

PERANAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH DALAM MENDORONG USAHA KAUM PEREMPUAN

Rianti Pratiwi

(Dosen Tetap STEI SEBI)

Email: rianti.affandi@gmail.com

Abstrak

Program pembiayaan mikro yang ditujukan untuk kaum perempuan, ataupun program pembiayaan mikro secara umum, yang diharapkan dunia menjadi kunci pengentasan kemiskinan, sesungguhnya masih menyimpan masalah. Namun demikian nyatanya, tidak dipungkiri sebagian besar usaha yang dikelola oleh kaum perempuan, dimana mayoritas berskala mikro, masih menjadikan faktor finansial atau modal usaha menjadi kendala utama. Dalam hal ini kehadiran Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) sangat diperlukan, mengingat LKMS setidaknya memiliki keunggulan antara lain, tidak menerapkan sistem ribawi - yakni faktor utama atas kegagalan suatu sistem keuangan termasuk microfinance-, bersifat sosial bisnis, dapat menciptakan produk keuangan yang inovatif untuk keperluan usaha kaum perempuan dan juga faktor kedekatan wilayah LKMS dengan para nasabahnya. Dalam kajian ini juga disimpulkan bahwa LKMS harus dapat berperan sebagai pusat pembelajaran bagi nasabahnya, yakni dengan memberikan pendampingan, baik dalam hal administrasi keuangan usaha, maupun mensosialisasikan pemahaman tentang ekonomi Islam. Hal-hal tersebut merupakan kesatuan perangkat agar tujuan dari adanya pembiayaan mikro yang ditujukan kepada kaum perempuan tidak menyimpang, yaitu mewujudkan kemaslahatan.

Kata kunci: Pembiayaan mikro, Usaha mikro, Perempuan, Peran LKMS, Kemaslahatan.

Abstract

Microfinance programs aimed for women, or microfinance program in general, which is expected to be a key for the world poverty, actually still have problems. However, in reality, there is no doubt that most of the businesses run by women, which the majority are micro-scale, still make financial factors or venture capital is the main constraint. In this case the presence of Islamic Microfinance Institutions (LKMS) is necessary, given that LKMS at least have some advantages, among others financial institution such, do not apply the usury/interest system (which is the main factor for the failure of the financial system, including microfinance), has a social business characteristic, can create innovative financial products to women business purposes and also its proximity to the region LKMS customers. In this study also concluded that LKMS should be able to act as a center of learning for its customers, by providing assistance, both in terms of financial administration efforts, and disseminate an understanding of Islamic economics. Those things are a unity of devices, so that the purpose of the microfinancing aimed for women are not deviated, namely to realize the mashlahah.

Keywords: Microfinance, Micro Business, Women, LKMS Role, Mashlahah.

1. Pendahuluan

Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam mendorong perekonomian rakyat sangat melekat pada Grameen Bank di Bangladesh, yang berdiri pada tahun 1976. Pemberian akses pembiayaan mikro yang luas kepada perekonomian rakyat tersebut, bahkan telah dianggap sebagai suatu program kunci bagi upaya pemberantasan kemiskinan. Apalagi mengingat selama ini masyarakat miskin mendapat banyak halangan untuk mengakses sistem atau lembaga perbankan lainnya. Menariknya, program pembiayaan mikro yang menjadikan Muhammad Yunus dianugerahi hadiah nobel pada tahun 2006 tersebut, 97% dari sekitar 6,61 juta nasabahnya adalah perempuan.

Sejumlah negara pun serius mengadopsi kesuksesan Grameen Bank, terlebih dalam upaya meningkatkan kesejahteraan kaum perempuan. Salah satunya Venezuela yang membentuk Bank khusus untuk perempuan dengan nama Banmujer. Didirikan tahun 2001 untuk membantu usaha produktif perempuan melalui pemberian kredit mikro dan pelatihan. Hingga tahun 2011, Banmujer telah memberikan 138 ribu kredit mikro kepada unit produksi yang dijalankan oleh perempuan. Proyek itu telah berhasil menjangkau lebih dari 300.000 keluarga miskin di Venezuela.

Di Indonesia, produk pembiayaan sejenis juga banyak digulirkan. Terbaru di tahun 2011, PT. Bank Muamalat Indonesia yang digandeng oleh Badan Pembangunan Internasional Amerika Serikat (USAID) juga ikut meluncurkan pembiayaan mikro bagi usaha rumah tangga dengan debitor perempuan. USAID menyediakan jaminan yang besarnya 50% dari pembiayaan BMI.

