

# **APLIKASI MODEL BISNIS MICROFINANCE SYARIAH TERHADAP SEKTOR UMKM DI INDONESIA**

**Jaenal Effendi**

*Departemen Ilmu Ekonomi Syariah, FEM, IPB*

jaenfendi@gmail.com

**Lukman Muhamad Baga**

*Departemen Agribisnis, FEM, IPB*

lukmanmbaga@gmail.com

**Irfan Syauqi Beik**

*Departemen Ilmu Ekonomi Syariah, FEM, IPB*

qbeiktop@gmail.com

**Tita Nursyamsiah**

*Departemen Ilmu Ekonomi Syariah, FEM, IPB*

tsyamsiah.280188@gmail.com/titanursyamsiah@apps.ipb.ac.id

**Abstrak**

Microfinance atau microbanking pada umumnya didefinisikan sebagai suatu perangkat layanan keuangan untuk memenuhi kebutuhan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Akan tetapi, microbanking yang telah dirancang dengan baik kemungkinan tidak akan memiliki dampak positif pada UMKM hingga layanan ini berhasil membentuk model bisnis untuk mencapai target dalam menjangkau mereka lebih luas. Di sisi lain, Indonesia merupakan komunitas muslim terbesar di dunia. Microbanking yang berdasarkan atas prinsip syariah atau microbanking syariah diharapkan dapat mendukung program pembangunan terutama dalam inklusi keuangan pada sektor UMKM di Indonesia. Oleh karena itu, studi tentang aplikasi model bisnis microbanking syariah sangat diperlukan dalam rangka merancang strategi keuangan inklusi yang lebih luas. Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif yang melalui proses in-depth interview, focus group discussion (FGD), dan kajian literatur untuk memperoleh informasi dari sumber-sumber primer dan sekunder serta studi banding model bisnis keuangan mikro syariah di Indonesia.

**Kata kunci:** Microbanking, microbanking syariah, model bisnis

*Abstract*

*Microfinance or microbanking is generally defined as a broad set of financial services to meet the needs of the poor and small enterprises. However, microbanking that have been well-designed might not have a positive impact on the poorest unless it particularly obtains to reach them through proper business model. On the other hand, Indonesia lists as the largest Moslem community in the world. Hence, microbanking that are ruled under sharia regulation namely Islamic microbanking*

*hopefully enable to support the development program particularly to the poor and SMEs in Indonesia. Therefore, the study of practices Islamic microbanking business model should be conducted in order to design the strategy of development, particularly on financial inclusion program. This study used qualitative analysis through a process of discussion, focus group discussion (FGD), in-depth interviews and literature review in order to gain information from primary and secondary sources as well as a comparative study of business models of Islamic microfinance in Indonesia.*

**Keywords:** *business model, Islamic microbanking, microbanking*

**1. PENDAHULUAN**

Industri perbankan syariah Indonesia telah berkontribusi untuk memenuhi kebutuhan jasa keuangan bagi usaha mikro, kecil menengah (UMKM). Akan tetapi, kontribusi perbankan syariah nasional terhadap UMKM dalam periode 2014 hingga 2016 terus-menerus mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat dari semakin menurunnya proporsi pembiayaan perbankan syariah terhadap sektor UMKM. Pada tahun 2014, proporsi pembiayaan perbankan syariah terhadap sektor UMKM mencapai 30 persen dan menurun pada tahun 2016 hingga 22 persen. Di sisi lain, pertumbuhan pembiayaan selain UMKM, seperti pembiayaan ritel konsumsi terus mengalami peningkatan. Pembiayaan UMKM perbankan syariah periode tahun 2014 hingga 2016 dapat dilihat pada Tabel 1.

Berbagai pihak telah terlibat dalam pembiayaan terhadap sektor UMKM, seperti koperasi, bank komersial, Bank Pembangunan Daerah (BPD), BPR dan BPRS, lembaga keuangan mikro (LKM), dan lain sebagainya. Akan tetapi, sektor UMKM masih memiliki keterbatasan terhadap akses pembiayaan.

Di satu sisi, unit usaha syariah (UUS) BPD sebenarnya memiliki peran pembangunan nasional, terutama dalam membantu akses pembiayaan terhadap UMKM. Namun, sampai saat ini perannya masih belum berfungsi dengan baik. Hal ini disebabkan oleh tingginya biaya transaksi sehingga perbankan syariah sulit untuk mengakses sektor UMKM. Salah satu cara untuk mempermudah akses perbankan syariah terhadap sektor UMKM adalah melakukan kerjasama dengan beberapa jenis lembaga keuangan mikro syariah maupun lembaga

**Tabel 1 Pembiayaan UMKM Perbankan Syariah 2014–2016**

Jenis Pembiayaan*)	2014	2015	2016
UMKM	59,806	50,291	54,530
non UMKM	139,524	162,705	193,477
Total	199.330	212.996	248,007
Proporsi Pembiayaan Bank Syariah			
SMEs	30%	24%	22%
Non-SMEs	70%	76%	78%

Sumber: OJK 2016  
\*)dalam Miliar IDR

masyarakat yang mendukung pemberdayaan ekonomi umat seperti Badan Amil Zakat Nasional (Baznas). Kerjasama ini dilakukan untuk meningkatkan efektivitas sekaligus untuk efisiensi biaya transaksi. Oleh karena itu, Lembaga Keuangan Mikro Syariah atau LKMS memiliki peran yang sangat krusial dalam pengembangan sektor UMKM melalui model bisnis kerjasama (*linkage business model*). *Linkage model* merupakan salah satu model pembiayaan microbanking yang telah banyak dilakukan oleh masyarakat di Indonesia.

Beberapa tahun lalu, microbanking didefinisikan terbatas hanya sebagai kegiatan mikro kredit yang dilakukan untuk melayani kebutuhan masyarakat yang berpenghasilan rendah. Kegiatan mikro kredit ini dilakukan dengan cara membiayai aktivitas produksi masyarakat berpenghasilan rendah agar membantu mereka keluar dari kemiskinan<sup>1</sup>. Saat ini, microbanking tidak hanya sebatas didefinisikan sebagai aktivitas kredit pinjaman, tetapi secara umum merupakan seperangkat pelayanan keuangan untuk membantu masyarakat miskin

dan UMKM.

Beberapa penelitian terdahulu telah dilakukan terkait dengan peran microbanking terhadap sektor UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Kaushal dan Kalla (2015) menyatakan bahwa *microfinance* adalah strategi yang efektif dalam pembangunan dan pemberantasan kemiskinan. Akan tetapi, program microbanking yang telah dirancang dengan baik tidak akan memiliki dampak yang positif terhadap masyarakat miskin jika tidak melalui desain produk dan target yang sesuai (Wright, 2000). Oleh karena itu, model microbanking yang sesuai akan dapat membantu sektor UMKM yang selama ini sulit untuk mengakses modal.

Di sisi lain, Indonesia tercatat sebagai jumlah penduduk muslim terbesar di dunia. Menurut sensus yang dilakukan oleh BPS (2010), total penduduk muslim di Indonesia mencapai 207.2 juta jiwa atau mencapai 87.2 persen dari total seluruh populasi penduduk Indonesia. Oleh karena itu, hal ini merupakan potensi yang cukup besar bagi LKM yang berdasarkan atas prinsip syariah atau LKMS untuk program pembangunan dan kesejahteraan masyarakat di Indonesia. Perbedaan antara LKMS dan LKM konvensional berdasarkan Ahmed (2002)

---

<sup>1</sup> <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance-how-does-it-relate-financial-inclusion-0>

dapat dilihat pada Tabel 2 sehingga pemerintah akan lebih mudah dalam berikut ini.

**Table 2 Perbedaan antara LKMS dan LKM Konvensional**

Items	LKM Konvensional	LKMS
Sumber dana	Dana eksternal, tabungan masyarakat	Dana eksternal, tabungan masyarakat, dana sosial Islami (zakat, waqf, infaq, sedekah)
Aset	Berbasis bunga	Instrumen keuangan Islam
Transfer dana	Cash Given	Goods Transferred
<i>Deduction at Inception of Contract</i>	<i>Part of Funds deducted as Inception</i>	<i>No deduction at Inception</i>
Target Group	Perempuan	Keluarga
Insentif bagi karyawan	Uang	Uang dan religi
<i>Dealing with default</i>	<i>Group/center pressure and threat</i>	<i>Group center, Spouse Guarantee dan Islamic Ethic</i>
Program pembangunan sosial	<i>Secular, behavioral, ethical and social development</i>	<i>Religious (includes behavior, ethics and social)</i>

Source: Ahmed (2002)

Aktivitas microbanking syariah sebenarnya bukan hal yang baru bagi masyarakat Indonesia. Beberapa kalangan masyarakat telah mengaplikasikan model bisnis microbanking syariah melalui LKMS maupun lembaga sosial pemberdayaan masyarakat. Pengidentifikasi aplikasi microbanking yang telah ada membantu pemerintah mengetahui *current condition*, terutama dari sisi hambatan

menentukan kebijakan. Oleh karena itu, tulisan ini bertujuan untuk mengeksplorasi berbagai macam bisnis model dari microbanking syariah yang dapat disinergikan dengan strategi pembangunan dan program pemberantasan kemiskinan.

