

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Relevan

1. Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Aidil Fitra dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Rumahan (*Home Industri*) Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Kampar Timur”. Dari hasil penelitian mengungkapkan bahwa Proses produksi Industri rumahan yang memproduksi makanan tradisional di Kecamatan Kampar Timur dilakukan secara sederhana, dan belum sesuai dengan standar produksi yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Faktor pendukung industri rumahan yang memproduksi makanan tradisional adalah tingginya minat beli masyarakat serta mudahnya memasarkan produk *industry* rumahan di Kecamatan Kampar Timur, pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki masyarakat setempat, keinginan yang kuat dari masyarakat untuk meningkatkan pendapatan serta modal untuk memulai usaha industri rumahan. Usaha *industry* rumahan yang memproduksi makanan tradisional di Kecamatan Kampar Timur sudah sejalan dengan syari’at Islam karena tidak adanya hal yang melanggar dalam produksi dan penjualannya¹
2. Penelitian Skripsi Yang Dilakukan Oleh Juliyanti Nurdianti Dengan Judul “Manajemen Pengembangan Usaha *Home Indutry* Tahu Dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada *Home Industry* Tahu Morosae Desa Bomba-

¹ Aidil Fitra, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Rumahan (Home Industri) Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Kampar Timur* (Skripsi : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2013)

Bomba Kecamatan Tinanggea Kabupaten Konawe Selatan)” dari hasil penelitian di sebutkan bahwa:

- a. Berdasarkan manajemen yang diterapkan industri tahu morosae dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan penerapan fungsi manajemen belum sepenuhnya diterapkan dalam usahanya karena kurangnya pengetahuan yang dimiliki pemilik dalam hal manajemen bisnis. Salah satunya yaitu tidak dijalankannya fungsi marketing dan pemasaran secara baik. Padahal kedua aspek tersebut sangatlah penting dalam proses pengembangan usaha.
- b. Berdasarkan analisi SWOT yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan formulasi strategi yang cocok digunakan dalam pengembangan usahanya adalah menggunakan strategi *cost leadership* dengan fokus pada peningkatan skala ekonomi dan efisiensi, kemudian strategi *differentiation* dengan menarget segmen menengah ke atas melalui produk dengan nilai tambah pada kemasan dan saluran distribusi, dan strategi *backward integration* dengan memiliki pertanian kacang kedelai sendiri untuk meminimalkan ancaman besar ketidakstabilan harga bahan baku.
- c. Berdasarkan hasil penelitian mengenai kegiatan operasional tahu morosae meliputi kegiatan pembuatan tahu serta kegiatan pemasaran usaha ini tidak masuk dalam kategori zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak) kemudian bahan baku yang digunakan juga tidak bercampur dengan bahan- bahan yang haram. Jadi peneliti dapat simpulkan bahwa usaha ini

sudah mulai menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam menjalankan usahanya.²

3. Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Nurul Rizkika dengan judul “Pengembangan Usaha *Home Industri* Air Kerawang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Usaha Air Kerawang Di Dusun Kerawang Sari, Ambarawa, Kecamatan Ambarawa Kabupaten Peringsewu)” dari hasil penelitian di sebutkan bahwa :
 - a. Pelaksanaan pengembangan ekonomi masyarakat Pekon Ambarawa Timur terdiri dari beberapa model pengembangan ekonomi yaitu
 - 1) Peningkatan akses masyarakat yang mencakup Akses pasar yaitu dengan memperluas penjualan air kerawang bukan hanya Di Kecamatan Ambarawa tetapi di Kecamatan-kecamatan lainnya,
 - 2) Pendanaan dimana pendanaan yang dilakukan pengusaha dapat dimanajemankan untuk menghindari kerugian yang sering dialami oleh pengusaha,
 - 3) Peningkatan kapasitas sumber daya manusia seperti pelatihan yang berisi tentang pengarahan atau pendampingan, begitupun air kerawang terhadap pengembangan ekonomi yaitu dapat terlihat realitanya yang dimana masyarakat Pekon Ambarawa Timur memiliki sumber daya manusi yang mendukung sehingga merupakan tempat yang strategis bagi sentral usaha air

² Juliyanti Nurdyanti, *Menajemen Pengembangan Usaha Home Indutry Tahu Dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pada Home Industry Tahu Morosae Desa Bomba-Bomba Kecamatan Tinanggea Kabupaten Konawe Selatan)* (skripsi: Institut Agama Islam Negeri Kendari, 2017)

kerawang dalam rangka meningkatkan nilai pendapatan dan juga mengurangi pengangguran.

