



Menggagas Garis Kemiskinan Berbasis Syariah



Dr Irfan Syaqui Beik
Dosen IE – FEM IPB

Salah satu topik yang mengundang perdebatan ketika membicarakan problematika kemiskinan terletak pada standar ukuran kemiskinan yang digunakan. Sebagai lembaga yang menjadi referensi resmi angka kemiskinan, Badan Pusat Statistik (BPS) menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs*) sebagai dasar pengukuran kemiskinan. Dengan pendekatan ini, kemiskinan dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan bukan makanan (sandang, perumahan, pendidikan dan kesehatan) yang diukur dari sisi pengeluaran. Karena itu, berdasarkan pendekatan ini, konsep garis kemiskinan (GK) dibangun di atas dua fondasi utama, yaitu garis kemiskinan makanan (GKM) dan garis kemiskinan bukan makanan (GKBM).

GKM dihitung dengan pendekatan kalori, dimana standar kebutuhan kalori minimal seseorang adalah setara dengan angka 2.100 kkal. Adapun GKBM dihitung berdasarkan konsumsi sejumlah komoditas bukan makanan, yaitu sebanyak 47 komoditas untuk daerah pedesaan dan 51 komoditas untuk daerah perkotaan. Dalam praktiknya, GKM menyumbang porsi lebih besar terhadap garis kemiskinan nasional dibandingkan dengan GKBM. Sebagai contoh, pada tahun 2010 lalu GKM menyumbang 73,5 persen terhadap garis kemiskinan, dibandingkan dengan GKBM yang hanya menyumbang 26,5 persen. Adapun angka garis kemiskinan per kapita tahun 2010 tersebut secara nasional adalah Rp 211.726,00.

Penetapan garis kemiskinan ini telah mengundang sejumlah kritik. Hal tersebut dikarenakan oleh rendahnya angka yang ditetapkan BPS, yang dianggap tidak logis dalam konteks perekonomian nasional. Harus diakui bahwa pendekatan GKM dan GKBM sebagai dasar perhitungan garis kemiskinan telah diterapkan di banyak negara di dunia, sehingga dapat diperbandingkan. Namun demikian, pendekatan ini perlu dievaluasi kembali agar lebih rasional dan sesuai dengan kondisi perekonomian nasional. Di sinilah peluang kita untuk mengusulkan standar garis kemiskinan baru berdasarkan perspektif syariah.

Dua pendekatan GK syariah

Dalam pembahasan mengenai *Islamic Poverty Line* atau Garis Kemiskinan Syariah (GKS) ini, penulis melihat ada dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menentukan standar garis kemiskinan. Pertama, menggunakan pendekatan *had al kifayah* (batas kebutuhan hidup). Kedua, menggunakan pendekatan garis *nishab*.

Pada pendekatan yang pertama, di antara negara yang telah mencoba menggunakan standar *had al kifayah* sebagai parameter kemiskinan adalah Malaysia. Sejumlah lembaga zakat di negeri jiran tersebut telah menggunakan *had al kifayah* sebagai landasan untuk mengidentifikasi dan menentukan kelompok miskin yang berhak untuk menerima zakat. Menurut Jabatan Wakaf, Haji dan Zakat Malaysia, penggunaan *had al kifayah* ini didasarkan pada sejumlah argumentasi.

Pertama, perhitungan garis kemiskinan yang ada saat ini tidak didasarkan pada prinsip Islam. Kedua, garis kemiskinan hanya difokuskan pada tingkat pendapatan dan pengeluaran berdasarkan standar makanan dan bukan makanan, sementara dalam *maqashid as-syariah* ada lima faktor yang perlu mendapat proteksi, yaitu agama, kekayaan, akal, keturunan, dan jiwa. Karena itu, *had al kifayah* diyakini lebih bersifat komprehensif, holistik dan lebih baik bila dibandingkan dengan pendekatan garis kemiskinan yang ada. Perbedaan selanjutnya, *had al kifayah* menghitung berapa tingkat kebutuhan yang diperlukan oleh rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, sedangkan garis kemiskinan hanya berbicara pada aspek pendapatan minimal yang diperlukan untuk *survive*.

Contoh perhitungan *had al kifayah* adalah sebagaimana yang dilakukan oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS). Dalam publikasi laporan LZS (2010), basis perhitungan *had al kifayah* ini adalah rumah tangga, yang terdiri atas kepala rumah tangga, orang dewasa yang bekerja, orang dewasa yang menganggur (berusia di atas 18 tahun), anak berusia 1-6 tahun, dan anak berusia 7-17 tahun. Untuk kepala rumah tangga dan orang dewasa yang bekerja, komponen kebutuhan hidup yang dihitung adalah perumahan, makanan, pakaian, biaya kesehatan, dan transportasi. Nilainya masing-masing RM 680 untuk kepala keluarga dan RM 420 untuk orang dewasa yang bekerja. Angka ini adalah kebutuhan hidup bulanan.

Adapun untuk orang dewasa yang menganggur, nilai kebutuhan hidup bulannya mencapai angka RM 240. Sedangkan kelompok anak usia 7-17 tahun dan 1-6 tahun, nilai kebutuhan hidupnya masing-masing mencapai angka RM 180 dan RM 130 setiap bulannya. Melalui pendekatan ini, standar *had al kifayah* sebuah rumah tangga setiap bulannya mencapai angka RM 1.650 (Rp 4,62 juta/bulan). Sehingga, setiap rumah tangga yang pendapatan bulannya kurang dari angka tersebut dapat dikategorikan sebagai *mustahik* zakat. Apabila dalam rumah tangga tersebut terdapat anak cacat atau mengidap penyakit kronis, maka nilai *had al kifayah*-nya dapat dinaikkan maksimal sebesar RM 590, sehingga standar keseluruhannya mencapai angka RM 2.240 (Rp 6,27 juta/bulan).

GK berbasis nishab

Sedangkan untuk pendekatan yang kedua, yang digunakan sebagai standar garis kemiskinan adalah *nishab* zakat, yang menjadi parameter penetapan status seseorang apakah menjadi muzakki ataupun menjadi *mustahik*. Hal ini didasarkan pada berbagai dalil baik dalam Alquran maupun al-hadits yang menegaskan bahwa pembeda antara muzakki dan *mustahik* adalah *nishab*. Demikian pula dalam Alquran dinyatakan bahwa dua kelompok dhuafa yang mendapat prioritas dalam penerimaan zakat adalah kelompok fakir (*fugoro*) dan kelompok miskin (*masaakin*). Menurut mazhab Syafi'i dan Hambali, kelompok fakir adalah kelompok yang tidak memiliki sumber pendapatan sama sekali, sementara kelompok miskin

Tabel 1 : Standar Had al - Kifayah Lembaga Zakat Selangor, Malaysia

No.	Kategori Rumah Tangga	Nilai had al kifayah (RM / bulan)
1.	Keala Rumah Tangga	680
	Tempat Tinggal	260
	Makanan	140
	Pakaian	50
	Biaya Kesehatan	50
	Transportasi	180
2.	Orang Dewasa yang Bekerja	420
	Makanan	140
	Pakaian	50
	Biaya Kesehatan	50
	Transportasi	180
3.	Orang Dewasa Menganggur (>18 tahun)	240
	Makanan	140
	Pakaian	50
	Biaya Kesehatan	50
4.	Anak usia 7-17 tahun	180
	Tempat Tinggal	30
	Makanan	50
	Pakaian	50
	Biaya Kesehatan	40
	Transportasi	10
5.	Anak usia 1-6 tahun	130
	Makanan	30
	Pakaian	50
	Biaya Kesehatan	50
6.	TOTAL	1.650 (Rp 4,62 juta/bulan)
Tambahan had al-kifayah (kasus khusus)		
7.	Orang cacat	200
8.	Anak dalam perawatan	190
9.	Rumah tangga dengan penyakit kronis	200
	TOTAL TAMBAHAN	590 (Rp 1,65 juta/bulan)

Sumber : Laporan Lembaga Zakat Selangor (2010)

adalah mereka yang memiliki sumber pendapatan, namun tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan dasarnya. Artinya, keberadaan kedua kelompok ini terkait dengan kemampuan mereka dalam berusaha atau bekerja sebagai sumber pendapatan mereka.

Yang menjadi persoalan sekarang, bagaimana menentukan standar nishab yang akan digunakan. Jika merujuk pada standar nishab zakat penghasilan dan profesi, maka ada dua opsi. Pertama, menggunakan standar nishab zakat emas perak, dan kedua, menggunakan standar nishab zakat pertanian. Jika nishab emas perak yang digunakan dalam konteks perekonomian Indonesia, maka garis kemiskinan angkanya mencapai Rp 2,94 juta per bulan per rumah tangga (dengan asumsi harga emas Rp 415 ribu/gram) atau Rp 625,5 ribu per bulan per kapita (dengan asumsi satu rumah tangga beranggotakan rata-rata 4,7 orang). Dengan demikian, seseorang disebut miskin apabila pendapatannya kurang dari Rp 625,5 ribu/bulan atau Rp 20.850,00/hari (2,4 dolar AS/hari). Angka ini lebih tinggi dari standar kemiskinan Bank Dunia yang mencapai 2 dolar AS/hari.

