

## Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Melalui Pembiayaan Syari'ah

Didi Sunardi\*<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta, 10510

\*Email : [didi.sunardi@umj.ac.id](mailto:didi.sunardi@umj.ac.id)

### ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki posisi penting bagi pembangunan ekonomi Indonesia. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya keputusan pemerintah untuk menjadikan sektor ini sebagai salah satu lokomotif bagi pembangunan ekonomi dan pertumbuhan ekonomi. Dengan harapan, melalui sektor ini akan mampu memberikan kontribusi yang cukup signifikan untuk mengurangi angka kemiskinan. Namun permasalahan terbesar untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah masalah dana untuk pengembangan usaha, sementara lembaga keuangan menetapkan persyaratan yang menyulitkan para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk mengakses lembaga keuangan. Tujuan dari artikel ini adalah untuk menganalisis sejauh mana lembaga keuangan yang berbasis syaria'ah dapat memfasilitasi dan menyediakan modal bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan model akad apa saja yang ditawarkan, sehingga mereka dapat mengembangkan usaha, dengan persyaratan yang tidak memberatkan mereka. Adapun artikel ini adalah artikel konseptual, hasil dari penelitian literatur, kami menggunakan literatur primer untuk menjelaskan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan model model pembiayaan syariah dan juga literatur sekunder dalam bentuk buku dan jurnal ilmiah yang berkaitan dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan pembiayaan syariah. Dari penelitian literatur yang kami lakukan ditemukan bahwa pembiayaan yang berbasis syariah sangat tepat untuk mengembangkan UMKM, khususnya yang berkenaan dengan pembiayaan, hal ini disebabkan karena pembiayaan syariah menggunakan akad bagi hasil. Sehingga kami berkesimpulan pembiayaan syariah sangat tepat untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

**Kata kunci:** UMKM, Lembaga keuangan syariah, pembiayaan syariah

### ABSTRACT

*Micro, Small and Medium Enterprises have an important position for Indonesia's economic development. This can be proven by the government's decision to make this sector one of the locomotives for economic development and economic growth. It is hoped that this sector will be able to make a significant contribution to reducing poverty. However, the biggest problem for Micro, Small and Medium Enterprises is the issue of funds for business development, while financial institutions set requirements that make it difficult for Micro, Small and Medium Enterprises to access financial institutions. The purpose of this article is to analyze the extent to which sharia-based financial institutions can facilitate and provide capital for Micro, Small and Medium Enterprises, and what contract models are offered, so that they can develop their businesses, with conditions that are not burdensome. This article is a conceptual article, the result of literature research, we use primary literature to explain Micro, Small and Medium Enterprises and Islamic financing models and also secondary literature in the form of books from scientific journals relating to Micro, Small and Medium Enterprises and financing. shari'ah. From our literature research, it was found that sharia-based financing is very appropriate for developing UMKM, especially with regard to financing, this is because sharia financing uses profit sharing contracts. So we conclude that sharia financing is very appropriate to develop Micro, Small and Medium Enterprises.*

**Keywords:** *UMKM, Islamic financial institutions, Islamic financing*

## 1. PENDAHULUAN

Sebuah babak baru telah digulirkan oleh pemerintah dalam upaya pemberdayaan Usaha mikro, Kecil dan menengah (UMKM). Presiden RI Susilo Bambang Yudoyono telah mencanangkan tahun 2005 sebagai tahun keuangan mikro Indonesia. Keberpihakan pemerintah kepada usaha kecil dan menengah bukan tanpa alasan, karena pada kenyataannya ketika bangsa Indonesia dilanda krisis ekonomi hanya usaha kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan, selain itu pihak perbankan selama ini tidak menjadikan UMKM sebagai prioritas utama dalam menyalurkan dana masyarakat yang ada di bank.

Seperti diketahui bahwa kemiskinan adalah masalah yang sangat krusial yang dihadapi bangsa Indonesia dewasa ini. BPS merilis laporan bahwa pada Maret 2021 angka kemiskinan sebesar 10,14% atau sebanyak 27,54 juta penduduk Indonesia berstatus miskin. Dari seluruh total penduduk. Sementara tingkat pengangguran Terbuka (TPT) Februari 2021 sebesar 6,26 persen,

Pilihan untuk memberdayakan UMKM didasarkan kepada besarnya jumlah unit usaha yang berbasis kepada UMKM. Dari sekitar 64.2 juta unit usaha, Dengan asumsi jika usaha UMKM dapat diberdayakan dan dapat menyerap tenaga kerja, maka jelas peran UMKM sangat penting dalam menentukan perkembangan perekonomian bangsa Indonesia.

