

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PEMBIAYAAN

1. Pengertian

Pembiayaan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berasal dari kata biaya yang artinya uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau melakukan sesuatu. Sedangkan kata pembiayaan artinya segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹

Pembiayaan merupakan aktivitas utama dari BMT (Baitul Maal Wa Tamwil) yaitu suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya.² Sehingga dapat dikatakan pembiayaan, karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang membutuhkannya dan layak memperolehnya.

Kegiatan pembiayaan (financing) pada lembaga keuangan syariah, menurut sifat penggunaannya dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik masalah usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

¹Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka Cetakan Pertama, 2001, hlm. 127.

²Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Yogyakarta: UII Press, 2000, hlm. 119.

- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.³

2. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip adalah sesuatu yang dijalankan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan.

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- a. *Character* adalah sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.
- b. *Capacity* adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c. *Capital* adalah besarnya modal yang diperlukan pinjaman.
- d. *Colateral* adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- e. *Condition* adalah keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.⁴

3. Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini bertujuan:

³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah'ah dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm. 160.

⁴Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm, 261

- a. Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam.
- b. Untuk menekan resiko akibat terbayarnya pembiayaan.
- c. Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.⁵

Tujuan utama dari analisis permohonan pemiayaan adalah memperoleh keyakinan apakah customer punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibanya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunga, sesuai kesepakatan dengan baik.⁶

4. Prosedur Analisis Pembiayaan

Aspek-aspek penting dalam anaslis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syariah:

- a. Berkas dan pencatatan
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
- c. Rencana pembelian, produksi dan penjualan
- d. Jaminan
- e. Laporan keuangan
- f. Data kualitatif dari calon debitur
- g. Penelitian data.
- h. Penelitian atas realisasi usaha.
- i. Penelitian dan penilaian barang jaminan.
- j. Laporan keuangan dan penelitiannya.⁷

⁵*Ibid*, hlm 261

⁶Veithzal Rival, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, hlm 347

⁷Muhammad, *Op,cit*, hlm, 260

5. Pendekatan Analisis Pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola Bank Syariah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan yaitu:

- a. Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b. Pendekatan karakter, artinya bank mencermati sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- c. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- d. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan nasabah peminjam.
- e. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.⁸

Dalam penyaluran dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga hal kategori yang dibedakan berdasarkan tinjauan penggunaannya, yaitu:

- a. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.

⁸Muhammda, *Op,cit*, hlm, 261

- b. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa yang dilakukan prinsip sewa.
- c. Transaksi pembiayaan untuk usaha untuk kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.⁹

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan banyak ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti murabahah, salam, dan istishna' serta produk yang menggunakan prinsip sewa atau ijarah. Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntuganusaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk kedalam kelompok ini adalah musyarakah dan bagi hasil.¹⁰

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan lending – financing. Istilah ini dalam keuangan konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Berdasarkan Undang-Undang Perbankan syariah UU No 21 tahun 2008 pasal 25 :

⁹Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Diskripsi dan Ilustrasi)*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, h, 57.

¹⁰*Ibid*, hlm, 57

“*pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah dan sewa beli atau ijarah muntahiyah bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang Murabahah, Salam dan Istisna, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk qard, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk Ijarah*”.

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT menganut azas syariah yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Adapun jenis produk penyaluran dana BMT yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan Profit

a. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharaba* yang berarti memukul atau berjalan. Sedang yang dimaksud dengan memukul atau berjalan, yaitu seseorang yang memukul tangannya untuk berjalan di muka bumi dalam mencari karunia Allah SWT.¹¹

Secara umum landasan dasar Syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat berikut ini :

¹¹Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Yogyakarta, UII Press, 2005 hlm. 96

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنَّا بِهٖ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَاتُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ
لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya: *Dari Shalih bin Suhaib: bahwa Rasulullah bersabda: “tiga hal yang didalamnya terdapat keberkataan: jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (H.R. Ibnu Majah no. 2288, kitab At Tijarah).¹⁴*

Mudharabah yakni hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalnya 100% dari BMT. Atas dasar proposal yang diajukan nasabah, BMT akan mengevaluasi kelayakan usaha dan dapat menghitung tingkat nisbah yang dikehendaki. Jika terjadi risiko usaha, maka BMT akan menanggung seluruh kerugian modal selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam atau musibah di luar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian terjadi karena kelalaian manajemen atau kecerobohan anggota atau nasabah, maka mudharib yang akan menanggung pengembalian modalnya.¹⁵

Transaksi jenis ini tidak mensyaratkan adanya wakil *shahib al maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang

¹⁴Hafid abi abdillah Muhammad bin Yazid al Qozwini, *Sunan ibnun Majah kitab at Tijarah no 2289*, hlm. 768

¹⁵ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, hlm. 170.

terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil *shahibul al maal* dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal.¹⁶

a. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam penerapan, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah.