- b. Kendala yang dialami dalam mengembangkan usaha air kerawang yaitu:
 - 1) Masih ada pengusaha yang tidak memiliki izin usaha.
 - 2) Masih ada permintaan harga yang dilakukan para pendistribusi, masih banyak penstribusi yang dalam hal mempermaikan harga.
 - 3) Minimnya pendanaan atau modal untuk pengembangan usaha air kerawang.
- c. Pengembangan berbasis kerjasama dalam meningkatkan usaha air kerawang dalm perspektif islam penulis melihat dilapangan sudah terlihat berkembang untuk usaha ini tetapi masih ada pengusaha-pengusaha yang tidak bisa berkerjasama dengan pengusaha-pengusaha air kerawang lain³

Dari penelitian diatas, letak perbedaan dengan penelitian saya adalah dilihat dari sudut pandang obyek penelitian, waktu dan tempat penelitian. Penelitian ini ingin mengetahui sejauh mana manajemen yang dilakukan oleh pemilik usaha *home industri* dalam mengembangkan usahanya dan bagaimana upaya yang dilakukan pemilik usaha dalam membangun kerjasama/ kemitraan dengan usaha lain untuk pengembangan usahanya.

³ Nurul Rizkika, *Pengembangan Usaha Home Industri Air Kerawang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Usaha Air Kerawang Di Dusun Kerawang Sari, Ambarawa, Kecamatan Ambarawa Kabupaten Peringsewu)*, (Skripsi : Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung 2017)

B. Landasan Teori

1. Pengertian, Fungsi Dan Sistem Manajemen

a. Pengertian Menejemen

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengeturan dilakukan dengan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi- fungsi manajemen itu. Jadi manajemen itu merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan.⁴

Tujuan manajemen diantaranya yaitu melaksanakan dan mengevaluasi strategi yang dilakukan secara efektif dan efisien.

Manajemen menurut pandangan Islam merupakan manajemen yang adil. Batasan adil adalah pimpinan tidak “menganiaya” bawahan dan bawahan tidak merugikan pimpinan maupun perusahaan yang ditempati. Bentuk penganiayaan yang dimaksud adalah mengurangi atau tidak memberikan hak bawahan dan memaksa bawahan untuk bekerja melebihi ketentuan. Seyogyanya kesepakatan kerja dibuat untuk kepentingan bersama antara pimpinan dan bawahan.

Jika seorang menejer mengharuskan bawahannya bekerja melampaui waktu kerja yang ditentukan, maka sebenarnya menejer itu telah mendzalimi bawahannya. Dan ini sangat bertentangan dengan ajaran agama Islam. Manajemen Islam juga tidak mengenal perbedaan perilaku (diskriminasi) berdasarkan suku, agama, atau pun ras.⁵

⁴ Malayu S. P. Hasibuan, *Dasar pengertian dan masalah manajemen*. Jakarta: bumi aksara, 2009

Diantara karakteristik yang membedakan teori manajemen dalam Islam dengan teori lain adalah fokus dan konsisten teori Islam terhadap segala variabel yang berpengaruh (*influence*) terhadap aktivitas manajemen dalam dan luar organisasi (perusahaan, negara) dan hubungan perilaku individu terhadap faktor-faktor sosial yang terpengaruh. Teori Islam memberikan injeksi moral dalam manajemen, yakni mengatur bagaimana seharusnya individu berperilaku. Tidak ada manajemen dalam Islam kecuali ada nilai atau etika yang melingkupinya, sebagaimana tidak mungkin membangun masyarakat muslim tanpa didasari dengan akhlak.⁶

Manajemen strategi diterapkan dalam bisnis atau badan usaha agar bisnis atau badan usaha berjalan dengan baik dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam perkembangannya konsep mengenai manajemen strategi mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Hal tersebut antara lain ditandai dengan berbagai definisi dari para ahli, yaitu:

Menurut David, F.R., manajemen strategi yang bisa disebut juga perencanaan strategi adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Manajemen strategi berfokus pada usaha untuk mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan

⁶ Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah: Sebuah Kajian Histori Dan Kontemporer*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2006

atau akuntansi, produksi atau operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasional⁷.

b. Fungsi Manajemen

Menurut G. R Terry ada empat fungsi utama manajemen yang di kenal sebagai POAC yaitu *pleaning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (pengarahan), dan *controlling* (pengendalian).⁸

Fungsi manajemen adalah serangkaian kegiatan yang dijalankan dalam manajemen berdasarkan fungsinya masing-masing dan mengikuti satu tahap-tahapan tertentu dalam melaksanakannya. Fungsi manajemen yang pertama adalah *pleaning (perencanaan)* yaitu perencanaan tujuan perusahaan dan bagaimana strategi untuk mencapai tujuan tersebut dengan sumber daya yang tersedia perencanaan terbagi menjadi perencanaan strategi dan perencanaan operasional. proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan dimasa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi.

Kedua, *organizing* (pengorganisasian) yaitu proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan bisa memastikan bahwa semua pihak dalam organisasi bisa bekerja secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan organisasi.