2. Pro-kontra Pembiayaan Mikro Khusus Perempuan

2.1. Keberhasilan Pembiayaan Mikro Dengan Sasaran Kaum Perempuan

Maraknya pembiayaan mikro dengan sasaran kaum perempuan, di berbagai negara termasuk Indonesia, antara lain disebabkan tidak saja karena perempuan dinilai memegang peranan penting dalam mentransfer kredit mikro kepada keluarganya, namun juga terbukti lebih unggul dalam hal kolektibilitas. Salah satunya terlihat pada penelitian Suman (2007) terhadap Program Pengembangan Kecamatan (PPK) yakni program pemberdayaan masyarakat di Propinsi Jawa Timur. Dengan membandingkan kelompok Usaha Ekonomi Produktif (UEP) yang diwakili debitor laki-laki dengan kelompok Simpan Pinjam khusus Perempuan (SPP), penelitian tersebut membuktikan pembiayaan mikro - yang dilemparkan oleh SPP- lebih baik kinerjanya dibandingkan UEP.

Pada kasus Grameen Bank, tercatat pembiayaan makin meningkat dari tahun ketahun. Tahun 2008 pembiayaan mencapai USD.7.591.000.000 dari USD.57.000.000 di tahun 1986. Bahkan

menariknya pembiayaan perumahan (konsumtif) terlihat semakin berkurang dari tahun 1990 yakni sejumlah USD.224.600.000 menjadi hanya USD.2.210.000 di tahun 2008. Hal ini dapat diartikan bahwa sebagian besar pembiayaan telah dialokasikan kepada sektor usaha atau sektor riil. Berikut tabel perkembangan performa Grameen Bank.

Tabel.1. Performa Grameen Bank

Performance Indicator	1986	1990	2000	2008
Cumulative Disbursement (All Loans, in million USD)	57	248	3060	7591
Disbursement During the Year (All Loans, in million USD)	18	69	268	904
Housing Loan Disbursement During the Year (in million USD)	0.19	224.60	1.41	2.21
Number of Houses Built cum (in thousand)	2.04	91.2	53.3	66.6
Total Deposits (Balance) (in million USD)	4	26	127	934
Number of Members (in million)	0.2	0.9	2.4	7.7
Female Members (%)	74	91	95	97
Number of Villages covered	5,170	19,536	40,225	83,566
Number of Branches	295	781	1,160	2,539

Sumber: Microcredit, micro-enterprises, and self-employment of women: experience from the Grameen Bank in Bangladesh. Chowdhury (2009).

Hal ini sekaligus membuktikan keberhasilan Grameen Bank dalam mendukung usaha mikro yang dikelola oleh kaum perempuan. Dimana kita ketahui, program pembiayaan mikro dari Grameen bank telah dimulai dengan tujuan mempromosikan pengembangan usaha mikro di kalangan perempuan miskin.

2.2. Dampak Pembiayaan Mikro Khusus Perempuan

Di sisi lain pemberian pembiayaan mikro dengan sasaran kaum perempuan juga masih menyisakan beberapa catatan yang perlu diperbaiki. Sejumlah penelitian menyimpulkan:

1. Asmorowati (2005) memperlihatkan bahwa program kredit mikro berkontribusi, baik kepada pemberdayaan maupun pembebanan perempuan. Selanjutnya Asmorowati berpendapat, kelemahan program seperti ini antara lain, lupa untuk mempertimbangkan bagaimana waktu para perempuan telah sedemikian terbatas untuk aktivitas domestik, seperti mendidik anak-anak dan lain-lain.
2. Dalam penelitian Suman (2007) juga ditemukan adanya korelasi yang kuat antara frekuensi pertemuan kelompok perempuan dengan besarnya tunggakan cicilan kelompok itu. Dengan kata lain program pembiayaan dengan sistem tanggung renteng ini, setidaknya menambahkan tekanan sosial kepada perempuan. Sehingga program pembiayaan tersebut pada akhirnya hanya akan memfokuskan diri pada

satu aspek yaitu mengatasi problem perempuan dalam mengakses keuangan untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

3. Dalam kasus Grameen Bank, perempuan secara khusus ditunjukkan sebagai sasaran kredit mikro. Hal ini diasumsikan bahwa akses perempuan ke kredit mikro dapat membantu perempuan anggota Grameen Bank untuk memulai usaha mikro yang dimiliki dan dikelola oleh mereka. Namun, hasil deskriptif dan hasil dari teknik multivariate, chowdhury (2009) menunjukkan bahwa partisipasi program kredit mikro tidak membantu anggota perempuan untuk memulai usaha mikro mereka. Mereka tidak menggunakan pinjaman kredit mikro dari Grameen Bank untuk memulai usaha mikro, melainkan digunakan suaminya untuk memulai usaha. Lingkungan sosial-budaya tidak kondusif untuk perempuan untuk memulai usaha kecil mereka sendiri. Menggunakan data dari tiga lembaga keuangan mikro terbesar di Bangladesh, Chowdhury (2008) berpendapat bahwa akses ke kredit mikro tidak berkontribusi terhadap kewirausahaan pemberdayaan perempuan di tingkat rumah tangga. Bisnis yang ada yang biasanya dikelola oleh anggota laki-laki dalam rumah tangga. Hal ini berarti kontrol pada pinjaman kredit mikro menyimpang dari anggota perempuan untuk suami mereka.

