

BAB III

TINJAUAN TEORITIS

A. Konsep Dasar Wirausaha

Secara sederhana arti wirausahaan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Seorang wirausaha dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Risiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada. Bahkan, semakin besar risiko kerugian yang bakal dihadapi, semakin besar pula peluang keuntungan yang dapat diraih. Tidak ada istilah rugi selama seseorang melakukan usaha dengan penuh keberanian dan perhitungan. Inilah yang disebut dengan jiwa wirausaha.

Jiwa kewirausahaan mendorong minat seseorang untuk mendirikan dan mengelola usaha secara profesional. Hendaknya minat tersebut diikuti dengan perencanaan dan perhitungan yang matang. Misalnya, dalam hal memilih atau menyeleksi bidang usaha yang akan dijalankan sesuai dengan prospek dan kemampuan pengusaha. Pemilihan bidang usaha seharusnya disertai dengan berbagai pertimbangan seperti: minat, modal, kemampuan, dan pengalaman sebelumnya. Jika belum memiliki pengalaman sebelumnya,

seseorang dapat menimba pengalaman dari orang lain. Pertimbangan lainnya adalah seberapa lama jangka waktu perolehan keuntungan yang diharapkan.¹

Sebagai langkah awal, wirausahawan perlu mengenali perilaku, sikap dan sistem nilai yang membentuk keseluruhan kepribadian. Di samping kepribadian, kemampuan diri perlu dikenali, juga ditentukan oleh pengetahuan dan keterampilan. Setelah kita mengenal kepribadian dan kompetensi diri sendiri. Anda akan mulai berwirausaha di mana? Menunggu petunjuk depnaker, menunggu warisan untuk modal? Menunggu inspirasi? Menunggu ajakan teman untuk berwirausaha? Menunggu diberi kesempatan? Menunggu datangnya peluang?²

Keterampilan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha adalah:

1. Mempunyai keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko
2. Mempunyai keterampilan memimpin dan mengelola
3. Mempunyai keterampilan teknis bidang usaha
4. Mempunyai keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
5. Mempunyai keterampilan kreatif menciptakan nilai tambah

Keterampilan tidak hanya untuk diketahui, tetapi juga diperlukan pelatihan yang memadai guna mengembangkan dan mempertajam keterampilan yang kita miliki. Untuk melakukan wirausaha, kita perlu mengadakan penilaian terhadap diri sendiri dan dari luar, yang akan menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha kita. Untuk itu sebelum

¹ Kasmir, *Op.cit*, h. 19-20

²Yuyus Suryana,*Op.cit* h. 78-79

melakukan usaha terlebih dahulu harus memilih usaha yang prospeknya baik dan juga terlebih dahulu melakukan usaha itu melakukan penilaian studi kelayakan bisnis/usaha tersebut.

B. Peluang Bisnis Pembudidayaan Usaha Ternak Kambing

Kambing merupakan hewan ternak yang mudah dalam pemeliharaannya. Hewan ternak ini menghasilkan produk yang bernilai tinggi, seperti: daging, kulit, susu dengan mengubah pakan yang diberikan walaupun berkualitas rendah. Sekarang ini, peternakan kambing mulai menjamur di masyarakat, tidak hanya di daerah pedesaan, daerah perkotaanpun sudah mulai digeluti. Pasar-pasar kambingpun semakin ramai, apalagi di saat hari raya tiba.³

Besarnya manfaat daging kambing membuat kebutuhan daging kambing terus tinggi. Terutama, dalam ritual keagamaan, seperti akikah, idul adha, dan pernikahan. Apalagi kepemilikan kambing berpengaruh terhadap nilai sosial di masyarakat masih sangat besar. Kebutuhan daging kambing tentu berdampak terhadap ketersediaan bibit kambing untuk digemukkan. Sementara itu, tidak banyak peternak kambing. Kerena itu, kebutuhan bakalan yang terus meningkat tidak diimbangi dengan suplai.⁴

Kambing yang dibudidayakan di Indonesia ada yang berasal dari luar Indonesia maupun lokal. Kambing lokal yang biasa dibudidayakan adalah

³B. Sarwono, *Beternak Kambing Unggul*, (Jakarta: Penebar Swadaya, 2011) Cet. ke-1 h. 4

⁴Redaksi Agromedia, *19 Peluang Bisnis Peternakan*, (Jakarta: Agromedia Pustaka, 2011) Cet. 1 h. 53.

kambing kacang yang biasa diambil dagingnya dan kambing PE (Peranakan Etawa) yang dapat menghasilkan susu dengan kualitas dan kuantitas baik.

Harga pasaran daging dan susu kambing dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan, tidak heran jika berbisnis atau membuka usaha peternakan kambing sekarang ini sangat menguntungkan.⁵ Semakin banyaknya peternak kambing yang muncul disebabkan oleh permintaan yang daging dan susu kambing yang terus mengalami peningkatan.⁶ Selain dari dalam negeri, permintaan susu kambing dari negara luar, seperti Malaysia, Brunei Darussalam, dan Arab Saudi juga sangat tinggi. Padahal, permintaan susu kambing dari dalam negeri saja belum bisa dipenuhi seluruhnya. Susu kambing berkhasiat untuk meningkatkan kesehatan tubuh, membantu dan mengatasi sejumlah penyakit, serta meningkatkan kecantikan. Bahkan, dari beberapa penelitian di luar negeri diketahui bahwa susu kambing berkhasiat untuk mengobati penyakit TBC, asma, dan hepatitis.⁷

Nilai ekonomi, sosial dan budaya beternak kambing sangat nyata. Besarnya nilai sumber daya bagi pendapatan keluarga petani bisa mencapai 14-25% dari total pendapatan keluarga. Semakin rendah tingkat perluasan lahan pertanian, semakin besar nilai sumber daya yang diusahakan dari beternak kambing. Pendapatan dan nilai tambah beternak kambing akan semakin nyata jika kaidah-kaidah usaha peternakan diperhatikan. Kaidah-kaidah itu antara lain penggunaan bibit yang baik, pemberian pakan yang

⁵B. Sarwono, *Loc.cit.*

⁶*Ibid*, h. 5.

