. 159

¹²*Ibid.*, h.182

mudharib(pengelola).¹³Dana tersebut digunakan Bank untuk melakukan pembiayaan *murabahah* atau *ijarah* seperti yang dijelaskan terdahulu. Dapat pula dana tersebut digunakan oleh bank untuk melakukan pembiayaan *mudharabah*. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati.

d) Akad Pelengkap

Untuk memudahkan pelaksanaan pembiayaan biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk memudahkan pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Akad pelengkap dalam bank syariah adalah :

a. *Hiwalah* (Alih Utang Piutang)

Hiwalah adalah transaksi pengalihan utang piutang. Dalam praktek perbankan syariah, fasilitas *hiwalah* lazimnya untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya, sedangkan bank mendapat ganti biaya atas jasa.

¹³*Ibid.*, h.174

b. *Rahn* (Gadai)

Rahn, dalam bahasa umum lebih dikenal dengan Gadai. Tujuan akad *Rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

c. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Misalnya seorang calon haji membutuhkan dana pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Bank memberikan pinjaman kepada nasabah calon haji tersebut dan melunasinya sebelum keberangkatan hajinya.

d. *Wakalah*

Wakalah dalam praktek perbankan syariah terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer uang.

e. *Kafalah*

Kafalah dikenal dengan istilah Bank Garansi, bertujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *Rahn*. Bank dapat menerima dana tersebut dengan prinsip *wadi'ah* dan mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan.¹⁴

¹⁴*Ibid.*, h.185-201

2) Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana dibank syariah dapat berupa giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah :

a) *Wadi'ah*

Prinsip *Wadi'ah* perbankan syariah adalah *Wadi'ah Yad Dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. Dalam konsep *Wadi'ah Yad Dhamanah*, bank dapat mempergunakan dana yang dititipkan dan bank bertanggung jawab penuh atas keutuhan dari dana yang dititipkan.

b) *Mudharabah*

a. *Mudharabah Mutlaqah* adalah *Mudharabah* yang tidak disertai pembatasan penggunaan dana dari *Sahibul Maal*.

b. *Mudharabah Muqayadah* adalah *Akad Mudharabah* yang disertai pembatasan penggunaan dana dari *Sahibul Maal* untuk investasi-investasi tertentu.

c. *Wakalah*

Wakalah dalam praktek perbankan syariah dilakukan apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkaso dan transfer uang.

3) Produk Jasa Bank Syariah

Bank syariah melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.

Jasa perbankan tersebut berupa :

a) *Sharf* (jual beli valuta asing)

Jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *Sharf* sepanjang dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.¹⁵

b) *Ijarah* (Sewa)

Jenis kegiatan *Ijarah* antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata-laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

f. Rukun dan Syarat Akad Produk Bank Syariah

1) Rukun Akad

Setelah dilihat dari pengertiannya, dalam melakukan akad berarti setidaknya harus ada dua pihak yang terlibat. Pihak-pihak ini termasuk dalam rukun akad. Rukun akad Bank Syariah adalah sebagai berikut :

a) Dua orang atau lebih yang melakukan akad (transaksi) disebut Aqidain.

b) *Sighat (Ijab dan Qabul)* selain dua pihak, dalam akad harus ada ijab dan qabul atau pernyataan memberi dan menerima dari kedua belah pihak.

¹⁵*Ibid.*, h.202

- c) *Ma'qud 'alaih* (sesuatu yang diakadkan). Nah rukun ketiga ini adalah harus ada benda atau hal yang diakadkan. Misalnya jual beli tanah, maka tanah adalah *ma'qud alaih*.

2) Syarat Akad

Adapun syarat akad adalah sebagai berikut :

- a) Syarat orang yang bertransaksi antara lain : berakal, *baligh*, *mumayis* dan orang-orang yang dibenarkan secara hukum untuk melakukan akad.
- b) Syarat barang yang diakadkan antara lain : bersih, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad dan barang itu diketahui keberadaannya.
- c) Syarat *sighat* : dilakukan dalam satu majlis, *ijab* dan *qabul* harus ucapan yang bersambung, *ijab* dan *qabul* merupakan pemindahan hak dan tanggung jawab.

