



Mengembangkan Lembaga Keuangan Mikro Syariah



Jaenal Effendi

Dosen IE FEM IPB dan Kandidat Doktor pada George August University-Jerman

Salah satu *concern* utama negara-negara di dunia saat ini adalah bagaimana mencapai target MDG (Millennium Development Goals) dalam pengurangan angka kemiskinan hingga separuh pada tahun 2015 mendatang. Bahkan beberapa negara berpendapatan tinggi, seperti AS dan China, bersepakat untuk mengembangkan konsep pengentasan kemiskinan melalui *hibah* dana bagi kelompok negara-negara berkembang, demi mencapai target tersebut. Konsep ini akan bertumpu pada pengembangan lembaga keuangan mikro. Yang menarik adalah, konsep lembaga keuangan mikro (LKM) syariah juga mendapat perhatian yang cukup signifikan. Banyak pihak yang tertarik dengan kinerja LKM syariah kita dan berusaha mengadopsi pola kerja LKM syariah tersebut untuk diterapkan di berbagai negara di dunia.

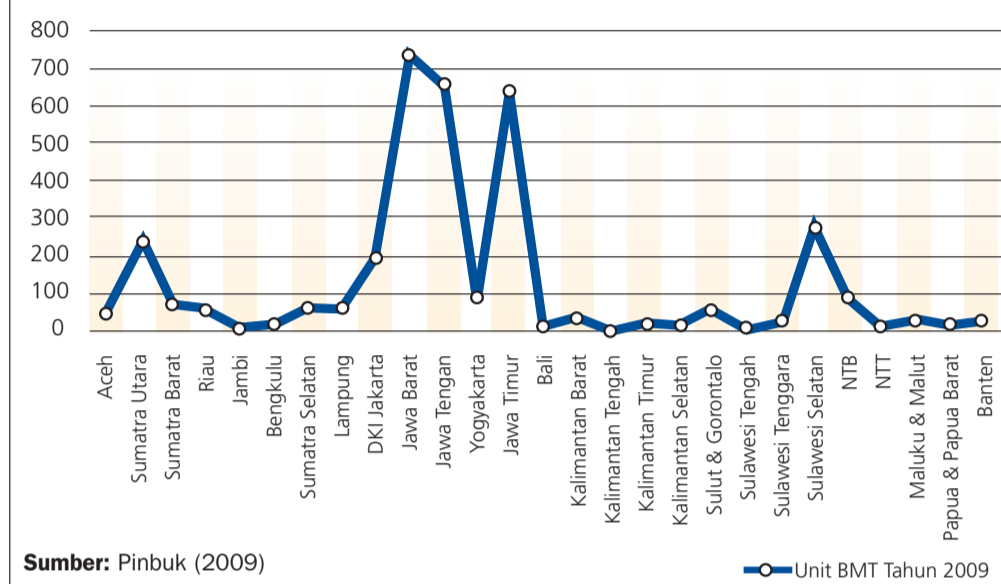
Kita berkeyakinan bahwa konsistensi kita dalam mengembangkan LKM syariah ini akan menjadi salah satu jalan yang efektif untuk mengulang *golden period* (masa keemasan) yang pernah ada pada masa Khalifah Umar bin Abdul Aziz. Pada saat itu lembaga amil zakat dan lembaga sosial lainnya mengalami kesulitan dalam pendistribusian harta yang terkumpul pada masyarakat. Masyarakat sudah sangat sejahtera dengan telah terpenuhinya berbagai macam kebutuhan mereka, seperti kebutuhan sandang, pangan, papan, pendidikan, kesehatan, kebebasan mengungkapkan pendapat, dan lain-lain. Sebuah mimpi yang harus kita wujudkan menjadi kenyataan. Ke depan, peran LKM syariah akan semakin bersifat strategis dan penting dalam menopang pertumbuhan perekonomian nasional.

Perkembangan LKM Syariah

Perkembangan lembaga keuangan mikro syariah terutama dalam satu dasawarsa terakhir, baik dari jumlah lembaga maupun jumlah nasabah, menunjukkan angka yang luar biasa. Hal ini tidak terlepas dari semakin tumbuhnya kesadaran masyarakat akan manfaat dan pentingnya menjalankan aktivitas ekonomi melalui lembaga keuangan ini untuk mencapai kondisi yang lebih baik. Bahkan diprediksi bahwa LKM akan memiliki peran strategis dalam mengakselerasi proses Indonesia menjadi negara maju pada tahun 2030 mendatang. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Chairul Tanjung, pengusaha yang juga Ketua Komite Ekonomi Nasional (KEN), dalam ceramahnya pada peringatan Dies Natalis Ke-47 Institut Pertanian Bogor (IPB). Beliau berkeyakinan bahwa Indonesia akan masuk dalam lima terbesar *developed country* pada 2030 nanti dengan LKM menjadi salah satu pilar utamanya.

Program pengentasan kemiskinan melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM) sesungguhnya telah dilaksanakan di banyak negara berkembang. Program ini merupakan sarana untuk membantu pengusaha kecil-menengah dalam membiayai investasi untuk kegiatan ekonomi, mengurangi kerentanan terhadap guncangan eksternal, pengeluaran konsumsi, dan memungkinkan para *arbeitslose* (pengangguran) untuk berwirausaha ketika peluang

Gambar 1: Jumlah BMT per Provinsi 2009



Sumber: Pinbuk (2009)

upah di sektor formal ekonomi terbatas. Bahkan PBB secara tegas menyatakan bahwa tahun 2005 lalu sebagai permulaan tahun internasional bagi lembaga keuangan Mikro, yang mengacu bahwa lembaga ini merupakan sarana penting mengurangi kemiskinan dunia.

Dalam konsep Islam, negara manapun yang memiliki *goal* yang jelas, yakni terbentuknya tatanan masyarakat yang sejahtera sebagaimana yang disampaikan Imam al Syatibi dalam karyanya *al muwafaqat fii al ushul*, akan berusaha dengan konsisten mencari dan menjalankan berbagai kegiatan ekonomi yang menguntungkan dan sesuai dengan karakter bangsa. *Islamic Microfinance* yang di dalamnya ada BMT, Koperasi Syariah, BPRS serta bank-bank Islam dengan unit usaha mikronya diharapkan dapat membantu merealisasikan tujuan tersebut.

PINBUK sendiri, sebagai institusi yang mewadahi lembaga BMT di Indonesia, telah mencatat bahwa jumlah BMT yang beroperasi sampai dengan tahun 2009 di berbagai provinsi mencapai angka 3.536 lembaga (lihat gambar 1). PINBUK juga mencatat bahwa pertumbuhan BMT pertahunnya rata-rata mencapai angka sekitar 108 lembaga. Dengan fakta seperti ini, maka proyeksi pertumbuhan BMT 20 tahun ke depan akan sangat luar biasa. Apalagi data ini belum mencakup koperasi syariah, Koppontren (koperasi pondok pesantren) atau BMT lain yang belum terdata oleh Pinbuk.

Dari sisi nilai aset, yang mana akan berpengaruh pada seberapa besar karyawan yang akan dipekerjakan, atau seberapa banyak nominal uang yang akan dikelola, terdapat lebih kurang 168 BMT yang memiliki aset lebih dari Rp 1 milyar. Bahkan beberapa BMT ada yang memiliki aset hingga puluhan milyar rupiah, seperti BMT Bina Ummat Sejahtera di Lasem dan BMT Beringharjo di Jogjakarta. Sedangkan BMT Marsalah Mursalah lil Ummah (MMU) dan BMT UGT Sidogri Pasuruan pada tahun 2009, masing-masing beraset 56,79 Milyar dan 164,87 milyar rupiah, dan mereka rata-rata telah mempunyai outlet/cabang di beberapa provinsi di Indonesia. Selanjutnya, hampir

80 persen BMT, menurut catatan PINBUK, memiliki aset antara Rp 50 juta hingga Rp 500 juta. Hanya 9,32 persen yang memiliki aset di bawah Rp 50 juta.

Hal yang sangat menarik dari berkembangnya jumlah lembaga keuangan mikro Islam ini, bahwa permasalahan dukungan *financial* yang dihadapi mayoritas bangsa ini (terutama para petani) akan bisa terselesaikan jika peran LKM syariah ini bisa dioptimalkan. Dalam sebuah studi empiris yang dilakukan di Gunung Kidul-Jogjakarta oleh lembaga penelitian InterCafe IPB bekerja sama dengan CIFOR, ditemukan bahwa mayoritas masyarakat petani yang hidup di pedesaan, lebih memilih kelompok arisan atau koperasi (45,5 persen), yang praktiknya berbasis bagi hasil dan sesuai budaya lokal, ketika ditanya preferensi lembaga yang akan didatangi sebagai solusi terhadap masalah finansial yang dihadapi (lihat Gambar 2).

