

PENGARUH KARAKTER WIRAUSAHAWAN TERHADAP KEBERHASILAN UMKM : PERSPEKTIF ISLAM



Putri Eka Ayuni Subagyo
Mahasiswa S1 Ekonomi Syariah IPB



Prof Dr Dominicus Savio Priyarsono
Guru Besar IE FEM IPB



Laily Dwi Arsyianti
Dosen Ekonomi Syariah FEM IPB

Salah satu upaya pemerintah dalam rangka mengurangi pengangguran dan kemiskinan di Indonesia adalah dengan menumbuhkan sikap kewirausahaan pada masyarakat. Hal ini mengingat ketersediaan lapangan kerja formal yang semakin menipis sementara jumlah penduduk terus bertambah. Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM telah memprioritaskan pembiayaan kewirausahaan dengan mengalokasikan dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi pelaku UMKM serta memberikan suntikan modal untuk menarik minat berwirausaha masyarakat melalui Gerakan Kewirausahaan Nasional.

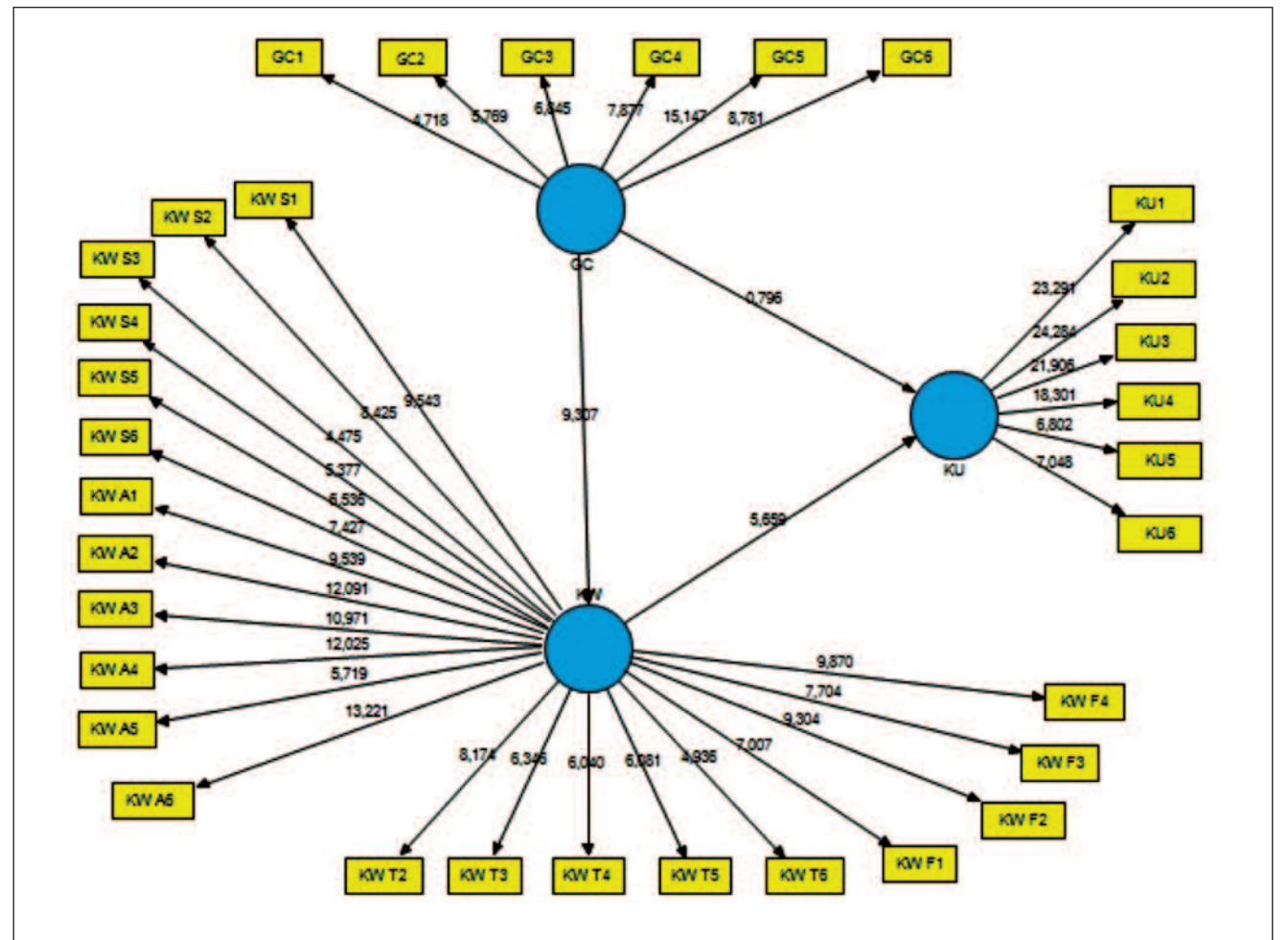
UMKM merupakan implikasi dari sikap kewirausahaan yang dimiliki oleh masyarakat. Sektor ini memiliki kontribusi bagi perekonomian Indonesia. Pada tahun 2012 dengan jumlah sebanyak 99,99 persen dari pangsa unit usaha, sektor ini mampu menyerap tenaga kerja sebesar 97,16 persen. Menurut Dinas Koperasi UKM Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bogor, pada tahun 2011 terdapat 1.300 unit usaha UMKM dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 22.260 orang. Seperti halnya Kabupaten Bogor, jumlah UMKM yang masuk dalam pembinaan Pemerintah Kota Bogor sampai akhir tahun 2010 mencapai 32.901 UMKM dengan jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai 58.249 orang (Kadin Kota Bogor).

Permasalahan UMKM

Di sisi lain potensi yang dimiliki UMKM masih terbentur oleh beberapa kendala yang menghambat pengembangannya. Meskipun menguasai pangsa unit usaha dan tenaga kerja, UMKM masih mengalami ketimpangan dalam hal produktivitas dan kontribusi terhadap PDB dengan usaha besar. Berdasarkan data BPS dan Kementerian UMKM (2012), produktivitas usaha besar 26 kali lebih besar dari usaha menengah, 469 kali lebih besar dari usaha kecil, dan 14.586 kali lebih besar dari usaha mikro.