**2. KAJIAN LITERATUR**

Dari berbagai literatur yang ada, model bisnis

*microfinance* yang diterapkan di berbagai negara antara lain *Association Model*, *Bank Guarantees Model*, *Community Banking Model*, *Cooperatives Model*, *Credit Unions Model*, *Grameen Model*, *Group Model*, *Individual Model*, *Intermediaries Model*, *NGO Model*, *Peer Pressure Model*, *ROSCA Model*, *Small Business Model*, *Village Banking Model*, *Partnership Model*, *Interest free Model*.

*Association Model* adalah sebuah model bisnis dimana masyarakat membentuk sebuah asosiasi dilingkungannya. Asosiasi ini biasanya terdiri dari pemuda atau perempuan. Bentuk asosiasi yang ada biasanya meliputi asosiasi politik, agama, budaya, asosiasi pekerja hingga asosiasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM/SMEs). Di beberapa negara sebuah asosiasi bisa merupakan sebuah lembaga berbadan hukum yang memiliki kekuatan untuk melindungi kepentingan anggota asosiasinya.

*Bank Guarantees Model* adalah sebuah model bisnis *microfinance* dimana bank memberikan jaminan kepada debitur bahwa kewajiban debitur akan terpenuhi. Dengan kata lain, jika debitur gagal untuk melunasi utang, bank akan menutupinya. Sebuah bank garansi memungkinkan pelanggan

(debitur) untuk mendapatkan barang, membeli peralatan, atau penarikan pinjaman untuk memperluas kegiatan usahanya. Pinjaman yang diperoleh dapat diberikan secara langsung kepada individu, atau kepada kelompok tertentu seperti pada kelompok UM/SMEs.

*Community Banking Model* adalah sebuah model bisnis dimana masyarakat dibentuk atau diarahkan untuk mendirikan lembaga semi formal atau formal yang memiliki fungsi sebagai penyalur dana keuangan mikro. Lembaga-lembaga tersebut biasanya dibentuk oleh bantuan ekstensif dari LSM dan organisasi lainnya. Selain itu lembaga ini juga melatih anggota masyarakat dalam berbagai kegiatan keuangan dari *community Banking*. Lembaga-lembaga ini mungkin memiliki komponen tabungan dan juga pembiayaan lain yang menghasilkan pendapatan.

Dalam banyak kasus, *Community Banking* juga merupakan bagian dari program pengembangan masyarakat yang menggunakan insentif keuangan sebagai bujukan agar masyarakat mau melakukan usaha. Model bisnis *Community Banking* ini erat kaitannya dengan model bisnis Perbankan desa.

*Cooperatives Model*

adalah sebuah model bisnis *microfinance* yang lebih dikenal dengan istilah Koperasi. Koperasi adalah asosiasi otonom dari orang-orang yang bergabung secara sukarela untuk memenuhi kebutuhan dan tujuan bersama. Koperasi didirikan sebagai upaya memenuhi aspirasi dan kebutuhan ekonomi, sosial, dan budaya para anggota koperasi. Koperasi memiliki ciri kepemilikan bersama dan diatur secara demokratis. Beberapa koperasi memiliki fungsi simpan pinjam dan pembiayaan kepada anggotanya.

*Credit Unions Model* adalah sebuah model bisnis *microfinance* yang dikenal juga dengan istilah Koperasi Simpan Pinjam. Koperasi Simpan Pinjam adalah lembaga keuangan swadaya anggota yang didirikan oleh anggota kelompok atau organisasi tertentu yang setuju untuk menyimpan uang mereka bersama-sama dan untuk memberikan pinjaman kepada satu sama lain pada tingkat bunga yang wajar. Koperasi Simpan Pinjam ini biasanya berdiri karena ada kesamaan kultur pada sesama anggotanya, seperti contoh serikat buruh, persatuan gereja, ikatan sosial yang sama, dll. Keanggotaan Koperasi Simpan Pinjam ini bersifat terbuka untuk semua anggota terlepas

dari ras, agama, warna kulit atau kepercayaan. Koperasi Simpan Pinjam bersifat demokratis tujuan utama tidak untuk mencari keuntungan. Koperasi Simpan Pinjam ini dimiliki dan diatur oleh para anggotanya, sehingga setiap anggota memiliki suara yang sama dalam pemilihan direksi dan wakil komite.

*Grameen Model* muncul dari lembaga yang fokus pada pengentasan kemiskinan di Bangladesh. *Grameen Model* ini diinisiasi oleh Prof Mohammad Yunus. *Grameen Model* atau secara lembaga dikenal dengan *Grameen Bank* adalah sebuah unit bank yang diatur oleh Manajer Lapangan dan sejumlah pekerja bank yang bekerja di sekitar 15 sampai 22 desa. Manajer dan pekerja memulai dengan mengunjungi desa-desa agar terbiasa dengan lingkungan setempat di mana mereka akan beroperasi dan mengidentifikasi calon klien, menjelaskan tujuan, fungsi, dan modus operasi bank untuk penduduk setempat.

*Group Model* adalah sebuah model bisnis *microfinance* yang menekankan kepada adanya kekuatan dari sebuah grup. Filosofi dasar *Group Model* terletak pada fakta bahwa kekurangan dan kelemahan pada tingkat individu diatasi dengan tanggung jawab kolektif dan



keamanan yang diberikan oleh pembentukan kelompok orang tersebut. Model ini ada untuk beberapa tujuan diantaranya: mendidik, membangun kepedulian dan membangun kekuatan kelompok. Model bisnis ini berkaitan erat dan telah menginspirasi banyak model pinjaman lainnya diantaranya Grameen Model, *Community Banking Model*, *Village Banking Model* dan lainnya.

*Individual Model* adalah model bisnis *microfinance* dimana kredit mikro diberikan langsung kepada peminjam. Model bisnis ini dilakukan oleh individu satu kepada individu lainnya secara langsung tanpa melalui sebuah lembaga. *Individual Model* disisi lain memberikan manfaat lain berupa pengembangan keterampilan, pendidikan, dan layanan lainnya.

*Intermediaries Model* adalah sebuah model bisnis *microfinance* dimana terdapat sebuah lembaga yang menjadi perantara diantara pemberi pinjaman dengan peminjam. *Intermediaries* atau lembaga perantara memiliki peran penting dalam hal memberikan kepercayaan kepada pemberi pinjaman untuk menyalurkan dana kredit nya kepada peminjam atau debitur. *Intermediaries* atau lembaga perantara bisa berupa individu, LSM,

lembaga kredit usaha mikro, dan bank komersial bisa juga berupa lembaga atau instansi pemerintahan.

NGO Model atau dikenal juga dengan istilah Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) telah muncul sebagai pemain kunci di bidang kredit mikro. Mereka telah memainkan peran perantara dalam berbagai dimensi. LSM telah aktif dalam memulai dan berpartisipasi dalam program kredit mikro. LSM juga menciptakan kesadaran akan pentingnya kredit mikro dalam masyarakat. LSM telah mengembangkan sumberdaya dan alat bagi masyarakat dan organisasi kredit mikro untuk memantau kemajuan dan mengidentifikasi praktek-praktek yang baik. Mereka juga telah menciptakan kesempatan untuk belajar tentang prinsip-prinsip dan praktek kredit mikro. Termasuk didalamnya mendukung kegiatan publikasi karya ilmiah, lokakarya, seminar, dan program pelatihan.

*Peer Pressure Model* lebih ditekankan kepada kedekatan antara individu pemberi pinjaman kepada individu peminjam. Sistem ini digunakan juga oleh model bisnis Grameen Bank, dimana sebelum menyalurkan pembiayaanya, para petugas lapang melakukan pendekatan kepada masyarakat sehingga

masyarakat mengenal lebih dekat pemberi pinjaman. *Peer Pressure Model* ini akan memberikan beban moral kepada peminjam untuk komitmen dalam melunasi pinjamannya.

Model pembiayaan bisnis yang dilakukan relatif bervariasi antara suatu negara dengan negara lain. Misalnya, Grameen Bank yang populer di Bangladesh dan BancoSol di Bolivia serta FINCA dan ROSCA di Afrika yang menerapkan pola pinjaman berkelompok dengan mekanisme jaminan kelompok (*joint liability*). Selain itu ada pula pola pinjaman kelompok

melalui *credit union* dan koperasi yang menerapkan mekanisme jaminan kelompok melalui pola simpanan wajib dan simpanan sukarela. Sementara di Indonesia, pendekatan yang serupa juga diterapkan oleh BRI unit desa (*village bank*) melalui penerapan pinjaman dengan pola mekanisme jaminan individu. Adapun indikator-indikator yang membedakan antara model bisnis Tipe 1 (*community group*), Tipe 2 (LKM), dan Tipe 3 (*individual financing*) menurut Lukman *et all* 2008 dapat dilihat pada Tabel 3.