Namun banyak persoalan yang dihadapi oleh pelaku UMKM untuk pengembangan usahanya, hal yang paling besar hambatannya adalah masalah pembiayaan dan akses ke lembaga keuangan terutama perbankan, oleh karena itu UMKM perlu diberikan akses yang mudah untuk mendapatkan modal untuk pengembangan usahanya.

Lembaga keuangan yang berbasis syariah dengan beragam model akad yang ditawarkan bisa menjadi solusi untuk mendapatkan pembiayaan untuk pengembangan usaha mereka.

### Propil UMKM

Menurut Undang Undang No. 20 tahun 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yang dimaksud dengan Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria, Usaha Mikro

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.

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, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Jika ditinjau dari sudut kekayaan yang dimiliki menurut Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008, maka sebuah usaha bisa masuk dalam kategori UMKM jika memiliki kriteria sebagai berikut :

Kriteria Usaha Mikro adalah : a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Kecil adalah : a. 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 b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Menengah adalah : a. 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 b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Secara spesifik dapat dijelaskan bahwa karakteristik dari usaha kecil adalah sebagai berikut (Pedoman Pembinaan UMKM) :

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan umumnya tidak mengikuti model pembukuan yang standar, sehingga sulit untuk menilai kinerja dari usaha yang dijalkannya.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. modal yang dimiliki sangat terbatas karena hanya mengandalkan dana pribadi, umumnya tidak mendapatkan tambahan dana dari institusi keuangan.
4. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas, karena sumber daya manusia yang tidak memadai.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga menyebabkan kesulitan untuk menekan biaya operasional untuk mencapai tingkat efisiensi jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi yang sangat terbatas.

### **Hambatan Pembiayaan UMKM**

Persoalan yang paling krusial bagi pengembangan UMKM adalah masalah pembiayaan. Seperti dijelaskan di atas bahwa umumnya modal usaha dari UMKM adalah modal pribadi yang sangat terbatas, padahal untuk mewujudkan sebuah usaha diperlukan modal yang cukup besar, dan yang mampu untuk membiayainya di antaranya adalah institusi keuangan seperti perbankan.

Namun antara dunia usaha yang berbasis UMKM dengan dunia perbankan terdapat kesenjangan yang cukup lebar. Pihak bank dalam menyalurkan kreditnya selalu berpedoman kepada azas kehati

hatian (pruden) yang diwujudkan misalnya dalam bentuk aturan yang mengharuskan ada jaminan yang sesuai dengan dana yang dipinjam, yang tidak mungkin dapat dipenuhi oleh UMKM. Hal lain yang menjadi hambatan sehingga menjadikan pihak bank enggan menyalurkan dananya kepada UMKM adalah :

1. Adanya cara pandang yang berbeda antara lembaga keuangan (perbankan) dengan UMKM. Lembaga keuangan sangat ketat dalam mengatur proses bisnis (karena menganut azas kehati hatian) sehingga terkesan sulit, rumit dan bertele tele, sementara UMKM memandang proses bisnis bisa lebih longgar, karena mereka menganggap semua resiko yang akan terjadi dengan unit usahanya adalah tanggungan penuh dirinya.
2. Banyak UMKM tidak mampu menyajikan unit usahanya dengan komprehensif tentang kondisi usahanya sampai dengan bagaimana dana itu akan digunakan ketika perusahaannya mendapat tambahan dana dari bank, sehingga tidak mampu meyakinkan pihak bank untuk menyalurkan dananya dalam upaya membantu pembiayaan UMKM.
3. Belum adanya produk dari lembaga keuangan yang dapat mengakomodasi kebutuhan kebutuhan yang diperlukan untuk membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya.
4. UMKM umumnya tidak memiliki jaminan yang senilai dengan pinjaman dana yang menjadi persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dari bank.(Indra Prakoso 2004)