Banyak faktor yang menjadi penyebabnya, salah satunya adalah faktor karakter pelaku usaha itu sendiri. Masih banyak kegiatan usaha diwarnai dengan praktik penipuan, ketidakadilan, dan praktik melanggar etika lainnya, seperti data Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) juga menyatakan makanan bermalnutrisi masih marak ditemukan, terutama pada produk mie basah.

Masih maraknya praktik *moral hazard* ini mengindikasikan bahwa masyarakat masih belum memiliki karakter wirausahawan yang sesuai dengan prinsip Islam. Dalam perspektif Islam sendiri unsur karakter dari pengelola usaha merupakan aspek vital. Kouzes dan Posner dalam Antonio (2010) melalui penelitiannya mengenai karakter ideal *Chief Executive Officer* (CEO) menyatakan bahwa di masa depan keberhasilan bisnis akan diperoleh jika pebisnis menerapkan nilai-nilai spiritual. Di masa lampau Rasulullah SAW telah membuktikan nilai-nilai spiritual itu telah melekat dengan kepemimpinan bisnis beliau. Rasulullah SAW menjadikan bisnis sebagai salah satu bentuk ibadah, melibatkan ketakwaan dan menerapkan empat karakter utama yaitu *siddiq* (jujur), *amanah*



GAMBAR 1. HASIL SEM

(dapat dipercaya), *tabligh* (menyampaikan), dan *fathonah* (cerdas). Dalam hadistnya Rasulullah SAW telah menekankan pentingnya menghasilkan harta dengan jalan mulia karena didalamnya terdapat keberkahan: "Sungguhnyanya harta itu hijau dan lezat. Maka barang siapa mengambilnya dengan jiwa mulia, dia akan mendapatkan keberkahan padanya. Dan barang siapa mengambilnya dengan jiwa yang tamak, dia tidak diberkahi padanya dan bagaikan orang yang makan tetapi tidak pernah merasa kenyang" (HR Bukhari-Muslim).

Pengaruh karakter terhadap keberhasilan usaha

Penelitian ini dilakukan dengan meninjau persepsi wirausahawan terkait karakter dan keberhasilan usaha melalui pengisian kuesioner oleh 170 responden yang merupakan wirausahawan muslim UMKM di Kabupaten dan Kota Bogor dan dianalisis dengan metode SEM-PLS. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari 1) *God consciousness* atau tingkat ketakwaan yang direfleksikan dari aktivitas ibadah wirausahawan; 2) Memiliki karakter wirausahawan sebagaimana teladan Rasulullah SAW meliputi sifat *siddiq*, *amanah*, *fathonah*, dan *tabligh* yang direfleksikan kedalam 22 indikator; dan 3) Keberhasilan usaha yang direfleksikan dengan 1) peningkatan pendapatan; 2) peningkatan modal; 3) jumlah produksi; 4) jumlah pelanggan; 5) perluasan pemasaran; dan 6) kebermanfaatannya sosial ekonomi.

Hasil penelitian menunjukkan ada beberapa indikator yang memiliki nilai *loading factor* terbesar, artinya indikator-indikator tersebut dianggap paling dominan merefleksikan setiap karakter atau variabel.

Karakter *Siddiq* wirausahawan paling dominan dicerminkan oleh indikator menjelaskan kelemahan dan kelebihan produk/jasa apa adanya. Dengan tidak menutupi kelemahan produk dan menjelaskan kelebihan produk dengan proporsional kepada konsumen mencerminkan bahwa wirausahawan tidak hanya berorientasi pada keuntungan jangka pendek semata. Sikap keterbukaan kepada konsumen akan menimbulkan rasa kepercayaan dan loyalitas konsumen. Hal ini sangat penting bagi keberlanjutan usaha (*sustainability*).

Karakter *Amanah* dominan direfleksikan oleh indikator responsif terhadap keluhan dari konsumen. Hal ini berkaitan dengan kualitas pelayanan terhadap konsumen. Patricia Patton dalam bukunya, *Service with Emotional Quotient*, menyebutkan kualitas pelayanan sepenuh hati membedakan kualitas pelayanan suatu perusahaan dengan perusahaan lain. Hal ini berlaku secara personal bagi seorang wirausahawan. Kualitas pelayanan sepenuh hati bermuara pada empat sikap, yaitu *Passionate* (gairah), *Progressive* (progresif), *Proactive* (proaktif), dan *Positive* (positif) (Antonio, 2010). Hal ini juga sejalan dengan indikator melayani konsumen dengan sopan, sigap, dan bersemangat yang dianggap paling dominan merefleksikan karakter *Tabligh*.

Karakter *Fathonah* dominan direfleksikan oleh indikator mengetahui permintaan dan penawaran. Hal ini berkaitan dengan kemampuan wirausahawan membaca pasar dan peluang. Kirzner dalam Alma (2003) menjelaskan, seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk melihat peluang yang belum pernah dilihat oleh orang lain. Indikator yang paling dominan

merefleksikan variabel *God Consciousness* adalah rutin mengeluarkan infak. Bersedekah atau berinfak memiliki kedudukan yang penting dalam Islam, apalagi ibadah ini memiliki dimensi hubungan vertikal kepada Allah SWT (*hablumminallah*) dan hubungan dengan sesama manusia (*hablumminannas*).

Hasil analisis SEM menunjukkan variabel *God consciousness* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel Keberhasilan Usaha. Hal ini dapat dilihat dari nilai T-statistik sebesar 0,796 (lebih kecil dari 1,96). Namun demikian dua jalur lainnya memiliki pengaruh yang signifikan. Variabel *God consciousness* berpengaruh signifikan positif terhadap Karakter Wirausahawan dengan nilai sebesar 0,567. Dapat diinterpretasikan bahwa ketika terjadi peningkatan *God Consciousness* akan meningkatkan penerapan karakter wirausahawan dari perspektif Islam sebesar 56,7 persen. Variabel Karakter Wirausahawan sendiri memiliki pengaruh signifikan positif terhadap variabel Keberhasilan Usaha sebesar 0,599. Artinya jika terjadi peningkatan penerapan karakter wirausahawan dari perspektif Islam maka akan meningkatkan keberhasilan usaha sebesar 59,9 persen.

