BAB II
KAJIAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu yang Relavan

Beberapa karya ilmiah yang berkaitan dengan masalah Analisis Pengembangan usaha Tani nilam melalui Program KUR BRI Unit Mowila Kabupaten Konawe Selatan antara lain ;

1) Penelitian ini dilakukan oleh Asmaul Husna (2019) berjudul "pengaruh kredit usaha rakyat (kur) terhadap Pengembangan usahatani kakao di kelurahan lapai kecamatan Ngapa kabupaten kolaka utara"

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kredit usaha rakyat tersebut terhadap Pengembangan usahatani kakao sebelum dan setelah memperoleh kredit usaha rakyat di Kelurahan Lapai Kecamatan Ngapa Kabupaten Kolaka Utara.

Populasi yang di gunakan dalam penelitian ini adalah petani kakao Kelurahan Lapai Kecamatan Ngapa Kabupaten Kolaka Utara yang memperoleh kredit usaha rakyat untuk usahatani kakao. Dalam penelitian ini penentuan sampel dilakukan dengan teknik *purposive sampling* dimana 33 orang petani yang dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria yang telah ditentukan dan ditetapkan berdasarkan tujuan penelitian. Adapun kriteria responden yang dipilih dalam penelitian ini adalah petani yang menjadi nasabah BRI KCP Unit Lapai yang sudah mengambil Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk usahatani kakao selama periode Juni 2018 – Juni 2019.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pengembangan usahatani kakao sebelum memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) yaitu sebesar Rp9.586.824/ha/thn sedangkan Pengembangan setelah memperoleh Kredit Usaha Rakyat (KUR) yaitu sebesar Rp16.151.675/ha/thn. Hasil Uji Regresi Linear nilai t hitung = 2,114 dengan nilai signifikasi 0,043 < 0,05, maka Ho ditolak dan H1 diterima, yang berarti ada pengaruh yang nyata (signifikan) variabel KUR (X) terhadap Variabel Pengembangan (Y). Hasil Uji t (beda) yaitu terdapat perbedaan Pengembangan sebelum dan setelah adanya Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan nilai Sig. (2-tailed) 0,000.

a) Persamaan penelitian ini adalah adanya program KUR kepada para usaha tani
b) Perbedaan penelitian ini adalah mengunakan metode kuantitatif dan fokus terhadap Pengembangan uasha tani

2) Penelitian dilakukan oleh Kemal Idris (2013) berjudul "Strategi Pengembangan Komoditas nilam"

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui Strategi pengembangan komoditas nilam. Penelitian dilaksanakan di Desa Lampuara, Kecamatan Ponrang Selatan, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan yang dilaksanakan selama 2 bulan, yakni September sampai Oktober 2012. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja *(Purposive Sampling)*. Populasi pelitian adalah petani nilam yang berjumlah sebanyak

150 orang. Penarikan sampel dari populasi dilakukan dengan cara acak sederhana (*Simple Random Sampling*). Untuk mncapai tujuan penelitian, data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian diperoleh rumusan strategi, sebagai berikut : Strategi SO, yaitu: Memanfaatkan banyaknya jumlah petani yang berusahatani nilam dan Memanfaatkan luas areal penanaman nilam untuk memenuhi permintaan nilam.

a) Persamaan dari penelitian ini adalah tentang pengembangan nilam luas lahan dan pemilihan lokasi secara sengaja (*Purposive Sampling*).
b) Perbedaan dari penelitian ini adalah tidak menggunakan program KUR dan menggunakan metode kuantitatif.

3) Penelitian ini dilakukan oleh Anis Ayu Purwatiningsih (2015) berjudul "Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (Kur) Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro Dan Kecil (Umk) Pada Sektor Pertanian Di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri"

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dan deduktif dengan menggunakan data primer. Cara pengumpulan data dengan menggunakan wawancara dan kuisioner.

Metode yang digunakan dalam analisis terhadap peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap pengembangan Usaha Mikro dan Kecil

(UMK) di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri adalah metode Ordinanary Least Square (OLS) dengan menggunakan alat analisis untuk mengolah data yaitu dengan menggunakan SPSS 20.0 for Windows. Berdasarkan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat (KUR) berpengaruh positif terhadap Usaha Mikro dan Kecil (UMK), ini terlihat dari beberapa indikator seperti peningkatan omset atau pendapatan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri.

a) Persamaan penelitian ini adalah adanya program KUR kepada para usaha tani
b) Perbedaan penelitian ini adalah mengunakan metode kuantitatif dan fokus terhadap Pengembangan usaha tani

4) Penelitian dilakukan oleh Arip Budiman (2010) berjudul "Pemanfaatan bantuan modal usaha melalui program kredit usaha rakyat (kur) bri unit tanjung enim pada pedagang martabak di kecamatan lawang kidul kabupaten muara enim"