Dari hasil penelitian yang ada, setidaknya perlu ada evaluasi yang mendalam tentang pemberian pembiayaan mikro bagi perempuan, serta analisa dampak dari pemberian pembiayaan tersebut. Sehingga hal tersebut dapat menjawab pertanyaan, apakah selama ini pembiayaan khusus perempuan memang sudah tepat sasaran dan berhasil memberdayakan kaum perempuan?. Berikut profil status nasabah Grameen Bank.

Tabel 2. Profil Nasabah Grameen Bank

Employment Status	Program Group	Comparison Group
Micro-enterprise Ownership	19 (6.01%)	14 (6.83%)
Housewife and Poultry	8 (2.53%)	4 (1.95%)
Housewife	273 (86.39%)	177 (86.34%)
Others	16 (5.06%)	10 (4.88%)
Total	316	205
Pearson Chi2	0.3214	
Pr	0.956	

Sumber: Microcredit, micro-enterprises, and self-employment of women: experience from the Grameen Bank in Bangladesh. Chowdhury (2009).

Terlepas dari kontradiksi pembiayaan mikro khusus kaum perempuan, pemberian pembiayaan mikro secara umum juga sudah diragukan keefektifannya. David Roodman dalam bukunya “Due Diligence: An Impertinent Inquiry into Microfinance”, menyangsikan peranan pembiayaan mikro dalam meningkatkan kesejahteraan perempuan. Bahkan Roodman (2013) mengatakan bahwa mengadopsi kesuksesan Grameen Bank dalam era sekarang ini adalah “something quite old”. Sependapat dengan hal tersebut, Hugh Sinclair juga menuangkan di dalam bukunya yang berjudul “Confessions of a Microfinance, Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor”.

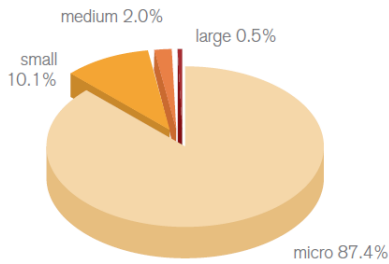
Namun demikian, perlu diingat pembiayaan mikro yang dimaksud di sini pada dasarnya merupakan praktik riba, sehingga apa pun skalanya baik besar maupun kecil jelas akan berdampak negatif. Sehingga microcredit yang diharapkan masyarakat dunia sebagai jalan keluar menuju kesejahteraan, nyatanya adalah wujud lain dari penindasan dengan kedok sosial.

3. Fakta Dibalik Usaha Yang Dikelola oleh Kaum Perempuan

3.1. Hasil Survey Tentang Pengusaha Perempuan

Sebelum pembahasan tentang perlunya pembiayaan khusus perempuan, harus diketahui terlebih dahulu profil pengusaha serta usaha yang dikelola oleh para perempuan tersebut. Gambaran itu diambil berdasarkan survey yang dilakukan oleh Eurochambres (woman network) “a survey on women entrepreneurs: women in business and in decision-making” (2004). Survey ini setidaknya melibatkan perempuan-perempuan anggota Eurochambres di 25 negara anggota Uni Eropa. Kuesioner dikirim secara elektronik kepada organisasi Chamber nasional, yang selanjutnya didistribusikan kepada Chambers daerah atau lokal dan mencari masukan dari setidaknya 5 pengusaha perempuan di tingkat regional atau lokal. 52% dari organisasi anggota Eurochambres melakukan survei di negara masing-masing, dengan berbagai tingkat keberhasilan. Sejumlah 6000 kuesioner berhasil dikirim ke pengusaha wanita di seluruh Eropa, dan keseluruhan sekitar 1356 pengusaha wanita menjawab baik melalui organisasi Chamber atau langsung ke Eurochambres. Berikut data yang didapat.

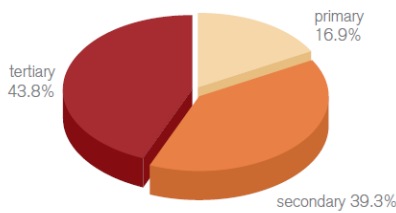
Berdasarkan skala usaha:



Grafik 1. Klasifikasi berdasarkan skala usaha

Terlihat usaha mikro memiliki jumlah terbanyak dibandingkan skala usaha lainnya. Dengan kata lain usaha yang dikelola perempuan memang cenderung masih identik dengan usaha mikro, walaupun hal ini terjadi di Eropa yang notabene merupakan negara maju.

Berdasarkan latarbelakang pendidikan:

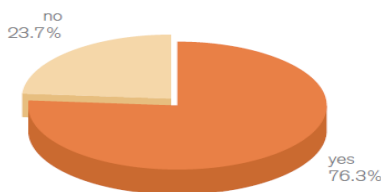


Grafik 2. Klasifikasi pengusaha berdasarkan latarbelakang pendidikan.