Hasil ini menunjukkan bahwa meski *God consciousness* atau tingkat ketakwaan tidak berpengaruh secara langsung kepada keberhasilan usaha, namun ia memengaruhi terbentuknya karakter wirausahawan yang memiliki pengaruh kepada keberhasilan usaha. Artinya, tingkat ketakwaan wirausahawan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha apabila nilai ketakwaan tersebut tidak diimplementasikan melalui karakter wirausahawan dalam menjalankan usaha. *Wallahu a'lam.*

TSAQOFI

Inpres No 3/2014, Society and State Driven



Dr Irfan Syauqi Beik
Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Alhamdulillah, berkat rahmat dan karunia Allah SWT, pada tanggal 23 April 2014 lalu, Presiden Susilo Bambang Yudhoyono telah menandatangani Instruksi Presiden (Inpres) No 3 Tahun 2014, yang isinya adalah instruksi untuk mengoptimalkan pengumpulan zakat pegawai maupun zakat perusahaan dalam lingkup kementerian/lembaga, komisi negara, TNI, Polri, pemerintah daerah (provinsi dan kabupaten/kota), BUMN dan BUMD melalui Badan Amil Zakat Nasional di semua tingkatan. Tentu kabar ini sangat mengembirakan bagi para pegiat zakat nasional, dan menjadi kado istimewa di akhir pemerintahan SBY.

Besar harapan kita Inpres ini bisa disosialisasikan dengan baik, sehingga pelaksanaannya dapat berjalan efektif. Berdasarkan kajian yang ada, potensi zakat penghasilan dari PNS kementerian di tingkat pusat saja bisa mencapai angka tidak kurang dari 1,67 triliun rupiah. Belum lagi ditambah dengan zakat PNS daerah, karyawan dan perusahaan BUMN dan BUMD.

BAZNAS yang mendapat amanah dari Inpres diharapkan dapat bergerak cepat. Sosialisasi merupakan prioritas pertama yang harus dilakukan, termasuk sosialisasi kepada BAZNAS daerah, semua lembaga pemerintah serta perusahaan pelat merah yang terkena dampak Inpres tersebut. Agenda selanjutnya adalah melau-

kukan koordinasi teknis tentang bagaimana langkah pengumpulan yang efektif. Koordinasi ini meliputi koordinasi dengan internal BAZNAS di semua tingkatan, serta koordinasi dengan eksternal BAZNAS. Dalam konteks koordinasi internal, perlu ditingkatkan penguatan infrastruktur kelembagaan BAZNAS daerah dan sistem informasi agar mereka siap ketika Inpres ini diimplementasikan. Sedangkan dengan pihak eksternal BAZNAS, seperti kementerian, maka perlu dipikirkan teknis pengumpulan yang paling efektif. Dari pengalaman lapangan selama ini, pemotongan zakat melalui *payroll system* adalah opsi yang paling mudah dan efisien.

Meski Inpres ini baru dikeluarkan enam bulan menjelang pergantian pemerintahan, namun ia memiliki makna yang sangat strategis. Sebagaimana yang pernah penulis singgung di tulisan-tulisan sebelumnya, bahwa fase penting yang harus dilalui institusi ekonomi syariah itu adalah fase politik ekonomi, dimana ekonomi syariah dijadikan sebagai elemen penting dalam kebijakan pembangunan ekonomi nasional. Inpres ini sesungguhnya merupakan cermin penguatan fase politik ekonomi syariah di Indonesia.

Tipologi ekonomi syariah

Jika merujuk perkembangan ekonomi syariah secara global selama empat dekade terakhir ini, kita dapat

menyimpulkan bahwa ada tiga tipologi perkembangan ekonomi syariah dunia, yaitu *oil-driven*, *state-driven*, dan *society-driven*. Pada tipologi pertama, yaitu *oil-driven*, ekonomi syariah tumbuh sebagai akibat *booming* harga minyak dunia pada awal dekade 70an.

Akibat *oil booming* ini, negara-negara produsen minyak mengalami kelebihan likuiditas. Kondisi ini kemudian dimanfaatkan untuk mengembangkan industri keuangan dan perbankan syariah. Adapun upaya edukasi dan sosialisasi publik, dilaksanakan setelahnya. Contoh tipologi pertama adalah negara di kawasan Timur Tengah.

Sedangkan pada tipologi kedua, yang menjadi *triggering factor*-nya adalah motif politik, dimana negara berkepentingan secara politik untuk mengibarkan bendera ekonomi dan keuangan syariah. Karena itu, hal mendasar yang disiapkan adalah infrastruktur regulasi, dukungan dana, dan *pilot project* pendirian institusi ekonomi dan keuangan syariah. Contoh tipologi kedua ini dapat kita temukan pada kasus Malaysia.

Di Malaysia, *Islamic Banking Act* ada lebih dulu dibandingkan dengan bank syariahnya. Demikian pula dalam konteks zakat. Dalam satu pertemuan, salah seorang pendiri Pusat Pungutan Zakat (PPZ) Kuala Lumpur menjelaskan bahwa sebelum beliau mendirikan PPZ, pemerintah Malay-

sia telah memberinya dana sebesar 30 juta ringgit untuk keperluan pendirian tersebut pada awal tahun 90an.

Adapun tipologi ketiga, perkembangan ekonomi syariah lebih banyak diinisiasi oleh masyarakat. Indonesia adalah contoh negara yang masuk pada tipologi ini. Keterlibatan negara muncul di akhir, setelah publik dan para pegiat ekonomi syariah mampu membuktikan manfaat yang diterima oleh bangsa dengan adanya institusi ekonomi dan keuangan syariah.

Meski Indonesia berada pada tipologi ketiga, namun tren ke depannya Indonesia akan mengarah pada transformasi dari *society-driven* menjadi *society and state driven*. Sektor zakat adalah contoh nyata dari transformasi ini. Hal tersebut bisa dilihat dari proses pengelolaan zakat yang saat ini mengikutsertakan negara dan masyarakat dalam satu kesatuan pengelolaan yang terintegrasi.

Keberadaan Inpres ini pun menjadi bukti bahwa negara semakin terlibat dalam skenario pembangunan zakat nasional. Untuk itu, penulis berharap bahwa tahun 2014 ini bisa menjadi momentum penguatan transformasi pembangunan ekonomi syariah, sehingga Indonesia dapat menjadi contoh ideal *society and state driven* bagi dunia. *Society and state driven* ini bahkan bisa menjadi tipologi keempat tren pengembangan ekonomi syariah ke depan. *Wallahu a'lam.*

TINJAUAN Reksadana Syariah



Dr Hendri Tanjung
Sekretaris Magister
Ekonomi Islam UIKA
Bogor dan Dosen MM
Syariah IPB



Edwin Dwi Putranto/Republika

Mutual Fund Magazine (1998) menempatkan reksadana sebagai *The Greatest Investment Ever Invented*. Secara sederhana, reksadana adalah perusahaan broker yang menjembatani antara para investor yang punya uang tetapi tidak tahu harus berinvestasi kemana. Menurut Undang-undang Pasar Modal Nomor 8 tahun 1995, pasal 1 ayat (27), definisi reksadana adalah: "wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh Manajer Investasi yang telah mendapat izin dari Bapepam (tentunya sekarang OJK)".