4. Pengembangan Usaha

A. Usaha

1. Pengertian Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud: perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai sesuatu. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung. Dalam bahasa Inggris usaha adalah *business*, yang mempunyai beberapa makna, yaitu *effort*, *mission*, *maximum*,

*concern, occupation, trade, calling, affair, matter, action by an actor, etc.*¹⁶

Menurut Wasis dan Sugeng Yuli Irianto mendefinisikan bahwa usaha merupakan upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Usaha dalam sains adalah gaya yang diberikan oleh suatu benda sehingga bisa mengubah posisi benda tersebut.¹⁷

Dalam pandangan Islam kehidupan sebagai satu kesatuan yang utuh dan juga memandang kehidupan seseorang sebagai bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan masyarakat. Ajaran Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad mempunyai keunikan tersendiri, bukan hanya bersifat komprehensif tapi juga bersifat universal dan mempunyai cangkupan yang luas dan fleksibel.

Nabi telah berkata 9 dari 10 pintu rezeki adalah perniagaan, berbisnis, nah satu lagi itu kerja. Kerja untuk mencari uang dan uangnya ditabung, hasil daripada uang kerja itu dibuat usaha kembali, waktu itu Rasul kerja dan hasilnya untuk membeli keledai, lalu keledainya diurus, susunya diperah, lalu perahan susunya dijual lagi, jadi keseluruhannya sebenarnya kesepuluhannya Rasul mengajarkan untuk berbisnis atau berniaga.

¹⁶ Weinata Sairin, *Identitas dan Ciri Khas Pendidikan di Indonesia antara Konseptual dan Operasional*, (Jakarta : Gunung Mulia, 2006), h.35

¹⁷ Wasis, Sugeng Yuli Irianto, *Ilmu Pengetahuan Alam*, (Jakarta : PT. Gramedia, 2008), h. 172

Berniaga adalah memperjualbelikan barang atau jasa untuk memperoleh laba. Laba disini adalah keuntungan yang didapat saat melakukan jual beli. Melakukan usaha sangat lebih bagus jika dilaksanakan pada saat usia muda, karena di usia muda merupakan masa-masa dimana memiliki ide yang brilian, dan berani untuk mengeksplere diri, dan ide-ide yang dikeluarkan pun lebih bagus dan fresh. Dan pada usia muda waktu yang tepat untuk belajar banyak hal. Jadi, tidak usah takut akan kegagalan, karena dari kegagalan kita dapat belajar lebih banyak lagi. Dan belum banyak memiliki tanggungan, dalam usia muda masih sedikit tanggungan, dan bisa berkreasi dengan seliar dan semau mungkin. Dan yang paling penting bisa mempertanggungjawabkan apa yang diperbuat.

2. Tujuan Usaha

- a. Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Islam menyuruh umatnya agar dapat memenuhi kebutuhan hidup, kebutuhan primer maupun sekunder, dan dalam usaha yang dilakukan harus elegan, dan tidak melawan hukum. Ending dalam memenuhi kebutuhan hidup bagi setiap musim itu ibadah. Seorang yang berusaha dan bekerja dalam Islam salah satunya mencari agar bisa membeli pakaian, makanan, dan lain sebagainya. Karena, didalam diri manusia ada dua unsur, unsur fisik dan unsur psikis. Unsur fisik yaitu seperti membutuhkan makanan yang cukup sedangkan unsur spikis yaitu seperti

kebutuhan dalam pengakuan, dan kesempatan untuk berkreasi, memiliki rasa aman dan tenang.¹⁸

b. Untuk Berusaha dan Bekerja

Hakikatnya setiap manusia harus berusaha dan bekerja agar hasilnya dapat dimanfaatkan, berusaha dan bekerja juga sebagai salah satu cara untuk mendekati diri kepada Allah. Islam mensyariatkan manusia untuk berusaha dan bekerja dalam bidang masing-masing.¹⁹

c. Untuk memenuhi Kebutuhan Sosial

Islam mengajarkan bahwa hidup harus bermanfaat bagi orang lain. Dalam kebutuhan manusia kompleks ini belum cukup dari berbagai macam kebutuhan fisik. Kebutuhan sosial dapat dilihat dari masyarakat dari hubungan manusia dan proses timbul dari hubungan manusia didalam masyarakat.²⁰

3. Jenis-Jenis Usaha

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, skala usaha dibedakan menjadi mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar.