Sebaliknya, jika nishab zakat pertanian yang digunakan (senilai 524 kg beras), maka garis kemiskinannya menjadi Rp 3,144 juta per rumah tangga per bulan (dengan asumsi

harga beras standar Rp 6 ribu/kg) atau Rp 668,9 ribu per bulan per kapita. Artinya, seseorang disebut miskin apabila pendapatannya kurang dari Rp 668,9 ribu/bulan atau Rp 22.297,00/hari (2,59 dolar AS/hari). Dengan pertimbangan dari sisi keadilan, dimana petani yang mayoritas miskin tetapi harus membayar zakat ketika produksinya melebihi 524 kg, maka pemilihan standar nishab zakat pertanian adalah pilihan yang sangat rasional.

Perhitungan dengan menggunakan standar nishab sebagai batasan garis kemiskinan jauh lebih mudah dan lebih masuk akal bila dibandingkan dengan perhitungan BPS. Tinggal disepakati apakah ukurannya dalam satuan rumah tangga atau per kapita. Hasil perhitungan GK berbasis nishab menunjukkan nilainya lebih besar dari GK versi Bank Dunia. Namun demikian, ada kekhawatiran dari sisi politik bahwa angka ini dapat meningkatkan jumlah orang miskin. Inilah faktor yang harus diperhitungkan jika ingin menerapkan kebijakan nishab sebagai standar garis kemiskinan.

Dari perspektif kesejahteraan masyarakat, maka pilihan untuk menerapkan nishab sebagai garis kemiskinan merupakan pilihan yang tepat, karena memiliki orientasi keberpihakan yang kuat terhadap kaum dhuafa. *Wallahu a'lam.* ■



Logika Fiqh



Dr Irfan Syaqui Beik
Ketua Tim Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Salah satu variabel penting yang perlu untuk terus menerus ditingkatkan adalah sosialisasi dan edukasi konsep ekonomi dan keuangan syariah kepada berbagai lapisan masyarakat.

Dalam berbagai kesempatan, salah satu pertanyaan yang selalu muncul dari masyarakat adalah apa bedanya praktik perbankan syariah dan perbankan konvensional, serta mengapa kadang-kadang marjin profit syariah lebih tinggi dari bunga konvensional? Menghadapi pertanyaan-pertanyaan seperti itu tentu kita perlu mendudukan akar masalahnya secara benar.

Munculnya *statement* seperti itu, harus diakui, sesungguhnya merupakan efek dari dominasi praktik murabahah dan pembiayaan berbasis *fixed return* lainnya di perbankan syariah.

Tidak ada yang salah dengan praktik tersebut karena *legitimate* dari sisi syariah. Namun demikian, masyarakat melihat ada kemiripan yang sangat nyata antara pembiayaan tersebut dengan sistem bunga.

Sebagai contoh, pembiayaan rumah senilai Rp 500 juta dengan durasi lima tahun melalui bank syariah dengan marjin profit 30 persen, nilainya akan sama dengan pinjaman Rp 500 juta ke bank konvensional dengan bunga 30 persen dan jangka waktu pengembalian lima tahun. Jika secara hitungan angka sama, maka dimana letak perbedaannya?

Perbedaan logika

Bagi penulis, munculnya persepsi "tidak ada bedanya" antara bank syariah dengan bank konvensional dikarenakan oleh kerancuan logika yang digunakan, yaitu mencampuradukkan antara logika fiqh dengan logika matematika. Padahal, ada karakteristik khusus dari logika fiqh yang membuatnya tidak selalu sama dengan logika matematika.

Pertama, logika fiqh adalah logika halal haram, boleh tidak boleh. Dalam kasus daging misalnya, meskipun harga daging babi jauh lebih murah daripada harga daging sapi, masyarakat Muslim tetap tidak akan pernah membeli daging babi karena memang statusnya yang haram. Sehingga, menjadi tidak boleh dikonsumsi.

Contoh yang lebih ekstrem adalah pada kasus pertukaran vs peminjaman beras. Jika seseorang menukarkan beras 1 kg miliknya dengan 1 kg beras milik orang lain yang sejenis, maka pertukaran tersebut harus dilakukan secara langsung, dengan nilai yang sama, dan tidak boleh ada *delay* walau sehari. Jika tidak, maka pertukaran tersebut akan jatuh ke dalam kategori *riba al-fadl* yang dilarang dalam Islam. Bandingkan dengan peminjaman beras 1 kg hari ini, dan mengembalikannya besok dengan jumlah yang sama.

Hal tersebut diperbolehkan oleh syariah. Padahal, apa bedanya dengan pertukaran beras yang ditunda satu hari? Secara matematis, transaksi pertukaran

yang tertunda (*delay*) satu hari dan peminjaman dengan jangka waktu pengembangan satu hari pada kasus tersebut sama-sama melibatkan 1 kg beras. Namun ternyata status hukumnya berbeda jauh. Yang satu haram, yang lain halal. Kata kuncinya adalah perbedaan akad. Beda akad, beda implikasi hukum.

Kedua, logika fiqh adalah logika *maslahat*. Fiqh selalu berbicara dalam konteks apakah suatu transaksi memberi *maslahat* atau *madharat*. Inilah "logika etika" fiqh yang harus dipahami dalam konteks ekonomi dan bisnis.

Ketika suatu transaksi dianggap akan memberikan *kemadharatan* yang besar kepada masyarakat, walaupun menguntungkan, maka transaksi tersebut tidak boleh dilakukan. Karena itu, kita tidak akan pernah melihat ada bank syariah yang mau membiayai perusahaan rokok, walaupun menguntungkan tapi dianggap dapat memberikan *madharat* yang lebih besar kepada masyarakat.

Inilah yang disebut juga sebagai logika *maqashid*, yaitu logika untuk memahami tujuan disyariatkannya sesuatu. Yang seringkali luput dari perhatian adalah *maqashid* dari sebuah akad. Mari kita ambil contoh murabahah. Apa sesungguhnya *maqashid* dari murabahah tersebut?

Jika kita telaah, akad murabahah mengharuskan adanya penyampaian informasi yang jelas mengenai harga pokok pembelian (HPP) sebuah produk. Kemudian, antara pihak bank sebagai

penjual dengan nasabah sebagai pembeli, saling bernegosiasi untuk menentukan berapa marjin keuntungan yang boleh dinikmati bank. Dalam hal ini, murabahah mensyaratkan adanya unsur saling percaya (*trust*) antara nasabah dengan bank. Jadi, filosofi murabahah adalah filosofi kepercayaan, dimana "modal" sebuah produk diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak. Bandingkan dengan jual beli biasa di mana penjual tidak akan pernah memberikan informasi yang tepat tentang harga dasar barangnya tersebut. Bahkan ada kecenderungan melebih-lebihkan informasi harganya dengan tujuan meraih keuntungan yang lebih besar.

Selain itu, perbedaan akad juga membawa implikasi lain, yaitu perbedaan dari sisi manajemen resiko hingga sisi makro. Dari sisi risiko, jelas beda antara murabahah dengan pinjaman bunga. Dari sisi makro, murabahah akan meningkatkan *velocity of transaction*, yaitu kecepatan peredaran barang, yang tentunya dapat membantu "menyehatkan" arus perputaran barang dan jasa dalam perekonomian.

Adapun soal mahal murah, maka logika yang tepat adalah logika permintaan dan penawaran biasa. Jika ingin transaksi lebih murah di bank syariah, maka kita harus mendorong peningkatan jumlah DPK (supply dana) di bank syariah supaya "marjinya" dapat diturunkan. *Wallahu a'lam.* ■

Pengelolaan Wakaf Produktif: Studi Kasus Pondok Modern Gontor



Deni Lubis

Dosen Program Studi Ekonomi Syariah FEM IPB

Tradisi wakaf di Indonesia kebanyakan diperuntukkan bagi sarana ibadah dan pendidikan, yang berupa harta tidak bergerak atau tanah. Hampir seluruh masjid yang kita temui berdiri di atas tanah wakaf, kecuali masjid milik pemerintah dan perusahaan. Adapun wakaf untuk pendidikan lebih banyak diperuntukkan pesantren, walaupun ada yang diperuntukkan sekolah, seperti halnya Muhammadiyah mendirikan lembaga pendidikan dari TK sampai dengan perguruan tinggi di atas tanah wakaf.