Ada empat kategori reksadana yang ditawarkan di Indonesia, yaitu Reksa Dana Pasar Uang (RDP), berinvestasi 100 persen dari dana yang dikelola pada instrumen pasar uang seperti deposito, SBI dan surat hutang lainnya yang berjangka pendek (kurang dari 1 tahun). Kedua, Reksa Dana Pendapatan tetap (RDPT), berinvestasi minimum 80 persen dari dana yang dikelola pada instrumen hutang seperti obligasi dan surat berharga lainnya. 20 persen dari dana yang dikelola dapat diinvestasikan pada instrumen lainnya. Ketiga, Reksa Dana Saham (RDS), berinvestasi minimum 80 persen pada instrumen saham di pasar modal, 20 persen dari dana yang

dikelola dapat diinvestasikan pada instrumen lainnya. Keempat, Reksadana Campuran (RDC), berinvestasi pada instrumen investasi dengan alokasi yang tidak dikategorikan pada ketiga jenis reksadana di atas.

Reksadana muncul karena adanya *demand*, dimana pada umumnya pemodal mengalami kesulitan untuk melakukan investasi sendiri pada surat-surat berharga. Kesulitan yang terjadi biasanya adalah sulitnya melakukan analisa pasar serta pemantauan kondisi pasar. Disamping itu, dana yang besar juga dibutuhkan untuk melakukan investasi yang menjadi kesulitan berikutnya. Karena tidak punya dana yang besar, maka reksadana menjadi pilihan favorit untuk melakukan investasi.

Tinjauan syariah reksadana

Akar dan semangat manajemen investasi adalah Islam. Sebutir biji atau setangkai benih tetap akan ditanam, mesti yang menanam tahu betul bahwa dirinya tidak akan sempat memetik hasilnya, karena usia terlalu lanjut atau dunia akan segera kiamat. Ia tetap berinvestasi untuk anak dan cucu, atau untuk perolehan pahalanya di akhirat. Tetapi akar dan semangat ini menjadi terdeviasi karena perkembangan dan pengaruh-pengaruh antara lain percepatan untuk mendapatkan keuntungan materi, yang disebut dalam Al-Qur'an: *Wakaanal Insaamu 'Ajala*.

TABEL 1. PERKEMBANGAN REKSADANA SYARIAH TAHUN 2002-2012

| Tahun | Perbandingan Jumlah Reksadana | | |
|-------|-------------------------------|-----------------|------------|
| | Reksadana Syariah | Reksadana Total | Prosentasi |
| 2002 | | 131 | 0,00 % |
| 2003 | 4 | 186 | 2,15 % |
| 2004 | 11 | 246 | 4,47 % |
| 2005 | 17 | 328 | 5,18 % |
| 2006 | 23 | 403 | 5,71 % |
| 2007 | 26 | 473 | 5,50 % |
| 2008 | 36 | 567 | 6,35 % |
| 2009 | 46 | 610 | 7,54 % |
| 2010 | 48 | 612 | 7,84 % |
| 2011 | 50 | 646 | 7,74 % |
| 2012 | 50 | 652 | 7,67 % |

Sumber: Bapepam (2013)

Reksadana muncul karena adanya *demand*, dimana pada umumnya pemodal mengalami kesulitan untuk melakukan investasi sendiri pada surat-surat berharga.

Akibatnya, manusia terdorong pada kecenderungan materialistik, karena pengaruh *'ajalah* itu. Hal itu dimaklumi, karena sesuatu yang immaterial itu tidak kelihatan. Yang dapat dilihat pahala itu hanya mata iman saja. Semakin orang tergoda dengan hal-hal materi, maka semakin lemah aksesnya ke akhirat. Dari situ lah manajemen investasi ini mengalami pergeseran dari akarnya, yaitu hanya lebih untuk mencapai *reward* dan *income* atau keuntungan yang bersifat materi.

Tetapi kini ada keinginan semangat untuk Islamisasi ekonomi – menyalurkan kegiatan ekonomi dengan ajaran Islam. Selama ini Islam dan ekonomi merupakan dua hal yang terpisah. Seolah-olah kalau bicara akhirat, maka tidak kenal dengan dunia atau materi, dimana ini merupakan hal yang tidak benar.

Secara syaria'ah, instrumen Reksadana Pendapatan tetap (*Fix Income*) saat ini sudah ada, dengan menggunakan obligasi syariah. Hal ini dapat dilihat pada Fatwa DSN Nomor 32/DSN-MUI/IX/2002 tentang Obligasi Syariah. Demikian pula dengan instrumen reksadana pasar uang sudah ada yang syariah, dengan dibentuknya pasar uang syariah melalui

Sertifikat Bank Syariah Indonesia atau SBSI. Hal ini dapat dilihat pada Fatwa DSN Nomor 36/DSN-MUI/X/2002.

Adapun reksadana saham diperbolehkan secara syaria'ah berdasarkan ketentuan-ketentuan tertentu. Pertama, ada saham-saham yang tidak boleh diperdagangkan, seperti perusahaan-perusahaan yang: (i) memproduksi atau menjual makanan yang haram dan syubhat (diragukan kehalalannya); (ii) memproduksi makanan dan minuman yang memabukkan; (iii) menyelenggarakan perjudian; (iv) melakukan kegiatan yang melanggar tata susila baik dalam bentuk media cetak visual, audio visual, maupun telepon; (v) memberikan jasa keuangan yang mempraktekkan riba; (vi) memproduksi alat-alat senjata dan pemusnah manusia; dan (vii) memproduksi rokok.

Kedua, suatu perusahaan yang kegiatan dan hasil utamanya sesuai dengan syariah Islam, namun memiliki anak perusahaan yang kegiatan dan hasil usahanya tidak sesuai dengan syariah Islam. Ketiga, suatu perusahaan yang kegiatan dan hasil usaha utamanya sesuai dengan syariah Islam, meskipun mayoritas sahamnya dimiliki oleh suatu perusahaan yang kegiatan dan hasil usahanya dengan syariah Islam. Keempat, penempatan jangka pendek pada giro konvensional yang tidak dapat dihindarkan.