Penelitian ini bertujuan mengkaji pemamfatan bantuan modal usaha melalui program KUR BI Unit Tanjung Enim pada pedagang Martabak di Kecamatan Kidul Kabupaten Muara Enim. Penelitian ini bertujuan melihat langkah bagaimana dan mamfaatan yang di hasilkan pedagang martabak setelah melakukan pemamfaatan pinjaman modal usaha yamg di peroleh dari program KUR BRI Unit Tanjumg Enim.metode di lakukan deskriftip kualitatif.

a) Persamaan dari penelitian ini adalahprogram KUR BRI
b) Perbedaan dari penelitian ini adalah usaha tani nilam

5) Penelitian dilakukan oleh Amanda (2015) berjudul "Kajian penyaluran kredit usaha rakyat (kur) pertanian pada bank bri kantor cabang tondano praiselia

Penelitian ini bertujuan untuk mengamati realisasi dari penyaluran KUR Bidang Pertanian Pada Bank BRI kantor Cabang Tondano. Penelitian ini dilaksanakan di Kabuoaten Minahasa dengan pengambilan data yang diambil dari Bank BRI Kantor Cabang Tondano. Data tersebut kemudian di olah menggunakan metode penelitian kualitatif di sajikan dalam bentuk bagan dan tabel. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa kajian penyaluran KUR bidang Pertanian pada Bank BRI kantor Cabang Tondano menunjukan peningkatan yag sangat baik namun sosialisasi mengenai pembiayaan KUR kepada petani di daerah pedalaman masih sangat kurang, sehingga masih banyak petani yang kurang paham dengan pembiayaan yang di programkan Pemerintah sejak Tahun 2007.

a) Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif dan menggunakan KUR pertanian di daerah pedalaman.
b) Perbedaan dari penelitian ini adalah tidak menggunakan *Purposive Sample* dimana peneliti ini pengambil sampel dengan cara menetapkan ciri-ciri dan khususnya

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Potensi

Dari segi terminologi, kata potential berasal dari bahasa Inggris to patent yang artinya keras, kuat. Dalam pengertian lain, kata potensi berarti kekuatan, kesanggupan, daya, baik yang belum maupun yang telah terwujud, tetapi belum optimal. Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, yang dimaksud dengan potensi adalah kemampuan dan kualitas yang dimiliki seseorang, tetapi belum dimanfaatkan secara optimal. Oleh karena itu, tugas selanjutnya bagi manusia potensial adalah bagaimana memanfaatkan potensi tersebut untuk mencapai prestasi. Potensi dapat menjadi perilaku jika dikembangkan melalui proses belajar. Orang tidak dapat menyadari potensi dirinya dalam tingkah laku jika potensinya tidak dikembangkan melalui pembelajaran. Potensi yang dimiliki manusia dapat berkembang ke arah yang baik atau buruk. Jika seseorang hidup di lingkungan yang buruk, potensinya juga akan berkembang ke arah yang buruk sehingga perilakunya juga tidak baik. Untuk mencegah perilaku buruk, manusia memerlukan upaya sadar dan sistematis untuk menangkalnya. Upaya tersebut diperoleh melalui pendidikan formal dan nonformal, disamping pendidikan sosial yang baik. Potensi dalam tulisan ini adalah daya, kekuatan, kesanggupan dan kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dapat dikembangkan. Jadi potensi desa adalah daya, kekuatan, kemampuan dan kemampuan yang dimiliki oleh suatu

desa yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan dalam rangka meningkatkan masyarakatnya (Sholeh Ahmad, 2017; 36).

2.2.2. Pengembangan Usaha

Pengembangan Bisnis Dalam kaitannya dengan pengembangan bisnis, sangat tergantung pada kemampuan pengusaha dan manajer sehari-hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembanan adalah suatu proses, cara, perbuatan, berkembang Sedangkan konsep pengembanan adalah suatu keniscayaan yang diterapkan dalam kehidupan, maka konsep berarti suatu gagasan, rancangan atau pengertian yang diabstraksikan dari peristiwa-peristiwa konkret. Pengembanan dapat diartikan sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatannya melalui pendidikan dan pelatihan (Alyas, 2017). Sedangkan usaha adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh perorangan atau kelompok untuk mendapat penghasilan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Suatu usaha, memproduksi atau membeli barang atau jasa yang akan dijual kepada pelanggan, (Bambang Surianto 2017:117). Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum maupun tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu wilayah dalam suatu. (Harmaizar Negara. 2003: 14).