Optimisme untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang tinggi disertai terwujudnya

welfare di berbagai daerah, juga dapat dilihat dari banyaknya jumlah Koperasi Pondok Pesantren, yang juga memiliki misi mengembangkan ekonomi umat berbasis pesantren di tanah air. Data Direktorat Pendidikan Diniyyah dan Pondok Pesantren Kementerian Agama RI menyatakan bahwa lembaga pendidikan tertua di Indonesia ini, kurang lebih berjumlah 17.180 pesantren, dan lebih dari 4000 diantaranya telah memiliki koperasi pondok pesantren yang beroperasi secara khusus dalam melayani santri dan masyarakat sesuai *values* ekonomi Islam.

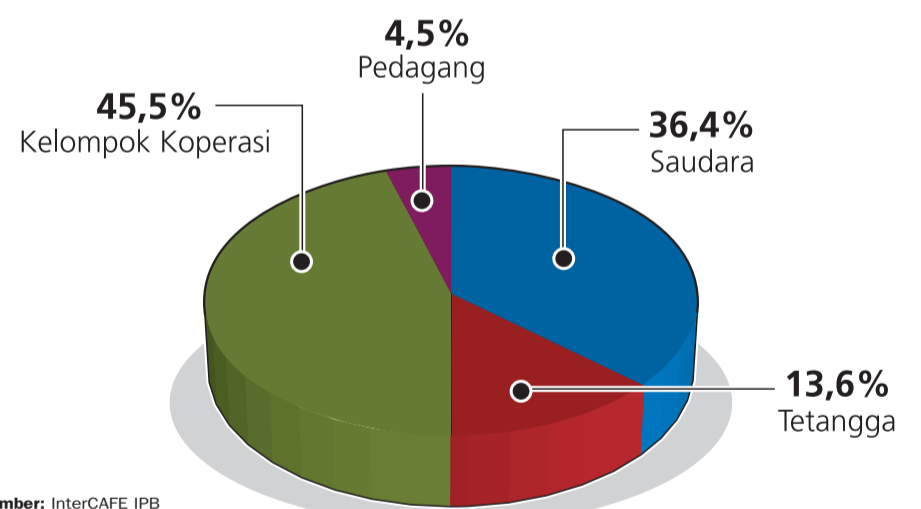
Langkah Strategis

Dengan kondisi di atas, diperlukan sejumlah langkah agar peran LKM syariah menjadi semakin besar ke depannya. Paling tidak, ada tiga tahap yang harus dilakukan. Pertama, tahap pembenahan. Tahap ini harus dimulai dari sekarang hingga 2015. Dalam tahap ini semua *stakeholders* dan para *decision maker*, harus merapatkan barisan dengan membentuk berbagai aktifitas yang mendukung terbentuknya lembaga keuangan mikro syariah yang akuntabel, kredibel, dan menunjukkan kinerja lembaga yang bagus. Diharapkan pada tahap ini, kita bisa mencapai angka pertumbuhan ekonomi antara 5-7 persen.

Kedua, tahap akselerasi, yang dimulai dari tahun 2015 hingga 2025. Pada masa ini akan terbentuk berbagai industri yang maju, dengan didukung kuatnya lembaga ekonomi mikro, termasuk LKM syariah. Industri yang maju tersebut diharapkan memiliki kinerja yang sangat baik, sehingga mampu meningkatkan level *economic growth* sekitar 9-11 persen per tahun. Ketiga, tahap *sustainable*, yang diharapkan terlaksana pada tahun 2025 hingga 2030. Diharapkan pada fase ini, Indonesia telah berada pada kelompok negara maju, dimana pertumbuhan sektor jasa dan keuangan syariah, yang mampu mengintegrasikan sektor riil dan sektor moneter, dapat diwujudkan. Peran LKM syariah diharapkan sudah sedemikian dominan sebagai soko guru perekonomian nasional. *Wallahu a'lam.* ■

Permasalahan dukungan finansial yang dihadapi mayoritas bangsa ini (terutama para petani) akan bisa terselesaikan jika peran LKM syariah ini bisa dioptimalkan.

Gambar 2 : Institusi Tujuan Pinjaman Kalau Perlu Uang Di Bawah 1 Juta Kemana?



Sumber: InterCAFE IPB

TSAQÖFI

Keuangan Mikro Syariah



Dr Irfan Syaqui Beik

Dosen IE FEM IPB

"Kalian akan ditolong dan diberi rezeki dengan sebab (membela) kaum dhuafa (kelompok marjinal) diantara kalian" (HR Daelami)

Salah satu penyebab utama masih tingginya angka kemiskinan dan kesenjangan pendapatan di negara kita saat ini adalah karena desain kebijakan ekonomi yang ada masih belum sepenuhnya berpihak pada kelompok marjinal masyarakat. Padahal, dalam struktur perekonomian nasional, proporsi kelompok usaha mikro, yang mencerminkan kaum marjinal tersebut, justru menempati urutan teratas. Menurut catatan Kemeneqkop dan UKM, jumlah usaha mikro di tanah air mencapai angka 44,6 juta usaha (91,26 persen), jauh melebihi usaha besar yang hanya berjumlah 7 ribuan usaha (0,01 persen).

Meski proporsi usaha mikro mendominasi struktur perekonomian nasional, kesempatan atau akses mereka terhadap sumber pembiayaan yang berasal dari institusi perbankan dan keuangan formal masih sangat terbatas. Mereka dianggap sebagai kelompok yang tidak

bankable, sehingga dianggap tidak layak menerima kucuran kredit. Karena itu, dengan kondisi seperti ini, mendorong perkembangan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) telah menjadi kebutuhan yang sangat mendesak, sebagai upaya untuk memperbesar akses finansial bagi kelompok masyarakat marjinal tersebut. Apalagi secara konsep, ekonomi syariah memiliki keberpihakan yang sangat nyata terhadap pengembangan usaha mikro yang dimiliki oleh masyarakat.

Dalam QS 28 : 5 sebagai contoh, Allah SWT telah mengingatkan bahwa kelompok masyarakat yang dianggap lemah sekali pun, sesungguhnya memiliki potensi besar dan bisa menjadi sumber kekuatan apabila diberdayakan secara efektif. Menganggap remeh dan mengkhianati mereka justru akan menghilangkan potensi kekuatan yang dimiliki oleh suatu bangsa. Bahkan berdasarkan hadits di atas, pembelaan dan keberpihakan terhadap kaum dhuafa merupakan kunci bagi turunnya pertolongan dan rezeki dari Allah SWT. Artinya, ada korelasi yang kuat antara tingkat kesejahteraan masyarakat dengan desain kebijakan ekonomi yang pro masyarakat miskin.

Untuk itu, rubrik Iqtishodia edisi kali ini mencoba mengangkat sejumlah studi terkait dengan praktek pembiayaan mikro yang telah dilakukan oleh sejumlah institusi ekonomi syariah. Secara umum, pembiayaan mikro ini telah dilakukan oleh institusi ekonomi dan keuangan syariah melalui tiga saluran. Pertama, melalui koperasi syariah/Baytul Maal wat Tamwil (BMT). Tidak dapat dipungkiri bahwa peran institusi ini sangat signifikan sebagai ujung tombak pemberdayaan usaha mikro masyarakat. Pertumbuhannya pun sangat luar biasa, terutama dalam dua dekade terakhir. Bahkan beberapa BMT, menurut catatan Jaenal Effendi (2010), memiliki aset hingga puluhan dan ratusan milyar rupiah.

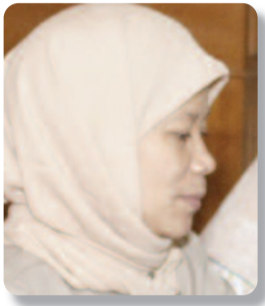
Yang kedua, melalui lembaga zakat, infak, shadaqah dan wakaf (ZISWAF). Jika diperhatikan, proporsi pembiayaan usaha mikro masih dalam bentuk program ekonomi yang telah disalurkan oleh BAZ dan LAZ yang terakreditasi, rata-rata mencapai angka 30-40 persen dari total distribusi dana. Sisanya digunakan untuk program kesehatan, pendidikan, dakwah dan kemanusiaan.

Sedangkan yang ketiga, melalui insti-

tusi perbankan syariah, yaitu via BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dan via unit/divisi mikro dari BUS (Bank Umum Syariah)/UUS (Unit Usaha Syariah). Berdasarkan data yang ada, proporsi pembiayaan BPRS bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mencapai angka 84,8 persen, sementara proporsi pembiayaan UMKM BUS/UUS mencapai angka sekitar 64 persen.