Penyaluran dana bank kepada usaha kecil dan menengahpun bukan menjadi prioritas utama, hal ini dapat dilihat dari perlakuan bank dalam menyalurkan kredit kepada UMKM. Tahun 1993 hanya sebesar 18.4 %, tahun 1995 turun menjadi 17.4 %, tahun 1996 sebesar 18.8 %, tahun 1997 sebesar 18.1 % dari total kredit yang disalurkan pihak perbankan. Padahal menurut laporan bulanan BPPN April 2000, menyatakan bahwa kredit macet

nasabah dengan pinjaman kurang dari 5 milyar, tidak lebih dari 5 % sementara nasabah dengan pinjaman di atas 5 milyar kredit macat mencapai 95 %.(Koran Republika; 2004)

Bahkan sampai tahun 2021 target pebiayaan bank untuk pembiayaan UMKM 20% dari total pembiayaan belum tercapai. Oleh karena itu Bank Indonesia melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 23/13/PBI/2021 tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial (RPIM) bagi Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. melalui kebijakan tersebut, BI mewajibkan perbankan untuk meningkatkan rasio penyaluran kreditnya ke sektor UMKM secara bertahap. Yakni, sebesar 20% pada tahun 2022, 25% pada 2023 dan 30% pada tahun 2024.

### **Pemberdayaan UMKM**

Seperti disebutkan di atas bahwa UMKM telah terbukti mampu bertahan terhadap krisis ekonomi yang telah melanda sistem perekonomian bangsa Indonesia. Karena itu pemberdayaan UMKM dinilai sangat tepat sebagai upaya untuk mengurangi tingkat pengangguran. Hal ini juga sesuai dengan UUD 45 pasal 27 ayat 2 yang menyatakan : *"Tiap tiap warga negara berhak atas pekerjaan dan penghidupan yang layak bagi kemanusiaan"*. Hal ini berarti bahwa menciptakan kesempatan usaha dan terserapnya angkatan kerja menjadi prioritas pilihan strategis yang harus diikuti oleh adanya implementasi strategis yang mampu menghapus pengangguran, meningkatkan daya beli dan harga yang adil di pasaran nasional dan internasional. (Sarkanipura : 2005)

Perkembangan UMKM merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam penciptaan lapangan kerja, apalagi sektor perbankan saat ini memberikan perhatian yang khusus dalam pengembangan UMKM. Kondisi ini harus direspon dan mampu diakses oleh UMKM dengan meningkatkan kemampuan UMKM untuk memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan. Hubungan UMKM dengan bank akan berjalan lancar, bila kedua belah pihak saling memberikan pengertian

dan memahami hal-hal yang menjadi kebutuhannya

Upaya pengembangan UMKM yang jumlahnya besar dan tersebar bukan sepenuhnya tanggung jawab perbankan saja, melainkan semua pihak yang berkepentingan. Artinya, semakin baik penanganannya maka kemampuan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja akan semakin besar dan secara langsung dapat mengurangi tingkat pengangguran.

Pemberdayaan terhadap usaha kecil dan menengah sebenarnya bukan hal yang mudah, diperlukan banyak pihak yang bekerja secara bersama sama dan bersinergi, mulai dari pemerintah pusat, pemerintah daerah sampai sektor perbankan.

Peran dari lembaga keuangan yang berbasis syari'ah juga sangat dibutuhkan utamanya lembaga keuangan seperti bank. Bank syari'ah selain berkontribusi dalam memberikan pembiayaan, di pihak lain bank juga berperan untuk membantu UMKM sebagai wujud pelaksanaan syari'at Islam, seperti pembinaan kualitas sumber daya manusia, kemampuan mengelola usaha dal lain sebagainya.

### **Pembiayaan UMKM Berbasis Syariah**

Kalau kita kaji lebih jauh sebenarnya kegiatan usaha kecil menengah (UMKM) yang ada telah menunjukkan kinerjanya sesuai dengan pandangan Islam. Karena sebelum krisis menghantam dunia usaha hingga terjadi krisis ekonomi, UMKM tidak pernah tergantung kepada pemerintah maupun tergantung dari pinjaman swasta. Kemandirian UMKM sangat sesuai dengan firman Allah dalam QS Al Mulk : 15, yang artinya :

*"maka berjalanlah di segala penjurunya, serta makanlah sebagian dari rezeki-Nya"*. Dan Rasulullah telah bersabda, bahwa *"tidaklah seseorang makan sesuap saja yang lebih baik, selain ia makan dari hasil kerja tangannya sendiri"*.