⁷Redaksi Agromedia, *Op.cit* h. 63.

cukup baik dari segi gizi maupun volume, tata laksana pemeliharaan yang benar, serta memperhatikan permintaan dan kebutuhan pasar.⁸

C. Pengertian Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan, usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Mempelajari secara mendalam berarti meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian mengukur, menghitung, dan menganalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu. Penelitian yang dilakukan terhadap usaha yang akan dijalankan menggunakan ukuran tertentu sehingga diperoleh hasil maksimal.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam bertujuan untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat berarti bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan. Layak juga berarti dapat memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga bagi investor, kreditor, pemerintah, dan masyarakat luas.⁹

Studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (jasanya

⁸B. Sarwono *Op.cit* h. 7-8.

⁹Kasmir, *Kewirausahaan, Op.cit*, h. 260-262

merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil istilah “proyek” mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan sesuatu(barang maupun jasa) yang baru kedalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini.¹⁰ Berbagai macam peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan dunia usaha, telah menuntut perlu adanya penilaian sejauh mana kegiatan/kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (*benefit*) bila diusahakan.¹¹

Penentuan layak atau tidaknya suatu usaha dijalankan dapat dilihat dari beberapa aspek. Setiap aspek harus memiliki standar nilai tertentu. Namun, keputusan penilaian itu tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek, tetapi pada seluruh aspek yang akan dinilai.

D. Aspek-Aspek Dalam Penilaian Kelayakan Usaha

Ada beberapa aspek yang perlu dilakukan untuk menentukan kelayakan suatu usaha. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri, akan tetapi saling berkaitan. Artinya jika salah satu aspek tidak dipenuhi maka perlu dilakukan perbaikan atau tambahan yang diperlukan.¹² Urutan penilaian aspek mana yang harus diketahui tergantung dari kesiapan penilai dan kelengkapan data yang ada. Tentu saja dalam hal ini dengan pertimbangan prioritas mana yang harus diketahui dan mana yang berikutnya.¹³ Secara umum prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan adalah sebagai berikut:

¹⁰ Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011) Cet. Ke-2 h. 3

¹¹ Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009) h. 1

¹² Kasmir dan Jakfar, *op.cit*, h.14

¹³ Kasmir dan Jakfar, *loc.cit*.

a. Aspek Hukum

Aspek ini yang akan dilihat adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila dikemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat di peroleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.¹⁴

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Perusahaan yang akan melakukan investasi terlebih dahulu harus di tinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Tinjauan ini, untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang di kuasai oleh pesaing. Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada. Kegiatan ini untuk menentukan besarnya pasar nyata dan potensi pasar yang ada maka perlu dilakukan riset pasar, baik dengan terjun langsung kelapangan maupun dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kemudian, setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya.¹⁵

Aspek pasar dan pemasaran, sekurang-kurangnya harus bisa melingkupi peluang pasar, perkembangan pasar, penetapan pangsa pasar,

¹⁴*Ibid* h.15

¹⁵*Ibid*, h. 16

dan langkah-langkah yang perlu dilakukan di samping kebijaksanaan yang diperlukan.¹⁶

Aspek pasar dan pemasaran hal-hal yang perlu dijabarkan adalah:

1. Ada tidaknya pasar (konsumen calon pembeli)
2. Jika ada, seberapa besar pasar yang ada (pasar nyata dan pasar potensial)
3. Bagaimana peta kondisi pesaing terutama untuk produk sejenis sekarang
4. Bagaimana perilaku konsumen (menyangkut selera dan kebiasaan)
5. Strategi apa yang harus dijalankan untuk memenangkan persaingan dan merebut pasar yang ada sekarang dan yang akan datang.

Diketahui ada tidaknya pasar dan seberapa besarnya pasar baik pasar nyata, potensi pasar yang ada, maupun perilaku konsumen, maka dilakukan riset pasar. Setelah diketahui pasar nyata dan potensi pasar yang ada barulah disusun strategi pemasarannya yang meliputi: Strategi produk, Strategi harga, Strategi promosi, Strategi lokasi dan distribusi¹⁷

c. Aspek Keuangan

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan di terima jika proyek jadi dijalankan. Penelitian ini meliputi seberapa lama investasi yang ditanamkan akan kembali. Kemudian dari mana saja sumber pembiayaan bisnis tersebut dan

¹⁶Yacob, *Op.cit*, h. 93

¹⁷Kasmir, *Op.cit*, h. 268-269

bagaimana tingkat suku bunga yang berlaku, sehingga apabila dihitung dengan formula penilaian investasi sangat menguntungkan.¹⁸

d. Aspek Teknis/Operasi

Aspek ini akan diteliti adalah mengatasi lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik atau gudang. Kemudian penentuan *layout* gedung, mesin, dan peralatan serta *layout* ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya. Penelitian mengenai lokasi meliputi berbagai pertimbangan, apakah harus dekat dengan pasar, dekat dengan bahan baku, dengan tenaga kerja, dengan pemerintah, lembaga keuangan, pelabuhan, atau pertimbangan lainnya, juga mengenai penggunaan teknologi apakah padat karya atau padat modal. Artinya jika menggunakan padat karya, maka akan memberikan kesempatan kerja, namun jika padat karya justru sebaliknya.¹⁹

Aspek teknis atau operasi juga di kenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/operasi, sehingga apabila tidak dianalisa dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari.²⁰

e. Aspek Manajemen/Organisasi

Penilaian dalam aspek ini terletak pada para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Proyek yang dijalankan akan berhasil apabila

¹⁸Kasmir & Jakfar, *Op.cit*, h. 15

¹⁹*Ibid*, h. 15-16

²⁰*Ibid*, h. 145

dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan. Demikian pula dengan struktur organisasi yang dipilih harus sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya.²¹

f. Aspek Ekonomi Sosial

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek tersebut dijalankan. Pengaruh tersebut terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan. Dampak ekonomi tertentu, peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di pabrik atau masyarakat di luar lokasi pabrik. Demikian pula dengan dampak sosial yang ada seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, penerangan, telepon, air, tempat kesehatan, pendidikan, sarana olahraga, dan sarana ibadah.²²

g. Aspek Dampak Lingkungan

Analisis dampak lingkungan dibutuhkan setiap proyek pada saat ini, karena setiap proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan disekitarnya, baik terhadap darat, air dan udara yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuh-tumbuhan yang ada sekitarnya.²³

²¹ *Ibid*,h. 16

²² *Ibid*, h. 17

²³ *Ibid*,h. 16

E. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengambilan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.²⁴

F. Variabel-Variabel dalam Analisis SWOT

Lingkungan yang dihadapi setiap perusahaan haruslah dibedakan antara lingkungan dalam (*internalenvironment*) dan lingkungan luar (*external environment*). Lingkungan dalam mencakup setiap kecenderungan, kekuatan, kejadian yang timbul di dalam perusahaan, mempengaruhi kegiatan dan keberhasilan perusahaan. Lingkungan luar mencakup setiap kecenderungan, kekuatan, kejadian yang timbul di luar perusahaan, mempengaruhi kegiatan dan keberhasilan perusahaan.