Diketahui semakin tinggi jenjang pendidikan semakin banyak jumlah pengusaha perempuan. Sehingga dapat dikatakan latarbekang pendidikan dapat berbanding lurus dengan kesuksesan perempuan dalam mengelola usaha.

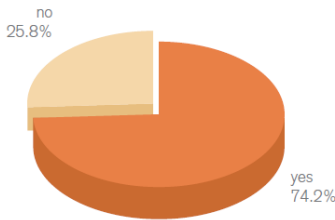
Berdasarkan latarbelakang keluarga:

1. Mempunyai pasangan



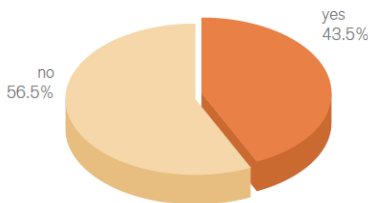
Grafik 3. Klasifikasi pengusaha berdasarkan status

2. Mempunyai Anak



Grafik 4. Klasifikasi pengusaha berdasarkan status (mempunyai anak)

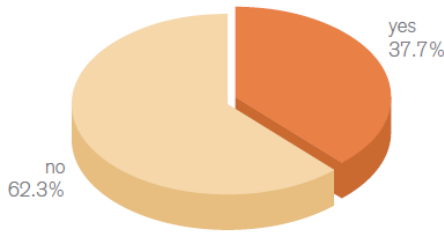
3. Ada tenaga bantuan di rumah



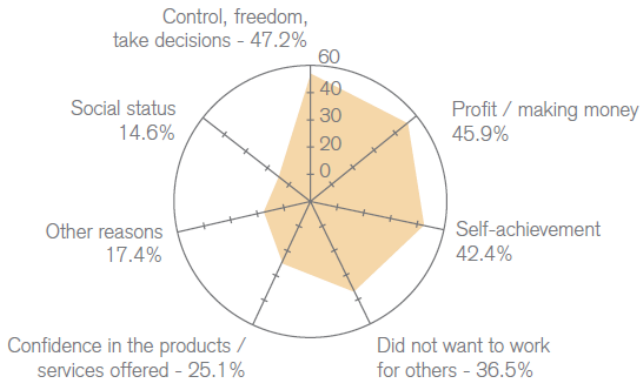
Grafik 5. Klasifikasi pengusaha berdasarkan status (mempunyai tenaga bantuan di rumah)

Dari gambaran yang ada, terlihat bahwa faktor keluarga tidak menjadi beban perempuan untuk memiliki serta mengelola usahanya. Terbukti perempuan yang mempunyai pasangan atau berumah tangga serta berketurunan justru menduduki porsi terbesar. Bahkan ketidakadaan tenaga bantuan di rumah juga justru tidak menghalangi perempuan-perempuan tersebut untuk berusaha.

Namun, menariknya berdasarkan latarbelakang pekerjaan, terlihat bahwa pengusaha perempuan rata-rata banyak yang sudah bekerja di institusi atau perusahaan lain, sebelum akhirnya mereka memutuskan untuk bekerja sendiri. Hanya sekitar sepertiganya yang benar-benar memulai bekerja sendiri tanpa pengalaman sebelumnya. Hal ini jika dikaitkan dengan tujuan mereka berwirausaha adalah karena keinginan untuk mengontrol waktunya sendiri, yang mana bisa jadi karena sebelumnya mereka merasa terkekang.

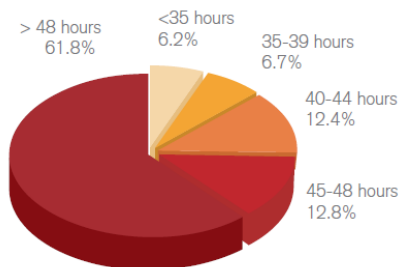


Grafik 6. Berdasarkan latarbelakang pekerjaan pengusaha Berdasarkan alasan berwirausaha:



Grafik 7. Klasifikasi pengusaha berdasarkan tujuan mendirikan usaha

Akan tetapi, walaupun tujuan dari berwirausaha sebagian besar adalah untuk kebebasan, nyatanya berdasarkan waktu bekerja selama seminggu, para pengusaha perempuan tersebut juga rata-rata menghabiskan waktu lebih dari 48 jam. Dimana hal ini tidak jauh berbeda dengan para karyawan. Sehingga dapat disimpulkan membuka usaha sendiri bukanlah hal yang mudah bagi para perempuan. Khususnya dalam membagi waktu antara pekerjaan, keluarga serta kegiatan lainnya.