⁷Bagus Putu, Th. I. Yudhia, dan Kurniawan, *Strategi Dan Prospek Pengembangan Jambu Mete (Anacardium Occidentale. L) Kabupaten Jember*, (jurnal: Manajemen Teori dan Terapan Tahun 9. No. 3, Desember 2016) h. 245

⁸Malayu Sp Hasibuan, *Manajemen Dasar Pengertian Dan Masalah, Edisi Revisi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), H. 96

Ketiga, *actuating* (pengarahan) yaitu proses implementasi program agar bisa dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggung jawabnya dengan penuh kesadaran dan produktivitas yang tinggi. Keempat, *Controlling* (pengendalian dan pengawasan) yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan dan di implementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi.

c. Fungsi Operasional Dari Manajemen

Berdasarkan operasionalnya, maka manajemen organisasi bisnis dapat dibedakan secara garis besar menjadi fungsi-fungsi sebagai berikut:

- 1) Manajemen sumber daya manusia adalah peranan manajemen berdasarkan fungsi untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi bisnis yang kita jalankan dan bagaimana sumber daya manusia yang terbaik tersebut dapat dipelihara dan tetap bekerja bersama kita dengan kualitas pekerjaan yang senantiasa konstan ataupun bertambah.
- 2) Manajemen produksi adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen, dengan teknik produksi yang seefisien mungkin.
- 3) Manajemen pemasaran adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen, dan bagaimana cara

pemenuhannya dapat diwujudkan. Untuk dapat mengidentifikasi apa yang dibutuhkan konsumen, maka pebisnis perlu melakukan riset pemasaran, di antaranya berupa survei tentang keinginan konsumen, sehingga pebisnis bisa mendapatkan informasi mengenai apa yang sesungguhnya dibutuhkan oleh konsumen. Informasi mengenai kebutuhan konsumen ini kemudian diteruskan ke bagian produksi untuk dapat diwujudkan. Setelah output produk terwujud, maka manajemen pemasaran kemudian juga melakukan kegiatan dalam proses penyampaian produk kepada konsumen.

- 4) Manajemen keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis, yaitu diukur berdasarkan profit. Tugas manajemen keuangan, diantaranya merencanakan dari mana pembiayaan bisnis diperoleh, dan dengan cara bagaimana modal yang telah diperoleh dialokasikan secara tepat dalam kegiatan bisnis yang dijalankan. Termasuk ke dalam manajemen keuangan adalah bagaimana agar dapat dipastikan hasil alokasi modal yang dipergunakan untuk penjualan produk dapat selalu melebihi dari segala biaya yang telah dikeluarkan, sebagai sebuah indikator pencapaian profit perusahaan.

- 5) Manajemen informasi adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha memastikan bahwa bisnis yang dijalankan tetap mampu untuk terus bertahan dalam jangka panjang⁹.

Pada pelaksanaannya, fungsi-fungsi manajemen yang dilakukan menurut tahapan tertentu akan sangat berbeda-beda jika didasarkan pada fungsi operasionalnya. Secara operasional, fungsi perencanaan *pleaning* untuk sumber daya manusia akan sangat berbeda dengan fungsi perencanaan untuk sumber daya fisik/alam atau untuk keuangan begitupula dengan fungsi operasional yang lainnya.

d. Sistem Manajemen

Sistem manajemen yang diterapkan oleh suatu organisasi atau perusahaan secara efektif dapat membantu untuk:

- 1) Mengurangi resiko dalam lingkungan, social dan keuangan,
- 2) Meningkatkan kinerja operasional
- 3) Menurunkan biaya
- 4) Meningkatkan kepuasan pelanggan/konsumen dan investor
- 5) Melindungi merek dan reputasi perusahaan/organisasi
- 6) Menghindari rintangan atau hambatan dalam berdagang
- 7) Adanya perkembangan yang berkesinambungan (continuously improvement)
- 8) Mendorong inovasi¹⁰

⁹ Ernie Tisnawati Sule Dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*, Jakarta: Prenada Media Group, 2009

Sistem manajemen atau management system adalah suatu kerangka proses dan prosedur yang digunakan untuk memastikan apakah suatu perusahaan atau organisasi dapat memenuhi standar dan menjalankan tugasnya untuk mencapai tujuan organisasi. Tujuan dari suatu perusahaan atau organisasi dapat berupa memenuhi persyaratan kualitas pelanggan, mematuhi aturan baik peraturan pemerintah, undang-undang negara ataupun peraturan dari pelanggan dan mencapai tujuan/tanggung jawab terhadap aspek lingkungan hidup.

2. Usaha Dagang

a. Pengertian Usaha Dagang Secara Umum

Secara umum, usaha dagang merupakan perusahaan yang aktivitas utamanya membeli, menyimpan dan menjual kembali barang dagang tanpa memberikan nilai tambahan terhadapnya. Yang dimaksud nilai tambah berupa mengolah atau mengubah bentuk atau sifat barang, sedemikian rupa sehingga memiliki nilai jual tinggi.

