

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Peluang Usaha Teh Herbal Kulit Buah Salak Anti Diabetes

Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreatifitas dalam dirinya untuk memulai sebuah usaha. Menurut Solihin (2012) peluang merupakan trenpositif yang berada dilingkungan eksternal perusahaan dan apabila peluang tersebut di eksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan. Peluang usaha adalah bentuk dari ide bisnis yang potensial bagi para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan ataupun keinginannya.

Sebelum memulai sebuah bisnis, peluang usaha adalah hal pertama dan utama untuk dianalisis. Sebab ada banyak peluang usaha, tetapi tidak banyak orang yang mampu memanfaatkannya. Adapun keunggulan dari teh kulit salak, yaitu bermanfaat untuk menjaga kesehatan pankreas, dapat menurunkan kadar gula darah, mampu mengatasi diabetes, dan pembuatannya mudah dilakukan. Tentunya pembuatan teh kulit salak bisa untuk mengganti minuman teh yang dikonsumsi masyarakat, dengan minuman teh yang lebih sehat. Pembuatan teh kulit salak diharapkan dapat memberi

ide baru bagi semua kalangan untuk mampu dan terampil dalam membuat suatu olahan, baik itu olahan produk herbal maupun makanan. Kegiatan ini juga diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai UMKM sehingga memberikan peluang usaha untuk meningkatkan perekonomian.

B. Pemanfaatan Kulit Buah Salak Sebagai Bahan Anti Diabetes

Buah salak merupakan salah satu buah yang cukup dikenal kalangan masyarakat umum selain buah salak banyak mengandung vitamin, buah salak juga merupakan buah yang bisa ditemukan di setiap daerah. Selain buahnya yang bisa dikonsumsi semua kalangan kulit buah salak juga banyak khasiat dan bisa dimanfaatkan sebagai obat anti diabetes.

Salak (*Salacca edulis reinw*) merupakan komoditas unggulan dan keberadaanya yang sangat berlimpah tentunya sampah kulit salak pun bisa tergolong banyak, selain daging buah salak yang bisa dijadikan keripik salak, bakpia salak ataupun brownis salak. Kulit salak yang juga banyak manfaat yang bisa dijadikan bahan pangan yang masih sedikit peneliti temui.⁶

Masyarakat biasanya memanfaatkan daging buah salak sebagai bahan pangan dan kulitnya dibuan begitu saja, hal ini dikarenakan masyarakat tidak mengetahui bahwa dalam

⁶ Pradhani Dhaneswari et al., "Pemanfaatan Pektin Yang Diisolasi Dari Kulit Dan Buah Salak (*Salacca Edulis Reinw*) Dalam Uji in Vivo Penurunan Kadar Kolesterol Dan Glukosa Darah Pada Tikus Jantan Galur Wistar," *Khazanah* 7, no. 2 (2015): 39–60.

kulit salak terdapat senyawa yang berpotensi sebagai bahan antiabkteri. Berdasarkan penelitian terdahulu bahwa dalam kulit buahs alak terdapat beberapa kandungan antibakteri seperti saponim, tannin, fenol, flavonoid, steroid, pektin dll.⁷

Kulit salak mengandung pektin yang terdapat di kulit nya peneliti ilmiah yang membuktikan potensi serta senyawa yang terdapat pada kulit salak salah satunya yakni pectin.

Tabel 2.1 Kandungan Gizi Buah Salak

Kandungan Gizi	Jumlah
Kalori (g)	77
Protein (g)	0,40
Karbohidrat (g)	20,90
Kalsium (g)	28
Fosfor (g)	18
Zat Besi (g)	4,2
Vitamin (g)	0,04
Air (g)	78
Bagian yang di konsumsi (%)	50

(Direktorat Gizi Departemen Kesehatan Republik Indonesia)

Kandungan zat kimia yang terdapat pada buah salak akan mengalami perubahan dengan semakin menuanya buah salak, perubahan kandungan zat gula tertinggi pada umur 5 bula yakni 2,3 % sedangkan umur 3,5 bulan kandunga gulanya 15,35 % .