Demikian pula dengan pondok pesantren yang tersebar luas di Indonesia, yang sebagian besar berdiri di tanah wakaf para muhsinin. Menurut hasil penelitian Rachmat Djantika dan kawan-kawan (tahun 1999-2000), Pondok Modern Gontor Ponorogo termasuk salah satu pengelola wakaf terbaik di Asia Tenggara.

Tanah wakaf di Gontor yang dikelola oleh pihak pesantren memiliki dua jenis pendayagunaan: pendayagunaan pokok, dan pendayagunaan penunjang/pengembangan. Sebagai pesantren, kegiatan utamanya adalah menyelenggarakan pendidikan agama dari tingkat yang paling rendah sampai perguruan tinggi. Sedangkan kegiatan pengem-

banan antara lain berupa kegiatan ekonomi/bisnis yang hasilnya didayagunakan untuk kemajuan pesantren tersebut.

Pengelolaan wakaf

Di antara syarat penting bagi sebuah lembaga pendidikan untuk dapat tetap bertahan hidup dan berkembang adalah memiliki sumber dana sendiri. Sejak berdiri pada tahun 1926, Pondok Gontor berusaha untuk mandiri dan tidak tergantung kepada subsidi pemerintah. Dalam memenuhi segala sarana dan prasarana, serta kebutuhan lain demi keberlangsungan proses pendidikan dan pengajaran di pesantren, maka Gontor mendirikan unit-unit usaha di atas tanah wakaf yang dikelola oleh santri maupun oleh para guru pesantren.

Koperasi Pesantren yang berada di lingkungan pesantren di kelola oleh santri senior, sedangkan unit usaha yang berada di luar pesantren di kelola oleh para guru junior. Pada tahun 2004 saja laba bersih kegiatan usaha pesantren Gontor sekitar 6 milyar rupiah/tahun. Adapun unit usaha yang dikelola santri antara lain: koperasi pelajar (minimarket pesantren) koperasi warung pelajar, fastfood, Kafeteria, koperasi dapur, toko obat, kios fotokopi, kios fotografi, Kios peralatan pramuka dan benda pos, dan jasa

laundry pakaian. Sedangkan unit-unit usaha yang dikelola oleh guru-guru pesantren hingga kini lebih dari 50 unit usaha yang bergerak di bidang pertanian, percetakan, penerbitan, perdagangan ritail, telekomunikasi, transportasi, kredit usaha tani, peternakan, apotek, klinik, dan pertokoan baik yang ada di Gontor Pusat maupun cabang. Selain itu Gontor pun mengelola hutan di Berau, Kalimantan Timur.

Pondok Modern Gontor memiliki tanah wakaf hingga tahun 2004 seluas 320 ha, baik tanah kering maupun tanah basah. Tanah wakaf tersebut dikelola oleh Yayasan Pemeliharaan dan Perluasan Wakaf Pondok Modern (YPPWPM), yang berdiri sejak tahun 1959. Tanah-tanah wakaf tersebut diperoleh baik melalui penerimaan maupun pembelian atau pertukaran tanah milik untuk wakaf. Tanah wakaf tersebut tidak berada di satu tempat, namun tersebar antara lain di Ponorogo, Madiun, Ngawi, Nganjuk, Kediri, Trenggalek, Jombang, Jember, Banyuwangi, Magelang, Lampung, dan Konawe Sulawesi.

Pemanfaatan tanah wakaf tersebut disesuaikan dengan sifat tanahnya. Tanah kering dijadikan lokasi pendirian sarana dan prasarana pendidikan dan pengajaran, seperti: bangunan sekolah, asrama santri, perkantoran, laboratorium, perpustakaan, masjid, balai pertemuan, fasilitas olahraga, seni, dan keterampilan, serta untuk perumahan guru dan dosen. Tanah kering yang tidak digunakan untuk bangunan ditanami berbagai jenis tanaman, seperti: tanaman hias, umbi-umbian, kelapa, buah-buahan, dan sebagainya. Sebagian tanah kering lainnya diperuntukkan untuk pembangunan tempat usaha.

Sedangkan tanah basah diperuntukkan untuk menanam padi, jagung, dan palawija. Dalam pengelolaan tanah wakaf tersebut YPPWPM dibantu oleh para pengawas yang disebut *nadzir*. Para *nadzir* ini berasal dari daerah tempat sawah tersebut berada. Mereka bertanggung jawab kepada Yayasan Wakaf, dan kedua belah pihak biasa mengadakan evaluasi bersama.

Sistem bagi hasil dan sewa tanah

Dalam pengelolaan tanah wakaf yang cukup luas, sebagian besar tanah wakaf yang dikelola oleh Yayasan menggunakan akad bagi hasil dengan para petani, dengan ketentuan-ketentuan yang disepakati dengan memperhatikan keuntungan petani penggarap tanah wakaf tersebut, dan sisanya tanah wakaf tersebut disewakan kepada petani. Pada tahun 2003 misalnya, selama dua kali masa tanam, sawah telah menyumbangkan total dana sekitar Rp 428 juta, 89 persen (Rp 347,5 juta) berasal dari bagi hasil, sedangkan sisanya 11 persen berasal dari sewa tanah (Rp 78,7 juta). Ternyata pola bagi hasil dalam mengelola

Sebagian besar tanah wakaf yang dikelola oleh yayasan menggunakan akad bagi hasil dengan para petani, dengan ketentuan-ketentuan yang disepakati dengan memperhatikan keuntungan petani penggarap tanah wakaf tersebut, dan sisanya tanah wakaf tersebut disewakan kepada petani.



tanah wakaf dengan petani cukup menguntungkan kedua belah pihak.

Laba bersih yang didapat, sebagian dialokasikan untuk pengembangan dan pemeliharaan pesantren, dan juga untuk kesejahteraan guru. Guru di Pondok Gontor tidak digaji dari SPP santri. Bahkan santri yang belajar di Gontor disubsidi oleh Pondok, karena SPP yang dibayarkan tidak cukup untuk kebutuhan kegiatan belajar mengajar, perawatan dan pembangunan pesantren. Namun kekurangan tersebut ditutup dari hasil usaha yang dikelola oleh para guru dan santri. Hampir setiap tahun Pondok Gontor menghabiskan uang Rp 10 miliar untuk perawatan dan pembangunan sarana dan prasarana.

Dengan manajemen keuangan yang transparan dan perencanaan yang baik, Pondok Gontor tidak pernah berhenti untuk membangun. Tidak dipungkiri bahwa ada infak dari pengusaha, pejabat, orang tua wali murid, muhsinin dan, bahkan pemerintah yang sifatnya tidak mengikat. Namun demikian, prinsip kemandirian finansial ini yang membantu Pondok Gontor untuk tetap bertahan dan bahkan terus berkembang dalam beragam situasi dan kondisi perekonomian negara. *Wallahu a'lam.* ■

Tabel 1 : Unit Usaha Pondok Modern Darussalam Gontor

No.	Jenis Usaha	Tahun Berdiri	Lokasi
1	Penggilangan Padi	1970	Gontor
2	Percetakan Darussalam	1986	Gontor
3	Usaha Kesejahteraan Keluarga (Toserba)	1986	Gontor
4	Toko Bahan Bangunan	1988	Ponorogo
5	Toko Buku La Tansa	1989	Ponorogo
6	Toko Palen I	1990	Ponorogo
7	Kedai Bakso	1990	Ponorogo
8	Fotokopi dan Alat Tulis	1990	Bajang
9	Apotik	1991	Ponorogo
10	Wartel I	1991	Gontor
11	Toko Palen II	1994	Bajang
12	Pabrik Es Balok	1996	Gontor
13	Pusat Perkulakan	1997	Gontor
14	Toserba dan Pusat Grosir La Tansa	1997	Ponorogo
15	Kedai Bakso II	1997	Ponorogo
16	Jasa Angkutan	1998	Gontor
17	Pasar Sayur	1998	Gontor
18	Penggemukan Sapi	1999	Gontor
19	Wartel II	1999	Gontor
20	Budidaya Ayam Potong	1999	Siman
21	Penyembelihan Ayam Potong	2003	Gontor
22	Pengemasan Makanan Ikan	2003	Gontor
23	Pabrik Roti	2003	Gontor
24	Kerajinan Sandal	2004	Gontor
25	Pabrik Air Minum	2004	Gontor

Sumber : Abdullah Syukri Zarkasy (2004)

TAMKINIA

Zakat dan Program Pemberdayaan Ekonomi



Ahmad Laela

Ketua Pengurus Baitul Maal Bogor dan Peneliti Tamu PKPS IPB

Zakat mempunyai peran yang sangat strategis dalam penanggulangan kemiskinan. Hafidhuddin (2009) bahkan menegaskan bahwa zakat sebagai instrumen pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan umat memiliki banyak keunggulan dibandingkan instrumen fiskal konvensional yang ada saat ini. Kehadiran Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) baik di pusat maupun daerah telah mendorong perubahan paradigma penyaluran zakat yang semula terbatas pada pemenuhan kebutuhan hidup yang cenderung konsumtif, bergeser sebagai menjadi pemberdayaan ekonomi (PE) yang sifatnya produktif. Bahkan beberapa OPZ telah berhasil mengubah kondisi ekonomi masyarakat miskin, walau dengan tingkat keberhasilan yang berbeda-beda dan umumnya masih dalam skala kecil. Hal ini dikarenakan OPZ menjalankan program dengan model perlakuan yang berbeda-beda yang disesuaikan dengan kondisi peserta program PE yang menjadi sasaran.