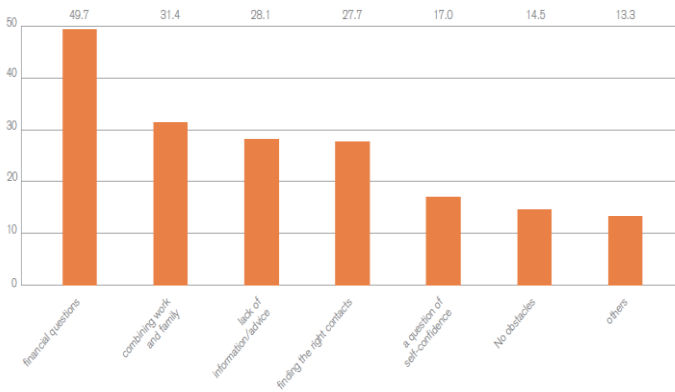


Grafik 8. Klasifikasi pengusaha berdasarkan waktu bekerja

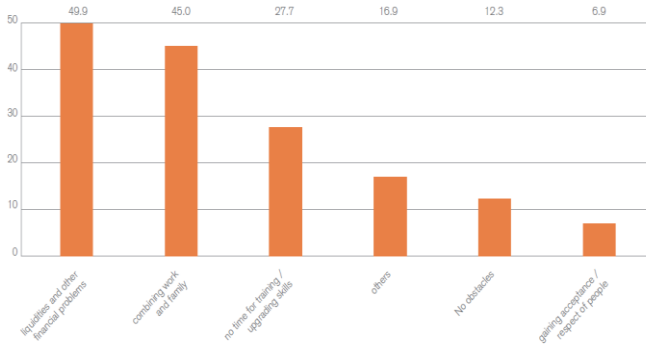
3.2. Analisa Permasalahan yang Dihadapi Usaha Yang Dikelola Kaum Perempuan

Berdasarkan survey Eurochambres (2004) yang didapat, diakui oleh para pengusaha perempuan tersebut, akan pentingnya kerja keras, ketekunan, dukungan keluarga serta memiliki kepercayaan diri terhadap usahanya.

Adapun permasalahan yang dihadapi para pengusaha perempuan ketika memulai usaha, nyatanya tidak jauh berbeda dengan pada saat usaha telah berjalan. Faktor keuangan masih menjadi kedala utama. Namun bedanya adalah permasalahan mengharmonikan pekerjaan dengan keluarga ternyata justru menjadi lebih besar ketika usaha telah berjalan. Berikut gambaran permasalahan-permasalahan yang dihadapi para pengusaha perempuan pada saat memulai usaha dan saat ketika usaha telah berjalan.



Grafik 9. Permasalahan pada saat awal mendirikan usaha



Grafik 10. Permasalahan pada saat usaha berjalan

Berikut rangkuman permasalahan-permasalahan yang dihadapi pengusaha perempuan hasil survey Eurochambres (2004):

1. Studi telah menunjukkan bahwa lembaga keuangan cenderung tidak tertarik dengan microfinance for small business, terkait biaya administrasi yang tinggi dan keuntungan yang rendah. Skema khusus perlu diterapkan, sehingga tercapai tujuan dan lebih tepat sasaran.
2. Perawatan Anak: fasilitas penitipan anak dan bentuk kemudahan fasilitas lainnya harus disediakan untuk memenuhi kebutuhan pengusaha perempuan.
3. Waktu kerja: wiraswasta harus didorong untuk mempekerjakan pekerja pada paruh waktu atau penuh waktu, setidaknya satu orang sehingga mereka memiliki lebih banyak waktu untuk keluarga mereka dan dapat mengambil minat dalam pekerjaan lain, aktif berpartisipasi dalam badan-badan pengambilan keputusan.

Jika kembali melihat fakta yang ada, sesungguhnya faktor utama yang diinginkan oleh kaum perempuan untuk membuka usaha sendiri lebih kepada “freedom”, dibandingkan “profit” (lihat gambar 7). Hal ini dapat diartikan sebagai kesadaran kaum perempuan yang mempunyai banyak peran, yakni sebagai isteri, ibu, sekaligus anggota masyarakat. Sehingga diharapkan ketika perempuan berwirausaha, semua peran yang dimiliki dapat dilakoninya dengan maksimal. Dan jika hal tersebut terwujud, maka dalam konsep ekonomi Islam disebut dengan *mashlahah*.

Mashlahah menurut menurut as-Syatibi adalah dasar bagi kehidupan manusia terdiri dari lima hal, yaitu agama (*dien*), jiwa (*nafs*), intelektual (*‘aql*), keluarga dan keturunan (*nash*), dan material (*maal*). P3EI (2010).

Dengan demikian, tujuan utama dari didirikannya usaha bagi kaum perempuan, haruslah berujung pada kemaslahatan. Sebaliknya, kemaslahatan tidak akan terwujud jika salah satu faktor dari dasar kebutuhan manusia (agama, jiwa, intelektual, keluarga/keturunan, dan material) tidak terpenuhi.

4. Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Dalam Mendorong Usaha Kaum Perempuan

4.1. Sebagai Pendukung Faktor Keuangan

Seperti diketahui, ketidaksediaan dana yang dibutuhkan adalah salah satu kendala utama yang dihadapi pengusaha dalam membangun usaha mikro, tidak terkecuali kaum perempuan. Dalam konteks ini, Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) sesungguhnya dapat hadir menjawab permasalahan tersebut.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang selanjutnya disingkat LKMS adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat

baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. (UU No.1 Tahun 2013, Tentang Lembaga Keuangan Mikro)

Setidaknya ada 3 keunggulan LKMS dalam mendukung usaha kaum perempuan dari segi financial support, dibandingkan Lembaga Keuangan Mikro lainnya (konvensional).