Selanjutnya, reksadana Campuran dapat dikatakan sesuai syariah. Karena di kedua instrumen yang digunakan, yaitu saham dan surat hutang, sudah ada syariahnya. Adapun perkembangan Reksadana Syariah di Indonesia dapat dilihat pada Tabel 1.

Dapat dilihat pada Tabel 1. bahwa perkembangan reksadana syariah dari tahun ke tahun terus meningkat. Ini menandakan bahwa prospek reksadana syariah ke depannya cukup menggembirakan. *Wallahu a'lam.* ■

TAMKINIA

Desa Biofarmaka dan Wirausaha Berjamaah



Dr Lukman M Baga
Kepala Pusat Studi
Bisnis dan Ekonomi
Syariah (CIBEST) IPB,
Wakil Ketua Program
Manajemen
Pembangunan Daerah,
Sekolah Pascasarjana
IPB

Hasil sensus pertanian yang dilakukan BPS menjelaskan bahwa jumlah petani gurem per 2013 tercatat 14,25 juta rumah tangga atau turun 4,22 juta rumah tangga dalam kurun waktu 10 tahun. Penurunan jumlah petani gurem ini bukan dikarenakan skala usaha yang membaik. Yang terjadi adalah penurunan tingkat kesejahteraan petani, yang menyebabkan petani tidak lagi memiliki lahan dan beralih profesi menjadi buruh tani atau keluar dari sektor pertanian.

Fakta juga menunjukkan bahwa Nilai Tukar Petani (NTP) per April 2014 sebesar 101,8. Artinya tingkat kesejahteraan petani memang sangat rendah. Kondisi ini terutama dialami oleh petani tanaman pangan seperti padi, dimana upaya perbaikan nasib petani melalui peningkatan harga jual gabah akan berbenturan dengan kepentingan masyarakat konsumen yang juga perlu dilindungi.

Potensi biofarmaka

Di sisi lain, Indonesia merupakan salah satu negara terkaya di dunia dalam keanekaragaman hayati. Dari 30.000 spesies yang teridentifikasi, terdapat 950 spesies yang memiliki fungsi biofarmaka. Potensi ini dapat mengantarkan Indonesia sebagai sebuah negara terbesar produksi biofarmaka dunia. Namun, masyarakat petani Indonesia seolah-olah tidak dapat mengambil manfaat dari potensi tersebut. Padahal pengusahaan biofarmaka ini dapat menjadi sumber pendapatan yang beragam (*multy cashflow*) bagi para petani.

Tanaman biofarmaka merupakan bahan baku industri obat-obatan maupun kosmetika bagi kebutuhan konsumsi dan kesehatan masyarakat. Tanaman biofarmaka memiliki bagian-bagian tertentu yang biasanya digunakan sebagai bahan baku obat, yaitu bagian akar, rimpang, umbi, bunga, buah, biji, kayu, kulit kayu, batang, daun, maupun seluruh bagian tanaman. Produksi tanaman obat mengalami peningkatan sebesar 4,03 persen antara tahun 2011 ke 2012, yaitu dari 398.482 ton menjadi sebesar 414.535 ton (Ditjen Hortikultura, 2012).

Namun demikian tingkat produksi ini masih relatif kecil dibandingkan

potensi produksi yang ada. Hal ini terkait dengan potensi biofarmaka yang bisa tumbuh di berbagai wilayah, tidak selalu membutuhkan banyak air (seperti padi), bisa ditanam secara terkonsentrasi pada suatu hamparan ataupun tersebar pada berbagai persil lahan seperti di pekarangan rumah, pematang sawah dan di sela-sela tanaman perkebunan. Pada sisi lain, potensi pasar produk biofarmaka dewasa ini menjadi semakin besar, baik di tingkat domestik maupun ekspor. Hal ini seiring dengan kecenderungan masyarakat konsumen yang semakin waspada dan berhati-hati dalam menggunakan obat kimia.

Tidak optimalnya pengusahaan biofarmaka tidak lepas dari permasalahan yang dihadapi petani. Petani tidak memberikan nilai tinggi terhadap potensi tersebut, karena memang pada tingkat lokal di perdesaan, komoditi biofarmaka relatif kurang bernilai ekonomis. Petani tidak termotivasi untuk mengusahakannya secara serius. Jika petani mengusahakannya, maka hal tersebut dilakukan secara tradisional sehingga produksi yang dihasilkan menjadi rendah, baik secara kuantitas maupun kualitas.

Masalah berikutnya terkait dengan peningkatan nilai tambah produk melalui proses pengolahan pasca panen dan pemasaran. Umumnya petani menjual produk dalam bentuk segar, sehingga daya tahan produk tidak lama, dimana sangat berpengaruh pada rendahnya tingkat harga yang diterima petani. Permasalahan juga dijumpai pada ketidakpahaman petani tentang potensi pasar yang sesungguhnya. Mereka hanya tergantung pada hadirnya pedagang pengumpul desa.

Pengalaman budidaya pegagan

Salah satu jenis biofarmaka yang terkenal adalah tanaman Pegagan (*Centella asiatica*). Pegagan merupakan tanaman yang telah lama digunakan sebagai bahan baku ramuan obat tradisional untuk mengatasi berbagai jenis penyakit seperti hepatitis, campak, demam, sakit tenggorokan, lepra, tuberkulosis, infeksi dan batu saluran kencing, tipus, maag, hipertensi, wasir, dan lain-lain. Selain itu Pegagan juga digu-

nakan untuk memulihkan stamina dan mencerdaskan otak. Pegagan sebagai biofarmaka memiliki pemasaran domestik dan luar negeri yang cukup besar.

Satu tim mahasiswa IPB pernah menjajagi pengembangan budidaya pegagan dengan melibatkan satu Panti Asuhan Anak Yatim di Kabupaten Bogor. Anak-anak yatim tingkat sekolah dasar dibina untuk bisa menanam pegagan secara benar dengan memanfaatkan persil-persil lahan terlantar di sekitar lokasi panti asuhan. Ada yang berukuran 1x2m² atau 1x3m². Selanjutnya beberapa ibu-ibu masyarakat sekitar panti asuhan ikut juga menanam di halaman rumahnya, sehingga luas total yang dibudidayakan sebesar 42m². Pada usia tanaman tiga bulan, daun pegagan sudah bisa dipanen. Kemudian tim mahasiswa mengajarkan bagaimana proses pengeringan daun pegagan dan pengemasannya secara benar, untuk selanjutnya dipasarkan di Kota Bogor.