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui dampak berbagai program PE yang dilaksanakan oleh empat OPZ di Kabupaten dan Kota Bogor terhadap peningkatan pendapatan peserta program. Ke-empat OPZ tersebut adalah Baitul-Mal Bogor (BMB), Pos Mustahik Al-Bunyan (PMA), Masyarakat Mandiri (MM), jejaring Dompot Dhuafa) dan Dompot Peduli Umat-Daarut Tauhid (DPU-DT) Cabang Bogor.

Dampak Ekonomi

Kajian dilakukan pada tahun 2009 terhadap responden masyarakat miskin yang telah mengikuti program PE minimal enam bulan dan mengalami peningkatan pendapatan per bulannya. Dari 5.594 orang populasi peserta program PE, diambil 385 sampel secara purposive, dan sebanyak 255 sampel dijumpai meningkat pendapatannya, yang kemudian

dijadikan sebagai responden kajian ini.

Mayoritas responden adalah kaum perempuan (89 persen). Kecuali DPU-DT yang mengikutsertakan hanya kaum pria, peserta program PE ketiga OPZ lainnya adalah kaum perempuan dengan usia antara 25-40 tahun (60 persen), bekerja sebagai ibu rumah tangga (44 persen), dengan tingkat pendidikan sekolah dasar (73 persen), serta jumlah tanggungan keluarga sebanyak 4-5 orang (56 persen).

Pendapatan responden sebelum mengikuti PE menyebar mulai dari Rp 1 ribu sampai Rp 4 juta. Sedangkan pendapatan setelah mengikuti PE menyebar dari Rp 3 ribu sampai Rp 8,6 juta. Indikator peningkatan pendapatan (Y) responden diukur dengan membandingkan pendapatan sebelum mengikuti PE (Y₀)

dengan setelah mengikuti PE (Y₁). Hasil kajian memperlihatkan bahwa Y₀ rata-rata adalah Rp 1.021.078 dan Y₁ sebesar Rp 1.946.058,- per bulan. Artinya pendapatan responden meningkat rata-rata 90,59 persen. Sebaran Y tersebut terkumpul pada dua kelompok, yaitu kelompok Y di bawah 100 persen (Y<100 persen) sebanyak 140 responden dan Y di atas 100 persen (Y≥100 persen) sebanyak 115 responden. Selanjutnya kedua kategori ini dihubungkan dengan 18 peubah penjas yang terkait dengan latar belakang individu dan keluarga responden, serta bentuk program PE yang diterima responden. Uji Chi-Square (χ²) digunakan untuk melihat adanya hubungan tersebut (Tabel 1).

Hasil Uji ² untuk keseluruhan OPZ dijumpai

Tabel 1. Nilai P(χ²) antara Peubah Penjas dan Peningkatan Pendapatan Peserta Program PE Baik Secara Keseluruhan dan Masing-masing OPZ

No.	Peubah Penjas	P (χ ²)				
		Semua OPZ	BMB	PMA	MM	DPU DT
1	Jenis kelamin	0,881	-	-	-	-
2	Usia	0,618	0,454	0,541	0,588	0,280
3	Pekerjaan	0,686	0,346	0,421	0,088***	0,293
4	Pendidikan	0,403	0,103**	0,091***	0,323	0,982
5	Jumlah Tanggungan Keluarga	0,043***	0,036***	0,317	0,931	0,220
6	Jumlah Anggota Keluarga Produktif	0,130**	0,137*	0,741	0,263	0,809
7	Lama Mengikuti Program	0,558	0,411	0,231	0,127**	0,838
8	Pendampingan Ekonomi Rumah Tangga	0,765	0,738	0,519	0,355	0,131**
9	Pendampingan Usaha	0,934	0,543	0,388	0,457	0,838
10	Pendampingan Pengorganisasian	0,792	0,606	0,563	0,662	0,242
11	Rantuan Bantuan	0,110**	0,162*	0,0***	0,270	0,351
12	Skrum Bantuan	0,847	0,527	0,484	0,343	0,481
13	Pengguna Bantuan	0,396	0,548	0,016***	0,199*	0,182*
14	Bantuan Selain Modal	0,325	0,410	0,033***	0,170*	0,283
15	Pelatihan Ekonomi Rumah Tangga	0,070***	0,048***	0,388	0,343	0,0***
16	Pelatihan Usaha	0,329	0,855	0,0***	0,778	0,152*
17	Pelatihan Pengorganisasian	0,198*	0,399	0,563	0,505	0,949
18	Perlakuan Non OPZ	0,669	0,586	0,823	0,339	0,341

****) nyata pada taraf 5% ***) nyata pada taraf 10% ***) nyata pada taraf 15% *) nyata pada taraf 20%



Lukman M Baga

Kepala Pusat Kajian Pembangunan Syariah (PKPS) IPB

lima peubah penjas yang nyata berhubungan dengan kenaikan pendapatan di atas 100 persen, yaitu jumlah tanggungan keluarga, jumlah anggota keluarga produktif, rataan bantuan, pelatihan ekonomi rumah tangga dan pelatihan pengorganisasian. Hal ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam pengembangan program PE yang dilaksanakan oleh OPZ.

Selain itu, Tabel 1 juga menunjukkan bahwa spesifikasi program PE masing-masing OPZ mengindikasikan hubungan yang berbeda-beda antara peningkatan pendapatan dengan ke-18 peubah penjas. Misalnya pada program PE yang dilakukan MM, dimana melibatkan hanya kaum pria, dijumpai memiliki hubungan nyata antara peningkatan pendapatan dengan peubah jenis pekerjaan dan lama mengikuti program. Tidak satu pun OPZ lain yang menunjukkan hubungan nyata kedua peubah tersebut dengan peningkatan pendapatan.

Spesifikasi program PE tidak lepas dari visi-misi dan kebijakan masing-masing OPZ dalam alokasi dana zakat untuk penyelenggaraan program PE. Selain itu cakupan wilayah kerja masing-masing OPZ juga mempengaruhi kebijakan ini. Berbeda dengan BMB dan PMA yang fokus di kota Bogor, Dompot Dhuafa dan DPU-DT memiliki wilayah kerja nasional.

Namun terlepas dari perbedaan tersebut, upaya untuk meningkatkan kinerja program PE seharusnya menjadi pertimbangan semua OPZ. Oleh karenanya proses pembelajaran antara OPZ menjadi suatu kebutuhan bersama. Bahkan adanya kerja sama sinergis antara OPZ menjadi hal yang sangat penting mengingat masing-masing OPZ memiliki pengalaman dan kompetensi yang berbeda terkait dengan segmentasi sasaran masyarakat miskin yang berbeda. Semoga kerja sama sinergi ini dapat membuahkan model program PE yang lebih efektif, efisien, produktif dan semakin diridhoi Allah SWT. *Wallahu a'lam.* ■

Model Investasi Wakaf Melalui Sukuk Al-Intifa'



M Iman Sastra Mihajat

Dosen Universitas Al Azhar Indonesia dan Peneliti Tamu FEM IPB

Pemasalahan kemiskinan masih terus melanda bangsa Indonesia. Pada dasarnya, banyak hal yang bisa dilakukan oleh pemerintah dalam menekan angka kemiskinan ini, antara lain melalui optimalisasi pengumpulan zakat dan pemanfaatan aset wakaf secara produktif. Jika melihat sejarah, harus diakui bahwa wakaf merupakan salah satu instrumen inti dalam sejarah perkembangan dunia Islam, dan bahkan mampu menjadi penggerak utama perekonomian Turki Usmani selama kurang lebih tiga abad (Beik, 2010).

Di antara contoh institusi yang mampu memanfaatkan aset wakaf secara tepat hingga saat ini adalah Universitas Al Azhar Mesir. Lembaga ini telah memberikan pelayanan pendidikan gratis kepada dunia Islam selama lebih dari 1000 tahun. Bahkan, pada kondisi-kondisi tertentu, Al-Azhar telah banyak membantu dan menyelamatkan perekonomian Mesir dari kebangkrutan.

Demikian pula halnya dengan di Inggris, dimana Islamic Relief telah berhasil mengelola wakaf melalui program wakaf tunai. Lembaga ini menggunakan cara dengan menjual saham wakaf yang setiap lembarnya bernilai 890 poundsterling. Pemegang saham memiliki hak yang tidak tertulis untuk menentukan ke mana dana ini akan disalurkan.