Sebagian kecenderungan, kejadian kekuatan berasal dari dalam perusahaan yang semuanya ditentukan oleh bauran jenis serta bauran jumlah

²⁴Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating Dan OCAI*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 19-20

sumberdaya yang tersedia bagi perusahaan pada saat ini dan masa yang akan datang. Apabila kecenderungan, kejadiankekuatan itu memberikan keuntungan bagi perusahaan dan mengakitkannya unggul dari perusahaan-perusahaan pesaing dalam satu industri maka hal itu disebut kekutan (*strength* =S).²⁵ Contoh adanya kesempatan usaha untuk memperoleh pakan dalam jumlah yang cukup, mutu yang lebih baik, mudah dalam pemasaran dan sebagainya dengan syarat bahwa seluruh hal tersebut merupakan unsur-unsur penentu keberhasilan suatu usaha ternak kambing.

Pengelompokan Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman

	Lingkungan Dalam	Lingkungan Luar
Menguntungkan	Kekuatan (S)	Peluang (O)
Merugikan	Kelemahan (W)	Ancaman (T)

Sebaliknya apabila kecenderungan, kejadian, dan kekutan tersebut merupakan sesuatu yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan sesuatu yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan yang mengakitkannya “kalah” dari perusahaan-perusahaan pesaing dalam satu industri maka itu merupakan kelemahan (*weakness*= W).²⁶ Sebagai contoh kelemahan dalam usaha ternak kambing di desa Kuapan adalah kurangnya modal untuk mengembangkan usaha, tidak memiliki teknologi untuk mengolah kotoran kambing yang menghasilkan pupuk yang bernilai ekonomis yang lebih tinggi. Kekuatan (S) dan kelemahan (W) ini adalah unsur-unsur dalam (*internal factors*) karena

²⁵Pontas M. Pardede, *Op.cit*, h. 213-216

²⁶*Ibid*

berada di bawah pengendalian, dan dapat dipengaruhi oleh, para pemilik usaha.

Selanjutnya sebgai kecenderungan, kejadian dan kekuatan yang mempengaruhi suatu perusahaan berasal dari, atau dipengaruhi oleh hal-hal di luar perusahaan tersebut. apabila kecenderungan, kejadian, dan kekuatan tersebut memberikan keuntungan bagi seluruh perusahaan yang berada dalam satu industri maka hal itu disebut peluang (*opportunity = O*).²⁷ Sebagai contoh telah terjadi peningkatan pendapatan dan daya beli masyarakat. Contoh lain masyarakat akhir-akhir ini lebih memilih pupuk kandang untuk tanaman kebunnya dari pada pupuk kimia.

Sebaliknya apabila kecenderungan, kejadian, dan kekuatan yang ada menimbulkan kerugian bagi seluruh perusahaan yang ada dalam satu industri maka hal itu disebut ancaman (*threat = T*).²⁸ Contoh untuk usaha ternak kambing, merosotnya harga sawit dan karet mengakibatkan pendapatan masyarakat berkurang akibatnya pembelian terhadap kotoran dan susu kambing menurun. Masalah ini akan berdampak pada semua pengusaha ternak kambing.

G. Analisis SWOT Kelayakan Usaha

Ada beberapa aspek yang harus dinilai dalam analisis SWOT kelayakan usaha, untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan suatu pihak manajemen usaha.

²⁷*Ibid*, h. 217

²⁸*Ibid*.

**Kotak Unsur-Usur Penentu Keberhasilan
Dalam Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

<p>A. TEKNIS/OPERASI</p> <ol style="list-style-type: none">1. Tenaga kerja2. Teknologi3. Produksi substitusi4. Letak geografis5. Pengetahuan6. Pakan ternak7. Pelatihan8. Obat-obatan
<p>B. ASPEK PEMASARAN</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pasar sasaran2. Harga3. Promosi4. Pengembangan bibit unggul5. Pengembangan hasil produksi
<p>C. ASPEK KEUANGAN</p> <ol style="list-style-type: none">1. Dana Utama2. Dana pihak ke-23. Pengelolaan uang

Setiap unsur penentu keberhasilan diatas diberikan bobot berdasarkan tingkat pengaruh setiap unsur tersebut terhadap keberhasilan usaha. Bobot yang diberikan berkisar dari 1 hingga 6 dengan penjelasan sebagai berikut: 6 = sangat besar, 5 = besar, 4 = cukup besar, 3 = cukup kecil, 2 = kecil, 1 = sangat kecil

Unsur penentu keberhasilan ini, sebagai pengukuran kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan usaha. Unsur yang memberikan pengaruh yang besar terhadap usaha maka diberikan bobot 5, begitu sebaliknya unsur yang memberikan pengaruh yang kecil diberikan bobot 1 ataupun 2.