Dari luas lahan tersebut, diperoleh 2.520 gram pegagan kering. Dengan tingkat harga yang ditawarkan oleh beberapa industri herbal di Kota Bogor, jumlah tersebut bisa mendatangkan penghasilan sekitar Rp 1,2 juta. Panen berikutnya dapat dilakukan sebulan kemudian. Jadi dalam setahun bisa 9 kali panen, sehingga potensi pendapatan sebesar Rp 10,8 juta per tahun per 42m². Artinya tersedia potensi pendapatan sekitar 2,5 milyar per hektar per tahun. Bisa dibayangkan berapa potensi pendapatan yang bisa diperoleh masyarakat jika terkumpul hasil pegagan dari total lahan yang lebih luas.

Potensi usaha berjamaah

Dikarenakan pengusahaan biofarmaka umumnya dilakukan pada lahan-lahan yang terpencar, maka pendekatan pengembangan agribisnis biofarmaka perlu dilakukan secara bersama-sama (berjamaah) antara petani, sehingga total produksi yang dihasilkan dapat diproses dan dipasarkan secara bersama dalam skala ekonomi yang efisien. Untuk mewujudkan terbentuknya usaha berjamaah ini, diperlukan peran seorang *co-operative entrepreneurs* (CE), yaitu seorang wirausaha yang mengem-

bangkan usaha secara berjamaah bersama para petani.

Seorang CE berperan sebagai komplementor bagi petani. Disatu sisi, banyak petani yang memiliki lahan sempit dan bersedia untuk bekerja di lahannya sehabian, namun mereka tidak memiliki akses terhadap teknologi dan pasar. Sementara disisi lain, CE yang merupakan insan terdidik lulusan perguruan tinggi yang relatif melek terhadap teknologi dan informasi pasar, namun tidak memiliki lahan, modal dan tidak mau/mampu bekerja di ladang sebagaimana petani.

Seorang CE bukanlah *social entrepreneur* yang bekerja secara sukarela sebagaimana peran tim mahasiswa yang dikisahkan sebelumnya. Sebagai seorang wirausaha tentunya CE memerlukan pendapatan untuk kelangsungan hidupnya. Tapi pendapatan ini akan sangat tergantung pada berapa banyak petani yang terlibat dan merasakan manfaat usaha berjamaah ini. Misalnya, berdasarkan perjanjian di awal, CE akan mendapat bagi hasil sebesar 5 persen dari pendapatan usaha berjamaah ini. Merujuk pada kasus pegagan di atas, akan tersedia dana sebesar Rp 128 juta per tahun atau sekitar 10 juta per bulan per hektar bagi CE.

Sementara jika diasumsikan terdapat 20 petani yang berkontribusi menanam lahannya masing-masing seluas 500m², sehingga total semua menjadi 1 ha, maka dari 95 persen bagi hasil tersebut, masing-masing petani bisa mendapatkan sekitar 120 juta per tahun atau rata-rata 10 juta per bulan. Suatu pendapatan yang sangat berarti bagi petani gurem.

Berdasarkan perhitungan kasar ini, dapat digambarkan potensi peningkatan kesejahteraan yang bisa didapatkan petani dari pemanfaatan lahan-lahan yang sempit. Demikian juga bagi kesejahteraan hidup CE itu sendiri. Bisa dibayangkan jika sang CE bisa memotivasi lebih banyak petani sehingga skala usaha berjamaah yang dikembangkan semakin besar. Fenomena ini akan menjadi daya tarik bagi lulusan perguruan tinggi untuk mau kembali ke desa mengembangkan desa-desa biofarmaka di Indonesia. *Wallahu a'lam.* ■

PEMAHAMAN AGEN TERHADAP TEORI DAN PRAKTIK ASURANSI SYARIAH : SUATU RESENSI



Hilman Hakiem
Alumnus IPB dan Ketua Prodi Ekonomi Syariah FAI-UIKA Bogor

Praktik kegiatan asuransi yang salah satunya bertujuan untuk meringankan atau mengurangi risiko dalam masyarakat telah berlangsung sejak abad ke-14 dalam sejarah Barat. Sedangkan dalam sejarah Islam, hal serupa telah muncul sejak era Nabi Muhammad SAW melalui *Wakilah system*. Sistem ini mengakui bahwa setiap anggota suku bangsa Arab, secara saling bekerjasama dan saling menguntungkan, setuju untuk berkontribusi sebagian dari uangnya (yang disebut "diet") dalam rangka berjaga-jaga jika ada sesuatu (yang buruk) menimpa. Dalam kenyataannya, hal ini telah membawa pada budaya bekerjasama, saling menolong dan membantu, dan rasa persaudaraan di antara sesama anggota suku.

Praktik-praktik seperti ini telah dilakukan hingga beberapa tahun terakhir ini dengan pendirian *Islamic insurance* atau asuransi syariah atau *Takaful*. Di Malaysia, berkat usaha dan dukungan berbagai pihak, termasuk para ulama, ekonom dan pemerintah Malaysia, perusahaan asuransi syariah pertama diluncurkan pada tahun 1984, sebagai salah satu implementasi dan pengejawantahan Undang-Undang tentang Asuransi Syariah 1984. Keberadaan asuransi syariah di Malaysia juga terinspirasi dari kebutuhan kaum muslimin di Malaysia sebagai alternatif asuransi, dikarenakan asuransi konvensional mengandung hal-hal yang tidak diperbolehkan dalam syariah Islam, seperti gambling, ketidakpastian, gharar dan riba/bunga.

Meskipun demikian, pencapaian dalam industri ini di Malaysia masih dalam tahap pertumbuhan, di mana banyak upaya, khususnya dalam hal marketing, harus terus berkembang dari waktu ke waktu. Sebagai industri yang saat ini beroperasi dengan menggunakan *agency system* atau *wakala system*, maka peran agen sangat jelas dan tampak dalam pemasaran produk-produk asuransi syariah. Di Malaysia, jumlah agen asuransi syariah telah tumbuh cukup signifikan dari 4,567 pada tahun 2000 menjadi 74.089 pada tahun 2010.