**Table 3 Model Bisnis Microfinance**

Model Bisnis	Tipe 1	Tipe 2	Tipe 3
<b>Prosedur Dasar</b>	<p>Kelompok dibentuk dengan anggota 3 – 10 orang</p> <p>Pinjaman diberikan kepada kelompok yang secara kolektif menjamin pengembalian pinjaman,</p> <p>Hal ini dikaitkan dengan akses terhadap pinjaman berikutnya yang ditentukan oleh keberhasilan tingkat pengembalian pinjaman oleh semua anggota</p>	<p>Kelompok dengan anggota 50 - 200 orang atau lebih. Pinjaman diberikan pada individu dalam anggota kelompok yang secara kolektif menjamin pengembalian pinjaman.</p>	<p>Mirip dengan metode <i>lending</i> tradisional, dimana dana dipinjamkan pada individu berdasarkan jaminan.</p>

Model Bisnis	Tipe 1	Tipe 2	Tipe 3
<b>Mekanisme Jaminan</b>	Jaminan teman sejawat  Peningkatan batasan kredit berdasarkan catatan pembayaran pinjaman sebelumnya  Simpanan wajib	Jaminan teman sejawat.  Simpanan wajib dan sukarela	Pinjaman progresif, jaminan fisik, pinjaman progresif
<b>Tugas Kelompok</b>	Menyeleksi anggota, memilih ketua, menilai, memutuskan, dan menyetujui jumlah pinjaman yang	Mengorganisir pertemuan mingguan dengan anggota, memonitor pengembalian kredit anggota.	Menyediakan informasi pada pemberi pinjaman tentang resiko kredit, latar belakang kredit anggota dan informasi lain yang diperlukan pemberi pinjaman.
<b>Elemen Modal Sosial (Social Capital)</b>	Sangat tinggi; -Mutual trust -Saling mengenal sesama anggota dengan baik -Menganut norma sosial dan konvensi yang sama	Moderat; Tempat tinggal yang saling berjauhan dan berpencar	Rendah, Anggota kelompok kurang mengenal satu dengan yang lainnya
<b>Model yang tersedia</b>	Kelompok solidaritas, bank desa, LKM, contoh Grameen Bank, BRAC bangladesh, ACCION International Bansocol Bolivia, Finca dan Rosca, ICICI Bank	Koperasi dan Kredit Union. Contoh: SANA-SA Srilanka, Cameroon Credit Union, Raiffeisen Bank, dll	BRI Unit Desa, Badan Kredit Kecamatan, Kredit Usaha Rakyat Kecil

Sumber: Lukman *et al* (2008)

### **3. METODE PENELITIAN**

Kajian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan proses *focus group discussion* (FGD), *in-depth interview* kajian pustaka dalam rangka mendapatkan informasi dari sumber primer dan sekunderserta studi komparatif model bisnis dari berbagai model microbanking.

### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**

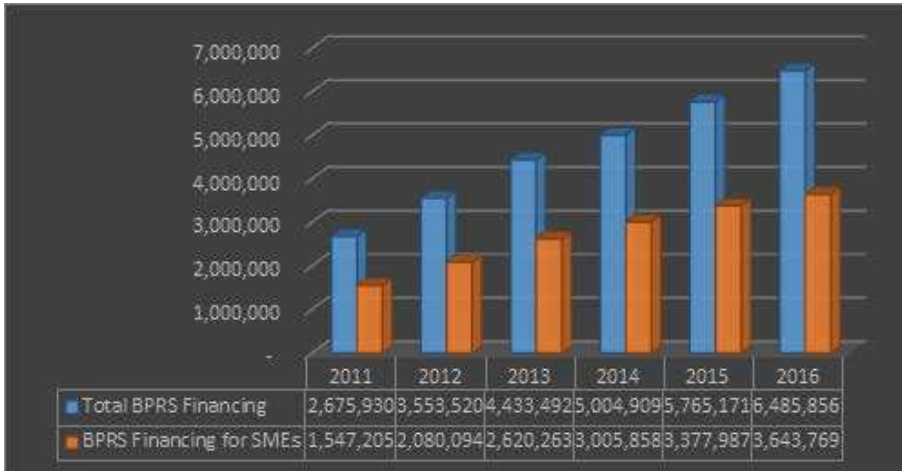
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah salah satu lembaga keuangan perbankan syariah, yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip syariah dan berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan BPR yang

melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah. Dalam hal ini, secara teknis BPRS bisa diartikan sebagai lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional, yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah terutama bagi hasil.

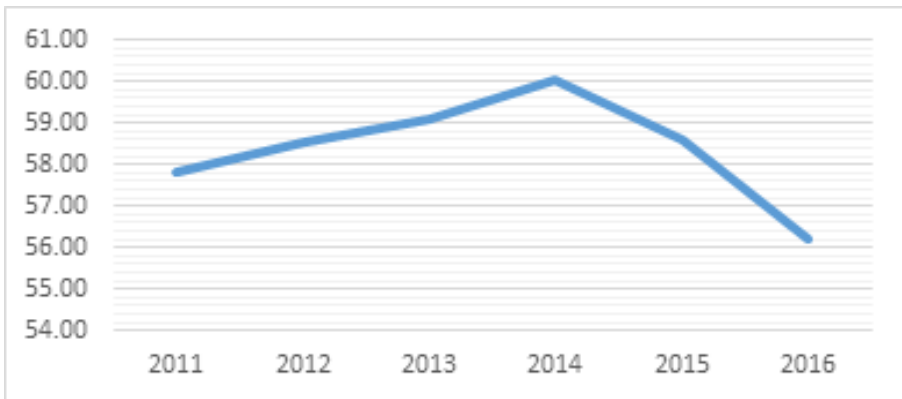
Jumlah BPRS sampai dengan Agustus 2016 mencapai 165 unit (OJK 2016). Jawa Barat menempati urutan pertama dengan 29 unit, disusul oleh Jawa Timur dan Jawa Tengah dengan masing-masing 28 dan 26 unit (OJK, 2016). Jumlah pembiayaan BPRS meningkat hingga IDR 3,809 Triliun dan khusus untuk pembiayaan sektor UMKM meningkat hingga IDR 2,096 Triliun pada periode tahun 2011 hingga 2016. Akan tetapi, porsi untuk pembiayaan sektor UMKM pada BPRS sedikit menurun dari 57.82 persen di tahun 2011 hingga 56.18 persen di tahun 2016. Kontribusi pembiayaan pada BPRS untuk sektor UMKM selalu di atas 50 persen, sehingga BPRS sering disebut sebagai salah satu lembaga keuangan mikro karena banyak memberikan pembiayaan mikro. Jumlah pembiayaan BPRS pada

periode tahun 2011 hingga 2016 dan proporsi pembiayaan BPRS terhadap sektor UMKM

dapat dilihat pada masing-masing Gambar 1 dan Gambar 2.



**Gambar 1** Jumlah pembiayaan BPRS pada tahun 2011 - 2016  
Sumber: OJK (2016)



**Gambar 2** Proporsi pembiayaan BPRS untuk sektor UMKM pada tahun 2011 - 2016  
Sumber OJK (2016)

Penelitian terdahulu telah dilakukan terkait BPRS. Sumachdar and Hasbi (2010) menyatakan bahwa variable seperti ROA (*return on asset*), NPF (*non performing financing*), dan OEOI (*operating expenses to operating income*) mempunyai secara partial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan dana pihak ketiga (DPK). Secara simultan, CAR (*Capital Adequacy Ratio*), ROA (*return on asset*), NPF, OEOI, dan FDR (*Financing to deposit ratio*) juga memiliki pengaruh terhadap peningkatan DPK. Sementara itu, Warninda (2014) melakukan penelitian mengenai profitabilitas BPRS dengan menggunakan *dynamic model of Error Correction Model (ECM)*. Hasil penelitian menyatakan bahwa dalam jangka pendek *mudharabahtime deposit* merupakan variabel yang penting dalam profitabilitas BPRS dan memiliki pengaruh yang negatif. Selain itu, NPF menjadi variabel yang dominan pada jangka panjang dan juga memiliki pengaruh yang negatif. Di samping itu, *equity financing* dan *money supply* memiliki pengaruh yang positif baik pada jangka pendek maupun jangka panjang.

### 4.2. Koperasi Syariah

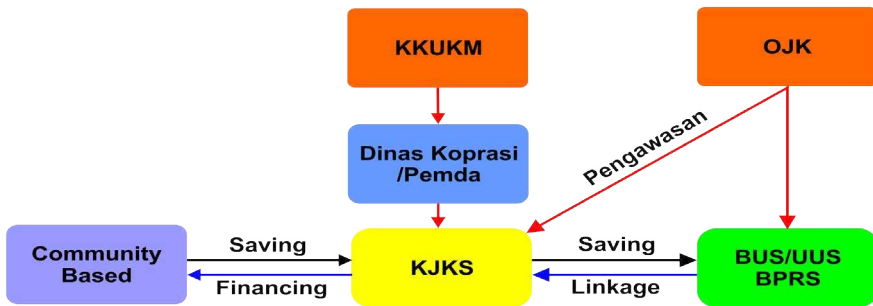
Pengertian umum dari koperasi syariah adalah badan usaha koperasi yang menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syariah. Koperasi syariah Indonesia merupakan koperasi sekunder yang beranggotakan koperasi syariah primer yang tersebar di Indonesia.