Usaha dagang dalam suatu aktivitas operasionalnya mendapatkan pendapatan, namun pendapatan yang didapatkan berasal dari transaksi jual beli barang. Usaha dagang mempunyai aktivitas utama dengan memperjual belikan barang dagangnya yang berupa bahan baku, barang setengah jadi, atau barang jadi. Selain dari itu, barang yang diperdagangkan berupa dari hasil pertanian, perkebunan, hasil hutan dan barang hasil industri pengolahan (manufacture).

¹⁰<https://ilmumanajemenindustri.com/sistem-manajemen-yang-wajib-diterapkan-pada-industri-manufakturing>, februari 2019

b. Ciri- ciri Usaha Dagang

Usaha dagang bisa dibedakan dari jenis lain dengan melihat ciri-ciri khusus yang melekat dalam satu perusahaan dagang. Ciri-ciri usaha dagang yaitu sebagai berikut:

- 1) Pendapatan utamanya berasal dari penjualan barang dagangan.
- 2) Biaya utamanya berasal dari harga pokok barang yang terjual dan biaya usaha lainnya.
- 3) Dalam akutansinya terdapat akun persediaan barang dagangan.
- 4) Sebagai perantara produsen dan konsumen.
- 5) Antara barang yang di beli dan barang yang dijual sama atau tidak ada perubahan.
- 6) Tujuan utamanya mencari laba dengan cara menjual dagangan dengan harga lebih tinggi dibandingkan dengan harga belinya.

Dari ciri-ciri usaha dagang tersebut dapat disimpulkan bahwa kegiatan utama perusahaan usaha dagang adalah jual-beli.

c. Jenis- Jenis Usaha Dagang

Usaha dagang dikelompokkan menjadi dua yaitu sebagai berikut:

- 1) Jenis-jenis usaha dagang berdasarkan produk yang diperdagangkan

Jenis usaha ini terbagi atas dua bagian yaitu usaha dagang barang produksi, yaitu suatu perusahaan yang memperdagangkan produk bahan-bahan baku (raw material) yang sebagai bahan dasar dalam pembuatan produk atau alat-alat produksi untuk menghasilkan sebuah produk lain. Seperti kayu gelondongan

dan gergaji besi. Dan yang kedua adalah usaha dagang barang jadi adalah suatu usaha yang memperdagangkan sebuah produk final atau dalam bentuk akhir yang siap untuk dipergunakan manusia. Seperti buku, sepatu, televisi, dan lain-lain.

2) Jenis-jenis usaha dagang berdasarkan macam konsumen yang terlibat

Jenis usaha ini terbagi atas beberapa bagian yaitu pertama usaha dagang besar (*wholesaler*) yaitu perusahaan yang secara langsung membeli suatu produk dari pabrik dalam jumlah yang besar. Perusahaan kemudian menjual barangnya sebagian kepada pedagang dengan sebuah perantara yang volume penjualan yang cukup besar. Contohnya grosir. Kedua usaha dagang perantara (*Middleman*) yaitu suatu perusahaan yang membeli dalam rantai besar untuk dijual kembali kepada pengecer dalam jumlah sedang. Contohnya subgrosir. Dan yang ketiga adalah usaha dagang pengecer (*Retailer*) yaitu suatu perusahaan yang langsung berhubungan dengan konsumen. Konsumen bisa membeli secara eceran atau produk yang ditawarkan. Retailer sering kita lihat di lingkungan kita contohnya: warung, kios, dan swalayan.

d. Kegiatan Utama Usaha Dagang

Usaha dagang memiliki kegiatan utama sebagai berikut:

- 1) Pembelian. Kegiatan pembelian pada usaha dagang meliputi pembelian aktiva perusahaan, pembelian barang dagang dan pembelian barang lainnya yang berkaitan dengan kegiatan usaha tersebut.
- 2) Pengeluaran uang. Pengeluaran uang digunakan untuk membeli barang dan jasa, membayar pajak, melunasi utang, biaya-biaya usaha lainnya dan lain-lain

- 3) Penjualan. Perusahaan menjual barang dagang, maka perusahaan akan memperoleh pendapatan.
- 4) Penerimaan uang. Penjualan barang dagang akan diikuti dengan penerimaan uang. Transaksi penerimaan uang didapatkan dari pelunasan piutang, penjualan barang dagang dan lain-lain¹¹.

Dalam melakukan setiap transaksi, perusahaan harus membuat bukti-bukti transaksi. Bukti-bukti transaksi ini nantinya akan dijadikan dasar dalam pembuatan jurnal dalam pembukuan. Setiap bukti-bukti tersebut diotorisasi atau ditandatangani oleh pegawai yang berwenang atas transaksi tersebut. Hal ini dilakukan agar mencegah terjadinya penyelewengan dana dalam perusahaan. Oleh karena itu, dapat dipastikan bahwa setiap transaksi yang terjadi memang dilakukan atas dasar kepentingan perusahaan.