Ketika perekonomian tumbuh dengan pesat yang *dibarengi* dengan tumbuhnya perusahaan besar, UMKM tetap tidak mendapat perhatian. Bahkan dunia perbankan lebih banyak membiayai

usaha yang bersifat korporasi. UMKM hanya dilihat sebagai usaha yang dilakukan oleh masyarakat dengan modal seadanya. Namun setelah usainya badai krisis ekonomi yang menghancurkan semua perusahaan korporasi membuat situasi berubah. Pada saat yang sama, kegiatan UMKM masih tetap berjalan, sehingga menimbulkan daya tarik bagi sektor perbankan untuk lebih meningkatkan pembiayaannya pada sektor UMKM.

Karena itu, untuk mendukung pengembangan UMKM ini maka perbankan syariah harus mengambil porsi yang relatif besar dalam menyalurkan dananya kepada unit unit usaha yang berbasis UMKM dan harus menjadi mitra yang sejajar. Pengembangan UMKM oleh bank syariah sebenarnya lebih cocok dan lebih cepat diterima oleh kalangan dunia usaha. Hal ini dimungkinkan karena dalam pengembangan usahanya UMKM lebih banyak menggunakan prinsip bagi hasil yang sebenarnya telah menjadi praktek ekonomi masyarakat Indonesia.

Adapun yang menjadi tujuan dari pengembangan UMKM berbasis syariah adalah :

1. Menggunakan instrumen bagi hasil dengan sistem profit loss sharring (PLS) yang akan mampu mendorong tumbuhnya UMKM yang lebih baik. Hal ini sangat dimungkinkan karena dengan sistem ini, antara pihak penyandang dana dan pengusaha sama sama merasa bertanggung jawab terhadap keberhasilan usahanya, karena adanya instrumen keuntungan dan kerugian dari usaha yang dijalankannya akan di tanggung oleh kedua belah pihak.
2. Menghilangkan ketergantungan pada pola kapitalis dan sistem bunga. Karena dalam islam sistem bunga termasuk dalam katagori riba yang jelas diharamkan Allah SWT, seperti dinyatakan dalam QS. Al- Baqarah : 275 *“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”* Ayat ayat yang senada dalam pengaraman riba terdapat dalam QS. Rum : 30, bahwa harta yang didapatkan dengan cara rima tidak berkah di sis

Allah, QS. Ali Imran : 130, tentang larangan mengambil riba yang berlipat ganda, QS al-Baqarah : 278-280, yang menyatakan bahwa Allah dan Rasulnya akan memerangi orang yang masih melaksanakan praktek riba, dll. Memberikan kesempatan kepada UMKM untuk lebih mengembangkan usahanya tanpa ada unsur tekanan sepihak, tetapi lebih mengedepankan *antarrodin minkum* (kesepakatan kedua belah pihak) dan mengedepankan rasa keadilan.

3. Memberikan edukasi kepada UMKM untuk bersikap transparan dan kejujuran, yang merupakan semangat dari sistem perekonomian Islam.
4. Adanya pembagian risiko dalam pengembangan usahanya secara proporsional.(Dodi Supriyanto)

Agar lembaga keuangan syari'ah lebih dekat dan dapat diterima di kalangan dunia usaha, khususnya unit usaha UMKM maka pihak lembaga keuangan syari'ah harus pro aktif datang kepada masyarakat untuk mensosialisasikan produk produknya. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan oleh lembaga keuangan syari'ah untuk tujuan tersebut seperti :

1. Menghilangkan persepsi sebagian masyarakat muslim, yang memiliki persepsi bahwa tidak ada bedanya antara perbankan konvensional dan perbankan syari'ah. Karena itu harus terus disosialisasikan bahwa ada perbedaan yang sangat besar antara keduanya, khususnya dalam pengelolaan dana, dimana dalam perbankan syari'ah dana yang dihimpun dari masyarakat tidak digunakan untuk membiayai usaha / proyek yang tidak halal atau yang bertentangan dengan syari'at islam. Sehingga masyarakat menjadi yakin bahwa bertransaksi dengan perbankan syari'ah menguntungkan dan sekaligus menentramkan.
2. Mengemas bentuk layanan kepada masyarakat dengan bentuk sederhana, praktis, dan mudah dipahami, dengan tidak mengurangi kualitas layanan kepada masyarakat.