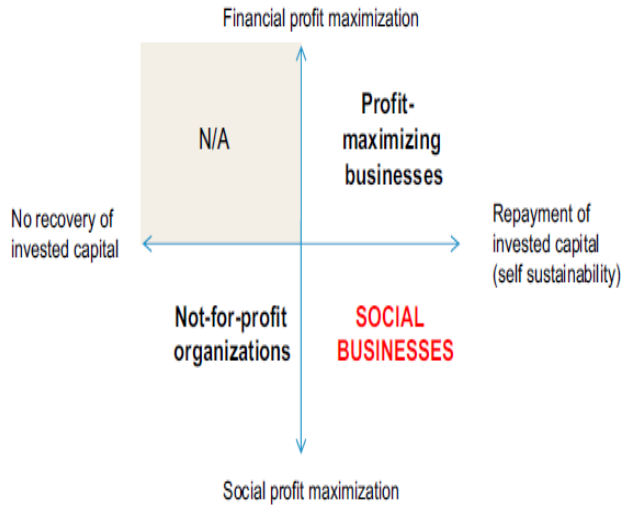
1. Tidak menerapkan sistem ribawi

Faktor kegagalan program micro-finance terbesar adalah terletak pada diterapkannya sistem ribawi. Dimana sudah terbukti instrumen bunga mempunyai dampak negatif bagi efisiensi usaha maupun perekonomian secara luas. Diungkapkan oleh Bhatt dan Tang (2010) dalam penelitiannya bahwa program kredit mikro di USA telah gagal dalam hal intermediasi sosial, keuangan dan administratif. Permasalahan-permasalahan tersebut mengakibatkan program mikro kredit menjadi tidak efektif dan tidak dapat membantu debitur menjadi pengusaha yang sukses dan keluar dari masalah keuangannya. Sebab paling tidak mereka tidak berhasil dalam mengelola risiko dan biaya transaksi, serta adanya faktor inefisiensi administrasi.

2. Bersifat Sosial Bisnis

Seperti yang telah diatur oleh Undang-undang, tujuan didirikannya Lembaga Keuangan Mikro secara umum haruslah tidak semata-mata mencari keuntungan. Sehingga badan hukum yang sesuai dengan karakteristik tersebut di Indonesia adalah koperasi dan perseroan terbatas (dengan minimum kepemilikan 60% oleh pemerintah daerah). LKMS sendiri sering diidentikkan dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Baitul Maal wa Tanmil (BMT).

Yunus et.al (2010) mendefinisikan usaha profit-nonprofit tersebut sebagai “sosial bisnis”. Dalam struktur organisasi, ini merupakan bentuk bisnis baru, yang pada dasarnya tidak sama dengan maksimalisasi keuntungan bisnis dan bukan pula amal. Pola pikir manajerialnya tetap harus sama seperti dalam bisnis. Bisnis sosial ini berpikir dan bekerja secara berbeda dari menjalankan amal, meskipun begitu hal ini juga berbeda dari memaksimalkan keuntungan perusahaan. Bisnis sosial juga diharapkan dapat mengembalikan biaya penuh hingga mereka dapat mandiri. Pemiliknya seharusnya tidak pernah berniat untuk membuat keuntungan bagi dirinya sendiri (tidak ada dividen), tapi mereka berhak untuk mendapatkan uang mereka kembali jika mereka menginginkannya. Bukannya diteruskan kepada investor, surplus yang dihasilkan oleh bisnis sosial diinvestasikan kembali. Dengan demikian, pada akhirnya dapat diteruskan ke kelompok sasaran penerima manfaat dalam bentuk seperti harga yang lebih rendah, layanan yang lebih baik atau aksesibilitas yang lebih besar. Berikut gambar posisi sosial bisnis menurut Yunus et.al (2010).



Gambar 1. Bentuk Ideal LKMS

Posisinya di kuadran kanan bawah menunjukkan bahwa ia memiliki kedua potensi untuk bertindak sebagai agen perubahan bagi dunia, namun dengan tetap memegang karakteristik bisnis sehingga hal ini dapat memastikannya untuk bertahan.