Integrasi wakaf dan sukuk

Adapun di Indonesia, pada umumnya konsep wakaf dibangun dengan paradigma lama, dimana wakaf hanya digunakan untuk keperluan pembangunan masjid dan aktivitas ibadah mahdlah lainnya, yang kurang memiliki dampak terhadap kemajuan sosial ekonomi masyarakat. Dari data tanah wakaf yang telah dimanfaatkan masyarakat, 68 persen di antaranya digunakan untuk pembangunan masjid, 9 persen untuk pendidikan, 8 persen untuk kuburan, dan 15 persen untuk keperluan lain. Adapun jumlah tanah wakaf yang belum termanfaatkan masih sangat besar. Untuk itu, keberadaan lembaga yang mencoba untuk memproduktifkan aset

wakaf menjadi sangat strategis. Salah satunya antara lain melalui integrasi antara wakaf dengan sukuk sebagaimana yang diusahakan oleh Dompot Dhuafa Jawa Barat melalui program *wakafpro99*.

Sesungguhnya, ada banyak model sukuk yang bisa kita gunakan dalam pembiayaan syariah, baik itu sukuk ijarah, sukuk musyaraka, sukuk salam, sukuk istishna', sukuk murabahah ataupun sukuk *hybrid contract* yang mengkombinasikan beberapa akad di dalamnya. Namun demikian, khusus pembiayaan investasi berbasis wakaf, instrumen yang lebih tepat untuk digunakan adalah model *sukuk al-intifa'*, dimana lembaga wakaf tidak perlu menjual aset wakaf kepada investor, akan tetapi lebih kepada menjual manfaat aset tersebut dari hasil konstruksi yang akan dijalankan.

Banyak proyek yang bisa didirikan melalui pembiayaan sukuk ini, seperti pembangunan rumah dan apartemen untuk masyarakat tidak mampu, pembangunan pasar tradisional untuk menciptakan lapangan bisnis bagi masyarakat setempat, pembangunan supermarket untuk tujuan penyerapan tenaga kerja, perbaikan ekonomi dan penyerapan produk buah dan sayuran milik petani lokal, atau bahkan membangun infrastruktur jalan tol. Penulis yakin, jika proyek-proyek pembangunan semacam ini digulirkan, akan ada banyak arus investasi yang masuk ke Indonesia.

Struktur sukuk al-Intifa'

Pada gambar 1, terdapat contoh struktur sukuk al-intifa' yang dikembangkan oleh program *wakafpro99* Dompot Dhuafa Jawa Barat, melalui kerja sama dengan pihak perbankan syariah. Ada beberapa tahap yang dilakukan dalam pengembangan proyek ini. Pertama, *wakafpro99* mentransfer aset wakaf ke perbankan syariah (yang bertindak sebagai SPV atau *Special Purpose Vehicle*) untuk disekuritisasi, dan digunakan sebagai *underlying asset* untuk proyek yang telah dipilih oleh *wakafpro99*. Selanjutnya, bank syariah sebagai SPV menerbitkan sukuk al-intifa', dan menjual manfaat dari aset yang jadi nanti sehingga bisa dimanfaatkan oleh

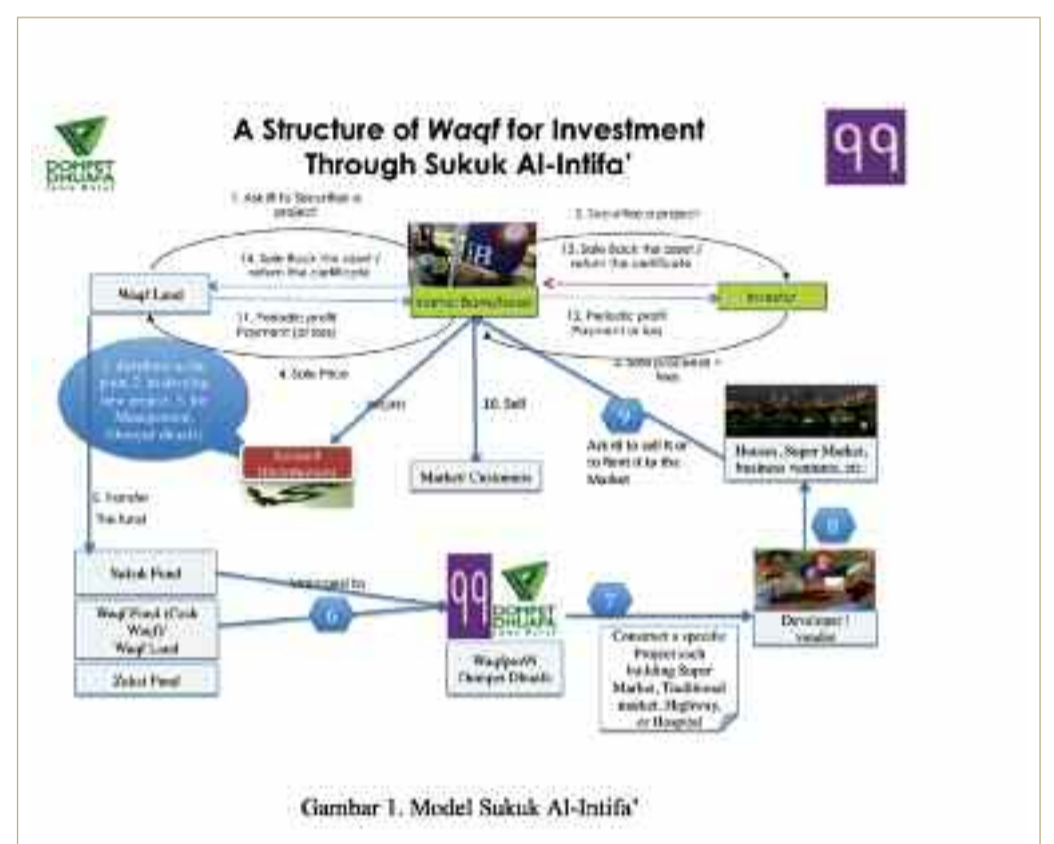
investor untuk keperluan di masa mendatang.

Kedua, investor akan memberikan harga dari sukuk tersebut (*proceeds*) kepada bank syariah plus fee, dan menunjuk bank syariah sebagai agen dari investor untuk mengelola aset yang nantinya akan disewakan kepada pihak yang memerlukan. Selanjutnya bank syariah akan mentransfer *proceed* itu kepada lembaga wakaf untuk dikelola dalam aktivitas bisnis pembangunan sebuah proyek. Diharapkan, dari proyek ini dapat dihasilkan keuntungan yang nantinya akan ditransfer kepada investor melalui SPV sampai waktu yang telah ditentukan, sehingga *proceed* dan keuntungan yang disepakati oleh lembaga wakaf dapat ditunaikan. Setelah kurun waktu tertentu, misalkan 20 tahun, aset ini sepenuhnya akan menjadi hak milik lembaga wakaf.

Penutup

Integrasi dan inovasi produk seperti sukuk al-intifa' ini perlu dikembangkan ke depannya. Inovasi sangat penting apalagi mengingat potensi bangsa Indonesia yang sangat besar. Sudah saatnya pemerintah memberi ruang yang lebih besar kepada instrumen ekonomi syariah untuk memainkan peran yang lebih signifikan dalam perekonomian nasional.

Selain itu, dukungan riset dan kajian universitas juga menjadi sangat strategis. Hal ini terutama terkait dengan *product development* yang memerlukan analisis yang cermat. Melalui sinergi berbagai *stakeholder* ini, diharapkan optimalisasi potensi wakaf kita dapat direalisasikan sepenuhnya. *Wallahu a'lam.* ■



Gambar 1. Model Sukuk Al-Intifa'

Integrasi dan inovasi produk seperti sukuk al-intifa' ini perlu dikembangkan ke depannya. Inovasi sangat penting apalagi mengingat potensi bangsa Indonesia yang sangat besar.