Dalam praktik, biasanya BMT langsung menunjuk nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang sebagaimana dimaksud kepada pihak ketiga dengan memanfaatkan fasilitas *al-wakalah*, yakni akad pemberian kewenangan / kuasa seseorang kepada pihak lain mengenai apa yang harus dilakukannya, dan penerima kuasa secara hukum menjadi pengganti pember kuasa selama batas waktu yang ditentukan.¹⁷

b. Bai bitsaman ajil (Jual beli *cicilan*)

Yakni penyediaan barang BMT pihak pembeli (Anggota / Nasabah) harus membayar dengan cara mengangsur dalam jangka waktu tertentu sebesar pokok ditambah dengan keuntungan (Profit) yang disepakati. Dalam menentukan jumlah keuntungannya, BMT dapat berbeda-beda tergantung pada jangka waktu dan tingkat resiko.

¹⁶Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-3, 2006, hlm. 103.

¹⁷*Ibid*, hlm. 45.

Karena bersifat jual beli, maka transaksi ini harus memenuhi persyaratan dan rukun jual beli.¹⁸

c. Bai' as-salam

Definisi *Bai' as-Salam* ialah akad pembelian barang yang manabarang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai dimuka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, harga dan waktu penyerahan.¹⁹ Selain itu, transaksi juga harus memenuhi syarat dan rukun jual beli.²⁰

d. Bai' al-Istisna

Yaitu kontrak pembelian melalui pesanan atau order. Dalam akad ini pembuat barang atau produsen menerima pesanan dari pembeli. Kemudian produsen mensubkontrakkan ordernya tadi kepada rekan yang lain.²¹ *Bai' al-Istisna* merupakan jenis khusus dari *bai' as-salam*. Biasanya, jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan istishna mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' as-salam*.²² Produk istishna menyerupai produk salam, namun dalam istishna pembayarannya dapat dilakukan oleh bank atau BMT dalam beberapa kali pembayaran.

e. Pembiayaan Musyarakah

¹⁸ Muhammad Ridwan, *Op.Cit.*, hlm. 179.

¹⁹ Ahmad Sumiyanto, *Op.Cit*, hlm 156.

²⁰ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, hlm 180

²¹ *Ibid*, hlm 181

²² Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001, hlm. 113.

Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka milikisecara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik.²³ Komposisi modalnya tidak harus sama. Namun biasanya porsi modal dapat menjadi acuan dalam menentukan porsi nisbah bagi hasilnya.

Keuntungan yang terjadi dari transaksi usaha ini dibagi antara para pihak dengan nisbah yang telah disepakati di awal. Sedangkan, munculnya kerugian akibat transaksi usaha ini ditanggung sesuai dengan porsi saham masing-masing pihak dalam komposisi modal yang di tanamkan dalam usaha tersebut.

Yang perlu diperhatikan dalam transaksi ini adalah adanya objek akad di mana di situ harus jelas adanya usaha yang di jalankan, komposisi modal dan keahlian serta kesepakatan menanggung akan munculnya keuntungan dan kerugiannya.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerja sama dapat berupa dana, barang perdagangan, kewiraswastaan, kepandaian, kepemilikan, peralatan, kepercayaan / reputasi, atau barang-barang yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum kombinasi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel.²⁴

2. Pembiayaan Non Profit

²³ Adiwarman Karim, *Op.Cit*, hlm. 106.

²⁴ Adiwarman Karim, *Op.Cit*, hlm. 102.

Pembiayaan non profit di BMT biasanya berupa pembiayaan *Qardul hasan*, yakni pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa pungutan bagi hasil atau keuntungan dalam bentuk apapun. Nasabah hanya dibebani membayar biaya administrasi dalam jumlah yang wajar sebagai konsekuensi logis atas biaya-biaya yang otomatis dikeluarkan BMT untuk administrasi dan dalam rangka penyaluran pembiayaan tersebut.