3. Pengembangan Usaha

Usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah atau laba usaha. Secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seseorang diri atau berkelompok¹².

¹¹https://www.google.com/search?q=jurnal+menajemen_pengembangan+usaha+UD.+mete++dalam+tinjauan+ekonomi+islam&ie=utf-8. 20 September 2019

¹² Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2011), H. 19

Pemberdayaan usaha, tidak cukup hanya dengan peningkatan produktivitas dan hanya memberikan suntikan modal sebagai setimulan, tetapi harus dijamin adanya kerja sama dan kemitraan yang erat antara yang telah maju dengan yang masih lemah dan belum berkembang.

Langkah-langkah yang harus dilakukan dalam pengembangan usaha adalah dengan jalan memberikan pelatihan-pelatihan sebagai bekal yang amat penting ketika mereka memasuki dunia wirausaha, program pembinaan berkelanjutan itu, dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu¹³:

- a. Pelatihan usaha, melalui pelatihan usaha setiap peserta diberikan pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan dengan segala macam seluk beluk permasalahan yang ada didalamnya.
- b. Pemagangan, pemagangan dalam bidang usaha ini diartikan sebagai pengenalan terhadap realita usaha secara intens dan empiric. Pemagangan ini sangat perlu karena suasana dan realita usaha mempunyai karakteristik yang khas, yang berbeda dengan pendidikan atau kegiatan di luar usaha.
- c. Penyusunan proposal, untuk memulai kegiatan usaha hal yang sering dilakukan penyusunan proposal sebagai acuan dan target pengembangan usaha melalui penyusunan proposal ini juga memungkinkan untuk membuka kerja sama dengan berbagai lembaga perekonomian.
- d. Permodalan-permodalan dalam bentuk uang, merupakan salah satu faktor penting dalam dunia usaha tetapi yang terpenting, untuk mendapatkan dukungan keuangan yang cukup stabil, perlu mengadakan kerja sama

¹³Asy'arif Musa, *Etos Kerja Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Lesfi, 2003), h. 141

yang baik dengan lembaga keuangan, baik perbankan maupun dana bantuan yang disalurkan melalui kemitraan usaha lainnya.

- e. Pendampingan, tahap ini yaitu ketika usaha itu dijalankan. Calon wirausaha didampingi oleh tenaga kerja profesional, yang berfungsi sebagai pengarah sekaligus sebagai pembimbing sehingga kegiatan usaha yang digelutinya benar-benar berhasil dikuasai dan berkembang.

Dalam melaksanakan usaha, pasti memiliki keinginan untuk mencapai keberhasilan. Berikut ini adalah faktor-faktor pokok yang menyebabkan suatu industri/perindustrian dapat berkembang dengan baik apabila memiliki¹⁴:

a. Faktor pokok

- 1) Modal. Modal digunakan untuk membangun aset, pembelian bahan baku, rekrutmen tenaga kerja dan lain sebagainya untuk menjalankan kegiatan industri.
- 2) Tenaga kerja. Dengan jumlah dan standar kualitas yang sesuai dengan kebutuhan suatu perindustrian tertentu akan membuat industri tersebut menjadi lancar dan mampu berkembang dimasa depan.
- 3) Bahan mentah atau bahan baku adalah salah satu unsur penting yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi suatu industri.
- 4) Transportasi, sarana transportasi sangat dibutuhkan suatu industri baik untuk mengangkut bahan mentah ke lokasi industri, mengangkut dan mengantarkan tenaga kerja, mengangkut barang jadi hasil output industri ke agen penyaluran atau distributor atau ke tahap produksi selanjutnya.

¹⁴ Fitri Agustiana Mayasari, *Panduan Belajar Mandiri Kewirausahaan* (Jakarta: Cv Arya Duta 2006), h. 12

- 5) Sumber energi tenaga industri yang modern memerlukan sumber energi tenaga untuk dapat menjalankan berbagai mesin- mesin produksi, menyalakan perangkat penunjang kegiatan kerja, menjalankan kendaraan-kendaraan industri dan lain sebagainya. Sumber energi dapat berwujud dalam berbagai bentuk seperti bahan bakar minyak, batu bara, gas bumi, listrik, metan, baterai dan lain-lain.
 - 6) Marketing pemasaran hasil output produksi. Pemasaran produk hasil keluaran produksi haruslah dikelola oleh orang-orang yang tepat agar hasil produksi dapat terjual untuk mendapatkan keuntungan profit yang diharapkan sebagai pemasukan untuk pembiayaan kegiatan produksi berikutnya, memperluas pasar, memberikan dividen kepada pemegang saham, membayar pegawai, karyawan, buah dan lain-lain.
- b. Faktor penunjang/ pendukung
- 1) Kebudayaan masyarakat sebelum membangun dan menjalankan kegiatan industri sebaiknya patut dipelajari mengenai adat istiadat, norma, nilai, kebiasaan dan lain sebagainya yang berlaku di lingkungan sekitar.
 - 2) Teknologi dengan perkembangannya teknologi dari waktu ke waktu akan dapat membantu industri untuk dapat memproduksi dengan lebih efektif dan efisien serta mampu menciptakan dan memproduksi barang-barang yang lebih modern dan berteknologi tinggi.
 - 3) Pemerintah adalah bagian yang cukup penting dalam perkembangan suatu industri karena segala peraturan dan kebijakan perindustrian ditetapkan dan dilaksanakan oleh pemerintah beserta aparat-aparatnya. Pemerintahan