Koperasi syariah menggunakan konsep *Syirkah Mufawadhoh* yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dalam porsi yang sama besar dan berpartisipasi dalam kerja. Koperasi syariah di Indonesia memiliki beberapa tujuan, diantaranya mensejahterakan ekonomi anggotanya sesuai norma dan moral Islam, menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama agama, pendistribusian pendapat dan kekayaan yang merata sesama anggota berdasarkan kontribusinya, dan kebebasan pribadi dalam kemasalahan sosial yang didasarkan pada pengertian bahwa manusia diciptakan hanya untuk tunduk kepada Allah.

Jumlah koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) pada tahun 2015 tercatat sebanyak 1.197 unit, beranggotakan 136.710 orang dan memiliki aset Rp4,28 triliun (Kemenkop

dan UKM, 2015). Secara umum, model bisnis KJKS dapat dilihat pada Gambar 3 berikut. Adapun bentuk koperasi syariah meliputi baitul maal wat tamwil (BMT), koperasi pondok pesantren (kopontren), dan baitul tamwil muhammadiyah (BTM).

memperkuat permodalan dalam rangka membiayai UMKM. Chanelling merupakan bentuk kerjasama penyaluran dana antara LKMS dengan bank syariah, sedangkan *joint financing* adalah bentuk kerjasama dibidang pembiayaan dengan *shohibul maal* yang terdiri dari bank



Gambar 3 Model Bisnis KJKS

Gambar 3 menjelaskan bahwa Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) melakukan transaksi pembiayaan baik secara langsung maupun melalui *linkage* dengan bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah, maupun BPRS. Pembiayaan yang dilakukan secara langsung biasanya dengan nasabah dilakukan dalam bentuk pembiayaan produktif maupun konsumtif. Bentuk pembiayaan *linkage* dilakukan dalam bentuk *executing*, *chanelling*, maupun *joint financing*. *Executing* merupakan kerjasama dalam bentuk pemberian pembiayaan dari bank syariah kepada LKMS untuk

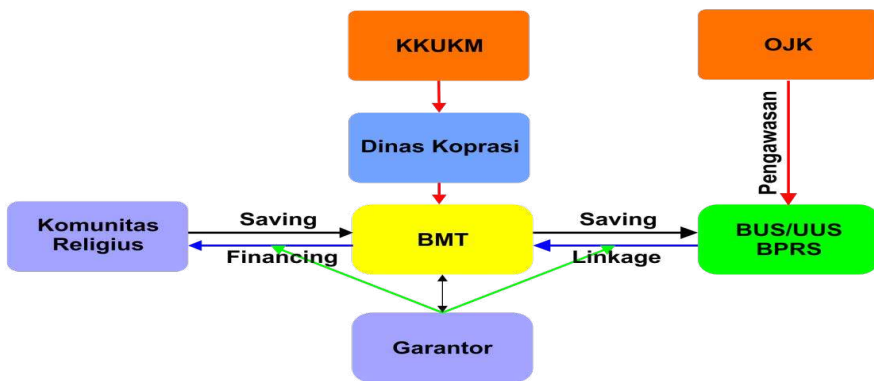
syariah dan LKMS untuk membiayai proyek atau usaha pihak *mudhorib* atau UMKM. Koperasi syariah memperoleh pembinaan dari Dinas Koperasi dan Pemda. Koperasi syariah yang berbentuk KJKS biasanya akan memperoleh pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

#### 4.2.1. Baitul Maal wat Tamwil

Baitul maal wat tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak dan shodaqoh, sedangkan *baitut tamwil* sebagai

usaha pengumpulan dan dan penyaluran dana komersial (Djazuli,2002). Searah dengan perubahan zaman, perubahan tata ekonomi dan perdagangan, konsep baitul maal pun berubah, tidak sebatas menerima dan menyalurkan harta tetapi juga mengelolanya secara lebih produktif untuk memberdayakan perekonomian masyarakat. Di Indonesia, istilah baitul maal wat tamwil mulai berkembang sejak tahun 1992. Pada awalnya lembaga ini sekedar menghimpun dan menyalurkan ZIS (zakat, infaq, shadaqah) dari para pegawai atau karyawan suatu instansi untuk dibagikan kepada para mustahiknya, lalu berkembang menjadi sebuah lembaga ekonomi berbentuk koperasi serba usaha yang bergerak di bidang simpan-pinjam dan usaha-usaha pada sektor riil. Adapun model bisnis BMT pada umumnya dapat dilihat pada Gambar 4 berikut ini.

Gambar 4 menerangkan model bisnis yang biasa dilakukan oleh BMT. Model bisnis yang dilakukan BMT hampir mirip dengan model bisnis yang dilakukan oleh KJKS. Hanya saja BMT juga harus dilengkapi dengan usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana zakat, infak dan shodaqoh. Kegiatan bisnisnya pun sama dengan KJKS, yaitu melakukan kegiatan pembiayaan dan pengumpulan dana. Pembiayaan dilakukan dalam bentuk langsung maupun linkage. Untuk kegiatan bisnisnya, ada beberapa BMT yang disertai dengan guarantor (penjamin). Penjamin ini merupakan *capital social* dari BMT yang dapat memudahkan BMT dalam memperoleh modal. Guarantor ini biasanya merupakan ulama maupun tokoh masyarakat lainnya yang bersedia menjamin hartanya maupun nama baiknya agar



**Gambar 4 Model Bisnis BMT**



investor mau memberikan modalnya untuk BMT.

Setiap BMT memiliki karakter tersendiri dalam mengelola usahanya. Salah satunya adalah BMT di Pondok Pesantren Tambak Beras<sup>2</sup>. BMT Tambak Beras terletak di daerah Jombang, Jawa Timur. Pada tahun 2014 terdapat 700 staf dan 6000 mahasiswa sebagai *market*. Bentuk BMT Tambak Beras berupa KJKS yang diresmikan 21 Juni 2014. Pada awalnya BMT Tambak beras berbentuk Kopontren (koperasi pondok pesantren). Kopontren sendiri sudah berdiri sejak tahun 2004. Pengelola pada umumnya adalah alumni pesantren.

Menurut para pengurus pesantren, selama ini masyarakat belum mengenal konsep antara bank konvensional dan bank syariah atau belum dapat membedakan keduanya dengan baik. Oleh karena itu beberapa transaksi masih melakukan kerjasama dengan bank konvensional, tetapi hanya untuk transaksi transfer. Menurut pengurus, sampai saat ini perbankan syariah masih kalah saing dengan bank konvensional dalam masalah memfasilitasi kegiatan BMT Tambak Beras. Hal ini salah satunya disebabkan belum

---

<sup>2</sup>Penulis melakukan in-depth interview pada pengelola BMT Tambak Beras

adanya pengaruh atau campuran dari Kiyai kharismatik. Oleh karena itu, literasi keuangan syariah terutama yang dilakukan oleh pemuka agama atau Kiyai sangat diperlukan bagi masyarakat. Selama ini tidak pernah ada masalah dengan perbankan syariah, tetapi formulasi regulasi belum tersosialisasi dengan baik.

Kegiatan bisnis yang selama ini dijalani oleh BMT Tambak Beras adalah:

1. Fasilitator atau *supplier* dalam kegiatan jual beli dengan santri maupun guru,
2. Arisan. Arisan ini meliputi arisan haji (mendukung staf untuk berangkat naik haji) dan arisan kurban (staf mengumpulkan uang untuk membeli sapi)

Selama ini modal pendirian BMT berasal dari anggota. Pesantren sebenarnya mempunyai misi untuk membuat bank sendiri karena adanya ketidakpercayaan dengan bank. Menurut *indepth interview* yang dilakukan dengan pengurus, BMT selama ini memiliki rasa ketakutan diawasi oleh OJK karena rumitnya masalah administrasi.

Adapun bentuk kerjasama yang dilakukan BMT Tambak Beras pada tahun 2014 adalah bekerjasama

dengan BPRS Lantabur (Tebu Ireng). Selama ini BMT Tambak Beras juga melakukan kerjasama dengan LAZisNu, yaitu dengan memberikan dana kepada BMT untuk membebaskan hutang para *gharimin* ke bank. Selain itu, pada tahun 2014 BMT Tambak Beras sudah dapat melakukan pembiayaan di atas Rp 50 juta (contohnya untuk pembiayaan mobil). Bentuk *linkage* dengan perbankan syariah saat ini adalah BMT memfasilitasi pembiayaan untuk anggota. Sebenarnya sampai saat ini, bank berlomba-lomba untuk melakukan kegiatan *linkage* dengan BMT Tambak Beras. Bank-bank yang sudah masuk antara lain BRI, BSM, dan Bank Jatim. BMT Tambak Beras di tahun 2014 sudah menggunakan internet banking yang digunakan untuk melayani kegiatan transfer dengan wali murid untuk biaya SPP anaknya.