Dengan kondisi seperti ini, pantaslah jika lembaga internasional seperti IRTI-IDB (2007) mengklasifikasikan Indonesia sebagai salah satu referensi utama pengembangan *Islamic microfinance* dunia. Tinggal bagaimana sekarang, pemerintah dan DPR, bersama-sama dengan para *stakeholders* ekonomi dan keuangan syariah lainnya, mengembangkan lebih dalam berbagai kebijakan yang lebih pro terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat dhuafa, termasuk memperkuat *linkage* antar institusi keuangan syariah yang ada. Kita berharap, pembahasan RUU LKM (Lembaga Keuangan Mikro) di DPR saat ini, dapat menjadi momentum penguatan peran LKM syariah dalam perekonomian nasional. *Wallahu a'lam.* ■

Bagi Hasil dan Peternakan Sapi Rakyat



Dr Sri Mulatsih

Dosen IE – FEM IPB

Guna mengurangi ketergantungan terhadap daging sapi impor yang kontribusinya mencapai 35% dari kebutuhan daging sapi nasional, pemerintah telah mencanangkan PSDS 2014 (Program Swasembada Daging Sapi pada tahun 2014). Anggaran dana yang telah diusulkan untuk mencapai kebutuhan tersebut mencapai hampir Rp 17,4 triliun. Dana tersebut antara lain dialokasikan untuk subsidi Kredit Usaha Pembibitan Sapi (KUPS), sebesar Rp 254 milyar. KUPS tidak lain adalah modal murah untuk mengembangkan peternakan.

Namun demikian, peternak rakyat yang jumlahnya mencapai 90%, sulit mengakses kredit murah yang dikucurkan pemerintah tersebut, karena tidak memiliki agunan sebagai salah satu syarat utamanya. Karena itu, sistem bagi hasil, yang merupakan inti utama dari ekonomi syariah, merupakan alternatif termudah bagi peternak rakyat yang tidak memiliki modal, untuk meningkatkan pendapatannya. Hal ini sebagaimana yang tercermin dari studi penulis tentang kerjasama berbasis pola bagi hasil antara lembaga "AA" dengan para peternak sapi rakyat di dua kecamatan, yaitu Kecamatan Baso, Kabupaten Agam, Sumbar, dan Kecamatan Parung, Kabupaten Bogor, Jabar.

Pola Bagi Hasil

Di Kecamatan Baso, beternak sapi potong sudah merupakan kegiatan turun-temurun. Sumberdaya alamnya juga mendukung kegiatan beternak sapi, seperti tersedianya padang penggembalaan serta limbah tanaman sayuran seperti caysin, sawi, kacang panjang, buncis, labu, kol, dan umbi umbian. Selain diberi hijauan, selama penggemukan 14 bulan, ternak sapi juga diberi dedak, ampas tahu, maupun konsentrat buatan pabrik. Garam dapur, daun serai, ubi, batang jagung, dan batang pisang juga diberikan sebagai campuran pakan. Setiap 3 bulan sekali, sapi diberi satu bungkus obat nafsu makan "Gayemi" isi 15 gram, dan 5 butir minyak ikan untuk menambah nafsu makan, vitamin 1 pak isi 3 butir dan obat cacing "Canxecan". Melalui pemberian pakan yang cukup, per-

tambahan berat badan per hari (PBBH) mencapai 0,86 kg. Pencapaian PBBH tersebut tergolong tinggi, yang menunjukkan bahwa peternak sangat berpengalaman dalam memelihara sapi.

Setiap pemodal menggaduhkan sapi antara 1 sampai 16 ekor, kepada peternak yang sudah dikenal baik. Dari sisi peternak, sistem gaduh dapat menambah pendapatan, mengisi waktu luang dengan kegiatan hobi yang sudah turun-temurun tanpa harus menyediakan modal. Dari sisi pemodal, sistem gaduh juga dapat menambah pendapatan, dan menopang usaha utamanya sebagai pedagang daging di pasar.

Pada awal kerjasama gaduhan, telah disepakati beberapa persyaratan antara lain: (1) seluruh biaya penggemukan ditanggung peternak, mulai dari biaya kandang, penyediaan hijauan, pakan konsentrat sampai kepada obat-obatan, (2) pemilik modal menyediakan sapi yang akan digemukkan, dan memasarkan sapi hasil penggemukan, dan (3) peternak penggemukan memperoleh bagian antara 50% sampai 60% dari nilai tambah sapi selama penggemukan, dan sisanya menjadi bagian yang diterima pemilik modal. Nilai tambah penggemukan berasal dari 2 sumber. Hasil penggemukan Pertambahan berat badan menjadi. Pertama, dari pertambahan berat badan selama penggemukan. Kedua, peningkatan harga jual sapi. Harga jual per kg hidup sapi gemuk, lebih tinggi dibandingkan sapi kurus, karena karkas yang berasal dari sapi gemuk lebih perdagangannya lebih banyak. Sebelum digemukkan harga beli sapi sekitar Rp 18.000,- per kg hidup. Setelah digemukkan harga jual naik menjadi Rp 22.000,- per kg hidup.

Dari setiap ekor sapi gaduhan peternak bisa memperoleh bagi hasil antara Rp 3,8 juta sampai Rp 4,6 juta. Namun penerimaan tersebut masih harus dikurangi dengan biaya pemeliharaan yang meliputi pakan hijauan, konsentrat, obat-obatan, perlengkapan, dan penyusutan kandang. Nilainya biaya pemeliharaan secara keseluruhan selama periode penggemukan sekitar Rp 3,04 juta, sehingga penerimaan bersih peternak antara Rp 760.000,- sampai Rp 1.560.000,- atau R/c



EDWIN DWIPUTRANTO/REPUBLIKA

(revenue cost ratio) antara 1,25 sampai 1,51. Dari biaya yang telah dikeluarkan, peternak penggaduh menerima imbalan sebesar 0,25 (25%) sampai 0,51 (51%) dari biaya yang dikeluarkan.

Berbeda dengan sistem bagi hasil yang dilakukan oleh peternak di Kecamatan Baso, Kabupaten Agam, Sumatra Barat, pada bagi hasil "AA" di kecamatan Parung, pemodal menitipkan sapi kepada "AA", untuk digemukkan selama 4 bulan, setelah sapi laku dijual pemodal akan memperoleh bagi hasil. Pemodal umumnya memiliki hubungan dekat dengan pengelola "AA" seperti saudara, orangtua, rekan bisnis, dan rekan seprofesi.

Pelaksanaan sistem kerja sama berlandaskan pada sebuah kontrak perjanjian bagi hasil yang disepakati pada awal kerjasama. Penandatanganan perjanjian sistem bagi hasil sebagian besar (91,67%) tidak disertai oleh saksi, hanya beberapa (8,33%) yang disertai oleh saksi dari kedua belah pihak, meskipun saksi-saksi tersebut tidak ikut membubuhkan tandatangan SPK. Pasal-pasal dalam SPK mengatur tentang obyek bagi hasil, kewajiban dan hak kedua belah pihak, resiko, penjualan dan bagian bagi hasil saat dijual, masa berlaku perjanjian dan cara mengatasi perselisihan yang mungkin terjadi serta pasal-pasal penutup yang antara lain berisi tentang kekuatan hukum dari surat tersebut.

Kewajiban pengelola kerjasama "AA" adalah melakukan pengadaan, pemeliharaan, perawatan, dan pemasaran ternak serta hal-hal lain yang berkaitan dengan objek bagi hasil yaitu sapi penggemukan. Selain itu, pengelola juga berkewajiban untuk melaporkan kinerja usaha yang dilakukan kepada para pemodal dalam bentuk laporan keuangan dan bagian bagi hasil para pemodal. Pengelola berhak untuk mengambil berbagai tindakan yang diperlukan untuk mengamankan kelanjutan dari usaha. Tindakan yang umumnya dilakukan oleh pengelola adalah pencegahan dan pengobatan terhadap penyakit serta pemotongan paksa pada ternak yang sakit dan sulit untuk disembuhkan sehingga usaha dapat diselamatkan atau mencegah dari kerugian yang lebih besar.

Pihak pemodal berkewajiban untuk melakukan pembelian sapi dalam bentuk pembayaran harga sapi bakalan hingga ternak sampai di kandang dan pemantauan atas perkembangan usaha. Kegiatan pemantauan ini biasanya dilaksanakan setiap kali dilakukan penimbangan pada awal dan akhir digemukkan. Laporan penjualan terhadap ternak objek tersebut diperoleh pemodal bersamaan dengan laporan keuangan bagi hasil.