Tabel. III.1
Pengukuran Kekuatan-Kekuatan dan Kelemahan-Kelemahan

UNSUR-UNSUR PENENTU KEBERHASILAN	BO- BOT	KEKUATAN/KELEMAHAN											NILAI AKHIR
(1)	(2)	(3)											(4)
A. TEKNIS/OPERASI													
1. Tenaga Kerja	2	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
2. Teknologi	3	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
3. Produksi Substitusi	4	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
4. Letak Geografis	5	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
5. Pengetahuan	5	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
6. Pakan Ternak	5	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
7. pelatihan	3	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
B. ASPEK PEMASARAN													
1. Pasar Sasaran	4	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
2. Harga	5	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
3. Promosi	3	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
4. Pengembangan Bibit Unggul	3	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
5. Pengembangan Hasil Produksi	3	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
C. ASPEK KEUANGAN													
1. Sumber Dana Utama	4	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
2. Sumber Dana Pihak ke-2	2	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
3. Pengelolaan Uanga	3	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	

Diberikan nilai perbandingan adalah satu rentangan nilai mulai dari -5 hingga +5. Apabila prestasi yang dimiliki usaha tersebut pada setiap unsur penentu keberhasilan persis sama dengan prestasi yang seharusnya, kekuatan/kelemahan itu diberi nilai 0. Contoh kekuatan/kelemahan untuk “tenaga kerja” diberi nilai 0 karena untuk usaha ini tenaga kerja tidak terlalu dibutuhkan. Apabila prestasi yang dimiliki melebihi, atau lebih baik dari, prestasi yang biasa, kekuatan/kelemahan diberi angka yang lebih besar dari 0, yaitu antara 1,2,3,4, dan 5. Sebagai contoh, untuk unsur “letak geografis dan pakan ternak”, memiliki prestasi yang baik dari rata-rata sehingga diberikan

angka +5 ataupun +4. Kemudian apabila prestasi yang dimiliki lebih rendah atau lebih buruk dari prestasi yang biasa untuk usaha yang bersangkutan maka kekuatan/kelemahan tersebut diberi angka yang lebih kecil dari 0, yaitu di antara -5,-4,-3,-2 dan -1. Sebagai contoh usaha ternak kambing memerlukan tenaga pelatihan dan teknologi untuk menghasilkan produk yang lebih bermutu.

Pemberian angka +1, +2, +3, +4, dan +5, atau -1, -2, -3, -4, dan -5, dilakukan dengan pertimbangan kualitatif. Arti angka tersebut adalah -5 = Kelemahan yang Sangat Besar,-4 = Kelemahan yang Besar,-3 = Kelemahan yang Cukup Besar, -2 = Kelemahan yang Cukup Kecil,-1 = Kelemahan yang Kecil, 0 = Bukan Kelemahan dan Bukan Kekuatan, 1 = Kekuatan yang Kecil, 2 = Kekuatan yang Cukup Kecil, 3=Kekuatan yang Cukup Besar, 4=Kekuatan yang Besar, 5= Kekuatan yang Sangat Besar

Pemberian angka-angka tersebut harus menunjukkan tingkat kebaikan atau tingkat keburukan usaha yang bersangkutan dalam hal kepemilikan sumberdaya yang dibutuhkan untuk mendukung pemilikan prestasi tertentu. Penentuan tentang bobot ini dilakukan dengan mempertimbangkan kelayakan atau kewajaran. Kemudian selanjutnya nilai kekuatan/kelemahan pada setiap unsur penentu keberhasilan dikalikan dengan bobot untuk memperoleh nilai akhir. Hasil nilai akhir diurutkan berdasarkan nilai yang tertinggi dari unsur-unsur tersebut.²⁹

²⁹*Ibid*, h: 232-234

Tabel. III.2
Penentuan Nilai Unsur-Unsur Lingkungan Penentu Untuk Penentuan
Peluang-Peluang dan Ancaman-Ancaman

UNSUR-UNSUR LINGKUNGAN PENENTU		BOBOT	NILAI	BOBOT X NILAI	BOBOT KELOMPOK	NILAI AKHIR
(1)		(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
A. EKONOMI						
1	Tingkat Pendapatan Masyarakat	0,30	-3		0,30	
2	Tingkat Pertumbuhan Ekonomi	0,30	-2			
3	Permintaan Masyarakat	0,40	4			
		1,00				
B. SOSIAL BUDAYA						
1	Penerimaan Masyarakat pada usaha	0,50	5		0,30	
2	Pengetahuan Masyarakat pada Usaha	0,50	5			
		1,00				
C. PEMERINTAH						
1	Pajak	-			0,20	
2	Peraturan/Kebijakan Pemerintah	0,30	3			
3	Sarana Prasarana	0,30	3			
4	Pemberian Pelatihan	0,40	-3			
		1,00				
D. TEKNOLOGI						
1	Tingkat pertumbuhan teknologi	1,00	-4		0,20	
		1,00				

Lajur (1) menunjukkan unsur-unsur lingkungan penentu yang berlaku bagi usaha ternak kambing tersebut, yang terdiri dari 4 kelompok yaitu ekonomi, sosial budaya, pemerintah dan teknologi. Untuk kesederhanaan hanya beberapa buah di antara unsur-unsur lingkungan penentu yang bersangkutan yang akan dipertimbangkan dalam penentuan peluang dan ancaman yang berlaku pada usaha ini. Lajur (2) menunjukkan bobot setiap unsur pada setiap kelompok. Bobot yang diberikan untuk setiap unsur menunjukkan tingkat peran unsur tersebut pada kelompok yang bersangkutan.

Bobot ini disesuaikan dengan jenis usaha yang dikaji. Jumlah bobot seluruh unsur pada setiap kelompok adalah 1. Pada contoh ini, untuk kelompok ekonomi terdapat 3 unsur yang masing diberi bobot, 0,30, 0,30 dan 0,40. Lajur (3) menunjukkan nilai unsur. Nilai ini diberikan rentang -6 hingga +6. Nilai-nilai 1 hingga 6 berturut-turut menunjukkan pengaruh yang menguntungkan (peluang) yang sangat kecil, kecil, cukup kecil, cukup besar, besar, dan sangat besar. Sedangkan nilai-nilai -1 hingga -5 berturut-turut menunjukkan pengaruh yang merugikan (ancaman) yang sangat kecil, kecil, cukup kecil, cukup besar, besar dan sangat besar. Nilai ini diberikan berdasarkan keadaan yang sebenarnya berlaku pada usaha yang dikaji.