Kasus BMT Tambak Beras ini berbeda dengan BMT yang ada di Pondok Pesantren Lirboyo<sup>3</sup>. Selama ini BMT yang ada di Lirboyo belum pernah berhubungan dan ditawarkan kerjasama dengan perbankan syariah. Selama ini hanya sekedar menggunakan jasa simpanan biasa. Pada

<sup>3</sup>Penulis melakukan in-depth interview langsung dengan pengelola BMT Pondok Pesantren Lirboyo, Jawa Timur

tahun 2014, Pesantren Lirboyo memfasilitasi ATM BRI dan BCA. BMT Lirboyo di tahun 2014 sudah memiliki rekening Bank Jatim, BRIS, BNIS. Sebenarnya bank syariah memiliki potensi untuk bekerja sama dengan BMT Lirboyo. Adapun kegiatan perekonomian BMT Lirboyo antara lain:

1. Pembayaran SPP,
2. Jual beli,
3. Usaha bengkel.

Susunan pengurus terdiri dari para santri dan bekerjasama dengan masyarakat sekitar. Adapun salah satu kendalanya adalah kekurangan sumberdaya manusia (SDM) karena banyak yang bekerja di kantor dan kurangnya pelatihan dari dinas-dinas terkait.

Selain BMT Tambak Beras dan BMT Sidogiri, BMT UGT Sidogiri mempunyai *success story* tersendiri<sup>4</sup>. Di tahun 2014, BMT Sidogiri mempunyai kantor layanan sekitar 250 lebih di 10 provinsi. Sidogiri menggunakan berbagai macam fasilitas *branchless banking* seperti kliring, transfer antar bank yang menggunakan rekening bank. Di tahun 2014, BMT UGT Sidogiri bermitra dengan 9 bank syariah.

Persyaratan untuk

<sup>4</sup>Penulis melakukan in-depth interview pada BMT Sidogiri

membuka rekening (menabung) adalah harus mempunyai KTP atau surat keterangan dari desa. Untuk pembiayaan, yang dijadikan syarat adalah KTP, KTP suami/istri/wali, Kartu Keluarga (KK), surat nikah, korpus dan jaminan untuk non anggota. Syarat menjadi menjadi anggota adalah membayar iuran wajib, yaitu sekitar Rp 1.2 juta. Sidogiri terbagi menjadi beberapa bagian, yaitu bagian bisnis, sosial, dan semi sosial. Tujuan dari Sidogiri yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota, mengurangi kemiskinan, serta meningkatkan martabat umat Islam. Di tahun 2014, zakat yang dikeluarkan berjumlah Rp 5.2 M dan sosial (CSR) Rp 9 M yang merupakan bagian dari SHU. Zakat digunakan untuk beasiswa pelajar dan dana untuk pendidikan karyawan atau penguatan SDM serta penguatan anggota.

Pengurus diangkat oleh anggota dan direktur diangkat oleh pengurus. Kriteria untuk menjadi karyawan BMT adalah memiliki sifat *sidiq* dan amanah. Pengembangan SDM diantaranya banyak disekolahkan di luar kota. Dalam hal ini ada ketentuan untuk *signing* kontrak, sehingga karyawan tersebut harus kembali lagi ke Sidogiri. Gaji yang ditawarkan sudah cukup besar sehingga menjaga

karyawan untuk tidak keluar. Tingkat pendidikan karyawan minimal *tsanawiyah*, mengutamakan alumni Sidogiri, alumni pesantren dan umum. Untuk karyawan diberikan pelatihan dan sertifikasi. Untuk lembaga pelatihan belum memiliki legalitas penuh, sehingga tidak bisa mengeluarkan sertifikat resmi.

Tingkat FDR atau *financing to deposit ratio* Sidogiri mencapai 100 persen. Pada tahun 2014, jumlah tabungan lebih tinggi dibandingkan pembiayaan, sehingga terjadi *excess liquid*. Dana Pihak Ketiga (DPK) sekitar Rp 600 M dengan rata-rata penabung Rp 1.5 juta. Untuk lembaga sekolah disamping menabung (minimal sekitar Rp 5 juta) juga memperoleh dana beasiswa per siswa Rp 150 ribu. Sistem tabungan dari lembaga sekolah adalah siswa menabung dan disetor ke Sidogiri setiap minggunya.

Pembiayaan diberikan secara personal. Tidak ada sistem tanggung renteng. Untuk jenis usaha umumnya pedagang kecil/pedagang besar atau sekitar 50 persen karena tujuan awalnya untuk menghapus rentenir di pasar. Ada juga pembiayaan untuk petani dan nelayan tetapi jumlahnya sedikit karena penempatan layanannya didominasi di pasar.

Kredit macet mencapai 4 persen (bersihnya) dan kotornya mencapai 13 persen. Saat ini semua pembiayaan diasuransikan. Pembiayaan untuk petani biasanya untuk saprodi (sarana produksi) dan pembiayaannya musiman. Untuk nelayan biasanya untuk keperluan membeli solar. Nilai pembiayaan di pasar di bawah Rp 10 juta dan sistem pengembaliannya harian. Persepsi ustad (kopiiah dan sarungan) membuat kepercayaan masyarakat tinggi terhadap AO penagih/petugas keliling. Tidak ada persaingan dengan rentenir, malah ada kasus *take over* dari rentenir ke Sidogiri.

### 4.2.2. Koperasi Pondok Pesantren

Kopontren adalah kepanjangan dari koperasi pondok pesantren. Kopontren memiliki badan hukum dibawah koperasi, sehingga aturan-aturan yang berlaku di kelembagaan kopontren menganut banyak aturan koperasi. Kopontren merupakan koperasi yang berkembang di wilayah Pondok Pesantren sehingga aktifitas perkoperasiannya tidak jauh dari aktifitas di lingkungan Pesantren. Kopontren ini memiliki peran yang sangat penting bagi perkembangan ekonomi disekitar Pesantren.

Bagi santri, kopontren dapat dijadikan tempat untuk menabung sekaligus mencari kebutuhan dasar di Pesantren, sedangkan bagi masyarakat sekitar kopontren dapat memberikan sumbangsih sebagai pusat pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui usaha mikro bersama masyarakat.

Sebagai lembaga yang berkembang di tengah masyarakat, Kopontren memiliki potensi yang sangat besar bagi masyarakat. Beberapa potensi yang dimiliki kopontren adalah :

1. Kopontren dapat menjadi lembaga terpercaya karena berada ditengah-tengah masyarakat;
2. Kopontren memiliki anggota yang cukup stabil yaitu anggota yang berasal dari santri pesantrennya tersendiri;
3. Kopontren memiliki Sumber Daya Manusia yang tergolong besar dan terlatih secara teknis pemahaman syariah, karena Sumber Daya Manusia nya mendapatkan pemahaman secara intensif dari Pesantren;
4. Ikatan pengurus dapat terbentuk erat, karena anggota dan pengurus merupakan orang yang sama-sama terlibat dalam kegiatan Pesantren.
- 5.

Disamping potensi yang dimiliki oleh kopontren, terdapat pula permasalahan yang terjadi di organisasi kopontren diantaranya adalah:

1. Kurangnya teknologi yang memadai di beberapa kopontren;
2. Keterbatasan kemampuan teknis yang berkaitan dengan keuangan teknologi;
3. Beberapa kopontren masih perlu dibekali pelatihan-pelatihan pengelolaan bisnis dan juga pengembangan usaha.

Peran Kiyai untuk memberdayakan dan mengembangkan kopontren, yaitu sebagai *opinion leaders* sangat besar. Kyai sebagai pimpinan panutan haruslah lebih aktif bekerjasama dengan lembaga atau instansi terkait disekitar Pesantren, sehingga perkembangan kopontren akan semakin pesat.

Selain peran Kyai, para santri pun perlu dibekali pemahaman terkait pengelolaan keuangan, terutama santri yang terlibat dalam pengelolaan kopontren. Bekal materi bagi santri dapat dilakukan dengan pembinaan ceramah, pelatihan teknik pelaksanaan hingga studi banding dengan kopontren lain yang sudah lebih maju. Dengan adanya sinergi antara tokoh Pesantren yaitu Kyai dengan santri dalam

rangka mengembangkan kopontren, maka kopontren akan berkembang semakin cepat. Dengan adanya perkembangan yang baik di tataran dasar yaitu tingkat desa, maka hal tersebut dapat dijadikan sebagai acuan untuk meningkatkan sistem kopontren ke tingkat nasional.