Berdasarkan SPK yang telah disepakati, resiko usaha ditanggung bersama oleh kedua belah pihak. Persentase pembagian resiko tersebut sama dengan pembagian keuntungan yaitu 40%/kepada pengelola yaitu "AA" dan 60% oleh/kepada para pemodal (masyarakat). Pembagian hasil tersebut sudah merupakan pendapatan bersih dari usaha setelah dikurangi dengan biaya penyediaan bakalan dan biaya pemeliharaan selama masa penggemukkan berlangsung. Proporsi bagian yang diterima pemodal dan pengelola, dirasakan cukup adil dan seimbang dengan kontribusi yang diberikan oleh masing-masing pihak.

Penjualan ternak sapi dilakukan oleh pengelola jika sudah mencapai keuntungan dan pertambahan bobot badan tertentu dalam jangka waktu selambat-lambatnya 120 hari masa pelihara. Namun jika harga sapi sedang jatuh, pemeliharaan sapi diperpanjang sambil menunggu harga kembali normal. Tidak menutup kemungkinan sapi dipelihara hingga lebih dari 180 hari.

Selain jangka waktu pelihara, SPK juga mengatur tentang jumlah biaya yang harus dikeluarkan untuk penggemukan ternak selama masa pemeliharaan berlangsung. Biaya pemeliharaan tersebut sebesar Rp. 5.000/ekor/hari. Namun dalam dalam pelaksanaan di lapangan, biaya pemeliharaan tersebut tidak selalu tepat Rp. 5.000/ekor/hari, rata-rata hanya mencapai Rp. 4.850/ekor/hari. Selisih dari biaya pemeliharaan ini masuk ke kas "AA" dan menjadi tambahan bagian bagi hasil pengelola, digunakan untuk menutupi biaya-biaya tak terduga, seperti biaya menjamu kunjungan dari dinas peternakan, biaya keamanan lingkungan, dan biaya lain-lain.

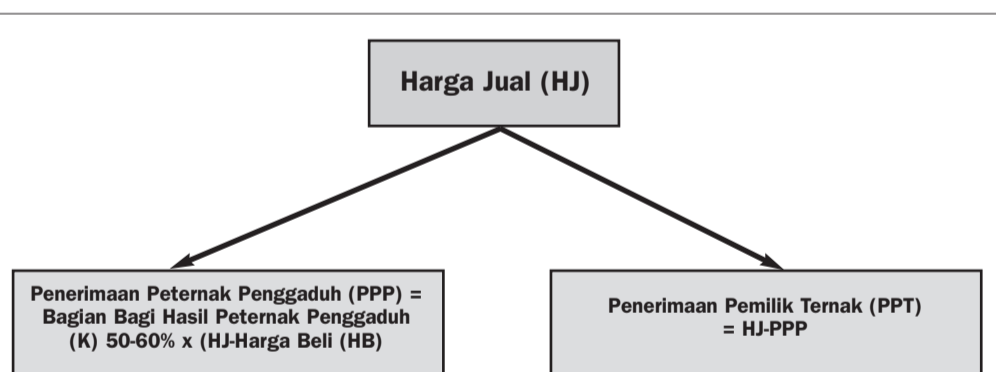
Bagian bagi hasil yang diperoleh pengelola sebesar 40% nilainya bervariasi, mulai dari mengalami kerugian sebesar Rp. 723.000,-/ekor/periode hingga mendapatkan bagian sebesar Rp. 606.000/ekor/periode, dengan rata-rata sebesar Rp. 306.000,-/ekor/periode. Fluktuasi perolehan bagi hasil pengelola tergantung dari pengeluaran operasional dan keadaan pasar sapi ketika penjualan hasil. Rata-rata pengeluaran operasional sebesar Rp. 28.000,-/ekor/periode, sehingga keuntungan riil pengelola menjadi Rp. 278.000,-/ekor/periode.

Bagian bagi hasil yang diterima oleh para pemodal sebagaimana tercantum di dalam kontrak perjanjian bagi hasil adalah sebesar 60% dari total pendapatan usaha. Pendapatan yang diterima per periode usaha sebesar Rp. 459.000,-/ekor/periode. Apabila dikurangi dengan biaya operasional selama periode penggemukan, seperti biaya transportasi kunjungan ke lokasi usaha, biaya telekomunikasi, dan tips bagi pekerja kandang, maka keuntungan pemodal rata-rata sebesar Rp. 311.000,-/ekor/periode.

Manfaat Lain

Keuntungan yang diperoleh dari usaha peternakan tidak hanya sekedar keuntungan ekonomi dalam bentuk uang *cash*. Dari segi lingkungan usaha peternakan sapi ikut melestarikan lingkungan karena menghasilkan pupuk organik yang berguna bagi rehabilitasi lahan. Dari segi sosial, usaha peternakan sapi ikut menyerap tenaga kerja dan menyediakan daging sumber protein yang sangat dibutuhkan bagi perbaikan kualitas sumberdaya manusia. Dari segi religi, peternakan sapi ikut menyediakan hewan kurban yang sangat diperlukan umat Muslim. Oleh karena itu, ada ataupun tidak ada program pemerintah untuk mengembangkan peternakan sapi, umat Muslim memiliki kewajiban untuk melestarikan usaha peternakan sapi potong, baik terjun langsung sebagai peternak, atau melalui sistem bagi hasil. *Wallahu a'lam.*

* Lembaga "AA" berkeberatan untuk dicantumkan namanya dalam publikasi ini.



Gambar: Sistem Bagi Hasil Sapi Gaduhan di Kecamatan Baso, Kabupaten Agam Sumatera Barat

Tabel Kesepakatan Bagi Hasil Penggemukan Sapi "AA", Parung, Bogor

Kesepakatan dalam SPK	Mekanisme
Resiko	60% pemilik modal, 40% pengelola (UD "AA")
Pengadaan sapi bakalan	Pemilik modal menyerahkan uang ke UD "AA" untuk membeli sapi bakalan, harga sampai kandang
Kandang dan Pakan	Selama penggemukan kandang, pakan dan obat-obatan disediakan pengelola
Lama penggemukan	120 hari
Biaya pemeliharaan	Pemilik modal membayar ke "AA" Rp 5000,-/hari
Keuntungan	60% pemilik modal (rata-rata keuntungan bersih Rp 311.000,-), 40% pengelola ("AA") (rata-rata keuntungan bersih Rp 278.000) per ekor per periode

Dari segi sosial, usaha peternakan sapi ikut menyerap tenaga kerja dan menyediakan daging sumber protein yang sangat dibutuhkan bagi perbaikan kualitas sumberdaya manusia.

CIBET Program

Certified Islamic Banking Education and Training Program

Untuk informasi lebih lanjut, dapat menghubungi

Sekretariat FEM IPB
Jalan Kamper - Kampus IPB Dramaga, Bogor - Indonesia 16680
Telp : 0251-8626520 Fax : 0251-8626631

Dr Yusman Syaukat
Dekan

Dr Muhammad Firdaus
Wakil Dekan

Salah satu tantangan terbesar industri ekonomi dan keuangan syariah terletak pada pemenuhan sumberdaya manusia yang berkualitas, baik dari sisi pemahaman konseptual, maupun dari sisi kinerja praktek manajemen. Oleh karena itu, sebagai wujud tanggung jawab dan partisipasi aktif dalam pembangunan ekonomi dan keuangan syariah nasional, Fakultas Ekonomi dan Manajemen - Institut Pertanian Bogor meluncurkan CIBET Program:



BPRS dan Pengembangan Usaha Mikro



M Abdul Khalid Mawardi

Dosen LB Ekonomi Syariah FEM IPB dan Direktur BPRS Amanah Ummah

Harapannya, peran bank pembiayaan rakyat syariah ini ke depannya bisa semakin signifikan, terutama di dalam menopang perekonomian kelompok masyarakat menengah ke bawah.

BPRS atau Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah institusi keuangan yang didesain untuk mengembangkan jasa keuangan syariah, dengan fokus utama pada pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah masyarakat. Perkembangan BPRS dari waktu ke waktu sangat menggembirakan. Berdasarkan data Bank Indonesia, hingga bulan Juli 2010, jumlah BPRS yang telah beroperasi di seluruh wilayah Indonesia mencapai angka 146 buah dengan jaringan 276 kantor. Provinsi Jawa Barat dan Jawa Timur tercatat sebagai wilayah yang paling banyak memiliki BPRS, masing-masing sebanyak 27 bank. Adapun dari sisi aset, keseluruhan BPRS tercatat memiliki total aset sebesar Rp 2,5 triliun, atau sekitar 3 persen dari total aset perbankan syariah nasional.