Lajur (4) menunjukkan hasil perkalian bobot dengan nilai. Kemudian lajur (5) menunjuk bobot kelompok, yaitu bobot yang diberikan untuk setiap kelompok. Pada contoh ini, bobot yang diberikan untuk kelompok ekonomi, sosial-budaya, pemerintah dan teknologi berturut-berturut adalah 0,30; 0,30; 0,20; dan 0,20. Jumlah bobot seluruh kelompok adalah 1. Bobot kelompok ditetapkan dengan mempertimbangkan peran setiap kelompok dalam mempengaruhi perjalanan usaha. Akhirnya lajur (6) menunjukkan nilai akhir, yaitu hasil perkalian “bobot x nilai” dengan “bobot kelompok”. Nilaiakhir ini menunjukkan peluang dan ancaman dimana nilai yang lebih besar dari 0 menunjukkan peluang dan nilai yang lebih kecil dari 0 menunjukkan ancaman.

H. Tujuan Studi Kelayakan

Paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan.³⁰

a. Menghindari Risiko Kerugian

Studi kelayakan bertujuan untuk menghindari risiko kerugian di masa yang akan datang yang penuh ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak diinginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

b. Memudahkan Perencanaan

Ramal tentang apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, dapat mempermudah kita dalam melakukan perencanaan. Perencanaan meliputi:

1. Berapa jumlah dana yang diperlukan
2. Kapan usaha akan dijalankan
3. Di mana lokasi usaha akan dibangun
4. Siapa yang akan melaksanakannya
5. Bagaimana cara menjalankannya
6. Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh
7. Bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan

³⁰ Kasmir. *Op.cit* h. 263-264

c. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Rencana yang sudah di susun sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana bisnis telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

d. Memudahkan Pengawasan

Pelaksanaan usaha atau proyek sesuai rencana akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan dari rencana yang telah disusun. Pelaksana usaha dapat sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi sehingga tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

e. Memudahkan Pengendalian

Adanya pengawasan dalam pelaksanaan pekerjaan dapat mendeteksi terjadinya suatu penyimpangan sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.

I. Manajemen Bisnis Syari'ah

Setiap kita melakukan usaha harus dipahami akan menghadapi dua kemungkinan, yaitu berhasil atau gagal, karena itu kita harus siap pula

mengantisipasi untuk melakukan tindakan cepat dan tepat, baik kalau berhasil agar tindakan menimbulkan kelabilan jiwa, apalagi kalau gagal tidak mengakibatkan keputusan berusaha.

Apabila kita berhasil dalam usaha, hal yang patut diingat adalah bahwa setiap usaha bertujuan mencari keuntungan dan dari keuntungan yang diperoleh justru untuk meningkatkan kelangsungan usaha. Bukan menjadi labil jiwanya dengan menghambur-hamburkan pengeluaran yang tidak perlu dengan tujuan usaha yang akan dijalankan. Kita harus berhemat dengan membatasi pengeluaran yang tidak perlu. Semua itu, merupakan wujud rasa syukur kita kepada Allah yang telah memberikan nikmat keberhasilan usaha kita.³¹ Kemudian dalam berusaha, manusia juga dianjurkan untuk menerapkan manajemen yang baik, dikembangkan melalui investasi tersebut, dan juga tidak lupa melaksanakan kewajiban dan amaliah sosial.³²

Rasullah SAW menjelaskan bahwa dalam setiap melakukan sesuatu harus dikelola dengan ikhlas (*perpektionis*), dijelaskan di dalam buku Ali Hasan yang berjudul "*Manajemen Bisnis Syariah*", di antara pesan beliau adalah:

- a. Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan secara itqan (tepat, terarah, jelas dan tuntas).

(HR. Thabrani).

³¹Yuyus Suryana, *Op.cit* h. 86.

³²Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat.*, (Yogyakarta: pustaka pelajar, 2009), h.21.

- b. Allah mewajibkan manusia berbuat ikhsan dalam segala sesuatu (HR. muslim).
- c. Tinggalkan pekerjaan yang meragukan dan kerjakan pekerjaan yang tidak meragukan (HR. Tirmidzi dan Nasa'i). Di antara baik dan indahnya keIslaman seseorang adalah orang selalu mengerjakan pekerjaan yang ada manfaatnya (HR.Tirmidzi).

Pesan baginda Rasulullah yang singkat, tetapi jelas terlihat, bahwa usaha apa pun yang dilakukan harus secara terencana, dilakukan dengan mantap, dan secara jelas memiliki manfaat, baik untuk dirinya sendiri maupun untuk orang lain. Usaha pada umumnya perlu dicermati dan dikelola dengan baik, setidaknya masalah pasar, produksi, keuangan, sumber daya manusia dan pemasaran-promosi.³³ Dalam pembahasan ini penulis hanya membahas masalah produksi, pemasaran dan keuangan.

1. Produksi

Produksi merupakan hasil usaha manusia yang tidak berarti mengadakan bentuk atau barang tidak ada, akan tetapi produksi mengadakan perubahan bentuk atau mengembangkan bahan-bahan alam sehingga akhirnya memiliki sifat yang dapat memenuhi kehidupan hidup manusia. Menurut defenisi lain, produksi merupakan setiap usaha manusia untuk menciptakan atau menambah guna suatu barang.³⁴ Menurut Muhammad Abdul Manan produksi adalah usaha kerja sama antara para anggota masyarakat untuk menghasilkan barang dan jasa bagi

³³Ali Hasan, *Op.cit.*, h. 132-133.

³⁴K.B.Itb, *Ekonomi*, (Bandung: Ganesa, 1988) Cet. ke-1, h. 52

kesejahteraan ekonomi mereka.³⁵ Produksi menurut As-Sadr adalah usaha mengembangkan sumber daya alam agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan bagi kebutuhan manusia. Sedangkan menurut Qutub Abdul Salam adalah usaha mengeksploitasi daya agar menghasilkan manfaat ekonomi.³⁶ Pada hakikatnya produksi menciptakan kegiatan-kegiatan, artinya dapat memenuhi kebutuhan manusia.