3. untuk jangka panjang perbankan syariah harus menciptakan konsep pendidikan ekonomi yang berbasis kepada syariah, seperti kerjasama dengan lembaga lembaga pendidikan, organisasi/lembaga islam seperti DKM, kelompok pengajian, dll untuk memperkenalkan prinsip prinsip ekonomi syariah

### **Prinsip Pembiayaan berdasar syariah**

Dalam memberikan pembiayaan lembaga lembaga yang berdasarkan syariah islam harus selalu menyandarkan kebijakan kebijakan operasionalnya sesuai dengan syariah islam. Adapun prinsip prinsip dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Peniadaan sistem bunga, dan menggantinya dengan menggunakan instrumen bagi hasil, yang terbukti berhasil menciptakan kondisi yang memungkinkan untuk tumbuhnya ekonomi secara cepat.
2. Meniadakan kegiatan ekonomi yang bersifat spekulasi dan tidak produktif, tetapi kegiatan yang halal dan berorientasi keadilan yang dikembangkan.
3. Pembiayaan ditujukan kepada usaha-usaha riil yang halal yang sesuai dengan prinsip syariah. (Sarkaniputra 2005)

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

1. Transaksi Pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli;
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa;
3. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan kedepan 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, Istishna serta produk yang menggunakan prinsip sewa atau ijarah.

Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan syariah yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah*.

### **Prinsip Jual Beli (Bai')**

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang, seperti:

#### **a. Pembiayaan Murabahah**

*Murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh. (Gemala Dewi 2004)

#### **b. Salam**

*Salam* adalah pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka.(M. Syafi'i Antonio). Dari pengertian tersebut transaksi jual beli salam barang yang diperjual belikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara

nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti dan dengan spesifikasi yang jelas.

Dalam praktek perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan oleh bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan. Dalam hal bank menjualnya secara tunai biasanya disebut dengan pembiayaan talangan. Sedangkan dalam hal bank menjualnya secara cicilan, kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh bank untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.

Ketentuan umum salam: *pertama*, Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya. Mislanya jual beli 100 kg mangga harum manis kualitas 'A' dengan harga Rp. 5.000,-/kg, akan diserahkan pada panen dua bulan mendatang.

Kedua, Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad maka nasabah (produsen) harus bertanggung jawab dengan cara antara lain mengembalikan dana yang telah diterimanya atau mengganti barang yang sesuai dengan pesanan.

Ketiga, Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan (*inventory*), maka dimungkinkan bagi bank untuk melakukan akad salam kepada pihak ketiga (pembeli kedua) seperti bulog, pedagang pasar induk atau rekanan. Mekanisme seperti ini disebut dengan *pararel salam*. (M. Syafi'i Antonio)

### c. Istishna'

Produk istishna' merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang dengan jalan pesanan. Prinsip istishna' menyerupai salam bahkan menurut jumhur ulama merupakan jenis khusus dari salam. Sehingga ketentuan ketentuannya mengikuti bai' salam. (Gemala Dewi 2004)

Prinsip istishna' dalam perbankan syari'ah umumnya diaplikasikan dalam pembiayaan manufaktur, industri kecil, industri menengah dan konstruksi. Ketentuan umum istishna':

1. Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah.
2. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad istishna' dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.
3. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

### 2. Prinsip Sewa Beli (*Ijarah wa iqtina*)

Transaksi *ijarah wa iqtana* adalah akad sewa menyewa suatu barang antara bank dan nasabahnya, dimana nasabah diberi kesempatan untuk membeli obyek sewa pada akhir akad. (Gemala Dewi 2004) Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah objek transaksinya adalah jasa.

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiya bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

### 3. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*).

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini,

bank Islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* 'pengelola', sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* 'penyandang dana'. Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.