Salah satu contoh Kopontren adalah yang terdapat di Pondok Pesantren Al-Barokah<sup>5</sup>. Pondok Pesantren Al-Barokah merupakan Pondok Pesantren yang berada dibawah bimbingan K.H. Chozien Adnan. Pondok Pesantren Al-Barokah ini berlokasi di Kabupaten Dharmasraya-Sumatera Barat. Pondok Pesantren ini secara lokasi tergolong unik karena meskipun lokasinya yang berada di wilayah Sumatra Barat, namun jamaah yang ada di Pondok Pesantren tersebut dominan masyarakat Jawa yang melakukan transmigrasi.

Pondok Pesantren Al-Barokah merupakan Pondok Pesantren umum yang mana setiap masyarakat bisa masuk dan belajar di Pondok ini. Namun demikian, kebanyakan santri yang terdaftar di Pondok Pesantren Al-Barokah ini merupakan katagori masyarakat menengah keatas.

Ponpes Al-Barokah

<sup>5</sup>Penulis melakukan in-depth interview di Pondok Pesantren Al-Barokah

sudah berdiri selama tiga tahun di lokasinya yang baru di Dhamasraya. Total santri Al-Barakah saat ini adalah 205 santri yang terdiri dari siswa Madrasah Tsanawiyah (MTS) dan Madrasah Aliyah (MA). Setiap tahunnya Ponpes Al-Barokah hanya menerima 80 santri baru. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada santri.

Dalam proses perekrutan santri baru, Ponpes Al-Barokah ini memiliki persyaratan administrasi keuangan yang khas. Calon santri yang berencana masuk Ponpes Al-Barokah ini diwajibkan mengambil berkas pendaftaran senilai Rp 250.000. Kemudian jika santri tersebut diterima maka santri diwajibkan membayar uang masuk sebesar Rp 5.000.000 dan membayar uang makan untuk 1 semester (6 bulan) Rp 600.000/bulan atau setara dengan Rp 3.600.000 / semester. Sedangkan untuk santri lama diberlakukan pembayaran uang makan sejumlah Rp 600.000/bulan atau setara dengan Rp 3.600.000 / semester. Semua pembayaran tersebut baik santri lama maupun santri baru dilakukan diawal tahun ajaran baru, sehingga pada tahun ajaran baru setidaknya Ponpes Al-Barokah memiliki potensi uang liquid sebesar Rp

1.138.000.000.

Selain persyaratan administrasi berupa pembayaran uang dan juga pengisian berkas, setiap orang tua santri yang mendaftarkan anaknya di Ponpes Al-Barokah ini juga diwajibkan untuk mengikuti kajian rutin setiap bulan yang diadakan setiap minggu ketiga. Adanya kajian rutin yang mengundang wali santri ini juga menjadi suatu hal yang potensial untuk meningkatkan keuangan Ponpes. Hal ini disebabkan karena setiap wali santri yang hadir di kajian bulanan selalu melakukan beberapa transaksi diantaranya pembayaran atau cicilan biaya Pondok dan juga infaq konsumsi pengajian.

Selain sebagai penyedia pendidikan Madrasah Aliyah (MA) dan Madrasah Tsanawiyah (MTS) Ponpes Al-Barokah juga menyediakan fasilitas tabungan Haji bagi masyarakat sekitar yang tergabung dalam jamaah kajian rutin. Setiap tahunnya tidak kurang dari 1 rombongan (40-50 jamaah haji) Ponpes Al-Barokah diberangkatkan. Saat ini ada 500 jamaah haji yang masuk kedalam katagori anggota tabungan haji yang siap di berangkatkan.

Sistem tabung haji di Ponpes Al-Barokah ini dapat dikategorikan menarik, dimana setiap jamaah yang ikut bergabung dalam tabungan

haji ini diwajibkan untuk mengikuti kajian rutin setiap bulan yang dilaksanakan pada minggu ketiga setiap bulannya. Pada kajian bulanan ini, selain daripada mengikuti kajian bulanan para calon jamaah haji ini juga melakukan transaksi keuangan dengan pengurus Pondok. Transaksi tersebut adalah transaksi tabungan rutin untuk haji. Besaran tabungan ini berbeda-beda setiap jamaahnya disesuaikan dengan kemampuan masing-masing jamaah. Rata-rata tabungan rutin yang diberikan oleh jamaah adalah Rp100.000/bulan untuk besaran tabungan terkecil. Selain tabungan haji, Pondok Pesantren Al-Barokah juga menyediakan layanan tabungan umroh.

Diluar dari kegiatan keuangan yang bersifat rutin, Ponpes Al-Barokah ini juga memiliki potensi yang besar dalam memfasilitasi keperluan keuangan masyarakat. Salah satu diantaranya yaitu memfasilitasi event-event besar keagamaan untuk dilakukan di Pondok. Seperti contohnya Ponpes memfasilitasi masyarakat yang akan berkorban, membayar zakat (baik zakat maal maupun zakat fitrah).

Pada kajian yang dilakukan di Pondok Pesantren Al-barokah diketahui bahwa, pesantren memiliki potensi yang besar. Uang yang

masuk baik itu tabungan, pembayaran biaya pendidikan santri, pembayaran event-event keagamaan, maupun infaq-infaq lain rata-rata Rp 100.000.000 /bulan dapat dikumpulkan oleh Pondok. Hal ini merupakan potensi yang sangat besar. Akan tetapi baru BPR saja yang bisa masuk dan bekerjasama dengan pihak Pondok.

Pihak Pondok sudah mencoba mengajukan untuk dibangunnya ATM di wilayah sekitar Pondok. Hal ini ditujukan untuk mempermudah keperluan uang cash di sekitar Pondok. Namun pengajuan tersebut belum dapat direalisasikan oleh pihak BPR.

Rencana kedepan pihak Ponpes Al-Barokah ini tidak hanya memberikan fasilitas tabungan haji saja, namun bagi para jamaah haji yang telah pulang ke tanah air, Pondok Pesantren juga berencana untuk memberikan fasilitas tabungan rumah tinggal di wilayah sekitar Pondok. Ada lebih dari 5 hektare tanah telah disediakan oleh pihak Pondok untuk rencana rumah tinggal bagi para jamaah haji yang telah pulang ke tanah air. Namun hal tersebut belum terealisasi karena belum ada lembaga keuangan yang mampu mendukung berupa supply dana untuk memulai project tersebut.

Permasalahan lain erat kaitannya dengan sistem syariah adalah Pondok Pesantren Al-Barokah ini belum dapat bekerjasama dengan lembaga keuangan syariah disekitar Dhamasraya. Hal ini disebabkan karena belum ada lembaga syariah yang mau bekerjasama dengan pihak Pondok. Sehingga, pengelolaan keuangan Pondok Pesantren masih didominasi dengan sistem ribawi.

Saat ini, Pondok Pesantren Al-Barokah baru bekerjasama dengan BPR-LM. Kerjasama yang dilakukan adalah kerjasama dalam bentuk tabungan. Hal tersebut dilakukan karena kondisi saat ini, produk yang baru bisa dijalankan dengan pihak BPR hanya produk tabungan. Sistem tabungan antara Pondok Pesantren Al-Barokah dengan BPR-LM ini dilakukan dengan sistem jembat bola oleh pihak BPR. BPR-LM setiap bulan ikut serta dalam kajian yang dilaksanakan pada minggu ketiga setiap bulan. Diawal dan diakhir acara kajian, terjadi transaksi penyimpanan uang antara Pondok Pesantren Al-Barokah dengan BPR-LM.

Sebelum tahun 2014, BPR-LM ini juga memberikan fasilitas berupa dana talangan haji kepada pihak Pondok Pesantren Al-Barokah. Setiap tahun BPR mampu

memberikan dana talangan untuk jamaah haji sebesar Rp 200.000.000. Namun dana talangan ini tidak lagi berlanjut, hal ini disebabkan karena BPR tidak lagi mampu memberikan talangan kepada jamaah haji yang semakin banyak. Sehingga saat ini, pihak BPR hanya mampu memberikan fasilitas berupa simpanan saja. Sebagai bentuk apresiasi BPR terhadap pihak Pondok, BPR memberikan beberapa pelengkap Pondok seperti mesin pendingin ruangan (AC).

### 4.2.3. Baitul Tamwil Muhammadiyah

BTM adalah kependekan Baitut Tamwil Muhammadiyah, yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Hal ini berarti semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai syariat Islam. Sedangkan kedudukan lembaga keuangan tersebut merupakan Amal Usaha Ekonomi Muhammadiyah.

BTM dibangun dengan mengambil konsep dasar *Baitul Maal wat-Tamwil*, yang merupakan gabungan antara *Baitut Tamwil*, unit yang menjalankan pembiayaan secara komersial dan *Baitul Maal*, unit yang menjalankan pembiayaan non komersial-



sosial dengan dana yang bersumber dari titipan zakat, infaq dan shodaqoh. Pada BTM, bidang sosial ditiadakan karena di Muhammadiyah sudah lebih dulu ada lembaga amal zakat. Namun demikian, mekanisme kerja BTM dengan lembaga amal zakat Muhammadiyah dapat disinergikan. Misalnya pengelolaan zakat, infaq dan sedekah untuk usaha produktif dikerjasamakan dengan BTM atau lembaga amal zakat dapat saja berkantor bersama dengan BTM supaya lebih hidup, dll.