3. Dapat Menciptakan Produk Keuangan Yang Inofatif Sesuai Dengan Kebutuhan Usaha Mikro

Selanjutnya LKMS yang berbadan hukum koperasi juga merujuk pada UU No.17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian. Dimana ruang gerak koperasi makin terspesifikasi. Lembaga Keuangan Mikro yang biasanya termasuk dalam kategori koperasi simpan pinjam, maka hal ini tidak dapat melakukan hal lain selain menghimpun dana dan menyalurkannya dalam bentuk kredit. Adapun kegiatan lain, seperti jasa pembayaran dan lain-lain, sudah tidak dapat diperbolehkan. Berbeda dengan LKMS yang beroperasi berdasarkan sistem syariah, maka multi akad yang dimiliki dapat diberlakukan. Hal inilah yang menjadikan LKMS lebih fleksibel dalam menciptakan produk yang sesuai dengan karakteristik usaha mikro. Dalam konteks ini adalah usaha mikro yang dikelola oleh kaum perempuan. Contohnya menciptakan pembiayaan khusus reseller. Adapun pembahasan produk tersebut akan dibahas pada penulisan lain.

4. Secara Wilayah Lebih Dekat Dengan Nasabahnya

Diungkapkan oleh Bhatt dan Tang (2010), lembaga keuangan sektor formal (perbankan) rata-rata tidak menyediakan dana yang diperlukan bagi orang-orang kurang mampu untuk memulai usaha mikro. Hal ini sesuai dengan hasil survey Eurochambres (2004) bahwa, lembaga keuangan formal (perbankan) cenderung tidak tertarik dengan *microfinance for small business*, terkait biaya administrasi yang tinggi dan keuntungan yang rendah. Sebab seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa pembiayaan mikro idealnya masuk ke dalam produk sosial bisnis, yakni bukan untuk mencari keuntungan semata. Di sisi lain, sektor informal tidak juga membantu orang yang tidak mampu tersebut karena sifat eksploitatif (Bhatt dan Tang, 2010). Contohnya adalah para rentenir.

Terkait dengan biaya administrasi yang tinggi, salah satu keunggulan LKMS dibandingkan Lembaga Perbankan baik Bank Konvensional maupun Bank Syariah, adalah secara wilayah lebih dekat kepada nasabahnya. Sebagaimana telah diatur dalam pasal 16 UU No.1 Tahun 2013 Tentang LKM, bahwa wilayah cakupan LKM harus berada pada satu wilayah desa/kelurahan/kecamatan/kota dan disesuaikan dengan skala usaha LKM. Adapun jika terjadi pemekaran wilayah maka hal ini harus dilaporkan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dengan fokus dalam suatu wilayah, maka LKMS seharusnya dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabahnya. Termasuk maksimalisasi fungsi monitoring pembiayaan. Sehingga dapat dikatakan Perbankan tidak akan mampu menjangkau usaha mikro, tanpa penambahan biaya administrasi yang tinggi untuk mengontrol pemberian pembiayaannya. Jikalau perbankan memaksakan diri untuk mengeluarkan pembiayaan mikro, baik secara umum maupun dalam konteks ini adalah pembiayaan mikro khusus perempuan, tanpa memperdulikan setidaknya pengalokasian biaya lebih untuk monitoring, maka cepat atau lambat akan mempengaruhi kolektibilitas. Seperti yang terjadi pada kredit konsumsi atau kartu kredit. Sebab salah satu kelemahan dari usaha mikro baik secara umum maupun yang dikelola oleh perempuan, rata-rata tidak memiliki administrasi keuangan yang laik. Hal inilah yang seharusnya dibenahi oleh lembaga keuangan sebagai penyalur modal kerja, termasuk LKMS. Namun demikian lembaga perbankan dapat berperan aktif dalam memajukan usaha mikro baik secara umum maupun yang dikelola oleh kaum perempuan, idealnya adalah dengan menggunakan dana-dana CSR-nya.

4.2. Sebagai Pusat Pembelajaran bagi kaum perempuan

Peran LKMS yang tidak kalah penting, selain financial support dalam pengembangan usaha yang dikelola oleh kaum perempuan adalah sebagai pusat pembelajaran.

Seperti tercakup dalam pengertian LKM dalam UU No.1 Tahun 2013 tentang LKM, bahwa salah satu kegiatan LKM adalah pemberian

jasa konsultasi pengembangan usaha. Yang mana kegiatan ini seharusnya secara operasional tidak dikomersialkan. Fungsi inilah yang sering ditinggalkan dan hanya sebagai peran pendukung. Padahal dengan memberikan pendampingan, baik dalam hal administrasi keuangan usaha, maupun mensosialisasikan pemahaman tentang ekonomi Islam, maka tujuan dari adanya pembiayaan mikro tidak akan menyimpang.

Dalam Penn Microfinance Conference tahun 2013, David Roodman, sebagai keynote speaker mengungkapkan kejadian di Mesir, dimana sungguh menyedihkan, sejumlah perempuan mengantri untuk mendapatkan pembiayaan mikro, namun mereka mengaku akan membeli kebutuhan seperti seprei, pakaian, make-up dan syal, daripada digunakan untuk dana usaha mikro. Sehingga dapat dikatakan, bahwa pemberian pembiayaan mikro tanpa kontrol, justru cenderung akan menjadi pemicu seseorang -khususnya kaum perempuan- untuk hidup konsumtif.