Tujuan Pengembangan Ada berbagai macam tujuan yang ingin dicapai dalam pengembangan sumber daya manusia, yaitu Produktivitas Kerja Produktivitas kerja yang tinggi dalam suatu perusahaan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Peningkatan produktivitas dapat dilakukan melalui pelaksanaan pengembangan pegawai. Dengan berkembangnya suatu perusahaan berarti peningkatan kemampuan teknis, kemampuan berpikir, dan kemampuan manajerial, dapat meningkatkan produktivitas kerja. Dalam Islam telah dijelaskan bahwa Islam adalah agama yang menyuruh umatnya untuk bekerja keras. Fakta ini terlihat dari sederet firman Allah dalam Al-Qur'an yang menekankan pentingnya bekerja. Diantaranya, Islam tidak memerintahkan manusia untuk beribadah dan berdoa saja, tetapi manusia diperintahkan untuk mencari rezeki yang halal di muka bumi (Hamdin, 2018: 23), Yang sesuai dengan Al-Qur’an yang artinya sebagai berikut: (At-Taubah: 105)

وَقُلِ اعْمَلُوْا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُوْلُهٗ وَالْمُؤْمِنُوْنَۗ وَسَتُرَدُّوْنَ اِلٰى عٰلِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُوْنَ ۝١٠٥

Artinya: dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan. (Q.S. At-Taubah: 105).

M. Quraish Shihab dalam tafsirnya menerangkan bahwa diartikan bekerjalah kamu karena Allah semata dengan aneka amal shaleh dan bermanfaat, baik untuk diri kamu maupun untuk orang lain atau masyarakat umum.

Ayat ini menurut M. Quraish Shihab bertujuan untuk mendorong umat manusia untuk mawas diri dan mengawasi perbuatannya, dengan mengingatkan mereka bahwa setiap perbuatan baik dan buruk memiliki sifat yang tidak dapat disembunyikan, dan memiliki saksi yang mengetahui dan melihat esensinya, yaitu Rasul. Allah, dan para saksi kaum muslimin setelah Allah SWT. Setelah itu, Allah akan membukakan tabir yang menutupi mata orang-orang yang melakukan perbuatan tersebut pada hari kiamat, sehingga mereka akan mengetahui dan melihat sifat perbuatan mereka sendiri (Shihab, 2006: 771)

Bekerja sudah menjadi kebutuhan bagi setiap muslim yang memiliki tanggungan. Bukan hanya untuk menutupi kebutuhan, bekerja adalah sarana untuk menciptakan dan memelihara kehormatan. Islam tentu memberikan apresiasi yang sangat tinggi bagi mereka yang bekerja dengan baik. Bahkan pekerjaan bisa menjadi ladang pahala jika ditujukan untuk beribadah kepada Tuhan.Adapun hadis yang diperintahkan kepada bekerja yaitu

مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِ

Artinya: “Tidak ada seseorang yang memakan satu makanan pun yang lebih baik dari makanan hasil usaha tangannya (bekerja) sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Allah Daud

as. memakan makanan dari hasil usahanya sendiri.” (HR. Bukhari)

Pengertian pengembangan usaha menurut para ahli, ada beberapa defenisi pengembangan usaha menurut para ahli di antaranya

a. Brown dan Petrello Pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang di butuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

b. Hughes Pengembangan usaha ialah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan.

c. Mussleman dan Jakson Pengembangan usaha adalah suatu aktifitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat dan perusahaan diorganisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut. d. Huat T Chwee Menurut Huat T Chwee pengertian pengembangan usaha ada 2 yaitu:

1) Pengembangan usaha dalam arti yang luas adalah istilah umum menggambarkan semua aktifitas dan industri yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari.
2) Pengembangan usaha adalah sekumpulan uang kecil yang dikelola sekumpulan orang banyak sehingga berubah menjadi barang nyata.

e. Allan Affuah Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang di lakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang/jasa yang diinginkan konsumen.

f. Steinford Pengembangan usaha adalah aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang di perlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha seperti, pedagang kali lima yang tidak memiliki surat izin tempat usaha.

g. Mahmud Mach Foedz Perkembangan usaha adalah perdagangan yang di lakukan oleh sekelompok orang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Unsur Pengembangan Usaha Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada 2 unsur yaitu :

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal):
   a) Adanya niat dari pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya untuk lebih besar.
   b) Mengetahui tehnik produksi barang seperti berapa banyak barang yang harus di produksi, cara apa yang harus di gunakan untuk mengembangkan barang /produk, dan lainlain.
   c) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.

2. Unsur dari pihak luar (pihak eksternal):
   a) Mengikuti perkembangan usaha dari luar usaha.

b) Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
c) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/ kondusif untuk usaha.
d) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum di temui strategi ini bisa di gunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai untuk menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harag yang murah.
e) Cakupan jajaran produk Suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan utuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja.

Hal ini juga dapat mendorong perekonomian yang pada gilirannya akan menguntungkan konsumen. Di sisi lain, lini produk kecil yang memungkinkan Anda menggali lebih dalam potensi produk, dapat mencakup banyak alternatif untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga dapat disesuaikan dengan keahlian yang cermat. Sedangkan kreativitas merupakan salah satu unsur penting yang perlu dijadikan sebagai salah satu karakter dalam mengelola suatu usaha. Kreativitas akan memenberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah bisnis usaha. Usaha bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek , mulai dari ide dan produksinya.

Perkembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab setiap wirausahawan atau entrepreneur yang membutuhkan kejelian, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini bisa dilakukan oleh setiap pengusaha, maka ada harapan besar untuk bisa mengubah usaha kecil menjadi menengah bahkan menjadi usaha besar. Kegiatan usaha dapat dimulai dari memulai usaha, atau dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan waralaba. Hal yang perlu diperhatikan adalah kemana bisnis akan membawa Anda. Oleh karena itu, diperlukan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan usaha agar dapat berjalan dengan baik. Dalam melaksanakan suatu pengembangan usaha memerlukan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dan lain-lain (Anoraga: 2007). Memulai usaha baru, modal utama yang pertama harus berupa ide yang baik, baik ide untuk berkembang maupun ide untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Setelah memiliki ide, sebaiknya segera lakukan analisis kelayakan bisnis seperti analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Selanjutnya ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam mengelola suatu usaha yaitu perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, strategi usaha dan teknik pengembangan usaha (Suryana, 2006).

Merumuskan rencana pengembangan bisnis, anggota kelompok pemangku kepentingan menggabungkan semua informasi dan analisis yang telah mereka lakukan sejauh ini pada produk potensial. Mereka kemudian menyusun informasi untuk menghasilkan laporan ringkasan yang secara singkat menggambarkan entitas bisnis dan menunjukkan

secara meyakinkan bahwa usaha tersebut adalah investasi. baik, bahwa produk tersebut dapat bersaing untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang sumber daya dan aspek sosialnya telah diperhatikan (Lecup dan Nicholson, 2006). Rencana pengembangan bisnis meminimalkan kemungkinan kegagalan dan memaksimalkan kemungkinan sukses dengan cara berikut (Lecup dan Nicholson, 2006). Mendorong kelompok sasaran untuk memikirkan setiap tahap bisnis dengan seksama

a. Mengumpulkan informasi untuk membuat perkiraan yang cerdas tentang kemungkinan sukses dan tingkat resiko.
b. Memeriksa kelemahan dan kekuatan usaha jika dibandingkan dengan para pesaingnya.
c. Menilai kelayakan konsep dan mengidentifikasi faktor faktor khusus yang akan menentukan keberhasilan dan kegagalan.
d. Merumuskan tujuan yang realistis dan dicapai.

2.2.3. Tehnik Pengembangan

Ada beberapa teknik pengembangan usaha antara lain (Suryana, 2006) :

1. Meningkatkan Skala Ekonomi Peningkatan skala ekonomi merupakan cara yang dapat dilakukan dengan meningkatkan skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Hal ini dilakukan ketika memperluas bisnis atau meningkatkan output akan mengurangi biaya jangka panjang, yang

berarti mencapai skala ekonomi. Sebaiknya, jika peningkatan output mengakibatkan biaya jangka panjang (*diseconomics of scale*), itu bukan hal yang baik untuk dilakukan. Ketika barang dan jasa diproduksi telah mencapai titik koefisien, maka perluasan skala ekonomi tidak dapat dilakukan, karena akan mendongkrak biaya. Skala ekonomi terjadi ketika ekspansi bisnis meningkatkan output menurunkan biaya jangka panjang. Pengusaha dapat meningkatkan usahanya dengan memperluas ruang lingkup usaha (economics of scope) jika ada skala usaha yang tidak ekonomis. Skala ekonomi menunjukkan pengurangan biaya perusahaan karena peningkatan output, kemudian kurva pengalaman atau kurva pembelajaran menunjukkan pengurangan biaya yang timbul sebagai akibat dari peningkatan kumulatif volume. B. Perluasan Cakupan Usaha Perluasan ruang lingkup usaha merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dengan yang dihasilkan saat ini (diversifikasi), maupun dengan teknologi yang berbeda. Misalnya usaha jasa angkutan kota diperluas menjadi usaha jasa bus pariwisata, usaha jasa pendidikan diperluas menjadi usaha jasa pelatihan dan kursus. Lingkup usaha ekonomi dapat didefinisikan sebagai diversifikasi usaha ekonomi yang dicirikan oleh total biaya produksi bersama dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama lebih kecil daripada jumlah biaya produksi setiap produk jika diproduksi secara terpisah. Perluasan cakupan usaha ini dilakukan jika pengusaha memiliki modal yang cukup.

Sedangkan ruang lingkup usaha yang tidak ekonomis dapat didefinisikan sebagai diversifikasi usaha yang tidak ekonomis, dimana total biaya produksi gabungan dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama lebih besar dari penjumlahan biaya produksi masing-masing jenis produksi. ketika diproduksi secara terpisah. Memperluas skala ekonomi atau bekerjasama dengan perusahaan lain melalui Joint Venture atau kerjasama manajemen melalui sistem kemitraan.