Berikut ini penjelasan skala usaha sebagai berikut :

¹⁸ Irham Haidar, *Kewirausahaan dalam Perspektif hadis*, Skripsi Universitas Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2017, h. 51-52

¹⁹ Muh Said HM, *Pengantar Ekonomi Islam dasar-dasar dan perkembangan*, (Pekanbaru : SUSKA Press, 2008), h. 75

²⁰ Harisun Hakim, "Pengaruh Penghargaan Kebutuhan Aktualitas diri Kebutuhan Sosial terhadap peningkatan pendapatan Usaha kecil dengan konsep Kewirausahaan sebagai variable intervening", *Jurnal Of Management*, Vol. 2 Tahun 2016,h.4

1. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

Usaha kecil berdasarkan Undang- Undang No. 9 Tahun 1995 adalah segala kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memiliki kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Adapun kriteria usaha menengah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 sampai paling banyak Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Di samping itu, sesuai ketentuan butir empat Inpres No. 10/1999 Tentang Usaha Menengah, para menteri sesuai dengan ruang lingkup tugas, kewenangan, dan tanggung jawab masing- masing dapat menetapkan kriteria usaha menengah sesuai dengan karakteristik sektornya dengan ketentuan kekayaan bersih paling banyak Rp. 10.000.000.000.
- c. Milik Warga Negara Indonesia
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar.
- e. Bentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum dan atau badan usaha yang berbadan hukum.

4. Usaha Besar

Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.²¹

4. Perkembangan Usaha

Usaha adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Sedangkan pengembangan usaha adalah suatu bentuk usaha yang dilakukan pengusaha terhadap usahanya agar dapat berkembang menjadi lebih baik atau mencapai puncak kesuksesan. Pengembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.²²

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintergrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.²³

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang

²¹Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta : Alfabeta, 2010), h. 268.

²²PurdiEChandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), h. 21.

²³ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002, h. 168

sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

Setelah merintis dan mengelola usaha, tahap selanjutnya yang harus dilakukan adalah mengembangkan usaha. Dalam perjalanan sebuah usaha, pengusaha harus menyadari bahwa segala sesuatu tidak ada yang mudah, sesuai dengan rencana dan terus tumbuh. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

- 1) Perluasan Skala Usaha Beberapa cara umum yang digunakan untuk memperluas skala usaha antara lain:
 - a) Menambah kapasitas mesin dan tenaga kerja serta tambahan jumlah modal untuk investasi. Ketika memperluas produksi, seorang wirausaha harus memperhitungkan mengenai prospek pemasarannya.
 - b) Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis ini baik dilakukan untuk menurunkan biaya jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.
 - c) Menambah lokasi usaha ditempat lain. Perluasan skala usaha juga harus memperhatikan beberapa aspek, yaitu:
 - ii. Produktivitas modal dan tenaga kerja.
 - iii. Biaya tetap dan biaya variabel.
 - iv. Biaya rata-rata.
 - v. Skala produksi yang paling menguntungkan.

Ketika skala usaha sudah berkembang dititik tertinggi, pengembangan skala usaha harus dihentikan. Sebagai gantinya usaha dapat dikembangkan

dengan menambah cakupan usaha.

2) Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru di wilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.

3) Perluasan Dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru. Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu:

a. *Joint Venture*.

Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negara yang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat.

b. *Merger*

Merger adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satu perusahaan. *Merger* terbagi menjadi tiga, yaitu:

(1) *Merger* horizontal, yaitu *merger* yang dilakukan oleh usaha sejenis.

(2) *Merger* vertikal, yaitu *merger* yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang saling berhubungan.