Bagaimana dengan pemahaman produksi dalam ajaran Islam? Islam mendorong pemeluknya untuk berproduksi dan menekuni aktifitas ekonomi dalam segala bentuknya seperti pertanian, peternakan, perburuan, industri, perdagangan, dan sebagainya. Islam memandang setiap amal perbuatan yang menghasilkan benda atau pelayanan yang bermanfaat bagi manusia atau yang memperindah kehidupan mereka dan menjadikan lebih makmur dan sejahtera. Bahkan, Islam memberkati perbuatan duniawi ini dan memberikan nilai tambah sebagai amal ibadah kepada Allah SWT dan perjuangan di jalan-Nya. Dengan bekerja, setiap individu dapat memenuhi hajat hidup dirinya, hajat hidup keluarganya, berbuat baik kepada kerabatnya, bahkan dapat memberikan pertolongan kepada masyarakat di sekitarnya. Hal ini merupakan keutamaan-keutamaan yang dihargai oleh agama dan tidak bisa dilaksanakan kecuali dengan harta. Sementara itu, tidak ada jalan untuk mendapatkan harta secara syariah kecuali dengan berproduksi atau bekerja. Oleh karena itu, tidaklah mengherankan di

³⁵Mohamed Aslam Haneef, *Pemikiran Islam Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), Cet. ke-1, h. 30

³⁶Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Alaf Riau, 2008) Cet. ke-1, h. 65

dalam Al-Qur'an terdapat nash-nash yang mengajak berproduksi dan bekerja.³⁷

Umumnya, motif produksi ialah supaya *surplus* antar harga pasar dan ongkos produksi, sehingga menghasilkan laba (*profit*). Menurut Soemitro, motif itu ialah:

- a. Untuk mencapai keuntungan yang maksimum dan kalau pun terpaksa menderita kerugian.
- b. Menderita kerugian yang sekecil-kecilnya.
- c. Mempertahankan *skilled labour*

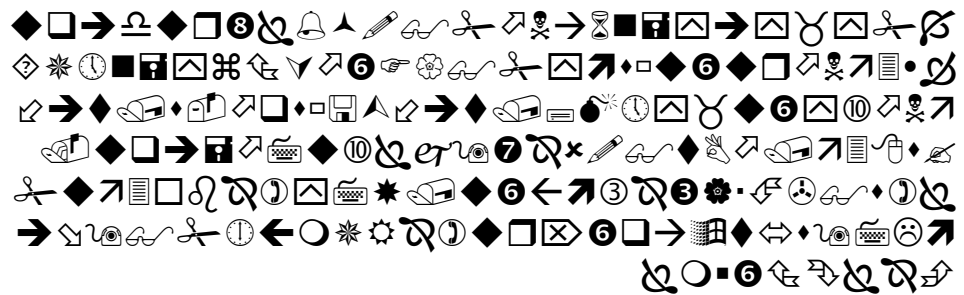
Motif ini sebetulnya sama dengan bagaimana memanfaatkan sumber daya untuk tujuan yang bermanfaat baik untuk kepentingan pribadi mau pun kepentingan orang lain. Berbeda dengan motif di atas, tujuan ideologi Islam dalam hal ini adalah mengambil manfaat setiap partikel dari dalam semesta.³⁸ Hal ini jelas merupakan kewajiban keagamaan bagi manusia terhadap dunia dan ia secara langsung bersumber pada pandangan Islam mengenai manusia dan alam semesta. Islam membolehkan tujuan ini dengan dua sasaran; ajaran-ajaran etik (akhlaq dan hukum).

Islam pun sesungguhnya menerima motif-motif berproduksi seperti pola pikir ekonomi konvensional, hanya bedanya lebih jauh Islam juga menjelaskan nilai-nilai moral disamping utilitas ekonomi. Bahkan sebelum itu, Islam menjelaskan mengapa produksi harus dilakukan. Menurut ajaran

³⁷Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012) h. 64

³⁸Monzerh Kahf, *Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), h. 33

Islam, manusia adalah Khalifatullah atau wakil Allah dimuka bumi dan berkewajiban untuk memakmurkan bumi dengan jalan beribadah kepada-Nya.³⁹ Dalam QS al-An'am (6) : 165 Allah berfirman:



Artinya: “Dan Dialah yang menjadikan kamu sebagai khalifah-khalifah di bumi dan Dia mengangkat (derajat) sebagian kamu di atas yang lain, untuk mengujimu atas (karunia) yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya tuhanmu sangat cepat memberi hukuman dan sungguh, Dia Maha Pengampun, Maha Penyayang”

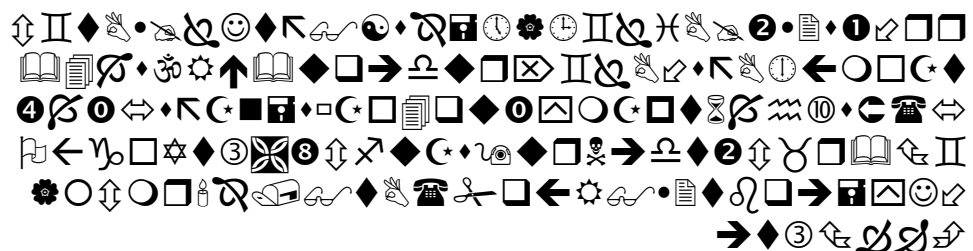
Memproduksi sesuatu bukanlah sekedar untuk dikonsumsi sendiri atau dijual ke pasar. Dua motivasi itu belum cukup karena masih terbatas pada fungsi ekonomi. Islam secara khas menekankan bahwa setiap kegiatan produksi harus pula mewujudkan fungsi sosial.

Prinsipnya Islam juga lebih menekankan berproduksi demi untuk memenuhi kebutuhan orang banyak, bukan hanya sekedar memenuhi segelintir orang yang memiliki uang, sehingga memiliki daya beli yang lebih baik. Karena itu bagi Islam, produksi yang surplus dan berkembang baik secara kuantitatif maupun kualitatif, tidak dengan sendirinya mengindikasikan kesejahteraan bagi masyarakat. Apalah artinya produk yang menggunung jika hanya didistribusikan untuk segelintir orang yang

³⁹M. Nasib Arrifa'i, *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir*, Penerjemah Syihabudin (Jakarta: Gema Insani Press, 200), Jilid 4,h. 556

memiliki uang banyak. Sebagai modal dasar berproduksi, Allah telah menyediakan bumi beserta isinya bagi manusia, untuk diolah bagi kemaslahatan bersama seluruh umat manusia.⁴⁰