RESENSI

Zakat Micro Finance Lembaga Zakat Selangor (LZS) Malaysia



Laily Dwi Arsyianti

Dosen Program Studi Ekonomi Syariah FEM IPB

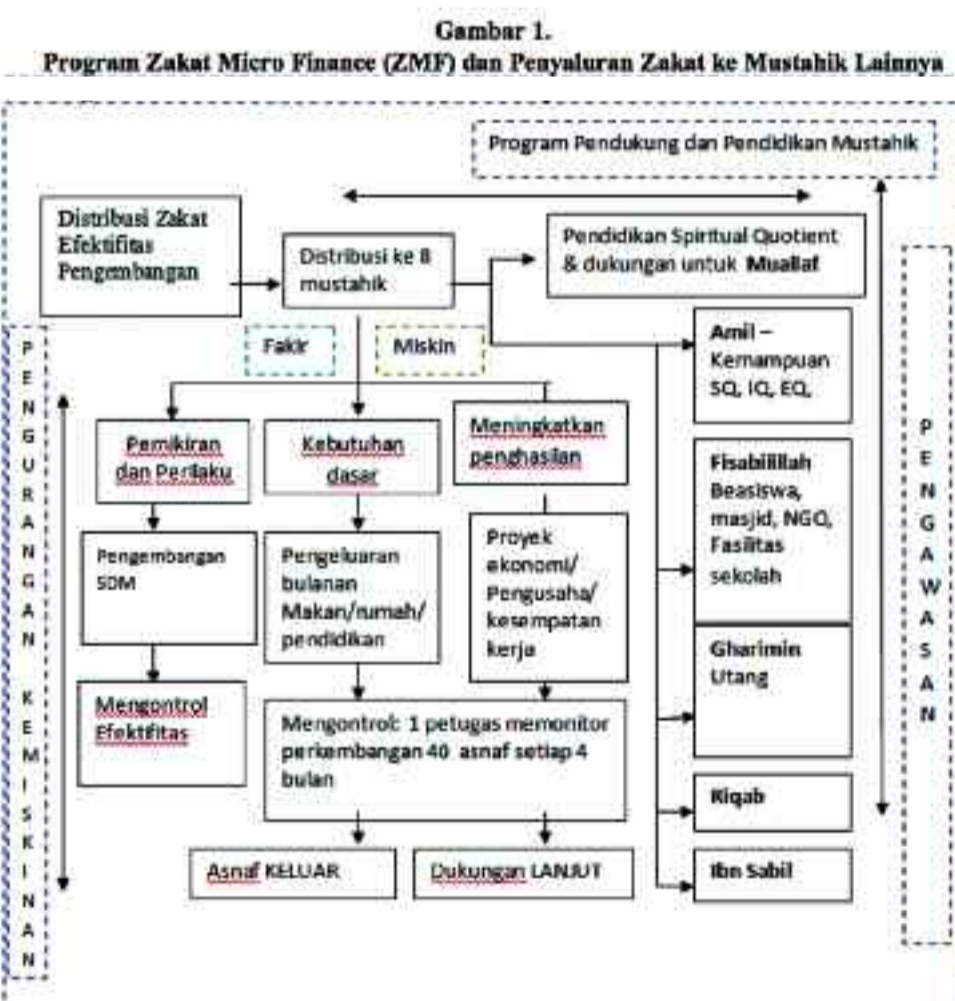
Usaha kecil telah berkembang dan membantu peran negara dalam menampung tenaga kerja, seperti di Indonesia. Dalam perkembangannya, dukungan finansial sangat dirasakan penting dan mendesak, terutama terhadap usaha kecil yang produktif dan berangkat dari kaum miskin. Ada dua jenis sumber finansial yang dapat diakses para pengusaha mikro: pertama, pinjaman dengan bunga; kedua, modal tanpa bunga yang ditawarkan dalam Islam. Sumber finansial yang ditawarkan oleh Islam yang berlandaskan nonprofit antara lain adalah zakat, sadaqah, qard hasan, dan wakaf.

Dr Patmawati Ibrahim dan Dr Ruziah Ghazali telah memaparkan pengalaman dari Lembaga Zakat Selangor (LZS) dalam menyalurkan zakat bagi para mustahik, terkait dengan pengembangan usaha mikro di Malaysia, pada *International Zakat Conference (IZC)* pekan lalu di IPB International Convention Center (IICC), Bogor. Pada makalah dari penelitian yang berjudul "*Zakah as an Instrument for Islamic Micro-Finance to the Productive Zakah Recipients*", mereka menggambarkan bahwa LZS membagi dua kategori besar mustahik, yaitu produktif dan nonproduktif, berdasarkan kemampuan fisik mereka. Mustahik yang produktif adalah mereka yang sehat dan mampu bekerja, namun hasil dari pekerjaan mereka tidak mampu mencukupi kebutuhan dasar keluarganya.

Sementara itu, mustahik yang nonproduktif biasanya terdiri dari para orang tua yang tidak sehat dan tidak mampu memenuhi kebutuhan dasar dirinya maupun keluarganya. Khusus dalam pengembangan usaha mikro, LZS memiliki program dengan mekanisme sebagaimana terlihat pada Gambar 1.

Zakat Micro Finance (ZMF)

Dari Gambar 1, secara garis besar, tujuan dari program ini adalah untuk pengurangan kemiskinan. Fokus yang diarahkan adalah berupa pengembangan pola pikir dan perilaku, pemenuhan kebutuhan dasar, dan peningkatan penghasilan. Oleh karena itu, LZS lebih memfokuskan diri pada proyek ekonomi yang dapat membentuk pengusaha-pengusaha andal serta menciptakan peluang kerja. Program yang dimaksud diberi nama *Zakat Micro Finance (ZMF)*. Berdasarkan fokus program tersebut, penerima dana ZMF dibagi menjadi dua kategori: pertama, dana ZMF diberikan kepada



mustahik yang terkategori fakir dan miskin untuk memulai usaha, sehingga tidak memiliki kewajiban mengembalikan dana ZMF mereka. Kedua, ZMF dibagi secara qard hasan kepada mereka yang sangat membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya, sehingga mereka dipercaya akan mampu mengembalikan dana ZMF di kemudian hari. Program yang kedua tergolong baru bagi LZS, sehingga program ini masih dalam masa percobaan.

Pelaksanaan program ZMF harus melalui beberapa tahap prosedural. Pertama, mempersiapkan dana ketika terdapat program usaha yang layak didanai. Kedua, menilai motivasi para calon penerima dana ZMF. Ketiga, mempersiapkan pengetahuan dan bimbingan pada masa sebelum dan selama usaha berjalan. Keempat, setelah mengidentifikasi usaha yang potensial, bantuan akan diberikan dalam bentuk yang tidak perlu

dikembalikan oleh penerimanya, biasanya berupa peralatan.

Kelima, penerima dana ZMF terbagi ke dalam dua kategori kembali: penerima yang menjalankan usaha kecil, serta penerima yang telah menjalankan usaha berskala medium. Keenam, setiap penerima dana ZMF dibekali pelatihan usaha, termasuk di dalamnya pelatihan manajemen keuangan dan motivasi sebelum memulai usaha, dan untuk kategori kedua, LZS memfasilitasi pelatihan yang lebih mendalam terhadap pembinaan dan pengawasan. Ketujuh, menyediakan pelatihan dan pembekalan spiritual.

Lembaga ini juga mengumpulkan para penerima dana ZMF ke dalam kelompok-kelompok. Anggota kelompok ini saling memotivasi, menjaga amanah, serta membantu memasarkan produk yang dihasilkan kelompok yang bersangkutan. Beberapa program yang

telah berjalan adalah kelompok jahit, saat ini telah ada lima kelompok yang tersebar di wilayah Selangor dengan label "*D'Asnaf Anggun*". Anggota kelompok jahit ini umumnya kaum ibu yang berstatus *single mother*.

Program selanjutnya bernama "*D'Asnaf Kraf*". Program ini berbasis industri rumahan yang memproduksi produk-produk kerajinan tangan, seperti keranjang dari limbah koran, bunga dari daun pohon karet, aksesoris wanita, perlengkapan pernikahan, dan sebagainya. Para pengrajin, yang merupakan penerima dana, akan dibayar sesuai dengan produk yang dihasilkan. Selanjutnya, "*Dobi Point*". Program ini berbentuk penyediaan modal dan infrastruktur yang diperlukan untuk usaha pencucian (laundry). Program berikutnya adalah mengikuti konsep pasar tani dan pasar malam, yaitu "*Pasar Rakyat Asnaf*".

Pasar rakyat yang mengikuti konsep pasar tani ini dibuka setiap hari Sabtu pagi sampai siang setiap pekan. Sementara itu, pasar rakyat yang mengikuti konsep pasar malam dibuka setiap Jumat sore sampai malam setiap pekan. Kedua pasar ini mengumpulkan para mustahik untuk berjualan di suatu tempat tertentu yang telah disediakan untuk menjaja barang dagangan mereka masing-masing. Terakhir, yang juga berjalan, adalah bazar di bulan Ramadhan.

Pada 2010, telah ada sekitar 356 orang mustahik penerima dana ZMF, dibandingkan 299 orang di tahun 2008. Peningkatan ini terutama terjadi pada bantuan yang bersifat modal usaha. Namun demikian, masih terdapat pula beberapa kekurangan yang mengakibatkan pencapaian hasil yang kurang dari 30 persen terhadap target.