Studi yang dilakukan Marhanum Che Mohd Salleha, Nurdianawati Irwani Abdullah, Siti Salwani Razali dan telah dipublikasikan dalam *Journal of Islamic Finance*, Vol. 2 No. 1 (2013) IIUM Institute of Islamic Banking and Finance ini bertujuan untuk menelusuri level pemahaman para agen asuransi syariah tentang teori dan praktik asuransi syariah, di samping mengkaji faktor-faktor yang berkontribusi terhadap pemahaman mereka, dengan studi kasus agen di Prudential Bsn Takaful Bhd.

Sebagai sebuah perusahaan yang inovatif dan maju, Prudential Bsn Takaful telah berkembang dalam dunia industri keuangan Malaysia. Perusahaan ini mencanangkan visi Agustus 2006 yaitu menjadi perusahaan kelas dunia pemberi solusi masalah keuangan yang berdasarkan pada prinsip syariah. Dengan kerjasama antara Prudential Public Limited Company (PLC) and Bank Simpanan Nasional, pencapaian yang berhasil diraih Prudential Bsn Takaful sangat luar biasa, hanya dalam waktu singkat saja (sekitar 5 tahun). Perusahaan ini telah menjadi pelopor



Seminar Ekonomi Syariah

"Masa Depan Industri Asuransi Syariah Indonesia Di Tengah Keberpihakan Regulasi"

Kamis, 17 Rabiul Akhir 1434 H | 28 Februari 2013 M
Auditorium Adhiyana Wisma Antara Lt. 2
Jl. Medan Merdeka Selatan No. 17 Jakarta

Sponsor MES Tahun 2012:



TABEL 1. ELEMEN ASURANSI SYARIAH

| Elemen | Deskripsi |
|----------------------------|--|
| Mutual Guarantee | Tujuan asuransi adalah untuk membayar kerugian dari sejumlah dana tertentu. Kerugian ditutup dari donasi pemegang polis. Kewajiban dibagi diantara para pemegang polis. Pemegang polis pada dasarnya adalah <i>insurer</i> dan <i>the insured</i> . |
| Kepemilikan Dana | Mendonasikan dana pada Takaful Fund, pemegang polis adalah pemilik dana dan berhak atas profit yang didapat dari pengelolaan dana. Donasi yang menyebabkan perpindahan kepemilikan dana adalah bersifat sukarela untuk saling membantu di antara pemegang polis tanpa ada <i>pre-determined monetary-benefit</i> |
| Penghapusan ketidakpastian | Pengelola dana adalah operator pengelolaan dana melalui kombinasi akad mudharabah dan wakalah. Kondisi investasi harus sesuai syariah, dan tidak boleh diinvestasikan pada bisnis yang bertentangan dengan syariah |

Sumber : The World Takaful Report 2010 dalam Salleh et al (2013)

di antara perusahaan-perusahaan asuransi syariah dalam menawarkan produk-produknya, seperti dalam bidang kesehatan dan haji. Jumlah nasabah telah mencapai lebih dari 30 ribu orang dan telah memiliki lima kantor cabang di seluruh dunia. Perusahaan ini juga telah meluncurkan Young Talent Program yang bertujuan untuk menghasilkan para profesional industri keuangan yang memiliki kemampuan baik dalam rangka mendukung kinerja perusahaan, dan juga untuk mendukung industri keuangan. Lebih jauh, perusahaan telah mengimplementasikan spirit kebersamaan dan nilai-nilai kekeluargaan di antara para pegawai, mitra kerja dan nasabah.

Studi ini ingin mengeksplorasi lebih dalam tentang kapabilitas dan kompetensi para agen di Prudential Bsn Takaful dalam konteks pengetahuan, yang mungkin saja dapat mempengaruhi performa dan kinerja perusahaan di masa depan, khususnya dalam persaingan dalam dunia industri keuangan di Malaysia. Melalui simple statistical analysis

(mean analysis), hasil penelitian menunjukkan bahwa para agen lebih familiar dengan tujuan (teori) asuransi syariah, dibandingkan dengan konsep (praktik) asuransi syariah itu sendiri. Bahkan, mayoritas agen tidak begitu yakin dengan pasti akan konsep asuransi syariah. Jadi dalam konteks ini, patut dikhawatirkan bahwa ada kemungkinan banyak agen yang tidak sepenuhnya memahami konsep-konsep asuransi syariah yang akhirnya berdampak pada penyebaran informasi kepada publik. Beberapa studi melaporkan bahwa mayoritas publik Malaysia tidak memahami tujuan dan konsep asuransi syariah karena adanya gap pengetahuan tentang asuransi syariah. Beberapa studi itu sangat mungkin ada kaitannya dengan studi yang dilakukan dalam penelitian ini.

Selanjutnya, dalam penelitian ini ditemukan tiga aspek yang teridentifikasi berkontribusi terhadap pengetahuan para agen asuransi syariah, yaitu budaya belajar, pemahaman awal para agen, dan pengaruh media. Dari ketiga aspek tersebut, budaya belajar menjadi faktor yang paling berpen-

garuh dalam proses menambah pengetahuan para agen. Hal ini nantinya mensyaratkan industri asuransi syariah untuk mempersiapkan lingkungan belajar dalam rangka menghasilkan peningkatan pengetahuan para agen asuransi syariah dalam industri ini. Diyakini bahwa pengetahuan dan pemahaman dalam aplikasi teori (tujuan) dan praktik (konsep) asuransi syariah akan menjamin keberlangsungan industri ini dalam waktu dekat.

Beberapa batasan muncul dalam penelitian ini. Pertama, studi ini hanya memaparkan satu sampel, dalam hal ini operator asuransi syariah yaitu Prudential Bsn Takaful, yang hasilnya mungkin saja berbeda dengan operator asuransi syariah yang lain. Oleh karenanya, studi-studi lanjutan dapat memperkuat studi ini dengan melibatkan lebih banyak operator asuransi syariah, dan jika dimungkinkan dengan melibatkan seluruh operator di Malaysia. Kedua, berangkat dari ukuran sampel yang terbatas ini, studi-studi lanjutan dapat lebih diperkuat daripada hasil studi ini, khususnya tatkal melibatkan ukuran sampel yang lebih besar. Dan terakhir, terbatasnya literatur-literatur yang berhubungan dengan agen asuransi syariah, studi ini juga bersandar pada studi terdahulu yang jumlahnya terbatas. Meskipun demikian, studi ini justru diharapkan akan berkontribusi nyata literatur-literatur empirik dalam subyek asuransi syariah atau Takaful.