Dengan demikian, sudah sepatutnya lembaga-lembaga pembiayaan mikro sebisa mungkin memberikan pemahaman akan bahaya bunga, konsumerisme dan lain-lain. Juga sebaliknya menekankan pentingnya gaya hidup sederhana, menabung, berinfaq/shadaqah dan sebagainya, kepada para nasabah (khususnya para kaum perempuan pengelola usaha).

LKMS dengan sejumlah keunggulannya dalam financial support kepada usaha mikro, dalam hal ini usaha yang dikelola oleh kaum perempuan, juga tidak akan berhasil tanpa dibarengi dengan perannya sebagai pusat pembelajaran. Sebab sebagaimana didapatkan dari hasil survey (Chambres, 2004), nyatanya tujuan utama dari didirikannya usaha bagi kaum perempuan, bukanlah profit, melainkan freedom. Yakni kebebasan untuk dapat menjalankan semua peran yang dimiliki oleh kaum perempuan secara maksimal.

Jika pembiayaan yang didapatkan hanya akan menjadikannya kembali terbebani, maka hal ini telah menyimpang dari apa yang telah diharapkan. Sebab seperti yang sudah dibahas sebelumnya, tujuan dari adanya pembiayaan untuk pengembangan usaha, adalah kemaslahatan.

5. Kesimpulan

Dari pembahasan tersebut di atas maka dapat disimpulkan bahwa peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Mendorong Usaha Kaum Perempuan antara lain:

5.1. Sebagai pendukung faktor keuangan, sebab ketidaksediaan dana adalah kendala utama yang dihadapi para pengusaha perempuan -yang sebagian besar memiliki usaha berskala mikro- dalam membangun usahanya. Setidaknya LKMS hadir dalam menjawab permasalahan dengan 4 keunggulan, dibandingkan Lembaga Keuangan lainnya. Keunggulan-keunggulan itu yakni:

- 1) Tidak menerapkan sistem ribawi

Faktor kegagalan program micro-finance terbesar adalah terletak pada diterapkannya sistem ribawi.

- 2) Bersifat Sosial Bisnis
Yaitu memiliki dua potensi, untuk bertindak sebagai agen perubahan bagi dunia (sosial), namun dengan tetap memegang karakteristik bisnis (dapat memastikannya untuk bertahan). Hal ini sesuai dengan UU No.1 Tahun 2013 Tentang LKM.
- 3) Dapat menciptakan produk keuangan yang inofatif sesuai dengan kebutuhan usaha mikro, khususnya yang dikelola kaum perempuan.
- 4) Secara wilayah lebih dekat dengan nasabahnya, sehingga lebih fokus dalam memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabahnya. Termasuk maksimalisasi fungsi monitoring pembiayaan.

5.2. Sebagai pusat pembelajaran bagi nasabahnya, yakni dengan memberikan pendampingan, baik dalam hal administrasi keuangan usaha, maupun mensosialisasikan pemahaman tentang ekonomi Islam. Hal ini dilakukan agar tujuan dari adanya pembiayaan mikro yang ditujukan kepada kaum perempuan tidak menyimpang, yaitu mewujudkan kemaslahatan.

Daftar Pustaka

- Undang-undang No.12 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian
 Undang-undang No.1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro
 Asmorowati. 2005. Dampak Pemberian Kredit Mikro untuk Perempuan: Analisis Pengadopsian Model Grameen Bank di Indonesia.
 Bhatt, N and Tang, S. 2001. Making Microcredit Work in the United States: Social, Financial, and Administrative Dimensions. *Economic Development Quarterly*; 15; 229
 Chowdhury, M.J.A. 2009. Microcredit, micro-enterprises, and self-employment of women: experience from the Grameen Bank in Bangladesh. Paper presented at the FAO-IFAD-ILO Workshop on Gaps, trends and current research in gender dimensions of agricultural and rural employment: differentiated pathways out of poverty
 Chowdhury, A.T. 2008. Women, Poverty And empowerment: An Investigation Into The Dark Side Of Microfinance. *Asian Affairs*, Vol.30, No.2: 16-29.
 Eurochambers. 2004. The present report is published in the frame of the project "Women in Business and in Decision-Making" co-financed by the European Commission in the framework of programmes and actions in the social and employment sectors.
 Halim, F. 2010. Hubungan Antara Maqashid Syariah Dengan Beberapa Metode Penetapan Hukum (Qiyas dan Sadd/Fath Al-Zaria'ah). , Vol. 7, No. 2:121-134.
 Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekoomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia. 2008. *Ekonomi Islam*.
 Suman, A. 2007. Pemberdayaan Perempuan, Kredit Mikro, dan Kemiskinan: Sebuah Studi Empiris. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*. Vol.9, No. 1: 62 -72.

- Yunus, M., et al. 2010. Building Social Business Models: Lessons from the Grameen Experience. *Long Range Planning*, vol 43.
- Roodman, D. 2013. Still an Elusive Goal: Measuring the Impact and Success of Microfinance.
<http://Knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=3235>