Oleh karena itu, Dr Patmawati dan Dr Ruziah memberikan beberapa masukan terkait peningkatan kinerja program. Pertama, LZS perlu mengangkas dana yang didistribusikan kepada para mustahik program ZMF adalah dana investasi sehingga LZS akan serius memantau tanggung jawab yang diemban para mustahik penerima dana ZMF. Kedua, selektif dalam memilih mustahik yang berhak menerima dana ZMF sehingga terhindar dari ketidakpedulian dari pihak penerima dana. Ketiga, memantau secara terstruktur dan teratur setiap waktunya sehingga para penerima dana termotivasi dalam menjalankan usahanya. Keempat, LZS perlu bekerja sama dengan instansi-instansi terkait. *Wallahu a'lam.* ■

Pasar rakyat yang mengikuti konsep pasar tani ini dibuka setiap hari Sabtu pagi sampai siang setiap pekan. Sementara itu, pasar rakyat yang mengikuti konsep pasar malam dibuka setiap Jumat sore sampai malam setiap pekan.

Solusi Islam Menghadapi Perangkap Kemiskinan



Ranti Wiliasih

Dosen Program Studi Ekonomi Syariah FEM IPB

Nurkse (1957) memperkenalkan konsep lingkaran setan atau perangkap kemiskinan (*vicious circle*) yang menghalangi masyarakat suatu negara untuk lepas dari kemiskinan. Perangkap kemiskinan memiliki sifat layaknya 'virus' yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Konsep perangkap kemiskinan menyebutkan bahwa ada dua pendekatan perangkap kemiskinan, yaitu pendekatan penawaran modal dan pendekatan permintaan modal. Perangkap kemiskinan dalam pendekatan penawaran modal menjelaskan bahwa kemiskinan berawal dari produktivitas yang rendah sehingga menyebabkan pendapatan masyarakat yang juga rendah. Pendapatan rendah menyebabkan kemampuan menabung rendah sehingga tingkat pembentukan modal rendah, pembentukan atau akumulasi modal yang rendah menyebabkan produktivitas juga rendah. Situasi demikian terus berulang dari generasi ke generasi sehingga membentuk perangkap kemiskinan.

Di sisi lain, pendekatan permintaan modal menjelaskan bahwa keberadaan insentif untuk melaksanakan penanaman modal rendah. Hal ini karena luas pasar untuk berbagai jenis barang terbatas, disebabkan pendapatan masyarakat yang rendah sehingga berdampak terhadap daya belinya untuk mampu membeli berbagai barang.

Kondisi di atas menjadi lebih buruk dengan hadirnya *International Demonstration Effect*. yakni adanya kecenderungan sebagian masyarakat negara miskin dan berkembang untuk meniru pola konsumsi masyarakat yang sudah maju. Padahal negara-negara maju tersebut memiliki perbedaan yang signifikan dari sisi pendapatan dan kemampuan modal dibanding negaranya.

Akibat perilaku meniru tersebut, pengeluaran masyarakat di negara miskin dan berkembang menjadi semakin besar seiring besarnya keinginan untuk melakukan impor. Pada gilirannya perilaku ini mengurangi pembentukan modal bagi peningkatan kemampuan produksi nasional sehingga makin memperburuk lingkaran setan kemiskinan.

Umumnya, solusi yang senantiasa ditawarkan untuk memecah rantai perangkap kemiskinan adalah dengan menghadirkan investor asing atau suntikan modal eksternal untuk mendorong laju produktivitas dan pada gilirannya pendapatan masyarakat meningkat. Adanya peningkatan pendapatan mendorong peningkatan tabungan yang dapat dimanfaatkan kemudian sebagai peningkatan pembentukan modal.

Konsep perangkap kemiskinan berikut solusi yang ditawarkannya di atas bisa jadi benar kalau memang paham kapitalisme. Sebab, perhatian utama pendekatan ini terletak pada formasi modal atau modal dan kebutuhan akan penyebaran modal berskala

internasional dari negara-negara maju yang mengalami surplus modal agar di dalam negerinya tidak mengalami depresi sekaligus memperoleh sumber keuntungan baru dari negara-negara yang menerima pinjaman atau investasi, mengingat di tahun-tahun tersebut banyak negara yang baru merdeka berada dalam keadaan miskin. Dengan kata lain, konsep perangkap kemiskinan dan solusinya diciptakan untuk melayani kepentingan kapitalisme.

Solusi Islam

Berbeda dengan paham kapitalisme, ajaran Islam memiliki fondasi solusi yang komprehensif dalam menyelesaikan perangkap kemiskinan. Prinsip dasar solusinya tertuang di dalam Q.S Ibrahim: 7. Yaitu, urgensi selalu bersyukur kepada Allah agar senantiasa ditambahkan nikmat-Nya dan bila tak bersyukur maka azab-Nya yang datang kemudian.

Prinsip dasar tersebut diturunkan ke dalam kerangka kerja dan dorongan motivasi yang dapat diaplikasikan oleh umat Islam. Salah satu kerangka kerja yang sekaligus menjadi motivasi adalah dorongan untuk menghapus riba dan menyuburkan sedekah. Sehubungan dengan itu, solusi yang ditawarkan kapitalisme dalam mengatasi perangkap kemiskinan memerlukan riba sebagai insentif. Sementara, Islam menghapusnya dan menggantinya dengan solusi yang sepenuhnya sosial dan berdimensi ibadah sebagai insentif, yakni sedekah.

Sedekah sendiri merupakan istilah umum untuk menjelaskan beragam wujud kebajikan sosial yang dapat dilakukan umat Islam secara khusus dan umat manusia pada umumnya. Beberapa wujud kebajikan tersebut antara lain zakat sebagai 'sedekah wajib' bagi setiap Muslim yang memiliki kelebihan harta untuk membantu sesama manusia yang kurang mampu.

Selain zakat, ada juga sarana kebajikan lain seperti infak sebagai sarana membelanjakan harta di jalan Allah yang juga berdimensi sosial ibadah. Selain itu, ada hibah dan hadiah sebagai pemberian yang tanpa pamrih dan waris sebagai pemberian kepada keluarga dan keturunan dari seorang yang telah wafat. Sarana ini bersifat memenuhi kebutuhan jangka pendek.

Di samping sarana kebajikan yang bersifat jangka pendek. Ada sejumlah sarana lain yang bersifat jangka panjang dalam mengatasi perangkap kemiskinan. Ada wakaf sebagai sarana pemberdayaan sosial yang berkelanjutan dari suatu aktifitas usaha atau bisnis. Mengingat terma wakaf hadir dalam konteks riwayat Umar r.a yang ingin menyedekahkan kebunnya yang merupakan salah satu aset bisnisnya. Semua hal di atas merupakan sarana kebajikan yang sudah dikenal di masyarakat dan mulai dioptimalkan baik pengumpulan maupun penggunaannya.

Masih ada beberapa sarana kebajikan lain

yang dapat dipergunakan dalam mengatasi perangkap kemiskinan namun masih sulit untuk dapat diterapkan lagi saat ini karena masih terpeka pada makna harfiah dan praktiknya di masa lalu. Sarana tersebut antara lain *khums*, *ghanimah*, *usyr* dan *fay*. Namun dalam pembahasan ini lebih ditekankan pada *khums*.

Khums berasal dari kata *khamsah* yang diartikan sebagai seperlima. Dalam riwayat, *khums* merupakan bagian harta yang diambil dari hasil rampasan perang dan besaran maupun peruntukannya sudah dijelaskan di dalam Alquran. Yaitu, sebesar seperlima dari hasil rampasan dan peruntukannya bagi Allah, rasul-Nya, anak yatim dan miskin. Pada masyarakat Muslim sunni, sarana kebajikan yang satu ini tidak populer. Namun, di masyarakat Muslim syiah, sarana kebajikan ini ternyata sangat populer.

Khums

Rivzi (1992) dalam bukunya '*A Khums (Islamic Tax)*' menjelaskan bagaimana sarana *khums* dapat dipraktikkan dalam konteks kekinian. Menurutnya, *khums* dapat dikumpulkan melalui dua cara. Cara pertama, dari pendapatan upah dan surplus profit yang diakumulasi dalam setahun. Contoh, jika seseorang berpenghasilan 40 juta dalam setahun, kemudian pengeluaran rata-rata tahunan untuk kebutuhannya (bukan keinginan) sebesar 25 juta. Maka ia mengeluarkan *khums* sebesar seperlima dari 25 juta tersebut, yakni 5 juta.

Apabila pengeluaran untuk kebutuhannya sama dengan pendapatannya dalam setahun, maka tidak dikenakan *khums*. Namun, jika pengeluaran untuk kebutuhannya tahun ini melebihi pendapatannya sementara pengelu-

aran rata-rata kebutuhan pertahunnya tetap, maka ia dikenakan *khums* berdasarkan pengeluaran kebutuhannya dalam setahun. Sehingga peneanaan *khums* ini boleh jadi berbeda antara satu rumah tangga dengan rumah tangga lain.