Meskipun demikian, dalam perkembangannya, para pengguna dana bank Islam tidak saja membatasi dirinya pada satu akad, yaitu *mudharabah* saja. Sesuai dengan jenis dan nature usahanya, mereka ada yang memperoleh dana dengan sistem jual-beli, sewa dan sebagainya. Oleh karena itu, hubungan bank Islam dengan nasabahnya menjadi sangat kompleks karena tidak hanya berurusan dengan satu akad, namun dengan berbagai jenis akad.

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan pada prinsip bagi hasil adalah:

#### a. Musyarakah

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah musyarakah (*syirkah* atau *syariakah*). Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewiraswastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau *goodwill*), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel. (Pusat Inkobator Bisnis ITB)

Modal yang berasal dari dua orang yang berserikat disatukan untuk dijadikan

modal proyek *musyarakah* dan dikelola secara bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak untuk : Turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek, mengetahui biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan juga jangka waktu proyek yang akan dijalankan. Adapun keuntungan dibagi sesuai porsi masing-masing sesuai dengan kesepakatan sedangkan kerugian dibagi sesuai dengan porsi kontribusi modal.

#### b. Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama yang memiliki dana (*shahibul maal*) menyediakan seluruh dana (modal) sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha yang dilakukan dengan mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak, sedangkan jika usaha tersebut mengalami kerugian maka kerugian ditanggung oleh *shahibul maal*, selama kerugian itu bukan diakibatkan oleh kelalaian pihak pengelola. (Gemala Dewi 2004) Akad mudharabah yang dapat dibedakan menjadi dua akad. *Pertama akad mudharabah al-mutlaqah* dan kedua *akad mudharabah muqayyadah*.

*Akad mudharabah al-mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* (pengelola dana) yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi apapun, baik jenis usaha, waktu maupun daerah bisnis. (Gemala Dewi 2004) Dalam akad pihak *shahibul maal* memberikan kekuasaan yang besar kepada *mudharib* untuk mengelola dananya. *Akad mudharabah al-muqayyad* adalah kebalikan dari akad *muqayyad al-mutlaqah*, dimana pihak pengelola dana dibatasi dalam pengelolaan dananya baik dalam jenis usaha, waktu maupun tempat usaha.

Dalam pembiayaan Mudharabah ini menegaskan kerjasama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari *shahibul maal* dan keahlian dari *mudharib*. Transaksi jenis ini tidak mensyaratkan adanya wakil *shahibul maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak



hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil *shahibul maal* dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal.

Perbedaan yang esensial dari *musyarakah* dan *mudharabah* terletak pada besarnya kontribusi atas manajemen dan keuangan atau salah satu diantara itu. Dalam *mudharabah*, modal hanya berasal dari satu pihak, sedangkan *musyarakah* modal berasal dari dua pihak atau lebih.

*Musyarakah* dan *mudharabah* dalam literatur fiqh berbentuk perjanjian kepercayaan (*uqud al amanah*) yang menuntut tingkat kejujuran yang tinggi dan menjunjung keadilan. Karenanya masing-masing pihak harus menjaga kejujuran untuk kepentingan bersama dan setiap usaha dari masing-masing pihak untuk melakukan kecurangan dan ketidakadilan pembagian pendapatan betul-betul akan merusak ajaran Islam.

Ketentuan umum:

1. Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
2. Hasil dari pengelolaan modal pembiayaan *mudharabah* diperhitungkan dengan cara: *Pertama*, Perhitungan dari pendapatan proyek (*revenue sharing*) Jika digunakan metode *revenue sharing*, maka bagi hasil dihitung dari Revenue/ pendapatan bukan dari laba atau rugi usaha. Kelebihan metode ini mengarahkan bank dan nasabah peminjam untuk melakukan efisiensi biaya. *Kedua*, Perhitungan dari keuntungan proyek (*profit sharing*) Dalam metode ini bagi hasil dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya operasional (sebelum pajak dan biaya bank). Jika diperoleh keuntungan maka keuntungan tersebut akan dibagikan sesuai dengan nisbah yang telah

disepakati. Begitu juga sebaliknya jika rugi, maka kerugian tersebut akan dibebankan kepada masing-masing pihak secara proporsional. *Ketiga*, Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana. *Keempat*, Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, dapat dikenakan sanksi administrasi. (Pusat Inkobator Bisnis ITB)

## KESIMPULAN

Lembaga keuangan syari'ah dengan prinsip pembiayaan serta akad akad yang ditawarkan, sangat cocok menjadi sumber pendanaan untuk pemberdayaan dan pengembangan UMKM.