(3) Konglomerat, yaitu *merger* antara berbagai perusahaan dengan produk-produk yang berbeda dan tidak saling berkaitan.

b) *Holding Company/Akuisisi*

Holding Company adalah penggabungan beberapa perusahaan dengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk memiliki saham dari

perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.

c) **Sindikat**

Sindikat adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan besar.

d) **Kartel**

Kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.²⁴

5. Faktor yang Mendukung dan Menghambat Usaha

1. Faktor yang Mendukung

Keberlanjutan usaha dipengaruhi langsung oleh peran persepsi pelaku usaha dan pemanfaatan sarana TIK. Indikator paling dominan adalah persepsi pelaku usaha dalam memanfaatkan sarana TIK terhadap keberlanjutan usaha.

2. Faktor yang Menghambat

Secara umum permasalahan yang dihadapi oleh sebagian besar usaha mikro adalah sebagai berikut:

- a) Masalah Faktor Internal antara lain kurangnya permodalan, sumber daya manusia (SDM) yang terbatas, lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar.

²⁴<http://dokumen.tips/dokuments/teknik-pengembangan-usaha.html>, diakses Tanggal 1 Mei 2021 Pukul 20..00 Wib.

- b) Masalah Faktor Eksternal antara lain iklim usaha masih belum sepenuhnya kondusif, masalah keterbatasan sarana dan prasarana usaha, sifat produk dengan life time pendek, terbatasnya akses pasar, kurangnya akses pemasaran produk, meningkatnya harga bahan baku.²⁵

6. Indikator Keberhasilan dan Kegagalan Usaha

Indikator keberhasilan usaha menurut Suryana adalah :

- a. Modal
- b. Pendapatan
- c. Volume Penjualan
- d. *Output* Produksi
- e. Tenaga Kerja²⁶

Dapat ditarik kesimpulan bahwa apabila indikator keberhasilan di atas mengalami kenaikan maka usaha yang dijalankan dapat dikatakan berhasil, namun sebaliknya apabila indikator keberhasilan usaha di atas mengalami penurunan maka usaha yang dijalankan dapat dikatakan gagal.

²⁵ Vera Agustina Yanti, Siti Amanah, Pudji Muldjono, Pang Asngari, "Faktor Yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil Menengah di Bandung dan Bogor", Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian, Vol. 20, No. 2, Juli 2018, h. 144.

²⁶ Sopan Adrianto, Peneroka Kepemimpinan Sekolah, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2019), h. 229.

B. Kajian / Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1. Kajian Penelitian Terahulu

No	Nama Dan Tahun Peneliti	Judul	Perbedaan	Persamaan
1	Nisa Vunia (2020)	Peranan Bank Syariah Dalam Meningkatkan Usaha Kecil di Lingkungan Pasar Panorama Bengkulu (Studi Kasus Terhadap Pedagang Pasar Panorama Bengkulu).	Perbedaan ini menunjukkan bahwa pemberian modal dilakukan di Bank BRI Syariah dan BNI Syariah di Lingkungan Pasar Panorama Bengkulu. Sedangkan penulis melakukan penelitian di PT. Bank Sumut Syariah KCPSy Kota Baru Medan Marelan	Adapun persamaan dengan penelitian yang dilakukan dalam betuk memberikan pembiayaan, konsultasi pengembangan usaha.
2	Ririn Mutiara Sely (2017)	Peran Bank Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Nelayan Di Pulau Pasaran (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Teluk Betung).	Perbedaan penelitian ini terletak pada Bank BSM KC Teluk Betung sedangkan penulis melakukan penelitian di PT. Bank Sumut Syariah KCPSy Kota Baru	Persamaan yang didapat dalam penelitiann ini pembiayaan, berupa pemberiaan modal kerja, dan melakukan event.
3	Budi Gautama Siregar (Peranan Bank Syariah Dalam Mengembangkan	Perbedaan penelitian ini yaitu pada	Dan persamaan yang didapat ialah sama-sama

	2015)	Kewirausahaan	Bank Mandiri sedangkan penulis melakukan penelitian di PT.Sumut Syariah KCPSy Kota Baru Medan Marelan	pemberian modal dalam bentuk pendanaan.
--	-------	---------------	--	--