⁷ Amalia Sutriana et al., “Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Salak Sebagai Antibakteri Pseudomonas Aeruginosa,” *Buletin Veteriner Udayana*, no. November (2022): 751.

C. Perspektif Syariah dalam Bisnis Herbal Anti Diabetes

Persepektif syariah dalam bisnis herbal anti diabetes terdapat 3 pembahasan sebagai berikut:

1. Prinsip-prinsip bisnis dalam Islam

Pada dasarnya ajaran Islam memuat tiga pilar substansial yaitu akidah, ibadah dan akhlaq. Islam adalah agama fitrah, yang diturunkan Allah sebagai agama petunjuk dan pengarah bagi manusia untuk menjalankan agama yang benar. Secara fitrah juga manusia dilahirkan dengan pembawaan karakter dan keyakinan yang bersifat monoteisme atau mengesakan Allah, yang kemudian berimbas pada bentuk peribadatan atau penghambaan kepada Nya, lalu berujung pada terbentuknya akhlaqul karimah yang dapat membawa kedamaian dan kasih sayang bagi alam semesta atau yang biasa dikenal dengan sebutan rahmatan lil'alamin.⁸

Berdasarkan pandangan Islam, prinsip-prinsip dasar praktik bisnis yang harus dijadikan landasan bersumber pada Al-Qur'an dan Sunnah. Bangunan prinsip tersebut harus dibingkai dalam kerangka dasar ajaran Islam, yaitu Akidah, Ibadah dan Akhlak. Dari kerangka tersebut tercipta prinsip dasar praktik bisnis sebagai berikut: prinsip tauhid dan kesatuan (unity), prinsip nubuwwah

⁸ Abdurrahman Alfaqiih, "Prinsip-Prinsip Praktik Bisnis Dalam Islam Bagi Pelaku Usaha Muslim," *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM* 24, no. 3 (2017): 448–466.

dan kebenaran (kebijakan dan kejujuran), prinsip khilafah dan pertanggungjawaban, dan prinsip keadilan dan keseimbangan. Nilai-nilai moral yang terkandung dalam prinsip-prinsip tersebut di atas bersifat universal dan dapat berlaku dalam keadaan dan waktu kapanpun. Nilai-nilai tersebut adalah nilai keadilan, kejujuran, amanah, profesional, transparan, dapat dipercaya, jauh dari hal yang haram dan kezaliman. Penerapan prinsip dan nilai-nilai di atas menjamin praktik bisnis apapun tidak hanya sebatas di bidang makanan akan terhindar dari kemudhoratan, dijauhkan dari tindakan merugikan dan membahayakan konsumen. Jaminan ini jelas datang langsung dari Allah melalui kalamNya.⁹

2. Evaluasi terhadap bisnis

Evaluasi terhadap bisnis herbal anti diabetes dari perspektif syariah melibatkan penilaian terhadap aspek-aspek tertentu yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Berikut adalah beberapa poin yang dapat dipertimbangkan dalam evaluasi tersebut:

- a) Kandungan dan komposisi produk: Penting untuk memeriksa kandungan dan komposisi herbal anti diabetes yang ditawarkan oleh bisnis tersebut. Produk harus bebas dari bahan-bahan yang diharamkan dalam

⁹ Alfaqiih, Abdurrahman. "Prinsip-prinsip Praktik Bisnis dalam islam bagi pelaku usaha muslim." *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum* 24.3 (2017): 448-466.

Islam, seperti alkohol, bahan hewan yang tidak halal, atau bahan berbahaya lainnya. Selain itu, perlu memastikan bahwa bahan-bahan yang digunakan diambil secara etis dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