Baitul Maal merupakan bidang sosial dari kegiatan operasional BMT. *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infak dan shadaqah (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al qur'an dan sunah Rasul-Nya.

B. PENGEMBANGAN

1. Pengertian Pengembangan

Pengembangan adalah upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kemampuan teknik, teoritis, konseptual, dan moral sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing.²⁵

Pengembangan adalah suatu proses bagaimana mendapatkan pengalaman, keahlian dan sikap untuk menjadi atau meraih sukses sebagai pemimpin dalam organisasi mereka. Karena itu, kegiatan pengembangan ditunjukkan membantu karyawan untuk mendapat menanganinya

²⁵Barthos, Basir. *Manajemen Sumber daya Manusia*. Jakarta : Bumi Aksara2004. Hlm 28

dimasa mendatang, dengan memperhatikan tugas dan kewajiban yang dihadapi sekarang.

Pengembangan sering kita dengar dalam dunia kerja di perusahaan, organisasi, lembaga, atau bahkan dalam instansi kesehatan. Hal ini dapat diasumsikan bahwa pengembangan sangat penting bagi tenaga kerja untuk bekerja lebih menguasai dan lebih baik terhadap pekerjaan yang dijabat atau akan dijabat kedepan. Pengembangan sering dilakukan sebagai upaya meningkatkan kinerja para tenaga kesehatan yang dianggap belum mampu untuk mengembangkan pekerjaannya karena faktor perkembangan kebutuhan masyarakat.

2. Tujuan pengembangan

- a. Meningkatkan semangat kerja seluruh tenaga kerja dalam organisasi dengan komitmen organisasional yang lebih tinggi.
- b. Mendorong sikap keterbukaan manajemen melalui gaya manajerial yang partisipatif.
- c. Meningkatkan kepuasan kerja.
- d. Memperlancar jalannya komunikasi yang efektif yang dapat memperlancar proses perumusan kebijakan organisasi dan operasionalnya.
- e. Mengembangkan atau merubah sikap, sehingga menimbulkan kemauan kerja sama dengan sesama karyawan dan manajemen (pimpinan).

3. Manfaat Pengembangan

- a. Dari sisi individu

- 1) Menambah pengetahuan terutama penemuan terakhir dalam bidang ilmu pengetahuan yang bersangkutan, misalnya prinsip dan filsafat manajemen yang terbaik dan terakhir.
- 2) Menambah dan memperbaiki keahlian dalam bidang tertentu sekaligus memperbaiki cara pelaksanaan yang lama.
- 3) Merubah sikap.
- 4) Memperbaiki atau menambah imbalan atau balas jasa yang diperoleh dari organisasi tempat bekerja.

b. Dari sisi organisasi

- 1) Menaikkan produktivitas pegawai.
- 2) Menurunkan biaya.
- 3) Mengurangi *turn over* pegawai.
- 4) Kemungkinan memperoleh keuntungan yang lebih besar, karena direalisirnya kedua manfaat tersebut terlebih dahulu.

Ada banyak hal tentang istilah pengembangan, salah satunya pengembangan usaha :

a. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah Tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha

Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan , terutama di bidang teknologi industri yang terkait Pengembangan usaha” istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga.

Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi atau divestasi teknologi, produk, dan lain - lain.

b. Tingkatan Dalam Pengembangan Usaha

Jadi, pengembangan usaha memiliki tingkat yang berbeda. Level atau tingkatan tersebut menjadi produk, komersial dan korporasi. Berikut ini akan dijelaskan tentang tingkatan – tingkatan yang ada pada pengembangan usaha yaitu :

1. Tingkat Produk

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru Meskipun tingkat pengembangan dapat berbeda dari perusahaan ke perusahaan. Tingkat perkembangan usaha dibagi menjadi satu kategori yaitu perkembangan incremental.

2. Tingkat komersial

Dalam contoh bentuk pengembangan usaha di tingkat komersial berarti prospeksi murni. Ini berarti berburu pelanggan baru di segmen pasar yang baru. Dengan demikian pekerjaan ini memerlukan individu secara psikologis yang kuat dan yang sangat didorong mampu menangani banyak masalah.

Tingkat berikutnya dari pengembangan usaha komersial adalah saluran atau setup organisasi penjualan. Saluran atau organisasi penjualan dapat terdiri dari mitra , agen seperti, distributor, pemegang lisensi,franchisee.