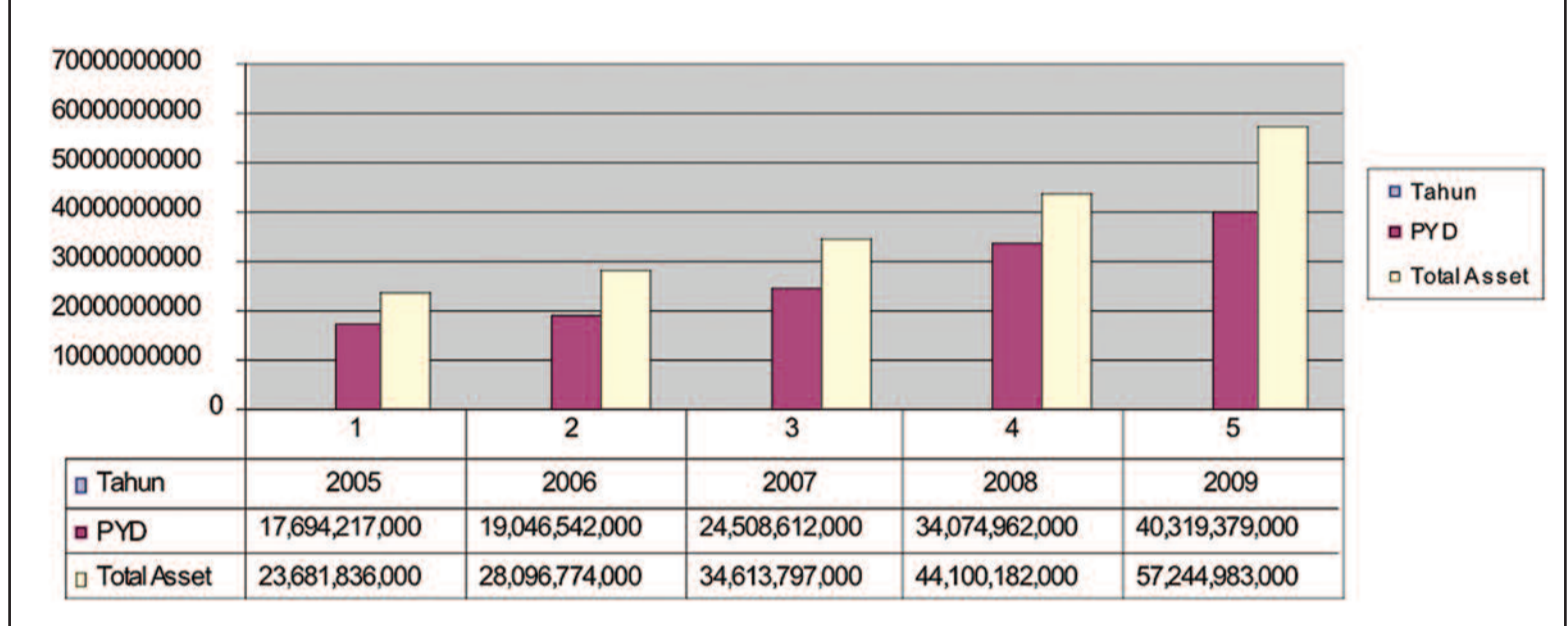
BPRS ini memiliki tujuan antara lain untuk menumbuhkan ekonomi masyarakat atas dasar syariah Islam, sebagaimana telah diatur dalam UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Sebagai bangsa yang mayoritas penduduknya beragama Islam, maka kehadiran bank syariah di Indonesia, yang diyakini prinsip-prinsip dan operasionalnya sesuai dengan syariat Islam, adalah suatu kebutuhan sekaligus suatu keharusan. Hal ini didasarkan pada suatu keyakinan umat yang kuat, bahwa ajaran Islam adalah ajaran yang tidak hanya mengatur masalah aqidah dan akhlak, namun juga mengatur ibadah dan muamalah dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk kehidupan sosial-ekonomi.

Akan tetapi, dilihat dari realitas kehidupan masyarakat yang masih serba tertinggal, baik dilihat dari sisi ekonomi maupun yang lainnya, maka tantangan yang kita hadapi tidaklah ringan. Optimalisasi potensi umat harus terus menerus dilakukan, yang diantaranya adalah melalui pengembangan industri BPRS.

Studi Kasus BPRS Amanah Ummah Bogor

BPRS Amanah Ummah, yang berlokasi di Kabupaten Bogor, merupakan salah satu bank yang lahir dari kepedulian terhadap kondisi ekonomi masyarakat. Melalui gagasan salah seorang ulama besar, yaitu (alm) KH Soleh Iskandar, dirintislah sebuah institusi keuangan syariah, sebagai jawaban terhadap upaya penyediaan akses keuangan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Grafik Pertumbuhan Aset dan Pembiayaan (PYD) BPRS Amanah Ummah, 2005-2009



Sejak beroperasi pada tahun 1992, bank ini mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Kinerja keuangan BPRS Amanah Ummah dalam 5 tahun terakhir menunjukkan indikator yang menggembirakan, dimana pertumbuhan asetnya rata-rata mencapai 24,76 persen, dan pertumbuhan pembiayaannya rata-rata sebesar 23,42 persen. Secara bertahap, kehadiran BPRS ini sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, telah dirasakan manfaatnya oleh masyarakat luas, khususnya bagi pengusaha kecil dan mikro di berbagai jenis usaha, dan juga bagi masyarakat yang ingin menitipkan dananya dalam bentuk tabungan dan deposito. Sebagai catatan, jumlah nasabah penabung di bank ini mencapai angka 14 ribu orang, dan jumlah nasabah pembiayaan mencapai angka 2.500 usaha kecil dan mikro.

Namun demikian dalam operasionalnya, ada banyak kendala yang dihadapi oleh BPRS Amanah Ummah untuk mengembangkan kinerjanya. Antara lain *pertama*, kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang masih perlu terus ditingkatkan. *Kedua*, belum banyaknya akad yang berbasis bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*), padahal kedua akad tersebut merupakan pembeda yang sangat jelas antara bank syariah dengan bank konvensional. Diantara faktor

penyebab masih rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil dibandingkan dengan akad pembiayaan yang berbasis jual beli dan sewa, adalah karena ketidaksiapan masyarakat/nasabah dalam hal pencatatan usaha yang cukup lengkap, dan kelemahan SDM BPRS dalam hal analisa dan pembinaan usaha nasabah.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh bank dalam rangka memasarkan akad mudharabah/musyarakah adalah dengan memilih nasabah yang lokasi usahanya dekat dengan lokasi bank, sehingga memudahkan pembinaan bank, serta memilih nasabah yang telah teruji karakter dan kemampuannya dengan akad berbasis jual beli dan sewa. Selanjutnya, kendala *ketiga* adalah seiring dengan meningkatnya aset bank maka diperlukan manajemen risiko yang lebih baik dan dipahami terus menerus, sehingga akan tumbuh *risk awareness* di jajaran pengurus dan karyawan.

Memahami manajemen risiko terus menerus sangat penting bagi lembaga keuangan khususnya bank syariah karena akan berpengaruh terhadap kelangsungan bisnis bank, serta peningkatan profit dan stabilitas perusahaan. Dan kendala *keempat*, persepsi sebagian besar masyarakat yang masih belum memahami secara benar operasional,

eksistensi dan peran BPRS.

Strategi Solusi

Karena itu, untuk merespon kendala di atas, maka sejumlah strategi telah dikembangkan. *Pertama*, meningkatkan kualitas SDM bank syariah melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, baik untuk operasional, akad, maupun manajemen resiko. *Kedua*, melakukan sosialisasi dan edukasi bank syariah kepada masyarakat sehingga masyarakat tahu dan mau menggunakan bank syariah sebagai bagian dari aktivitas ekonominya. Adapun media yang dapat digunakan, yang dirasakan cukup efektif, adalah dalam bentuk pengajaran kepada tokoh masyarakat dan tokoh agama sebagai *key person* di tengah masyarakat. Sebagai lembaga yang relatif baru, maka proses adopsi inovasi kepada masyarakat wajib dilakukan secara kontinyu.

Ketiga, meningkatkan kerjasama dengan bank umum syariah dalam bentuk *linkage program* dengan tujuan memperluas jaringan (*networking*), dana maupun teknologi, seperti ATM Co-Branding, dan lain-lain. Harapannya, peran bank pembiayaan rakyat syariah ini ke depannya bisa semakin signifikan, terutama di dalam menopang perekonomian kelompok masyarakat menengah ke bawah. Wallahu alam. ■

RESENSI

Iran dan Model Keuangan Mikro Syariah



Hilman Hakiem

Ketua Prodi Ekonomi Islam FAI-UJKA Bogor dan Peneliti Tamu FEM-IPB

Pasca revolusi, sistem perbankan di Iran berubah secara signifikan, yaitu dari sistem bunga menuju sistem perbankan Islam (bebas bunga).