- b) Sertifikasi halal: Pastikan bahwa produk herbal anti diabetes telah mendapatkan sertifikasi halal dari lembaga yang terpercaya. Sertifikasi halal menjamin bahwa produk diproduksi, diproses, dan disajikan sesuai dengan standar yang diakui oleh syariah.
- c) Keadilan dalam bisnis: Evaluasi juga harus mempertimbangkan keadilan dalam bisnis tersebut. Hal ini mencakup harga yang wajar, transparansi dalam penyajian informasi kepada konsumen, dan tidak mengeksploitasi konsumen atau pihak lain dalam rantai produksi.
- d) Klaim kesehatan yang akurat: Perlu memastikan bahwa bisnis herbal anti diabetes tidak membuat klaim kesehatan yang tidak dapat dipertanggungjawabkan atau menyesatkan. Klaim yang dibuat harus didukung oleh bukti ilmiah yang kuat dan dapat diverifikasi.
- e) Keberlanjutan dan lingkungan: Syariah juga mendorong untuk memperhatikan keberlanjutan dan perlindungan lingkungan.

Evaluasi dapat melibatkan memeriksa praktik bisnis yang ramah lingkungan, seperti penggunaan bahan-bahan organik, metode produksi yang berkelanjutan, dan pemeliharaan lingkungan hidup.

3. Peran lembaga keuangan syariah dalam mendukung bisnis herbal anti diabetes.

Lembaga keuangan syariah dapat memainkan peran penting dalam mendukung bisnis herbal anti diabetes yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Berikut beberapa contoh peran yang dapat dimainkan oleh lembaga keuangan syariah dalam mendukung bisnis tersebut:

- a) Pembiayaan berbasis syariah: Lembaga keuangan syariah dapat memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah kepada bisnis herbal anti diabetes. Ini dapat berupa pembiayaan modal kerja untuk pengembangan produksi, pembiayaan investasi dalam penelitian dan pengembangan, atau pembiayaan untuk ekspansi bisnis. Pembiayaan ini dapat membantu bisnis herbal anti diabetes untuk tumbuh dan berkembang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- b) Akad-akad syariah yang sesuai: Lembaga keuangan syariah dapat menggunakan akad-akad syariah yang sesuai untuk menyediakan produk dan layanan

keuangan kepada bisnis herbal anti diabetes. Contohnya, mereka dapat menggunakan akad-akad seperti Mudharabah (bagi hasil) atau Musharakah (kerjasama) dalam memberikan pembiayaan kepada bisnis tersebut. Dengan demikian, lembaga keuangan syariah dapat memastikan bahwa transaksi mereka sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

c) Konsultasi dan dorongan pengembangan: Lembaga keuangan syariah dapat memberikan konsultasi dan dukungan dalam pengembangan bisnis herbal anti diabetes. Mereka dapat membantu dalam perencanaan bisnis, analisis keuangan, dan pengelolaan risiko yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, mereka juga dapat memberikan dorongan dalam pengembangan produk herbal yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan memenuhi standar kualitas yang tinggi.

d) Membangun jaringan dan kemitraan: Lembaga keuangan syariah juga dapat memfasilitasi pembentukan jaringan dan kemitraan antara bisnis herbal anti diabetes dengan pihak-pihak terkait, seperti produsen bahan baku, distributor, atau peneliti dalam bidang kesehatan. Ini dapat membantu bisnis untuk mengakses sumber daya, pengetahuan, dan pasar yang lebih luas.

e) Mengedukasi konsumen: Lembaga keuangan syariah dapat berperan dalam mengedukasi konsumen tentang manfaat dan kehalalan produk herbal anti diabetes yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Ini dapat dilakukan melalui kampanye penyuluhan dan program edukasi yang menginformasikan masyarakat tentang pentingnya memilih produk yang sesuai dengan nilai-nilai Islam dan bermanfaat bagi kesehatan.

Melalui peran ini, lembaga keuangan syariah dapat memberikan dukungan yang holistik kepada bisnis herbal anti diabetes yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, membantu pertumbuhan sektor ini, dan memberikan manfaat kepada masyarakat Muslim yang membutuhkan solusi kesehatan yang halal dan bermanfaat.

D. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang undang. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, ataupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau

hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang undang ini.¹⁰

Sebagaimana yang terdapat dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM Pasal 7 dan Pasal 8 yang menyatakan tentang penumbuhan iklim usaha yaitu: pemerintah dan pemerintah daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan aturan perundang-undangan dan kebijakan aspek:

- a. Pendanaan
- b. Sarana dan prasarana
- c. Kemitraan
- d. Perizinan usaha
- e. Kesempatan berusaha
- f. Promosi dagang
- g. Dukungan kelembagaan.

Dalam Pasal 8 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dinyatakan bahwa: aspek pendanaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 Ayat 1 huruf a ditujukan untuk:

- a. Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank

¹⁰ et al., “UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa,” *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)* 4, no. 2 (2019): 1–189.

- b. Memperbanyak lembaga pembiayaan sehingga dapat diakses oleh UMKM
- c. Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan perundang-undangan, dan
- d. Membantu para pelaku UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga Keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.

Sedangkan dalam aspek kemitraan sebagaimana diatur dalam Pasal 25 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM pemerintah dan pemerintah daerah memfasilitasi kegiatan kerjasama dengan berbagai pola kemitraan baik yang dilakukan oleh sesama UMKM maupun kegiatan kemitraan yang dilakukan oleh UMKM dengan Usaha Besar.

Adanya kepastian hukum mengenai sumber-sumber modal yang dapat diakses oleh pelaku UMKM dengan cepat dan tidak diskriminatif merupakan solusi dari permasalahan klasik yang dihadapi oleh UMKM yakni permodalan. Selain itu pola kemitraan yang diatur oleh pemerintah sebagaimana yang diatur dalam Pasal

26 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Pola Kemitraan UMKM diharapkan dapat meningkatkan peran dan potensi UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi nasional.¹¹

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6, kriteria usaha mikro yaitu:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

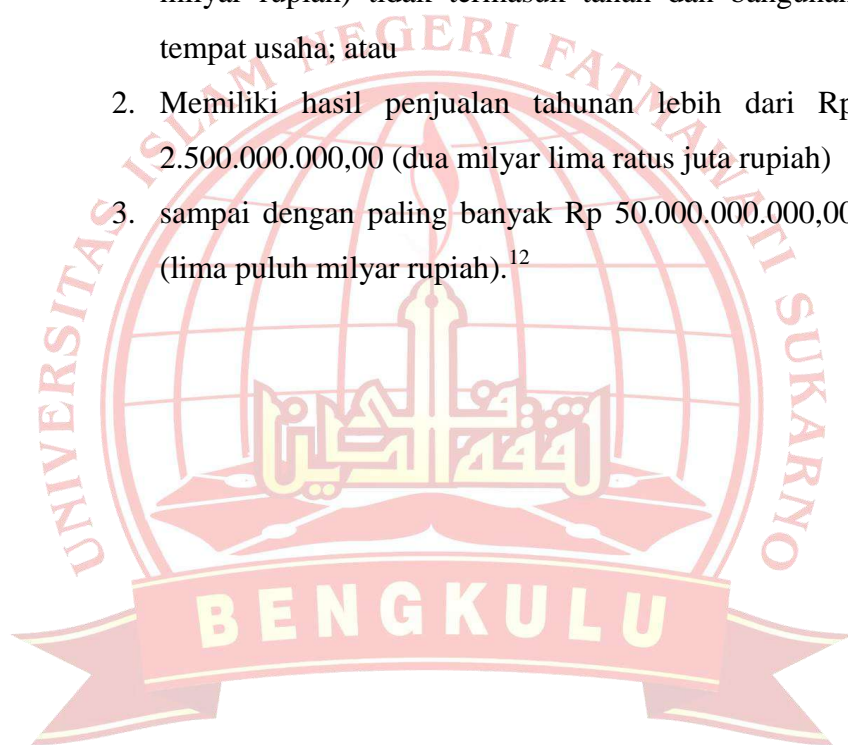
Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

¹¹ Halida Zia, "Pengaturan Pengembangan Umkm Di Indonesia," *Rio Law Jurnal* 1, no. 1 (2020).

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
3. sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).¹²



¹² Sudati Nur Sarfiah, Hanung Eka Atmaja, Dan Dian Marlina Verawati, Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa, *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 2019, H. 140