2. Tahapan Pengembangan Usaha Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahaptahap pengembangan usaha sebagai berikut (Kustoro Budiarto, 2009) :

a) Memiliki Ide Bisnis Awal mula bisnis seorang wirausahawan berawal dari sebuah ide bisnis. Ide bisnis yang dimiliki oleh seorang wirausahawan dapat berasal dari berbagai sumber. Ide bisnis bisa muncul setelah melihat kesuksesan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu, ide bisnis juga bisa muncul karena rasa bisnis yang kuat dari seorang wirausahawan.

b) Penyaringan Ide/Konsep Bisnis Pada tahap selanjutnya, pengusaha akan menuangkan ide bisnis ke dalam konsep bisnis yang merupakan tahap lanjutan dari ide bisnis ke bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide bisnis akan dilakukan

melalui kegiatan penilaian kelayakan ide bisnis formal maupun informal.

c) Pengembangan Rencana Bisnis Pengusaha adalah orang yang menggunakan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan keuntungan. Jadi komponen utama dari rencana bisnis yang akan dikembangkan oleh seorang pengusaha adalah perhitungan proyeksi keuntungan dan kerugian dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya, yaitu perencanaan bisnis operasional. Dalam menyusun rencana bisnis,para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalnkan kegiatan usaha. Mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan tahapan yang sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha. Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh

lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik. Jadwal ini biasanya tidak dimasukkan ke dalam rencana usaha yang disajikan. Rincian ini akan membantu wirausahawan menetapkan rencana kemajuan usaha yang realistis.

Beberapa hal yang perlu di pertimbangkan adalah sebagai berikut (Brian R. Ford, dkk.: 2008):

1. Kemajuan akan terjadi lebih lambat dari yang diantisipasi, khususnya ketika diperlukan kerja sama dari individu atau organisasi eksternal. Meski usaha mungkin dianggap paling penting bagi wirausahawan, tetapi bagi penanam modal usaha, pemberi pinjaman, pemasok atau pengacara mungkin tidak begitu penting. Oleh karena itu mungkin akan terjadi keterlambatan.
2. Batas nyaman yang mencukupi harus selalu dimasukkan dalam perencanaan. Lakukan pendekatan kepada sumber dana dengan baik sebelumnya, dan biarkan terjadinya keterlambatan dalam penyerahan dan pemasangan perlengkapan.
3. Dalam menyiapkan jadwal tahapan yang penting, tawarkan jadwal yang ambisius tetapi dapat dipenuhi atau dilampaui. Dengan cara ini, wirausahawan dapat membangun reputasi untuk mencapai sasaran, yang akan meningkatkan kredibilitas di masa mendatang. Menurut Hernanto (2010) menyatakan bahwa terdapat dua faktor yang memengaruhi keberhasilan usahatani,

yaitu faktor internal seperti unsur tanah, air, iklim, luas lahan, identitas pengusaha, pertanaman, dan efisiensi penggunaan tenaga kerja, dan modal. Selain faktor internal juga terdapat faktor eksternal, yaitu tersedianya sarana transportasi dan komunikasi, harga, sarana produksi, fasilitas kredit, dan penyuluhan. Sedangkan menurut Sukirno Sandono (2010) besarnya Pengembangan petani dipengaruhi oleh penggunaan faktor-faktor produksi yaitu:

a) Modal, adalah salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melakukan proses produksi. Modal terdiri dari modal dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang
b) Tenaga kerja, adalah orang yang melaksanakan dan menggerakkan segala kegiatan, menggunakan peralatan dengan teknologi dalam menghasilkan barang dan jasa yang bernilai ekonomi untuk memenuhi kebutuhan manusia,
c) Bahan baku, merupakan bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Bahan baku merupakan bagian yang integral dari produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, dam
d) Mesin, merupakan alat bantu untuk melakukan proses transformasi atau proses pengolahan dari masukan (input) menjadi keluaran (output). Menurut Hernanto (2010),

Beberapa faktor yang mempengaruhi Pengembangan usaha tani, yaitu:

a) Luas usaha, meliputi areal pertanaman dan luas tanaman,

b) Tingkat produksi, yang diukur lewat produktivitas/ha dan indeks pertanaman,
c) Pilihan dan kombinasi,
d) Efisiensi tenaga kerja, dan
e) Modal.