Globalisasi dalam perekonomian dunia dan integrasi ekonomi yang mampu menciptakan lingkungan operasional baru dalam produksi, distribusi, dan perdagangan, telah menyebabkan fungsi dari usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi lebih penting daripada masa-masa sebelumnya, termasuk di negara Iran. Peningkatan fungsi dan peran UMKM ini tentu saja membutuhkan dukungan sumber pendanaan melalui lembaga keuangan mikro (LKM). Artikel yang berjudul *Micro-Medium Enterprises And Micro-Finance Institutions: The Iranian Experience With SGG Funds*, yang ditulis oleh Hossein Pirasteh dan Amir Hortamani, dan telah dipresentasikan pada sebuah konferensi internasional tentang *Islamic Microfinance* di Brunei Darussalam tiga tahun lalu, mencoba mengungkap bagaimana kondisi dan proses evolusi lembaga keuangan mikro (LKM) syariah di negeri Mahmoud Ahmadinejad tersebut.

Model Keuangan Mikro Iran

Model keuangan mikro Iran dapat direpresentasikan oleh institusi yang bernama *Gharzul-Hasanah Funds* (GFs). Ia, yang memiliki sejarah panjang dalam perekonomian Iran, baik sebelum maupun sesudah Revolusi Iran, telah terintegrasi ke dalam aktifitas keuangan informal di negara tersebut secara masif. Dalam waktu yang tidak lama sesudah kemunculannya, GFs yang berbasis bunga saat itu, mendapat penerimaan di hati masyarakat dan menjadi populer di seluruh kawasan Iran, khususnya di Provinsi Isfahan. Namun demikian, setelah berhasil dan mampu kesejahteraan masyarakat, krisis keuangan datang menerpa sehingga menyebabkan kemunduran.

Pirasteh dan Hortamani (2007) mengungkapkan bahwa pengusaha mikro kecil dan

menengah yang berpendidikan rendah, membuat tabungan yang lebih besar, adalah lebih berisiko dalam mentransformasi kekayaan menjadi *cash* untuk tujuan *deposit*. Sementara itu, dalam hal biaya pelayanan pinjaman, keuntungan hasil yang diperkirakan dan kemudahan akses pinjaman, menjadi faktor utama yang mendorong para pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk mendepositokan dananya di GFs.

Adapun yang terkait dengan kebijakan, pemerintah sangat memperhatikan peraturan yang mempengaruhi aktifitas dan kepentingan GFs. Sebagai contoh, untuk dapat memberikan pelayanan secara berkesinambungan dalam jangka waktu yang panjang, GFs diperbolehkan untuk menentukan sendiri besaran biaya pelayanan yang mereka butuhkan.

Gharzul-Hasanah sebagai LKM

Berdasarkan catatan sejarah, sebelum terjadinya revolusi, permintaan akan kredit pinjaman mikro tidak pernah direspon secara baik oleh sistem perbankan di Iran. Sebagai konsekuensinya, muncul *underground informal market* dengan kondisi yang tidak menguntungkan, yaitu tingginya suku bunga yang dapat mengakibatkan permasalahan dalam perekonomian, meski Iran bukanlah satu-satunya negara yang mengalami hal tersebut, karena ini juga terkena pada seluruh negara berkembang.

Di Iran, bank dan lembaga keuangan formal lainnya secara umum dimiliki oleh publik/pemerintah dan terlindungi secara penuh (*high-protected*). Namun, akibat inefisiensi sistem keuangan, respon terhadap permintaan pinjaman lebih didasarkan pada metode seleksi yang berbasis pada status sosial dari pemohon, bukti dokumen atau surat-surat berharga, dan lain-lain. Tentu saja dengan pola tersebut, usaha mikro dan kecil yang dimiliki

masyarakat menjadi kurang kompetitif.

Pasca Revolusi Iran

Pasca revolusi, sistem perbankan di Iran berubah secara signifikan, yaitu dari sistem bunga menuju sistem perbankan Islam (bebas bunga). GFs kemudian muncul dalam bentuk dan fungsi yang baru, sehingga menyebabkan perubahan pada struktur kelembagaannya. Akan tetapi, perubahan bentuk dari tradisional menuju modern bukannya tanpa masalah. Masalah yang kemudian muncul antara lain adalah *mismanajemen*, ketidaksesuaian dengan prinsip-prinsip institusi keuangan, dan ketidakcukupan modal.

Telah terjadi perbedaan antara model LKM generasi pertama, yang disebut sebagai *Gharzul-Hasanah Funds of the First Generation* (FGGFs), dengan model baru yang muncul kemudian dalam kurun dua dekade terakhir. Model kelembagaan ini disebut sebagai *Gharzul-Hasanah Funds of the Second Generation* (SGGFs). Versi baru dari lembaga keuangan mikro (SGGFs) ini terbentuk dalam performa dan metodologi yang berbeda dari sebelumnya, dan mendapat sambutan yang positif dari provinsi-provinsi di Iran, terutama Isfahan.

Selanjutnya, ketidakmampuan dan kurangresponsif pasar keuangan (bank, lembaga kredit, FGGFs) dalam merespon permintaan akan kredit/pembiayaan, menjadi penyebab utama dari ekspansi SGGFs yang sangat cepat. Dalam perjalanannya, SGGFs yang menawarkan diversifikasi pinjaman atau skema kredit, telah menciptakan kesempatan yang luas kepada masyarakat yang mencari pinjaman, dan kepada masyarakat yang dapat menemukan skema yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan finansial.

Secara umum, kehadiran SGGFs dikarekan empat hal. Pertama, meningkatnya kebutuhan finansial dari rumah tangga dan

UMKM. Kedua, kebiasaan konsumsi rumah tangga akibat peningkatan populasi dan perubahan dalam struktur usia pada tahun 1990-an dan setelahnya, serta meningkatnya angka para pencari kerja. Ketiga, persoalan birokrasi yang mendominasi bank, yaitu selektifitas dalam penyaluran kredit, persyaratan jaminan yang memberatkan, dan pembebanan biaya pelayanan yang tinggi. Keempat, ketidakmampuan FGGFs dalam mengkompensasi *drawbacks* dari lembaga keuangan formal. Dengan alasan-alasan tersebut, maka SGGFs dapat berkembang dengan pesat di Iran.

Selain itu, ada beberapa karakteristik utama dari SGGFs ini. Pertama, rendahnya biaya pelayanan. Kedua, kecepatan tinggi dalam operasi. Ketiga, kemudahan dan kenyamanan dalam mengakses pembiayaan. Keempat, ketersediaan pembiayaan jangka panjang. Kelima, pendistribusian pinjaman melebihi permintaan akan kredit mikro.

Dalam artikel tersebut, juga diungkap sejumlah data penting. Dari sisi nasabah penabung, ada kurang lebih 400 ribu orang yang menyimpan dananya di beberapa SGGFs di provinsi Isfahan Iran pada awal tahun 2000. Usaha mikro, kecil dan menengah ini ternyata mampu menyerap dana sebesar 670 juta dolar AS dalam waktu kurang dari dua tahun. Jumlah ini melebihi portofolio pembiayaan bank-bank lokal berbasis provinsi.

Kemudian secara umum, besarnya pembiayaan dan kemudahan akses dalam mendapatkan pinjaman, telah menjadi faktor utama yang meyakinkan UMKM dan pihak lainnya untuk menyimpan deposito/tabungan di SGGFs. Karena itu, belajar dari pengalaman Iran, mendorong keterlibatan lebih dalam dari LKM syariah menjadi bagian penting dalam memberdayakan perekonomian masyarakat. Wallahu a'lam. ■

Pembiayaan Usaha Mikro Berbasis Masjid : Studi Kasus BMM



Dr Lukytawati Anggraeni

Dosen IE FEM IPB

Aji Muchamad Huda

Alumni Departemen Ilmu Ekonomi-FEM IPB

Masjid merupakan sarana strategis untuk membangun aspek maknawiyah mengingat perannya dalam pembinaan (dakwah). Masjid juga merupakan wahana sosialisasi dan mobilisasi ummat.

Perkembangan sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Indonesia menghadapi berbagai permasalahan pokok, diantaranya adalah permodalan, kemampuan manajemen, penguasaan teknologi, ketersediaan bahan baku, penyebaran informasi dan pemasaran, infrastruktur, serta rendahnya kemitraan. Permodalan merupakan permasalahan utama mengingat sebagian besar UMKM tidak memiliki akses pada lembaga keuangan formal akibat adanya persyaratan jaminan/collateral. Sebagian besar UMKM memiliki usaha yang *feasible* namun *non-bankable* bagi lembaga keuangan formal karena tingginya biaya transaksi, ketersediaan jaminan, dan resiko pengembalian.

Pemberdayaan UMKM melalui penguatan akses terhadap modal diharapkan akan dapat meningkatkan omzet dan keuntungan usaha UMKM, serta mendukung penciptaan lapangan kerja sehingga pada akhirnya akan dapat mengurangi kemiskinan. Baitul Maal Muamalat (BMM) merupakan salah satu lembaga yang meyakini bahwa pembangunan ekonomi melalui pemberdayaan masyarakat harus disertai dengan pembangunan aspek maknawiyah masyarakat, yaitu kesadaran yang kuat bahwa keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT akan mendatangkan keberkahan hidup.