Cara kedua, *khums* dapat ditarik dari kegiatan usaha yang haram maupun mengandung pencampuran antara hasil usaha yang halal dan haram atau syubhat. *Khums* dapat dikenakan terhadap para pemain di pasar modal non syariah. *Khums* juga dapat ditarik dari toko-toko dan supermarket yang menjual campuran produk halal seperti susu dan produk haram seperti minuman keras. *Khums* dapat dikenakan terhadap pabrik rokok, diskotek, pusat pelacuran bahkan tempat perjudian.

Cara ini, seperti menarik pajak pada umumnya, namun berbeda secara peruntukan dan tujuan akhirnya. Bila pajak yang ditarik dari usaha semacam ini digunakan untuk pembangunan. Namun, di sisi lain hal ini 'melestarikan usaha' yang haram dan bercampur tersebut. *Khums*, yang ditarik dari usaha semacam ini difokuskan untuk meningkatkan layanan ibadah dan menopang kehidupan anak yatim dan fakir miskin.

Penarikan *khums* terhadap usaha-usaha yang syubhat dan haram tergolong tinggi (1/5 dari omset usaha), sehingga mau tak mau mereka harus menaikkan biaya, dengan kenaikan biaya untuk menggunakan produk dan jasa yang haram maka semakin berkurang konsumennya, sehingga lama-lama mereka harus berganti usaha yang halal atau tutup. Dengan demikian, pelayanan ibadah meningkat, kesejahteraan anak yatim dan fakir berkurang, usaha haram tutup dengan satu kebijakan tersebut. *Wallahu a'lam*. ■

Tabel 1. Instrumen Pengentasan Kemiskinan Berbasis Syariah

No	Instrumen	Tujuan/Manfaat
1	Sedekah : - Zakat - Infak - Wakaf	- Antitesa sistem riba - Wujud kebajikan sosial - Pemberdayaan 8 ashnaf dan peningkatan kesejahteraan - Pemberdayaan sosial ekonomi - Pemberdayaan ekonomi produktif berkelanjutan
2	Khums	- Sumber dana pengentasan kemiskinan - Antitesa bisnis haram dan syubhat
3	Hibah, hadiah dan waris	Pemenuhan kebutuhan ekonomi jangka pendek

BUKAN TAFSIR

Judi dan Undian



Dr Iman Sugema

Dosen IE FEM IPB



M Iqbal Irfany

Dosen IE-FEM IPB

Dengan semakin kompleksnya sistem keuangan modern, perbedaan antara judi, undian, spekulasi, investasi dan perdagangan menjadi tidak jelas. Sejatinya kelima terminologi ini menjadi acuan apakah sebuah transaksi keuangan bisa disebut halal atau haram. Tetapi terlalu banyak judi dan spekulasi yang sekarang ini diberi label perdagangan dan investasi.

Karena itu, kami memandang perlu untuk memberikan pengertian yang mendasar tentang kelima terminologi tersebut agar masyarakat awam sekalipun mampu membedakannya secara jelas. Bagi yang tertarik, silahkan mengikuti seri tulisan kami selama beberapa bulan ke depan. Pada akhirnya, kita sebagai individu akan dimintai pertanggungjawaban kelak di yaumul akhir. Anda tidak bisa menimpakan kesalahan semuanya kepada pihak pemberi jasa keuangan.

Sebagai tulisan seri pertama, kita akan memulainya dengan perbedaan antara judi dan undian. Untuk menghindari kerancuan fikih, kami sengaja tidak menggunakan istilah dalam bahasa Arab terlebih dahulu. Kita akan memulainya dengan pengertian yang sehari-hari kita hadapi. Lagian rubrik ini berjudul Bukan Tafsir.

Judi meliputi dua komponen dasar yakni metode penentuan yang menang atau kalah dan pembayaran dari yang kalah kepada pihak yang menang. Penentuan pemenang bisa saja dilakukan dengan cara undian. Contohnya adalah undian dengan melemparkan koin ke udara. Jika yang keluar adalah angka maka si A menang dan

jika yang keluar adalah lambang maka si B yang menang.

Pertanyaannya apakah semua undian itu termasuk judi? Jawabannya adalah tidak semua undian masuk dalam kategori judi. Contohnya adalah ketika wasit melemparkan koin untuk menentukan tim mana yang berhak menendang bola duluan dalam sebuah pertandingan sepak bola. Undian semacam itu tentunya tak bisa disebut perjudian.

Agar undian masuk kategori judi harus ada akad atau perjanjian yang menyatakan bahwa kalau si A kalah maka yang bersangkutan harus memberi kompensasi terhadap si B yang menang tanpa mengharap imbalan jasa apapun dari si B sebagai kontra prestasi. Pembayaran itu timbul hanya semata-mata karena salah satu pihak telah didefinisikan sebagai pihak yang kalah. Itulah yang disebut sebagai *zero sum game*.

Zero sum game adalah jenis permainan yang menghasilkan penjumlahan *net balance sheet* sama dengan nol. Kalau si A kalah dan harus bayar Rp 100 maka keayaannya berkurang sebanyak itu. Dengan kata lain *net balance sheet* si A adalah minus Rp 100. Sebaliknya, sebagai pemenang maka *net balance sheet* si B menjadi positif Rp 100. Kalau keduanya dijumlahkan maka akan sama dengan nol. Terjadinya pertambahan kekayaan si B menimbulkan implikasi berkurangnya kekayaan si A. Itulah esensi dari *zero sum game*, yang berarti ada pengisapan oleh pihak yang menang terhadap pihak yang kalah.

Dalam perjudian, tidak semua pemenang ditentukan dengan cara undian. Mi-

salkan ada juga judi pacuan kuda. Perpaduan antara ketangkasan joki dan daya pacu kuda menjadi penentu dalam jenis judi ini. Judi panahan jelas akan lebih mungkin dimenangkan oleh yang lebih tangkas. Judi main kartu gable jelas akan lebih banyak dimenangkan oleh yang lebih berpengalaman main kartu. Judi index harga saham jelas akan lebih berpihak pada yang mampu memprediksi pergerakan harga saham.

Intinya, tidak semua judi semata-mata ditentukan oleh faktor keberuntungan undian. Ada judi yang berdasarkan ketangkasan dan ada pula yang berbasis ilmu pengetahuan. Judi adalah permainan menang kalah yang bernuansa pengisapan. Undian hanyalah salah satu cara untuk menentukan siapa yang menjadi pemenang.

Tentunya kita sekarang bisa menilai apakah undian berhadiah yang banyak diilankan oleh perbankan termasuk mengandung unsur perjudian atau tidak. Perlu kehati-hatian untuk melakukan penilaian mengenai hal ini.

Coba anda perhatikan kemiripannya dengan kupon lotere. Anda membeli lotere Rp 100 untuk mendapatkan undian Rp 1 juta. Anda pasti berpendapat bahwa lotere ini adalah 100 persen judi.

Judi lotere semacam ini bisa menjadi kias untuk menilai undian tabungan di bank yang berhadiah emas, rumah atau mobil mewah. Berbagai hadiah tersebut oleh bank bisa jadi diperhitungkan sebagai *cost of fund*. Secara implisit sebetulnya anda sebagai penabung dikenai biaya membeli 'kupon lotere' karena imbal hasil

rata-rata yang diberikan bank atas tabungan anda pasti lebih rendah dibanding kalau undian itu tidak diselenggarakan. Dalam kasus ini, secara tidak sadar anda telah terlibat perjudian.

Tapi coba perhatikan kias yang sebaliknya. Saya punya perusahaan yang mengalami keuntungan dan ingin berterima kasih kepada pegawai saya. Setiap tahun saya alokasikan 1 tiket umroh untuk pegawai dan siapa yang berangkat ditentukan dengan cara undian. Siapapun pasti berpendapat ini bukan termasuk judi.

Kias itu kita pakai untuk undian tabungan di bank. Karena bank ingin berterima kasih terhadap nasabah yang percaya menyimpan uangnya di bank, maka dilakukan undian emas satu kilogram setiap tahun. Bukankah ini mirip dengan undian umroh di perusahaan saya.

Beda judi dan undian murni hanya tipis saja. Undian tabungan bisa termasuk judi yang implisit jika itu diperhitungkan dalam komponen biaya bank. Kalau anda menambatkan tabungan dengan niat untuk memenangkan undian maka perjudiannya menjadi eksplisit atau dengan penuh kesadaran. Agar aman, sebaiknya perbankan syariah mengambil dana undian dari pos keuntungan tahun yang lalu saja. Dengan demikian tak ada hak nasabah yang dikurangi dan kita semua terhindar dari perjudian.

Dalam tulisan yang akan datang kami akan menjelaskan perjudian yang dibungkus dengan perdagangan. Semoga kita masih punya umur untuk memperjelas perkara tersebut. Marhaban ya ramadhan. ■