2.2.4. Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, dan alokasi prioritas sumber daya (Freddy, 2009). Pengembangan produk adalah upaya untuk meningkatkan penjualan melalui peningkatan produk atau layanan saat ini atau pengembangan produk atau layanan baru (Dafid, 2009). 2005). Pengembangan produk biasanya membutuhkan pengeluaran yang besar untuk penelitian dan pengembangan. Strategi pengembangan produk ini dipilih untuk dilakukan oleh suatu perusahaan dalam rangka memodifikasi produk yang sudah ada atau menciptakan produk baru yang masih berkaitan dengan produk yang ada saat ini. Dengan demikian, produk baru atau yang dimodifikasi dapat dipasarkan ke pelanggan yang sudah ada melalui saluran pemasaran yang ada. Ide strategi ini dipilih untuk dilakukan dengan tujuan dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Selain itu sekaligus melakukan pengembangan produk, untuk upaya mengeksplorasi efek dari siklus tersebut dikenal dengan product life style.

Menurut (David , 2005 : 251) pedoman tentang kapan pengembangan produk dapat menjadi sebuah strategi yang efektif, yaitu:

a) Ketika organisasi memiliki produk-produk berhasil yang berada di tahap kematangan dari siklus hidup produk; gagasannya di sini adalah menarik konsumen yang terpuaskan untuk mencoba produk baru (yang lebih baik) sebagai hasil dari pengalaman positif mereka dengan produk atau jasa organisasi saat ini.
b) Ketika organisasi berkompetensi di industri yang ditandai oleh perkembangan teknologi yang cepat.
c) Ketika pesaing utama menawarkan produk berkualitas lebih baik dengan harga "Bagus".
d) Ketika organisasi bersaing dalam industri dengan tingkat pertumbuhan tinggi.
e) Ketika organisasi memiliki kapabilitas penelitian dan pengembangan yang sangat kuat

2.2.5. Nilam

Minyak atsiri atau dikenal orang dengan nama minyak atsiri atau minyak terbang (*essential oil, volatile*) dihasilkan oleh tanaman tertentu. Minyak tersebut mudah menguap pada suhu kamar tanpa mengalami dekomposisi, mempunyai rasa getir, berbau wangi sesuai dengan bau tanaman penghasilnya. Minyak tersebut pada umumnya larut dalam pelarut organik dan tidak larut dalam air. Pada tanaman minyak atsiri mempunyai 3 (tiga) fungsi yaitu:

1) membantu proses penyerbukan beberapa jenis serangga atau hewan, mencegah kerusakan tanaman oleh serangga, dan sebagai makanan cadangan bagi tanaman.
2) Minyak atsiri pada industri banyak digunakan sebagai bahan pembuat kosmetik, parfum, antiseptik, dan lain-lain.
3) Minyak atsiri sendiri merupakan salah satu hasil proses metabolisme pada tanaman, yang terbentuk karena reaksi berbagai persenyawaan kimia dengan adanya air.

Tanaman nilam penghasil minyak atsiri diperkirakan berjumlah 150-200 jenis tanaman, termasuk yang termasuk dalam famili Pinanceae, Labrate, Compositoe, Lauraceae, Mytaceae, dan Umbelliferaceae. Minyak atsiri ini dapat bersumber dari bagian tanaman manapun, yaitu daun, bunga, buah, biji, batang, kulit kayu, dan akar. Untuk tanaman nilam, sebagian besar minyak atsirinya diambil dari daunnya.

Nilam merupakan salah satu tanaman penghasil minyak atsiri penting yang menyumbang devisa lebih dari 50% dari total ekspor minyak atsiri Indonesia Tanaman nilam dengan bentuk semak dengan tinggi mencapai 1 m. Tanaman nilam memiliki akar berserat dengan daun bulat dan lonjong, batang berkayu persegi, permukaan kasar dengan diameter 10-20 mm, hijau saat muda dan hijau kecoklatan pada batang tua. Tanaman nilam ada yang berbunga (nilam jawa) dan ada juga yang tidak berbunga (nilam aceh). Daun tanaman nilam yang

masih muda berwarna hijau muda, sedangkan daun yang sudah tua berwarna hijau tua dengan panjang 6 cm dan lebar 5 cm (Taufiq A, 2007).

Menurut Kardinan (2005), tanaman nilam yang dijumpai di Indonesia dikenal dengan tiga jenis, yaitu *Pogostemon cablin*, Benth (*syn P. Patchouly Pell.*)**,** *Pogostemon heyneanus*, Benth dan *Pogostemon hortensis*, Benth.

Nilam sebagai penghasil minyak atsiri memegang peranan yang sangat penting dalam meningkatkan devisa negara. Saat ini minyak nilam merupakan komoditas ekspor nonmigas bagi Indonesia. Apalagi minyak nilam asal Indonesia dikenal dengan kualitas terbaik di dunia sehingga memiliki prospek cerah di dunia perdagangan. Oleh karena itu, minyak nilam paling banyak diperdagangkan ke luar negeri dibandingkan dengan kebutuhan dalam negeri. Ekspor minyak nilam ke luar negeri mencapai 13,6 juta dollar AS atau 40% dari total ekspor minyak atsiri. Saat ini Indonesia memasok 90% kebutuhan minyak nilam dunia dan 70% berasal dari Aceh. Negara tujuan ekspor minyak nilam dari Indonesia adalah Singapura, Amerika Serikat, Prancis, Inggris, Jerman, India, Spanyol, dan Belanda. Importir terbesar minyak nilam dari Indonesia adalah Singapura dan Perancis (Taufiq A.2007).