Masjid merupakan sarana strategis untuk membangun aspek maknawiyah mengingat perannya dalam pembinaan (dakwah). Masjid juga merupakan wahana sosialisasi dan mobilisasi ummat. BMM mengulirkan program Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3) untuk memberdayakan UMKM, khususnya yang dikelola oleh mustahik, dengan pembangunan iman dan taqwa disertai pembinaan usaha dan penyaluran kredit bergulir. Hingga saat ini, program KUM3 telah dilaksanakan pada 183 masjid di 24 kota di Jawa dan Sumatera. Artikel ini mencoba menganalisis dampak program KUM3 terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro yang diusahakan oleh mustahik.

Metode Penelitian

Survey lapang dilakukan di dua kecamatan yaitu Kecamatan Pasir Wangi dan Kecamatan Samarang Kabupaten Garut. Kredit Program KUM3 telah berjalan sejak tahun 2008 di empat desa di Kecamatan Pasirwangi (Pasir Wangi, Pada Awes, Talaga, dan Pada Asih). Studi kasus dipilih secara *purposive* pada desa Pasir Wangi (Masjid Nurul Ilman) dan desa Pada Awes (Masjid At-taqwa) karena program tersebut masih aktif berjalan. Jumlah responden penerima kredit KUM3 sebanyak 44 orang dan non-kredit responden sebanyak 46 orang (responden kontrol).

Adapun dampak penyaluran kredit program KUM3 terhadap peningkatan pendapatan UMKM yang diusahakan mustahik diestimasi dalam persamaan berikut:

$$PP_t = \alpha_0 + \alpha_1 Usia_t + \alpha_2 LP_t + \alpha_3 Aset_t + \alpha_4 D_perdagangan_t + \alpha_5 D_pertanian_t + \alpha_6 D_KUM3 + \epsilon_t$$

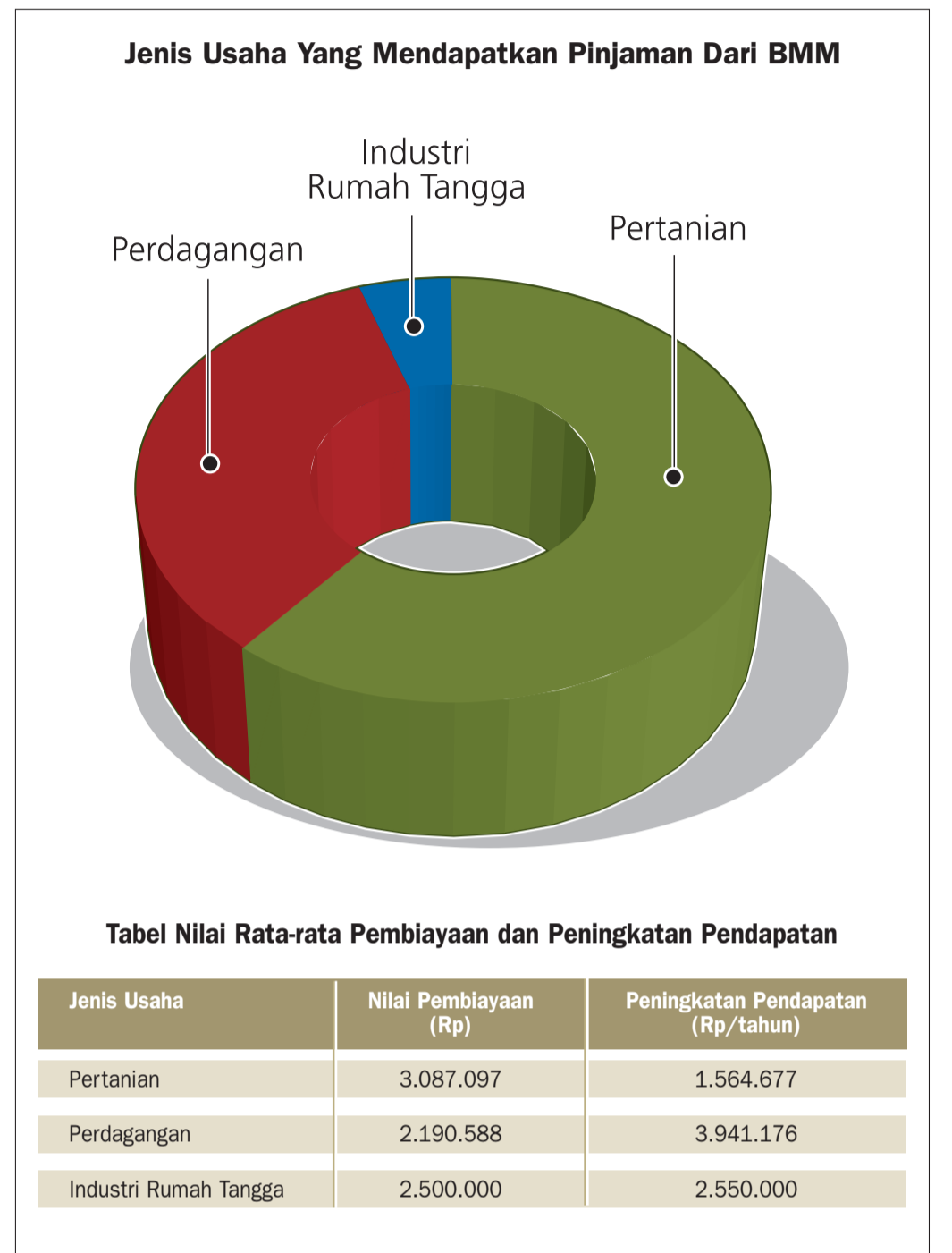
dimana PP_t adalah peningkatan pendapatan (rupiah), $Usia_t$ adalah umur kepala rumah tangga (tahun), LP_t adalah lama pendidikan (tahun), $Aset_t$ adalah total nilai aset (rupiah), $D_perdagangan_t$ adalah variabel dummy sektor perdagangan, $D_pertanian_t$ dummy sektor pertanian, D_KUM3 dummy kredit KUM3, $Dummy = 1$ adalah penerima kredit program KUM3, $Dummy = 0$ adalah bukan penerima kredit program KUM3, dan ϵ_t adalah *Error Term*.

Analisa Hasil

Kredit KUM3 di Kabupaten Garut disalurkan pada mustahik yang memiliki usaha dengan modal kurang dari Rp 5 juta, omset usaha kurang dari Rp 125 ribu/hari, dan memiliki tenaga kerja 2 orang. Jumlah pembiayaan yang disalurkan berkisar antara Rp. 375,000 – Rp 2,800,000 per periode. *Loan maturity* selama 6 bulan, dimana pola pengembalian disesuaikan dengan pola pendapatan peminjam (bulanan atau saat panen). Data menunjukkan bahwa jenis usaha yang mendapat bantuan pembiayaan terbesar KUM3 adalah sektor pertanian (61%) disusul oleh perdagangan (34%).

Penyaluran pembiayaan diutamakan pada mustahik (fakir dan miskin) yang mengelola usaha mikro dan tinggal 1 km dari masjid yang menjadi wahana pemberdayaan masyarakat. Hasil studi menunjukkan bahwa responden penerima kredit memiliki pendapatan 30% lebih rendah daripada responden non-kredit. Struktur pendapatan responden penerima kredit adalah pertanian, sedangkan responden non-kredit adalah perdagangan.

Selanjutnya, penyaluran pembiayaan juga sangat membantu permodalan UMKM mengingat UMKM memiliki akses terbatas pada lembaga keuangan formal maupun semiformal. Fakta lapangan menunjukkan bahwa responden penerima kredit KUM3 tidak memiliki akses pada lembaga keuangan formal (bank) maupun informal. Artinya, kredit KUM3 merupakan sumber permodalan utama bagi mereka. Akan tetapi, jumlah kredit dan waktu pencairan yang kurang tepat dapat mempengaruhi ketepatan penggunaan. Dari 44 penerima kredit, 27%



tidak menggunakan untuk kegiatan produktif melainkan konsumtif (kebutuhan pangan, kesehatan, dan lain-lain).

Adapun dampak penyaluran kredit program KUM3-BMM terhadap peningkatan pendapatan UMKM dianalisis dengan menggunakan model Regresi Linier Berganda dengan metode *Ordinary Least Square*. Hasil estimasi menunjukkan bahwa terdapat tiga variabel yang mempengaruhi peningkatan pendapatan UMKM, yaitu usia, aset, dan dummy kredit KUM3.