Prinsip bagi hasil yang menerapkan instrumen sistem profit loss sharring (PLS) diyakini mampu mendorong tumbuhnya UMKM yang lebih baik, hal ini karena instrumen ini memungkinkan UMKM dan pihak perbankan secara bersama menjaga keberlangsungan usahanya, karena jika usaha mengalami kerugian maka pihak bank juga akan mengalami kerugian, hal ini sangat berbeda dengan sistem bunga yang diterapkan dalam bank konvensional.

Model model pembiayaan yang ditawarkan lembaga keuangan syari'ah juga sangat menguntungkan bagi para pelaku usaha UMKM. Model pembiayaan *Bai'* (jual beli) cocok untuk UMKM yang bergerak dalam usaha jual beli, karena bank bisa bertindak sebagai penjual dan UMKM sebagai pembeli dan pembayaran bisa dilakukan dengan dicicil sesuai dekan perjanjian yang disepakati berdama, bahkan dalam model pembiayaan *salam*

bank bisa memberikan modal diawal dan pembayaran bisa dilakukan setelah usaha mendapatkan keuntungan, model pembiayaan ini cocok untuk UMKM yang bergerak dalam bidang pertanian, bank menyalurkan dana untuk modal mengelola pertanian dan pembayaran setelah panen.

Model pembiayaan *istisna'* cocok untuk pengembangan usaha UMKM yang bergerak dalam usaha manufaktur, secara operasional *istisna* dimaknai pembiayaan berdasarkan pesanan, dimana bank menyerahkan modal diawal untuk memesan barang yang diserahkan setelah barang selesai sesuai dengan kesepakatan, sehingga UMKM bisa mendapatkan modal diawal untuk pengerjaan pesannya.

Model pembiayaan *Mudharabah*, sangat cocok untuk UMKM yang memiliki kemampuan operasional namun tidak memiliki dana untuk modal usaha. Maka UMKM bisa bermitra dengan perbankan syariah dengan menggunakan akad *mudharabah* ini, karena modal bisa ditanggung sepeuhnya oleh perbankan dan operasional usaha dilakukan oleh UMKM.

Model pembiayaan *musharakah* bisa diakses oleh UMKM yang telah memiliki kemampuan operasional namun kekurangan dana untuk modal, bank dapat menyertakan modalnya untuk menutupi kekurangan modal UMKM dalam melaksanakan proyek, pengembalian dilakukan setelah proyek usaha UMKM selesai, pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

## Penutup

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) telah terbukti relative mampu bertahan bertahan ketika krisis ekonomi melanda dunia usaha Indonesia, sementara usaha besar sebagian besar bangkrut. Dan UMKM pun telah terbukti mampu menyerah tenaga kerja yang tidak sedikit sehingga angka pengangguran bisa ditekan. Namun dalam perjalanan bangsa Indonesia UMKM ternyata telah dipandang sebelah mata dan dianaktirikan khususnya untuk memperoleh tambahan dana dari perbankan, padahal kontribusi dana yang di setor ke bank dari nasabah

yang berasal dari UMKM tidak kurang dari 60 %, sedangkan unit UMKM yang mendapat pembiayaan hanya antara 18 – 20 % saja. Hal ini cukup menjadi bukti ketidakadilan dalam distribusi dana perbankan.