Minyak nilam (*patchouli oil*) secara umum mempunyai ciri-ciri atau sifat-sifat yang sangat baik untuk digunakan sebagai zat pengikat (fiksatif) dalam industri parfum, sabun, dan tonik rambut. Minyak nilam juga banyak digunakan dalam pembuatan sabun dan

kosmetika karena dapat dicampur dengan jenis minyak atsiri lainnya, seperti minyak cengkih, geranium, dan akar wangi (Taufiq A., 2007).

Nilam merupakan komoditas unggulan seiring dengan meningkatnya permintaan minyak nilam baik di pasar domestik maupun internasional. Nilam Aceh mengandung minyak sekitar 2,5-5%, sehingga banyak diminati oleh petani dan pasar. Tiga varietas unggul nilam dengan kandungan dan kualitas minyak yang tinggi, yaitu Lhokseumawe, Tapak Tuan, dan Sidikalang (Nuryani, 2006). Tanaman penghasil minyak atsiri lainnya, nilam memiliki keunggulan tersendiri sebagai bahan pengikat (fiksatif) terbaik untuk parfum (Amalia, 2011). Daya rekatnya kuat sehingga wanginya tidak mudah hilang, larut dalam alkohol dan dapat bercampur dengan minyak atsiri lainnya (Umadi, Sari dan Hartono, 2010). Selain sebagai sumber minyak atsiri, daun nilam dapat digunakan sebagai pengusir serangga (Hadipoetyanti dan Sukamto, 2006).

Minyak atsiri yang berasal dari nilam digunakan sebagai salah satu bahan campuran produk kosmetik (seperti sabun, sampo, pasta gigi, dll), kebutuhan industri makanan (termasuk untuk sari atau penguat rasa), kebutuhan di bidang farmasi. sektor (untuk pembuatan obat-obatan). anti inflamasi, anti jamur, anti serangga, afrodisiak, anti inflamasi, anti depresan, antilogistik, dan dekongestan), kebutuhan aroma terapi, bahan baku senyawa dan pengawetan barang serta berbagai kebutuhan industri lainnya. Penggunaan minyak nilam yang bersifat fiksatif terhadap bahan pewangi lainnya agar aromanya

bertahan lama, sehingga mampu mengikat bau produktif selama 1-2 tahun (Mangun, 2008:7).

2.2.6. Kur (Kredit Usaha Rakyat)

Pengertian kredit usaha rakyat. Kredit Usaha Rakyat yang selanjutnya disingkat KUR adalah kredit atau pembiayaan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM-K) berupa pemberian modal kerja investasi yang didukung dengan fasilitas penjaminan bagi usaha produktif (Azmi 2017 : 28).

Kur merupakan program yang dicanangkan oleh pemerintah namun sumber dayanya sepenuhnya dari dana bank Penyediaan Kredit Usaha Rakyat (KUR), debitur pagu kredit mikro adalah orang perseorangan yang menjalankan usaha produktif dengan baik, memiliki legalitas lengkap, dan berusia minimal 6 bulan. Sedangkan Kurir Ritel adalah orang perseorangan (perorangan atau badan hukum), kelompok koperasi yang menjalankan usaha produktif yang layak, memiliki legalitas yang lengkap, kumpulan surat pengukuhan dari instansi terkait atau surat keterangan dari Desa atau Camat dan akta Notaris, koperasi atau badan usaha lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku (Husna, 2019 : 23-25). Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit atau pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada UMKMK yang layak tetapi belum bankable. Intinya adalah bisnis tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk kembali. Umkm dan Koperasi yang diharapkan dapat mengakses Kur adalah mereka yang bergerak di bidang usaha produktif, antara lain: pertanian, perikanan

dan kelautan, perindustrian, kehutanan, dan jasa keuangan simpan pinjam. Penyaluran KUR dapat dilakukan secara langsung, artinya UMKM dan Koperasi dapat langsung mengakses KUR di Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Bank Pelaksana. Untuk membawa layanan lebih dekat ke usaha mikro, penyaluran KUR juga dapat dilakukan secara tidak langsung, artinya usaha mikro dapat mengakses KUR melalui Lembaga Keuangan Mikro dan KSP/USP Koperasi, atau melalui kegiatan linkage program lainnya yang bekerja sama dengan Bank Pelaksana.