yang stabil mampu membantu perkembangan industri baik dalam segi keamanan, kemudahan-kemudahan, subsidi, pemberian modal ringan dan sebagainya.

- 4) Dukungan masyarakat, semangat masyarakat untuk mau membangun daerah atau negaranya akan membantu industri di sekitarnya. Masyarakat yang cepat beradaptasi dengan pembangunan industri baik di desa dan di kota akan sangat mendukung kesuksesan suatu industri.
- 5) Kondisi alam. Kondisi alam yang baik serta iklim yang bersahabat akan membantu industri dan memperlancar kegiatan usaha. Di Indonesia memiliki iklim tropis tanpa banyak cuaca yang ekstrim sehingga kegiatan produksi rata-rata dapat berjalan dengan baik sepanjang tahun.
- 6) Kondisi perekonomian. Pendapatan masyarakat yang baik dan tinggi akan meningkatkan daya beli masyarakat untuk membeli produk industri, sehingga efeknya akan sangat baik untuk perkembangan perindustrian lokal maupun internasional.

4. Konsep Kemitraan

Kemitraan usaha adalah upaya menuju kearah kemandirian pemberdayaan, jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar disertai dengan pembinaan dan pengembangan besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat.

Menurut Tenneer dan Detoro menjelaskan bahwa kerja sama adalah sekelompok orang-orang yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan yang sama

dan tujuan tersebut akan lebih mudah diperoleh dengan melakukan kerjasama tim dari pada dilakukan sendiri.

Menurut Diby Sumantri, agar kerjasama bisa terjalin dengan baik perlu adanya beberapa tahapan kesamaan sebagai berikut:

- a. Kesamaan tempat, kesamaan tempat ini bisa menjadi dasar bagi terwujudnya kerjasama. Karena dengan berada di tempat yang sama akan memudahkan seluruh anggota kelompok atau organisasi untuk saling berkomunikasi, berdiskusi atau berargumentasi sehingga memudahkan terwujudnya kerjasama.
- b. Kesamaan pikiran. Karena berada di tempat yang sama memudahkan seluruh anggota kelompok atau semua pihak untuk menyamakan pikiran atau konsep pemikiran. Jika seluruh anggota kelompok atau organisasi sudah mempunyai kesamaan sudut pandang atau konsep pemikiran, maka akan mudah untuk mencari solusi atau pemecahan setiap masalah yang terjadi dalam usaha, meskipun mereka tidak berada di tempat yang sama.
- c. Kesamaan perasaan dalam mengelola usaha, tidak mungkin seseorang selalu berfikir liner atau berfikir yang menoton. Karena pemikiran yang liner tersebut sudah diwakili oleh data atau dokumen, sehingga pada tahapan tertentu seseorang harus menggunakan perasaan untuk menyelesaikan masalah yang ada khususnya yang berkaitan dengan policy, kebijakan, kebijaksanaan atau yang terkait dengan faktor eksternal.
- d. Kesamaan jiwa, kesamaan jiwa ini merupakan tahap yang tertinggi dalam membangun kerjasama kelompok, dimana masing-masing anggota

organisasi telah memahami seutuhnya tentang fungsi, tugas dan kewajibannya. Selain itu telah ada kepercayaan atau saling percaya diantara sesama anggota organisasi atau kelompok, sehingga akan terbentuknya suatu kultur organisasi yang baik dan utuh. Pada tahapan ini, tidak akan banyak terjadi perbedaan pendapat dan jika masih ada perbedaan pendapat tidak akan menimbulkan prasangka buruk antara mereka¹⁵.

Dalam membangun kerjasama kelompok diperlukan keterbukaan atau transparansi dan untuk menciptakan keterbukaan diperlukan kemauan dan kemampuan setiap anggota organisasi atau kelompok untuk berkomunikasi.

5. Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Kata ekonomi berasal dari bahasa Yunani, yaitu *oikos* dan *nomos*. Kata *oikos* berarti rumah tangga (*house-hold*), sedangkan kata *nomos* memiliki arti mengatur. Maka secara garis besar ekonomi diartikan sebagai aturan rumah tangga, atau manajemen rumah tangga. Kenyataannya, ekonomi bukan hanya berarti rumah tangga suatu keluarga, melainkan bisa berarti ekonomi suatu desa, kota, dan bahkan suatu negara.

Ekonomi Islam adalah sekumpulan dasar-dasar yang berdasarkan Al-Quran dan Sunnah yang merupakan bagian perekonomian yang didirikan di atas landasan dasar-dasar tersebut sesuai dengan lingkungan dan masa. Dalam

¹⁵ Nurul Rizkika, *Pengembangan Usaha Home Industri Air Kerawang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Masyarakat Usaha Air Kerawang Di Dusun Kerawang Sari, Ambarawa, Kecamatan Ambarawa Kabupaten Peringsewu)*, (Skripsi : Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung 2017), h. 43-44

ekonomi Islam, berbagai jenis sumber daya dipandang sebagai pemberian atau titipan Tuhan kepada manusia. Manusia harus memanfaatkan seefisien dan seoptimal mungkin dalam produksi guna memenuhi kesejahteraan bersama yaitu untuk dirinya sendiri dan untuk orang lain¹⁶

Ilmu yang mempelajari bagaimana setiap rumah tangga atau masyarakat mengelola sumber daya yang mereka miliki, untuk memenuhi kebutuhan mereka disebut ilmu ekonomi. Definisi yang lebih populer yang sering digunakan untuk menerangkan ilmu ekonomi adalah salah satu cabang ilmu sosial yang khusus mempelajari tingkah laku manusia atau segolongan masyarakat dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan yang relatif tidak terbatas, dengan alat pemuas kebutuhan yang terbatas adanya¹⁷.

Menurut Muhammad bin Abdullah al Arabi dalam At Taqiri 2004 menurutnya, Ekonomi Islam adalah kumpulan prinsip-prinsip umum tentang ekonomi yang kita ambil dari al Quran dan Sunnah Nabi Muhammad SAW dan pondasi ekonomi yang kita bangun atas dasar pokok-pokok itu dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan waktu.

b. Prinsip-Prinsip Dasar Ekonomi Islam

Menurut Syafi'i Antonio prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam tercermin dalam pandangan Islam mengenai harta dan kegiatan ekonomi. Pandangan tersebut dapat dikemukakan sebagai berikut:

¹⁶ Beti Mulu, *Partisipasi Wanita Penjual Kue Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam* (Dalam Jurnal: Litalah Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam Vol. 3, No 2, Desember 2018)

¹⁷ Ika Yunia Fauzia Dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al- Ayari'ah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), h. 2

- 1) Pemilikan mutlak segala sesuatu yang ada di muka bumi ini, termasuk harta baik benda maupun alat produksi adalah milik Allah SWT. Kepemilikan oleh manusia hanya bersifat relatif, sebatas untuk melaksanakan amanah, mengelola dan memanfaatkan sesuatu dengan ketentuannya.
- 2) Status harta yang dimiliki manusia adalah harta sebagai amanah dari Allah SWT, harta sebagai perhiasan hidup artinya harta sebagai identitas sosial bagi pemiliknya, harta sebagai ujian keimanan artinya mampukah seseorang yang memiliki harta menjadikan hartanya bermanfaat bagi dirinya, orang lain dan alam, harta sebagai bekal ibadah berarti bahwa tujuan mencari harta pada prinsipnya sebagaimana setiap hamba dapat berhubungan dengan Allah dengan totalitas dan komprehensif.
- 3) Pemilikan harta dapat dilakukan antara lain melalui usaha (*amal*) atau mata pencaharian (*ma'syah*) yang halal dan sesuai dengan aturannya.
- 4) Dilarang mencari harta, berusaha atau bekerja yang dapat melupakan kematian, melupakan *dzikrullah* (tidak ingat kepada Allah dengan segala ketentuannya), melupakan sholat dan zakat, serta memusatkan kekayaan hanya pada kelompok orang kaya saja.

c. Tujuan Ekonomi Islam

Secara spesifik tujuan ekonomi Islam dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan kehidupan ekonomi manusia yang makmur dan selalu dalam taraf lebih maju, dengan jalan melaksanakan produksi barang dan jasa

dalam kualitas dan kuantitas yang cukup, guna memenuhi kehidupan jasmani, rohani serta kebutuhan spiritual dalam rangka menumbuhkan taraf kesejahteraan duniawi maupun ukhrawi secara serasi dan seimbang