BTM didirikan pada tahun 1996 oleh warga Muhammadiyah yang beranggotakan orang-per orang (bukan badan hukum) yang bisa seluruhnya atau sebagian di antaranya adalah Persyarikatan Muhammadiyah, dan beroperasi di lingkungan Muhammadiyah, di mana terdapat para pengusaha kecil dan mikro yang menjadi anggotanya. Selanjutnya Pada tahun 1999 menggunakan badan hukum koperasi. BTM dapat melayani seluruh lapisan masyarakat. Ini sebagai bukti konsep *rahmatan lil'alamiin* Muhammadiyah. Untuk menjaga ruh atau ideologi Muhammadiyah, pengurus dan pengawas BTM merupakan representasi Muhammadiyah. Hingga tahun 2014 ini sebanyak

332 BTM telah beroperasi diseluruh wilayah Indonesia.

Sebagai badan hukum koperasi, adatingkatandari BTM yaitu BTM primer yang berlokasi di kota/kabupaten, BTM sekunder yang berlokasi di tingkat Provinsi, dan BTM pusat yang berkedudukan di tingkat nasional. BTM primer beranggotakan orang per orang yang berfungsi sebagai *intermediary* dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana. Pengumpulan dana dilakukan dengan skema mudharabah berupa tabungan dan deposito. Penyaluran pembiayaan dilakukan dengan akad *musharakah, mudharabah, murabahah, ijarah, dan qardhul hasan (soft loan)*. BTM sekunder beranggotakan BTM primer, yang melakukan tiga peran yaitu dalam kontrol liquiditas, pengawasan dan memberikan pendidikan dan pelatihan. BTM pusat beranggotakan BTM sekunder dan memiliki tiga fungsi yaitu regulator, kontrol sistem dan prosedur, pusat pengembangan SDM, mengembangkan jaringan, dan mendukung liquiditas.

Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) At Taqwa didirikan pada tahun 1996 dengan modal awal Rp. 2 juta<sup>6</sup>. Badan hukum yang digunakan adalah

<sup>6</sup>Penulis melakukan in-depth interview di BTM At Taqwa

koperasi dengan segmentasi pasar yang dibidik adalah pedagang pasar dengan skala usaha mikro. Skema pinjaman tetap menggunakan jaminan. Karena berdasarkan pengalaman sebelumnya yang tidak menggunakan jaminan ada kecenderungan terjadi kredit macet. Plafon pinjaman saat ini bisa mencapai Rp 20 juta. BTM juga berupaya mengedukasi masyarakat dalam meningkatkan pemahaman tentang keuangan syariah. Hal ini dilakukan melalui penyelenggaraan acara pengajian dengan tema-tema keuangan dan hutang piutang.

BTM sudah mencoba melakukan upaya untuk bekerjasama dengan bank umum seperti Bank Muamalat, Bank Mandiri, dan Bank Bukopin. Namun demikian, kerjasama belum terjalin karena adanya tuntutan agunan dari bank umum. Sebagai contohnya adalah bank Mandiri dan Bank Bukopin yang menghendaki adanya deposit sebesar 30%. Adapun Bank syariah yaitu Bank Muamalat mengharuskan adanya jaminan fisik. Sehingga kerjasama dengan bank umum tidak pernah terjalin. BTM memiliki lini masa yang besar dan berpotensi menjadi anggota dalam semangat persamaan pandangan dalam ikatan muhammadiyah.

### 4.3. Lembaga Keuangan Sosial Syariah (BAZNAS dan LAZ)

P e n g e n t a s a n kemiskinan melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah memainkan peranan penting. Sektor UMKM memiliki kontribusi signifikan terhadap perekrutan angkatan kerja yaitu mencapai 95%. UMKM membutuhkan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dalam rangka memenuhi peningkatan pembiayaan.

Menurut Robinson (1993), peran LKM dapat dibedakan menjadi tiga kelompok penting; pertama sangat miskin (kronis miskin), yakni siapa pun yang tidak memiliki masukan pendapatan serta kegiatan produktif; kedua, orang yang dianggap tidak mampu tapi masih memiliki kegiatan ekonomi (ekonomi miskin aktif bekerja); ketiga, siapapun yang memiliki pendapatan tetapi tidak banyak (masyarakat berpenghasilan rendah).

Dalam Islam, terdapat instrumen keuangan sebagai jaring pengaman sosial yang mungkin dialokasikan untuk tujuan tersebut dalam bentuk Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf, serta Hibah (ZISWAH). ZISWAH dapat digunakan sebagai solusi alternatif layanan akses keuangan

terbatas yang dihadapi oleh LKM Islam untuk memberikan layanan untuk UMKM. Dengan kata lain, LKM Islam dengan ZISWAH bisa menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan dasar penduduk tidak mampu dan bahkan bisa digunakan untuk menutupi kebutuhan investasi UMKM. Dengan dana relatif murah dan berkelanjutan, investasi sektor riil berbasis dapat dimaksimalkan sebaik mungkin. Namun, harus ada garis batas yang jelas apakah LKM Islam berperan sebagai lembaga tjari (lembaga komersial) atau tabarru institusi (lembaga sosial). BAZNAS dan LAZ sebagai badan amil zakat memiliki program dalam pengentasan kemiskinan seperti Indonesia Makmur (BAZNAS) dan Masyarakat Mandiri (Dompot Dhuafa).

Zakat adalah ibadah di bidang harta yang memiliki fungsi sosial yang strategis dan menentukan dalam mensejahterakan masyarakat. Jika dihimpun dengan baik, dikelola oleh Amil Zakat yang kuat, amanah, profesional, dan terpercaya serta didistribusikan dengan tepat dan benar sesuai dengan ketentuan syariah dan prinsip-prinsip manajemen yang terbuka, maka akan mampu mengurangi angka kemiskinan masyarakat. Secara empirik

telah terbukti dalam sejarah, yaitu pada masa pemerintah Umar bin Abdul Azis. Pada saat tersebut zakat yang dikelola oleh Amil Zakat, mampu menghilangkan angka kemiskinan dalam waktu singkat (Hafidhuddin, 2007).

Menurut Firdaus *et al.* (2012), total seluruh potensi zakat di Indonesia dari berbagai sumber adalah sekitar IDR 217 triliun atau sama dengan 3.4% dari PDB Indonesia di tahun 2010. Selain itu, studi ini menunjukkan bahwa pendidikan, pekerjaan dan pendapatan merupakan faktor yang mempengaruhi frekuensi responden dan pilihan tempat ketika membayar zakat dan sedekah.

Zakat memiliki peran penting bagi pengentasan kemiskinan. Berdasarkan riset Beik (2008) telah ditemukan bahwa program zakat untuk usaha produktif mustahik fakir miskin mampu mengurangi kemiskinan mustahik sebesar 7,5% di Jakarta. Demikian pula dengan tingkat kedalaman dan keparahan kemiskinan mustahik yang dapat dikurangi.

Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dibentuk berdasarkan Keputusan Presiden No.8 Tahun 2001 yang memiliki dasar hukum yaitu UU Nomor 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat, dan berdasarkan

Keputusan Presiden No.8 Taun 2001 tanggal 17 Januari 2001 diperbaharui dengan SK No.103 Tahun 2008. Tugas pokok BAZNAS adalah merealisasikan misi BAZNAS, yaitu (1) meningkatkan kesadaran umat untuk berzakat, (2) mengarahkan masyarakat mencapai kesejahteraan baik fisik maupun non fisik melalui pendayaagunaan zakat, (3) meningkatkan status musatahik menjadi muzakki melalui pemulihan, peningkatan kualitas SDM, dan pengembangan ekonomi masyarakat, (4) mengembangkan budaya memberi lebih baik dari menerima di kalangan mustahik, (5) mengembangkan manajemen yang amanah, profesional dan transparan mengelolaa zakat, (6) menjangkau muzakki dan mustahik seluas-luasnya, dan (7) memperkuat jaringan antar organisasi pengelola zakat. Sebagai Badan Amil Zakat, kegiatan pokok BAZNAS adalah menghimpun ZIS dari muzakki dan menyalurkan ZIS kepada mustahik yang berhak menerima sesuai ketentuan agama.