Calon Peminjam Potensial (CPP) akan mengisi formulir yang diberikan oleh mantri dan segera melengkapi berkas yang menjadi persayaratan untuk pengajuan kredit. Adapun berkas yang harus dilengkapi yaitu

1) foto ukuran 4x6 suami/istri, foto copy KTP suami/istri,
2) foto copy kartu keluarga,
3) surat keterangan usaha dari kelurahan.
4) Formulir yang diajukan oleh calon nasabah akan ditindaklanjuti oleh mantri dan segera diproses melalui.

2.3 Kerangka Pemikiran

Bank memiliki program untuk memenuhi ketersediaan modal bagi petani, program tersebut adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dalam hal ini BRI Unit Mowila merupakan salah satu bank yang menyalurkan KUR untuk sektor pertanian. BRI Mowila menyalurkan

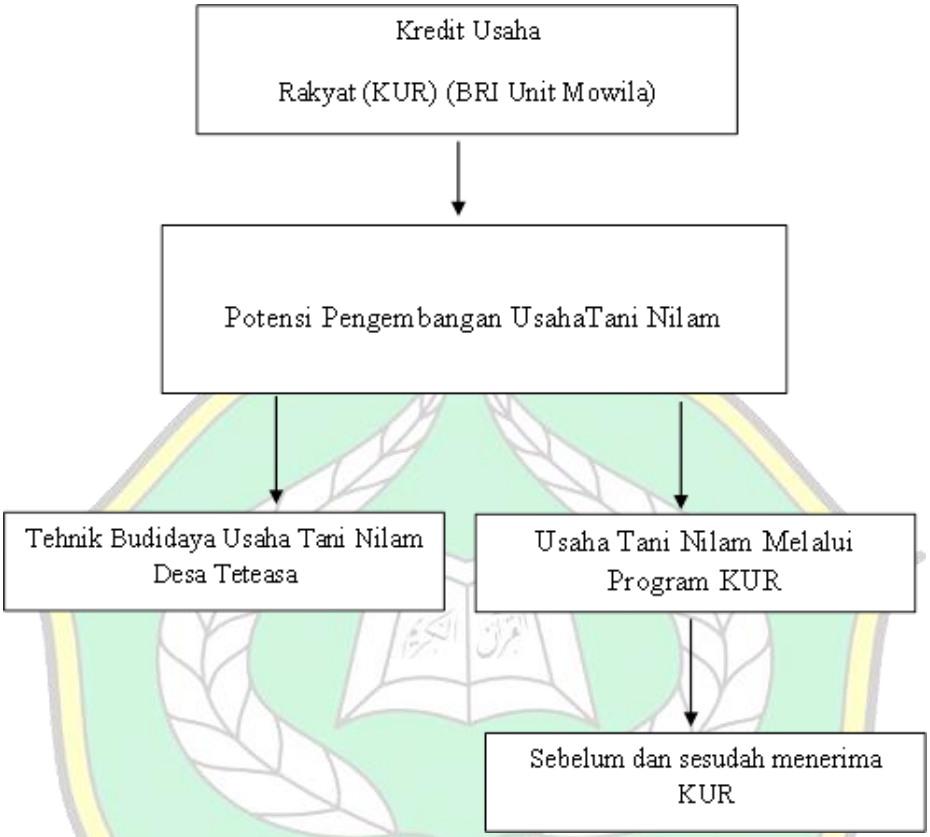
KUR di sektor pertanian yang didominasi oleh petani nilam. Kredit Usaha Rakyat merupakan program yang dicanangkan oleh pemerintah namun sumber dananya seluruhnya berasal dari dana perbankan.

Keterbatasan modal yang sering dihadapi petani, Kredit Usaha Rakyat di bidang pertanian merupakan salah satu solusi yang dapat membantu petani untuk mengatasi masalah permodalan dalam usaha taninya. Adanya program Kredit Usaha Rakyat di bidang pertanian dapat membantu memenuhi permodalan petani dalam meningkatkan Potensi pengembangan usaha tani nilam.

Tanaman nilam yang diusahakan petani merupakan salah satu tanaman yang memiliki prospek pengembangan yang baik bagi petani, sehingga petani melakukan budidaya. Dari segi pengembangan memberikan manfaat yang baik, namun kendala yang dihadapi dalam penyediaan sarana produksi memerlukan bantuan permodalan. Oleh karena itu, Kredit Usaha Rakyat (KUR) perlu bekerjasama dengan Bank (BRI) dalam memberikan permodalan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Mengenai kerangka pikir tentang pengembangan usaha tani nilam melalui program KUR BRI dapat dilihat pada Gambar

Gambar 2.1. Kerangka Pikir Potensi Pengembangan Usaha Nilam Tani Desa Teteasa Melalui Program KUR BRI Unit Mowila


Kredit Usaha
Rakyat (KUR) (BRI Unit Mowila)
Potensi Pengembangan UsahaTani Nilam
Tehnik Budidaya Usaha Tani Nilam Desa Teteasa
Usaha Tani Nilam Melalui Program KUR
Sebelum dan sesudah menerima KUR