Varibel usia berpengaruh positif pada taraf nyata lima persen dengan nilai koefisien sebesar 101926,4. Artinya, jika usia meningkat satu tahun maka pendapatan akan meningkat sebesar Rp 101.926,4. Usia memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan karena pertambahan usia akan meningkatkan produktivitas. Sedangkan *Dummy kredit KUM3-BMM* berpengaruh nyata positif pada taraf nyata sepuluh persen dengan nilai koefisien 1.751.972. Ini menunjukkan bahwa perbedaan peningkatan pendapatan antara responden penerima kredit dan non-kredit adalah sebesar Rp 1.751.972. Fakta juga menunjukkan bahwa penyaluran kredit program KUM3 sangat membantu penguatan modal sehingga akan meningkatkan omzet dan pendapatan UMKM.

Dari sisi jenis usaha, rata-rata jumlah

kredit terbesar diterima oleh mustahik yang bergerak pada usaha mikro pertanian (petani sayur dan buah). Sedangkan proporsi terkecil diterima mustahik yang bergerak pada industri rumah tangga (kotak kemas buah). Akan tetapi, peningkatan pendapatan terbesar justru diterima oleh usaha mikro sektor perdagangan (warung), sementara usaha mikro pertanian mendapatkan peningkatan pendapatan terendah.

Rekomendasi

Berdasarkan kajian di atas, ada beberapa rekomendasi kebijakan yang dapat diambil. Pertama, penyaluran kredit program KUM3 mempunyai dampak positif terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro masyarakat. Pola pembiayaan ini perlu dikembangkan lebih lanjut mengingat potensinya sangat besar dalam memberdayakan ekonomi masyarakat miskin. Kedua, penyaluran kredit program KUM3 perlu dibarengi dengan akumulasi modal melalui pengembangan tabungan kelompok, sehingga dapat dikembangkan sistem pembiayaan yang mandiri dan berkelanjutan. Ketiga, jumlah kredit dan waktu penyaluran perlu mempertimbangkan kebutuhan tiap peserta program. Hal tersebut untuk menjamin ketepatan gunaan kredit produktif yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan peminjam. *Wallahu a'lam.* ■

BUKAN TAFSIR

Hikmah Riba al-Fadl



Dr Iman Sugema

Dosen IE FEM IPB



M. Iqbal Irfany

Dosen IE-FEM IPB

Suatu ketika Bilal ra menghadap Rasulullah saw sambil membawa kurma. Rasulullah kemudian bertanya dari mana kurma itu didapatkan, tumben lebih enak dari biasanya. Kemudian Bilal menjelaskan bahwa kurma miliknya yang berkualitas rendah ditukar secara barter dengan yang berkualitas baik, dan sesuai dengan harga di pasar pertukarannya adalah 2 banding 1. Rasulullah menyahut bahwa itulah yang disebut riba dan menyarankan agar Bilal menjual lebih dahulu kurma miliknya secara tunai, kemudian uang hasil penjualan itu dibelikan kurma yang diinginkannya. Sebagai alternatif, pertukarannya adalah 1 banding 1 tanpa membedakan mana yang berkualitas lebih tinggi atau lebih rendah.

Dalam khasanah fiqh, itulah yang disebut dengan riba al-fadl yaitu riba yang timbul akibat transaksi barang sejenis tetapi berbeda kualitas. Riba itu sendiri berarti 'tambahan' yang dalam kasus ini adalah tambahan yang diperoleh akibat perbedaan kualitas. Sulit untuk bisa menangkap logika mengapa transaksi tersebut bisa dikategorikan sebagai riba kalau kita tidak menggunakan teori ekonomi. Ada empat hikmah ekonomi dari peristiwa tersebut. Dikatakan hikmah karena memang kita tidak sedang membicarakan aspek syar'inya.

Pertama, dalam situasi dimana uang sudah menjadi alat pembayaran (*medium of transaction*) maka menjadi tidak efisien untuk mengandalkan transaksi secara barter. Barter hanya bisa terjadi kalau

dua pihak memiliki barang yang saling dibutuhkan oleh masing-masing pihak secara berlawanan dalam jumlah dan spesifikasi yang sesuai. Mencari lawan barter tidaklah semudah kalau kita menggunakan uang. Dengan uang, apapun bisa dibeli sesuai dengan kebutuhan dan harga yang berlaku. Ketika Rasulullah menetapkan barter 1 banding 1 untuk barang yang berbeda kualitas, maka tidak ada seorangpun yang secara rasional akan melakukannya. Karena itu himbauan beliau memiliki makna agar barter tidak lagi dilakukan.

Kedua, transaksi yang dilakukan Bilal bisa dikategorikan sebagai transaksi di luar pasar atau *off the market*. Dari kaca mata sosial transaksi semacam ini tidak dapat dijamin aspek *fairness*-nya. Bisa jadi kedua belah pihak yang terlibat transaksi merasa bahwa transaksi tersebut adalah *fair* dan adil. Tetapi dalam konteks sosial, yang menilai keadilan dan *fairness* bukanlah individu tetapi masyarakat. Artinya nilai dan indikator keadilan dan *fairness* harus secara jelas terobservasi dan dapat diterima oleh masyarakat sekelilingnya.

Barter merupakan transaksi yang tertutup dengan ukuran keadilan dan *fairness* yang disepakati oleh para pihak yang bertransaksi. Sebaliknya, transaksi di pasar merupakan transaksi terbuka dimana harga dan takaran tidak ditentukan oleh individu tetapi oleh mekanisme pasar. Harga yang terjadi di pasar sudah pasti secara sosial dapat diterima oleh

masyarakat kecuali terjadi persaingan yang tidak sehat. Karena itu, saran Rasulullah untuk bertransaksi di pasar secara tunai memiliki hikmah bahwa jual beli tidak hanya memiliki dimensi sukarela antara penjual dan pembeli, tetapi juga harus dipandang sebagai sesuatu yang dapat diterima secara sosial.

Dalam kehidupan modern terutama di pasar finansial, keterbukaan dalam bertransaksi merupakan salah satu syarat terciptanya persaingan yang sehat. Menetapkan harga secara kongkalikong di luar mekanisme pasar merupakan praktek yang dapat merugikan orang lain, dan karenanya dilarang oleh otoritas manapun. Dalam contoh, riba fadl di atas, bisa jadi untuk kasus Bilal tidak melibatkan kongkalikong. Tapi siapa yang bisa jamin kalau orang di luar para sahabat yang melakukannya?

Ketiga, kalau barter seperti di atas dilakukan oleh banyak pihak atau oleh para pemain besar maka besar kemungkinan harga keseimbangan di pasar dapat terganggu. Pada saat kurma yang berkualitas rendah sangat dibutuhkan oleh masyarakat misalnya, berkurangnya pasokan dapat mengganggu harga yang sewajarnya. Harga dapat melambung secara tidak wajar. Karena itu menjadi lebih adil buat masyarakat secara keseluruhan bila semua barang ditransaksikan secara terbuka di pasar karena semua orang memiliki kesempatan yang sama untuk membelinya. Dengan demikian, transaksi *off the market* bisa saja dalam kasus tertentu

memberikan keuntungan secara tidak wajar kepada segelintir orang. Barangkali itu hikmah *riba fadl*. Wallahu alam.

Keempat, dan ini yang sering didiskusikan dalam berbagai kitab empat mazhab, yaitu adanya kemiripan antara *riba fadl* dengan *riba nasi'a*. Mungkin pada waktu itu ada kekhawatiran kalau barter semacam itu dapat dijadikan 'kendaraan' untuk melegalkan *riba nasi'a*. Bisa jadi 'margin' dalam barter dipakai untuk menyembunyikan riba nasi'a yang timbul dalam kontrak utang-piutang. Kurang tegasnya definisi dapat mengakibatkan kerancuan hukum. Dan itu bisa timbul akibat terlalu banyaknya unsur kemiripan.

Berbicara masalah kemiripan, akhirnya ini semakin banyak jenis transaksi di bank syariah yang dibuat mirip dengan bank konvensional. Karena itu wajar, para nasabah kemudian sering bertanya-tanya sebetulnya apa sih bedanya bank syariah. Agar pertanyaan tersebut lebih mudah dijawab oleh karyawan *front liner* di bank syariah manapun, sebaiknya produk bank syariah didisain secara diamanatkan berbeda. Kerancuan pemahaman bisa timbul gara-gara kemiripan kemasan saja walaupun isinya beda. Tapi emergence ini terkadang jauh lebih sulit.

Belajar dari kasus Bilal tersebut, tampaknya perbankan syariah di Indonesia harus lebih berhati-hati dalam mendefinisikan produknya. Kalau terlalu mirip dengan bank konvensional, jangan salahkan masyarakat kalau mereka tidak kunjung mau hijrah ke syariah. Wallahu a'lam. ■