Anda akan menemukan jenis pengembangan usaha atau bisnis di perusahaan-perusahaan teknologi yang telah mengembangkan platform yang harus diintegrasikan atau dikombinasikan dengan teknologi lain atau platform untuk membentuk seluruh produk. Sebuah seluruh produk umumnya terdiri dari beberapa teknologi untuk membuatnya menjadi hidup. Sebuah teknologi pada umumnya tidak dikembangkan oleh satu perusahaan tapi bersumber dari orang lain yang bertujuan untuk menghemat waktu dalam proses usaha .

3. Tingkat Korporasi

Bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi organisasi tertentu. Kita memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan.Fokusnya adalah bukan pada

produk maupun komersial tingkat tetapi pada korporasi tingkatan usaha.

Dan pada intinya tingkat pengembangan usaha ini adalah tentang merger & akuisisi, usaha patungan, saham langsung investasi dan aliansi strategis. Ini berkaitan dengan analisa bisnis portofolio, keuangan perusahaan, hukum kontrak, hukum pajak, hukum sosial, anti – kepercayaan hukum, manajemen perubahan , dan manajemen budaya.

b. Unsur-unsur Dalam Mengembangkan Usaha

Adapun unsur - unsur penting dalam mengembangkan usaha ada 2 yaitu :

1. Unsur yang berasal dari dalam (internal)

- a) Adanya niat dari pengusaha atau wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
- b) Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi , cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang / produk , dan lain – lain.
- c) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukkan dan pengeluaran produk.

2. Unsur dari pihak luar (eksternal)

- a) Mengikuti perkembangan informasi 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 .

c. Aspek-aspek Yang Diperhatikan Dalam Pengembangan Usaha.

Pengembangan usaha yang terdiri dari aspek strategi , manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti :

1. Aspek strategi contohnya :

a) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan / atau diharapkan) oleh konsumen.

b) Menciptakan pasar baru.

c) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen

d) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.

2. Aspek Manajemen Pemasaran contohnya :

a) Menembus dan menguasai pangsa pasar.

b) Mengolah situasi atau peluang pasar yang ada dengan teliti.

c) Memasarkan produk dengan jaringan luas seperti impor produk ke luar negeri.

d) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk kita, seperti memasang iklan, brosur, dan lain-lain.

3. Aspek Penjualan contohnya :

- a) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.
 - b) Banyak volume yang akan di jual.
 - c) Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
 - d) Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.
- d. Analisa Masalah Dan Solusi Dalam Mengembangkan Usaha.

1. Faktor Kurangnya Permodalan.

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

2. Kesulitan Dalam Pemasaran Produk.

Kesulitan memasarkan produk dapat berakibat berlebihan penyimpanan produk di gudang atau over produk. Sehingga tidak ada pemasukkan bagi si pengusaha.

3. Persaingan Usaha Yang Semakin Ketat.

Persaingan usaha yang semakin ketat mendesak para pengusaha bersaing dengan pengusaha lainnya, hal ini jika tidak

diantisipasi maka pengusaha yang kalah bersaing akan mengalami gagal produk .

4. Kesulitan bahan baku.

Kesulitan dalam bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha . Jika tidak ada bahan baku maka akan dipastikan secara perusahaan tidak bisa melakukan kegiatan usahanya.

5. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli.

Adapun solusinya adalah :

1. Modal dapat diperoleh bukan hanya dari dalam tetapi bisa juga dari luar seperti dari pinjaman bank , hibah , dan sebagainya.
2. Membuat saluran pemasaran yang luas seperti memasarkan barang tidak hanya di dalam negeri saja tetapi jika bisa diekspor ke luar negeri. Dengan begitu produk kita akan lebih mudah dikenal oleh masyarakat.
3. Menerapkan strategi usaha diantaranya seperti yang telah dibahas sebelumnya seperti menerapkan strategi penjualan contohnya membuat diversifikasi produk , menemukan produk baru dan sebagainya.
4. Membuat lokasi usaha dengan mempertimbangkan mudahnya memperoleh suatu bahan baku untuk mengembangkan usaha atau dengan kata lain memilih lokasi yang strategis dalam usaha.

5. Merekrut tenaga ahli dengan cara melakukan seleksi yang ketat kepada calon pelamar di perusahaan anda , dengan demikian anda bisa mendapatkan tenaga yang benar – benar ahli dibidangnya.²⁶

²⁶<http://harrisfadilah.wordpress.com/2012/04/17/pengembangan-usaha/>