Ajaran-ajaran etik yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al- Hadits telah memberikan tuntunan dan bimbingan kearah produksi yang lebih baik, sebagaimana tersebut dalam QS An- Nahl (16) :97



Artinya: *“Barang siapa mengerjakan kebajikan, baik-baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka pasti akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan akan Kami beri balasan dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan”*

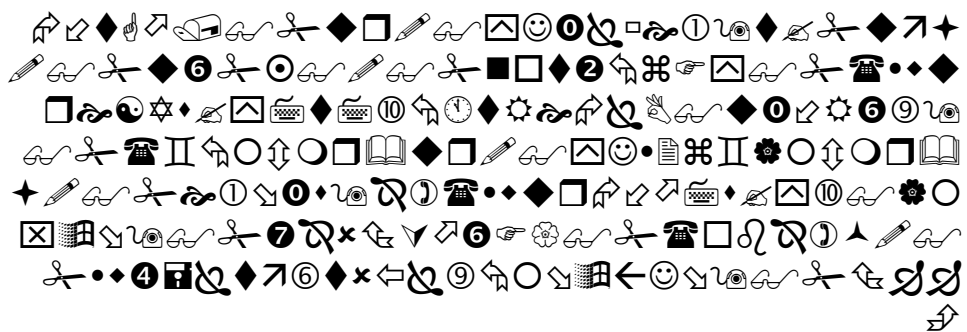
Ayat diatas intinya, Islam memberikan respon positif dalam hal produksi dan produktivitas umat manusia, bahkan itu akan diberi pahala oleh Tuhan bila perbuatannya mendatangkan kebaikan. Namun berikan dosa dan nista bila perbuatan yang dihasilkan mendatangkan kemudharatan dan kezaliman.

Aspek hukum juga dapat berperan dalam produksi dengan memberikan justifikasi apakah barang itu *halal* diproduksi atau

⁴⁰Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007) Cet. ke-2, h. 106

sebaliknya. Meskipun dalam urusan ekonomi semuanya diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarang.⁴¹

Konsep produksi di dalam ekonomi Islam tidak semata-mata bermotif maksimalisasi keuntungan dunia, tetapi lebih penting untuk mencapai maksimalisasi keuntungan akhirat. Firman Allah dalam QS. Al-Qashash (28) : 77



Artinya: “Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu. Tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan”

Ayat 77 al-Qashash mengingatkan manusia untuk mencari kesejahteraan akhirat tanpa melupakan urusan dunia. Artinya urusan dunia merupakan sarana untuk memperoleh kesejahteraan akhirat. Orang bisa berkompetisi dalam kebaikan untuk urusan dunia, tetapi sejatinya mereka sedang berlomba-lomba mencapai kebaikan akhirat.

2. Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa

⁴¹Abdil Aziz, *Ekonomi Islam Analisa Mikro Dan Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008)h. 58-59.

yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Secara garis besarnya dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah berbagai upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan/perdagangan. Rasulullah SAW adalah orang yang menggeluti dunia perdagangan, sekaligus seorang pemasar (*marketer*) yang handal. Sebagai pedagang, menurut Gunara Sudibyo, Rasulullah saw berpegang pada lima konsep. Pertama *jujur*, suatu sifat yang sudah melekat pada diri beliau. Kejujuran ini diiringi dengan konsep kedua yaitu *ikhlas*, di mana dengan keikhlasan seorang pemasar tidak akan tunggang langgang mengejar materi belaka. Kedua konsep ini dibingkai oleh *profesionalisme* sebagai konsep ketiga. Seorang yang profesional akan selalu bekerja maksimal. Konsep keempat adalah *silaturahmi* yang mendasari pola hubungan beliau dengan pelanggan, calon pelanggan, pemodal, atau pesaing. Sedangkan konsep kelima adalah *murah hati* dalam melakukan kegiatan perdagangan. lima konsep ini nantinya akan melahirkan kepercayaan (*trust*) sebagai *soul marketing*. Kepercayaan ini merupakan suatu modal yang tidak ternilai dalam bisnis.⁴²

Berdasarkan uraian tersebut, maka telaah terhadap pemasaran dan perdagangan dari perspektif Islam diharapkan akan mampu menjawab dan meluruskan berbagai permasalahan dalam bidang ini. Asumsi dasarnya adalah bahwa perdagangan dengan kejujuran dan keadilan dalam bingkai

⁴²Jusmaliani, *Op.cit.*, h.2

ketakwaan kepada Sang Maha Pencipta, merupakan persyaratan mutlak terwujudnya praktek-praktek perdagangan yang dapat mendatangkan kebaikan secara optimal kepada semua pihak yang terkait. Lebih jauh lagi dalam melakukan berbagai upaya pemasaran dalam merealisasikan perdagangan tadi seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam.⁴³

3. Modal (keuangan)

Selain usaha didirikan dengan modal sendiri juga bisa didirikan dengan sistem kerja sama. Dalam Islam ada dua kerja sama yang menerapkan sistem bagi hasil yaitu mudharabah dan musyarakah.

a. Mudharabah

Makna *mudharabah*: *mudharabah* (dibaca: *mu-dho-ro-bah*) adalah bentuk organisasi bisnis di dalamnya seseorang memberi modal kepada orang lain untuk berbisnis lalu keduanya membagi laba dengan bagian masing-masing sesuai kesepakatan. Pemasok modal disebut *rabbul mal* atau *shahibul mal*, dan pengelola dana atau *entrepreneur*, disebut *mudharib*. Jadi, *mudharabah* adalah hubungan kontraktual yang terlaksana di antara dua pihak, yang satu memasok modal sedang yang lain memasok tenaga kerja atau *skill*, untuk berbisnis yang nanti labanya akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan. Jika bisnis menderita rugi, maka seluruh kerugian itu ditanggung oleh *rabbul mal* yang memikul seluruh tanggung jawab dan tidak menuntut apa pun

⁴³*Ibid*,h.2-3

dari *mudharib*, sekalipun *mudharib* juga menderita karena tidak mendapat apa pun dari semua yang telah ia lakukan.⁴⁴