Salah satu poin utama dalam penelitian ini, yaitu dengan meningkatnya langkah-langkah inovatif yang dilakukan dalam industri asuransi syariah, dalam rangka memperbaiki dan meningkatkan usaha-usaha marketing, pengenalan terhadap *agency sistem* lebih jauh diperdalam dan diperkuat. Para agen tidak hanya berkewajiban menjual produk-produk asuransi syariah, akan tetapi, mereka juga bertanggungjawab mendidik masyarakat terkait dengan teori dan pentingnya produk-produk asuransi syariah. Tanpa adanya pemahaman yang bagus dan memadai, para agen akan gagal dalam memenuhi tanggungjawab mereka dalam memasarkan produk-produk asuransi syariah. *Wallahu a'lam.* ■

BUKAN TAFSIR



Dr Iman Sugema
Dosen IE FEM IPB



M Iqbal Irfany
Dosen IE-FEM IPB

Menguji Motif di Balik Margin

Dalam rubrik ini di bulan yang lalu kami mengungkapkan bahwa hasil (*return*) merupakan fungsi dari upaya, sedangkan bunga (*interest*) merupakan fungsi dari waktu. Selain itu kami juga terkadang unsur upaya dan waktu tidaklah mudah untuk dapat dipilah secara jelas dalam transaksi keuangan syariah modern. Salah satu contohnya adalah transaksi pembiayaan yang berdasarkan akad jual beli dimana pihak yang membiayai mendapatkan margin atau tambahan harga di atas harga tunai. Masalahnya apakah bisa kita menilai bahwa motif yang mendasari transaksi jenis ini adalah murni berdasarkan perdagangan ataukah justru tambahan tersebut lebih tepat dikatakan sebagai bunga.

Menguji motif atau niat merupakan pekerjaan yang sulit. Hanya Allah dan orang-orang yang terlibat di dalamnya saja yang secara pasti mengetahui apa sebetulnya motif yang mendasarinya. Kalau kami tanya ke-

pada anda apa motif mengambil pembiayaan motor atau rumah melalui bank syariah, pasti anda menjawab bahwa karena kehalalannya dijamin oleh Dewan Syariah. Karena itu, anda juga menjadi lupa untuk menguji apa motif bank syariah ketika menetapkan margin. Mungkin hanya sedikit dari kita yang mempertanyakan motif ketika hendak berurusan dengan pembiayaan dari bank syariah, koperasi atau BMT.

Karena sulit untuk menguji motif, maka kami hanya akan menjelaskan mengenai panduan praktis untuk secara tidak langsung mengetahui 'kira-kira' motif apa yang ada di belakangnya. Namanya juga 'kira-kira' yang tentunya kita tak boleh menggunakannya sebagai alat ukur yang sudah pasti kebenarannya. Sekali lagi, ini hanya kira-kira saja.

Mungkin ada baiknya kami mengulas kembali perbedaan mendasar antara hasil dan bunga. Bunga memberikan tambahan kepada pemilik uang atau kreditur yang besarnya tergantung pada waktu perikatan pin-

jam-meminjam. Kalau suku bunga 10 persen per tahun dan anda pinjam uang Rp 100 maka bunga yang harus dibayar per tahun adalah Rp 10. Kalau jangka waktu pinjamannya dua tahun, maka jumlah bunga yang dibayar adalah Rp 20 dan kalau lima tahun maka bunganya akan mencapai Rp 50. Dalam praktiknya, penghitungan bunga tentunya berdasarkan jumlah cicilan yang tersisa. Contoh di atas hanya berlaku untuk pinjaman dengan pelunasan satu kali pembayaran. Sekedar untuk menunjukkan bahwa besarnya bunga tergantung pada waktu.

Di lain pihak, hasil atau *return* merupakan fungsi dari upaya dan bukan merupakan fungsi dari waktu. Kalau anda membeli beras dengan Rp 100 dan kemudian menjualnya kembali dengan harga Rp 110 maka *return* adalah 10 persen. Kalau anda malas, mungkin dengan modal Rp 100 anda hanya melakukan transaksi satu kali seminggu. Kalau anda rajin, mungkin anda bisa melakukan 100 kali per-

putaran modal dalam seminggu. Intinya, jumlah yang diterima oleh pemilik modal adalah fungsi dari upaya atau kemampuan untuk memutar modal.

Perbedaan yang tampak jelas itu bisa kita manfaatkan untuk menguji motif secara tidak langsung. Caranya sederhana saja yakni sebagai berikut. Supaya lebih sederhana lagi kita ambil contoh cicilan motor yang sekarang ini banyak ditawarkan dengan skema pembiayaan syariah dan pada saat yang sama banyak konsumen yang bingung dengan perbedaannya terhadap skema kredit motor konvensional.

Cukup dengan mengambil brosur cicilan sepeda motor anda bisa membuat perkiraan bagaimana cara berpikir orang yang menyusun skema pembiayaan itu. Coba bandingkan total cicilan untuk 1, 2 atau 3 tahun. Yang dimaksud dengan total cicilan adalah DP ditambah dengan perkalian antara cicilan per bulan dengan jumlah bulan. Supaya memudahkan kita ambil contoh perhitungan sebagai

berikut. Baik untuk tenor satu maupun tiga tahun, DP-nya sama yaitu Rp 3 juta. Kalau untuk skema 12 bulan cicilannya adalah Rp 1 juta per bulan maka total yang harus anda bayar adalah Rp 15 juta. Kalau untuk skema 36 bulan cicilannya adalah Rp 500 ribu per bulan maka total yang harus anda bayar adalah Rp 21 juta. Dari sini anda bisa menyimpulkan bahwa semakin lama anda mencicil, semakin besar jumlah yang harus anda bayar. Kesimpulannya, margin merupakan fungsi dari waktu bukan?

Kalau margin bukan merupakan fungsi dari waktu maka total uang yang harus anda bayar baik untuk tenor satu tahun ataupun tiga tahun mestinya tidak berbeda. Esensinya, tambahan apapun yang besarnya tergantung waktu dapat dikatakan sebagai mirip dengan skema kredit berbasis suku bunga. Itupun kalau anda percaya dengan ilmu kira-kira versi kami. ■