- 2) Mewujudkan kehidupan ekonomi umat manusia yang adil dan merata, dengan jalan melaksanakan distribusi barang, jasa, kesempatan, kekuasaan dan pendapatan masyarakat secara jujur dan terarah dan selalu meningkatkan taraf keadilan dan pemerataannya.
- 3) Mewujudkan kehidupan ekonomi yang serasi, bersatu, damai, dan maju dalam suasana kekeluargaan sesama umat dengan jalan menghilangkan nafsu untuk menguasai, menumpuk harta, ataupun sikap-sikap lemah terhadap gejala-gejala yang negatif.
- 4) Mewujudkan kehidupan ekonomi yang relatif menjamin kemerdekaan, baik dalam memilih jenis barang dan jasa, memilih sistem dan organisasi produksi, maupun memilih sistem distribusi, sehingga tingkat partisipasi masyarakat dapat dikerahkan secara maksimal dengan medniadakan penguasaan berlebih dari sekelompok masyarakat ekonomi serta menimbulkan sikap-sikap kebersamaan (solidaritas).
- 5) Mewujudkan kehidupan ekonomi yang tidak menimbulkan kerusakan dibumi sehingga kelestarian dapat dijaga sebaik-baiknya baik alam, fisik, kultural, sosial maupun spiritual keagamaan.¹⁸

¹⁸ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 10

Transaksi jual beli yang dianjurkan dalam yaitu dengan tujuan agar konsumen dan penjual dapat saling merelakan satu sama lain dengan tujuan saling tolong menolong dalam pemenuhan kebutuhan keduanya.

d. Akhlak Jual Beli Dalam Islam

- 1) Jual beli atas dasar suka sama suka, islam telah memberikan pedoman kepada kaum muslimin suatu garis pemisah antara yang boleh dan yang tidak boleh dalam mencari pembekalan hidup termasuk jual beli, dengan menitik beratkan kepada kemaslahatan umum, seperti suka sama suka, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan dizalimi dalam transaksi tersebut. Semua jalan yang saling mendatangkan manfaat antara individu-individu dengan saling rela-merelakan dan adil adalah dibenarkan. Prinsip ini telah ditegaskan Allah SWT dalam firmanNya surah An- Nisa [4] ayat 29-30.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُدْوَانًا وَظُلْمًا

فَسَوْفَ نُصَلِّيهِ نَارًا ۚ وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا ﴿٣٠﴾

Terjemahannya:

Hai orang-orang yang beriman ! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu. Dan barangsiapa berbuat demikian dengan melanggar hak dan aniaya, Maka kami kelak akan memasukkannya ke dalam neraka. yang demikian itu adalah mudah bagi Allah¹⁹.

¹⁹ Kementerian Agama RI, *al- quran dan terjemahannya Al- Hikmah*,(Bandung: CV diponegoro 2010) h. 83

- 2) Dalam melaksanakan jual beli harus berbaik hati kepada sesama. Pelaku bisnis menurut Islam, tidak sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya, tetapi juga berorientasi kepada sikap *ta'aawun* (menolong orang lain) sebagai implikasi sosial kegiatan bisnis. Tegasnya, berbisnis bukan mencari untung materiil semata, tetapi didasari kesadaran memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.
- 3) Dalam melakukan jual beli setiap orang diberi hak untuk mengadakan *khiyar* (pilihan untuk meneruskan atau membatalkan transaksi). Dengan hak *khiyar* itu ada jaminan bahwa orang akan membeli barang sebagaimana dimaksud. Sehingga pembeli memperoleh kepuasan tentang harga dan kualitas barang yang di belinya.
- 4) Hak milik seseorang diakui sebagai hasil jerih payah usaha yang halal dan hanya boleh dipergunakan untuk hal-hal yang halal pula.
- 5) Allah SWT. Melarang kekayaan tanpa ada manfaat bagi sesama manusia.
- 6) Didalam harta orang kaya itu terdapat hak orang miskin, fakir dan lain sebagainya. Maksudnya harta tidak boleh hanya bereda di antara orang kaya saja, pengaturan dan regulasi barang dan jasa merupakan bagian dari tugas institusi pemerintahan dan negara dalam rangka memakmurkan dan mensejahterakan rakyat secara adil dan transparan²⁰.

Berbaik hati dalam membeli berarti sederhana dalam memberikan penilaian, tidak banyak membuang-buang waktu dalam hal-hal yang sepele, apalagi bila barang yang dibeli itu harganya tidak seberapa. Posisi pembeli

²⁰ Havis Aravik, *Ekonomi Islam Konsep, Teori Dan Aplikasi Serta Pandangan Pemikir Ekonomi Islam Dari Abu Ubaid Sampai Al-Mududi*, (Malang: Empatdua, 2016), H. 4-20

memang orang yang kaya, sebaliknya penjual butuh uang, tapi hendaklah sikap pembeli tidak memuakkan si penjual dengan ketidak menentuan sikap dan menyita waktu bagi pembeli lain atau tujuan yang lain. Tidak terus menerus menawar pada barang yang sudah diketahui cacatnya dengan harga yang sangat rendah.



C. Kerangka Pikir