Akad mudharabah merupakan suatu transaksi pendanaan atau investasi yang berdasarkan kepercayaan. Kepercayaan merupakan unsur penting dalam akad mudharabah, yaitu kepercayaan dari pemilik dana kepada pengelola dana. Oleh karena kepercayaan merupakan unsur terpenting, maka mudharah dalam istilah bahasa Inggris disebut *trust financing*. Pemilik dana yang merupakan investor disebut *beneficial ownership* atau *sleeping partner*, dan pengelola dana disebut *managing trustee* atau *labour partner*.⁴⁵

Ada dua tipe Al Mudharabah, yaitu: *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah mutlaqah*, yaitu pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. *Mudharabah muqayyadah* yaitu pemilik dana menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam penggunaan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan sebagainya.⁴⁶

Selain pembagian mudharabah diatas ada juga orang penambah pembagian mudharabah dengan *mudharabah musyarakah*. *Mudharabah musyarakah* adalah bentuk mudharabah di mana

⁴⁴Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip Dasar*, Penerjemah Suherman Rosyidi (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014) Cet. ke-2, h. 209

⁴⁵Sri Nurhayati–Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), Edisi 2 Revisi h. 120

⁴⁶Lukman Hakim, *Op.cit.*, h. 105

pengelola menyertakan modal atau dananya dalam kerja sama investasi. Akad nusyarakah ini merupakan solusi sekiranya dalam perjalanan usaha, pengelola dana memiliki modal yang dapat dikontribusikan dalam investasi, sedang di lain sisi, adanya penambahan modal ini akan dapat meningkatkan kemajuan investasi. Akad musyarakah ini pada dasarnya merupakan perpaduan antara akad mudharabah dan akad musyarakah. Dalam mudharabah musyarakah, pengelola dana berdasarkan akad (mudharabah) menyertakan juga dananya dalam investasi bersama (berdasarkan akad musyarakah). Setelah penambahan dana oleh pengelola, pembagian hasil usaha antara pengelola dana dan pemilik dana dalam mudharabah adalah sebesar hasil usaha musyarakah setelah dikurangi porsi pemilik dana sebagai pemilik dana musyarakah.⁴⁷

b. Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Para mitra bersama-sama menyediakan dana untuk mendanai sebuah usaha tertentu dalam masyarakat, baik usaha yang sudah berjalan maupun yang baru, selanjutnya salah satu mitra dapat mengembalikan dana tersebut dan bagi hasil yang telah disepakati

⁴⁷ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireja Dan Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori Dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat,) h. 123

nisbahnya secara bertahap atau sekaligus kepada mitra lain. Investasi musyarakah dapat dalam bentuk kas, setara kas atau nonkas.

Musyarakah merupakan akad kerja sama di antara para pemilik modal yang mencampurkan modal mereka dengan tujuan mencari keuntungan. Dalam musyarakah, para mitra sama-sama menyediakan modal untuk membiayai suatu usaha tertentu dan bekerja bersama mengelola usaha tersebut. modal yang ada harus digunakan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama sehingga tidak boleh digunakan untuk kepentingan pribadi atau dipinjamkan pada pihak lain tanpa izin mitra lainnya.⁴⁸

Ada dua jenis *Musayarakah Atau Syirkah* yaitu:⁴⁹

1. *Syirkah Al-Milk* mengandung arti kepemilikan bersama (*co-ownership*) yang keberadaannya muncul apabila dua orang atau lebih memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kekayaan (aset). Misalnya, dua orang atau lebih menerima warisan, hibah, wasiat sebidang tanah atau harta kekayaan atau rumah.
2. *Syirkah Al'uqud* (kontrak) yaitu kemitraan yang tercipta dengan kesepakatan dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam mencapai tujuan tertentu. Setiap mitra dapat berkontribusi dengan modal/dana atau dengan bekerja, serta berbagai keuntungan dan kerugian. *Syirkah Al'uqud* dapat dibagi menjadi sebagai berikut:
 - a. *Syirkah Abdan*

⁴⁸Sri Nurhayati dan Wasilah, *Loc. cit.*

⁴⁹*Ibid.*

Syirkah abdan (syirkah fisik), disebut juga *syirkah a'mal* (syirkah kerja). Syirkah abdan adalah bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih dari kalangan pekerja/profesional di mana mereka sepakat untuk bekerja sama mengerjakan suatu pekerjaan dan berbagi penghasilan yang diterima.

Para mitra mengontribusikan keahlian dan tenaganya untuk mengelola bisnis tanpa menyetorkan modal. Hasil atau upah dari pekerjaan tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan mereka. Contoh: kerja sama antara para akuntan, dokter, ahli hukum, tukang jahit, tukang bangunan dan lainnya.

b. *Syirkah Wujud*

Syirkah wujud adalah kerja sama antara dua pihak dimana masing-masing pihak sama sekali tidak menyerahkan modal. Mereka menjalankan usahanya berdasarkan berdasarkan kepercayaan pihak ketiga. Masing-masing mitra menyumbangkan nama baik, atau reputasi. Contoh: dua orang atau lebih membeli sesuatu barang tanpa modal atau dengan kredit, yang ada hanyalah nama baik mereka dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka, keuntungan yang diperoleh adalah untuk mereka. Setiap mitra menjadi penanggung dan agen mitra yang lainnya, dengan kata lain pembelian barang tersebut ditanggung bersama. Keuntungan dibagi kepada para mitra berdasarkan kesepakatan bersama.

c. *Syirkah 'Inan*

Syirkah 'inan (negosiasi) adalah bentuk kerja sama di mana posisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya adalah tidak sama, baik hal modal maupun pekerjaan. Tanggung jawab para mitra dapat berdeda dalam pengelolaan usaha. Setiap mitra bertindak sebagai kuasa (agen) dari mitra itu, tetapi bukan merupakan penjamin bagi mitra usaha lainnya.

d. *Syirkah Mufawwadhah*

Syirkah Mufawwadhah adalah bentuk kerja sama dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya harus sama, baik dalam hal modal, pekerjaan, keuntungan maupun resiko kerugian. Masing-masing mitra memiliki kewenangan penuh untuk bertindak atas nama pihak yang lain. Konsekuensinya, setiap mitra sepenuhnya bertanggung jawab atas tindakan-tindakan hukum dan komitmen-komitmen dari para mitra lainnya dalam segala hal yang menyangkut kemitraan ini.