Berdasarkan hasil FGD di Surabaya tahun 2014, BAZNAS Jatim menyampaikan Potensi zakat Jatim Rp 15 Triliun, sementara

realisasi baru Rp 6,5 Milyar<sup>7</sup>. Ada tiga penggolongan masyarakat miskin yang dibantu oleh BAZNAS Jatim:

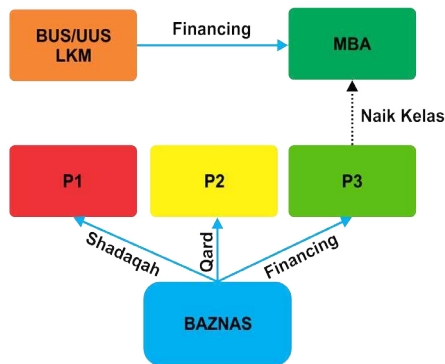
1. Golongan Merah (Fakir): Mereka yang secara ekonomi tidak mampu dan tidak memiliki pekerjaan (fakir). Mereka mendapatkan santunan dari BAZNAS Jatim sebesar 400.000 per bulan. Mereka yang mendapatkan bantuan ini sebanyak 480 orang.
2. Golongan Kuning (Miskin): Mereka yang sudah bekerja tapi tidak mencukupi. Ada beberapa program pemberdayaan yang dilakukan dalam rangka membantu mereka: (1) Jatim Sehat, dengan mendirikan Klinik Dhuafa dan ada jasa ambulan gratis yang bekerjasama dengan RS Soetomo. Program ini membantu masyarakat terkait masalah kesehatan, (2) Pendidikan; bantuan SPP dan beasiswa utk SMA dan program beasiswa satu keluarga satu sarjana.
3. Golongan Hijau (*Mikrobanking-able*): Mereka yang sudah memiliki usaha dan berpotensi untuk dikembangkan. Program yang diberikan kepada mereka adalah: (1) Pemberdayaan bantuan langsung keuangan untuk

---

<sup>7</sup>Penulis melakukan *in-depth interview* pada BAZNAS Jawa Timur

memulai usaha. Bantuan tersebut berbentuk hibah sebesar 1,5 juta per orang (pedagang bakso dan gorengan). Bantuan ini tidak boleh dijual dan jika berhenti berusaha, maka harus dikembalikan asetnya ke BAZNAS Jatim. (2) Pinjaman modal bergulir. Pinjaman ini awalnya berupa dana hibah, tapi karena salah pemanfaatannya maka diganti menjadi bentuk pinjaman dengan skema tanggung renteng dalam kelompok. Jika di dalam kelompok ada anggota yang nakal, maka semua anggota kelompok harus menanggung. Akan tetapi, apabila terjadi pailit usahanya, maka akan dibebaskan. Besaran pinjaman yang diberikan bisa mencapai 50 juta untuk satu kelompok (asumsi 1 kelompok terdiri dari 10 orang) dengan skema

*Qardul Hasan*. Apabila usaha yang mereka jalankan berhasil dan membutuhkan bantuan yang lebih besar dari yang disediakan oleh BAZNAS Jatim, maka mereka ini yang akan menjadi mitra perbankan. BAZNAS memiliki peran yang sangat penting dalam mengidentifikasi dan mengembangkan *start up* usaha mikro melalui pendekatan kelompok. Pada tahap selanjutnya (setelah plafon 5 juta), BAZNAS dapat berperan merekomendasikan kepada bank syariah untuk pinjaman lebih besar dan BAZNAS bisa sebagai guarantor ke Bank Syariah melalui penempatan dana Infaq sebagai dana guaransi. Adapun model bisnis yang dilakukan oleh lembaga keuangan sosial dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5 Model Bisnis BAZNAS

### 5. PENUTUP

Indonesia memiliki beberapa jenis lembaga keuangan mikro (LKM), diantaranya adalah BPRS, KJKS, dan lembaga dana keuangan sosial seperti lembaga amil zakat. Model bisnis microbanking syariah pada masing-masing lembaga tersebut memiliki perbedaan. Namun pada umumnya, lembaga-lembaga tersebut memiliki tujuan yang sama, yaitu kesejahteraan masyarakat, pengentasan kemiskinan, dan pengembangan UMKM.

BPRS merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Kontribusi pembiayaan pada BPRS untuk sektor UMKM selalu di atas 50 persen, sehingga BPRS sering disebut sebagai salah satu lembaga keuangan mikro karena banyak memberikan pembiayaan mikro. Selain BPRS, salah satu LKS yang banyak berkembang di Indonesia adalah Koperasi Syariah. Koperasi syariah ini terdiri dari baitul maal wat tamwil (BMT), Koperasi Pondok Pesantren, dan Baitul Tamwil Muhammadiyah. Koperasi-koperasi tersebut biasanya memiliki model bisnis yang berbeda yang disesuaikan dengan kebutuhan anggota

dan lingkungan sekitarnya. Terakhir, Lembaga Keuangan Sosial Syariah seperti Baznas dan LAZ juga memiliki peran penting dalam pemberdayaan dan pengentasan kemiskinan. Walaupun tidak secara langsung melakukan pembiayaan terhadap UMKM, tetapi program pemberdayaan yang dilaksanakan terbukti mampu mengangkat derajat kaum dhuafa yang awalnya *unbankable* menjadi *microbankable*.

### 6. ACKNOWLEDGMENT

Artikel ini merupakan hasil penelitian CIBEST (Center of Islamic Business and Economic Studies)-LPPM IPB yang bekerjasama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait Model Bisnis Microbanking Syariah di Indonesia.

## Daftar Pustaka

- Abdul Rahim Abdul Rahman. (2007). *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*. Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies, 1-2(2007): 38-53.
- Adnan MA, Ajija SR. (2015). *The effectiveness of Baitul Maal wat Tamwil in reducing poverty: The case of Indonesian Islamic Microfinance Institution*. Humanomics, Vol. 31 Iss: 2, pp.160 - 182.
- Ahmed, H. (2002). *Financing Micro Enterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions*. Journal of Islamic Economic Studies 9(2).
- Badan Pusat Statistik [BPS]. (2016). *Quarterly GDP at 2010 Constant Market Prices by Industrial Origin*. Access: October 2016. <https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/827>.
- Badan Pusat Statistik [BPS]. (2016). *Penduduk 15 Tahun Ke Atas yang Bekerja menurut Lapangan Pekerjaan Utama 1986 - 2016*. Access: October 2016. <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/970>.
- Badan Pusat Statistik [BPS]. (2010). *Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Agama yang Dianut*. Access: October 2016. <http://sp2010.bps.go.id/index.php/site/tabel?tid=320&wid=0>.
- Beik IS. (2008). *Zakat Perusahaan dan Kemaslahatan Umat*. Jakarta: Republika.
- CGAP. *What is Microfinance? How Does it Relate to Financial Inclusion*. Access: October 2016. <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance-how-does-it-relate-financial-inclusion-0>.
- Decree of the Director of Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999.
- Djazuli A, Janwari Y. (2002). *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Government Regulation No. 72 of 1992 on Banks based on profit sharing principles.

Firdaus M, Beik IS, Irawan T, dan Juanda B.2012. Economic Estimation and Determinations of Zakat Potential in Indonesia. IRTI Working Penelitian Series: WP# 1433-07.

Hafidhuddin D. (2007). *Peran pembiayaan syariah dalam pembangunan pertanian di Indonesia*. Bogor: IPB.

Hasanah Nue, Puspitasari Novi, Farida Lilik. (2015). *Risiko Akad Murabahah Serta Pengelolaan Risiko Akad Murabahah Pada BMT-UGT Sidogiri Cabang Wongsorejo, Kabupaten Banyuwangi*. e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, Vol. 2 (1): 1-5.

Kaushal KK. and Kala J. C. (2005). *Nurturing Joint Forest Management through Microfinance, A Case from India*. Journal of Microfinance, Volume 7 Number 2 2005.

Lukman, S., Lukviarman H., Rivai, H.A., Husni, T., Syafrizal, & Maruf (2008). *Kajian Upaya Penguatan Peran Microbanking dan Pendekatan Pembiayaan Kelompok dalam Rangka Pengembangan UMK di Sumatra Barat*. Penelitian atas kerjasama antara Bank Indonesia dan Center for Banking Research Universitas Andalas. 1-12.

Microlinks. (2006). *Microfinance Institution - Bank Linkages*. Access October. <https://www.microlinks.org/good-practice-center/inclusive-financial-systems/microfinance-institution-bank-linkages>.

Minister of Agriculture Number 82/Permentan/OT.140/8/2013 on Guidelines for Joint Development of Farmers Group.

Ministry of Agriculture. (2014). *Pedoman Pengembangan LKM-A pada Gapoktan PUAP Tahun 2014*. Jakarta: Ministry of Agriculture.

Otoritas Jasa Keuangan [OJK]. (2016). Access in October 2016. [http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan\\_syariah/Pages/Statistik-](http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan_syariah/Pages/Statistik-)



Perbankan-Syariah---Januari-2016.aspx.

Sumachdar and Hasbi. (2010). *Financial Performance Analysis for Islamic Rural Bank to Third Party Funds and the Comparison with Conventional Rural Bank in Indonesia*. International Conference on Business and Economics Research vol.1 (2011) © (2011) IACSIT Press, Kuala Lumpur, Malaysia.

Undang-Undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Warninda TD. (2014). *Islamic Rural Bank Profitability: Evidence from Indonesia''*. Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Vol. 10 No. 3, July - Sep 2014.

Wright, G. A. N. (2000). *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*. London & New York: Zed Books Ltd., and Dhaka: The University Press Limited.