Pemerintah telah mencanangkan bahwa tahun 2005 sebagai tahun keuangan mikro Indonesia, bahkan pemerintah telah menetapkan usaha kecil dan menengah sebagai lokomotif pembangunan ekonomi dan pertumbuhan ekonomi 5 tahun kedepan. Hal ini tentu saja sangat menggembirakan, namun perlu didukung dengan berbagai kebijakan yang dapat mendorong pertumbuhan usaha kecil dan menengah seperti :

- a. *Kebijakan yang menjamin terpenuhinya kebutuhan dasar* yang meliputi a) pemeliharaan as-Dien, b) terpeliharanya kearifan, kebijaksanaan, kecerdasan, c) tercukupinya derajat kesehatan, harga diri, penyampaian pendapat, ketertiban huku, d) terpeliharanya rumah tangga menuju keluarga sakinah, mawaddah warahmah dan e) terpenuhinya barang dan jasa dalam kontek maal. (Sarkanipura : 2005) *Dimana* Negara berkewajiban untuk memenuhi kebutuhan dasar bagi rakyatnya, sehingga untuk kelompok ini dapat diberikan subsidi yang dikelola secara sistimatis agar mampu memandirikan usaha kecil secara berkelanjutan.
- b. *Kebijakan Perlindungan dan Kepastian Hukum Dalam Berusaha.* *Seperti diketahui* Usaha mikro umumnya berusaha di sektor informal terutama disektor pertanian, perdagangan kaki lima, pengangkutan dan jasa lainnya. Untuk itu, perlu upaya memberikan perlindungan dan kepastian hukum dalam berusaha, pencadangan ruang publik untuk tempat berusaha bagi usaha mikro, dan penyelarasan tata ruang dan wilayah dengan pengembangan usaha mikro.
- c. *Kebijakan Pengembangan Kelembagaan Usaha Mikro.* Dalam rangka meningkatkan daya tawar usaha mikro, maka usaha mikro perlu diorganisasikan dalam kelompok usaha bersama, yang terus dibina menjadi pra

- koperasi dan selanjutnya dikembangkan dalam wadah koperasi. Kelembagaan usaha mikro perlu memperoleh prioritas dalam upaya mengembangkan usaha mikro.
- d. *Kebijakan Perluasan Akses Pembiayaan Bagi Usaha Mikro.* Perluasan akses pembiayaan bagi usaha mikro dapat dilakukan melalui pemberian dana bergulir bagi lembaga keuangan mikro dan koperasi.
- e. *Kebijakan Pendidikan dan Pelatihan Ketrampilan Kerja.* Pendidikan dan pelatihan ketrampilan kerja perlu diberikan kepada usaha mikro dalam rangka meningkatkan daya saingnya. Pengembangan sekolah kejuruan dan pendidikan berbasis kompetensi lokal perlu ditumbuh-kembangkan pada sentra-sentra usaha mikro.
- f. *Kebijakan Pengembangan Industri Pedesaan.* Pengembangan industri pedesaan diharapkan akan mampu mengalihkan usaha mikro yang bergerak di bidang pertanian ke sektor lain yang lebih produktif. Penataan kelembagaan dan penguatan sistem agribisnis serta pembangunan infrastruktur pertanian akan memperkuat posisi usaha mikro dan sekaligus mewujudkan ketahanan pangan.
- g. *Kebijakan Pendirian Dual Banking.* Yang terdiri dari bank konvensional dan bank syari'ah, dalam upaya memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia dalam melakukan berbagai transaksi sesuai dengan keyakinannya.
- DR. Ir. H. Murasa Sarkaniputra, (2005), *Adil dan Ihsan dalam Perspektif Ekonomi Islam*, P3EI UIN, 2005
- Taqyuddin An-Nabhani, (2002), *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, Risalah Gusti. (an-Nidlam Al-Iqtishadi Fil Islam, Original work published 1990)
- M. Umer Chapra, (2000), *Islam dan Tantangan Ekonomi* Gema insani pres. (*Islam and the Economic Challenge* Original work published 1995)
- Pusat Inkobator Bisnis ITB, *Konsep permodalan dalam perspektif bank syari'ah*, <http://www.inkubator.itb.ac.id>

#### DAFTAR PUSTAKA

- M. Syafi'i Antonio, (2001), *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*, Gema Insani Pres.
- Gemala Dewi, (2004), *Aspek aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syari'ah di Indonesia*, Prenada Media.
- Panji Anoraga dan Djoko Sudartoko, (2002), *Koperasi, kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Murasa Sarkaniputra, (2005), *Relevation Based Measurement, Pendekatan Keterpaduan antara Mantik Rasa dan Mantik Akal dari Ibnu Arabi*, P3EI UIN.

