

YADI JANWARI

RESPON WIRAUSAHAWAN

terhadap

BANK SYARIAH



Respon Wirausahawan terhadap Bank Syariah

© Yadi Januari

Editor: Wahyudin Darmalaksana

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
Dilarang Memproduksi maupun memperbanyak
Seluruh atau sebagian isi buku ini dalam bentuk
Dan cara apa pun tanpa izin resmi dari Penerbit.

All right reserved

Cetakan I: Desember 2016

Diterbitkan oleh Pusat Penelitian dan Penerbitan

LP2M UIN SGD BDG

Jl. A. H. Nasution No. 105 Bandung

Tlp. (022) 7800525, Fax (022) 7800525

<http://lp2muinsgd.ac.id>

Tata Letak: Ati Rahmawati

Desain Cover: PPP LP2M Creatif

ISBN: 978-602-608852-3-8

PENGANTAR PENERBIT

Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) UIN Sunan Gunung Djati Bandung merasa bangga dapat menerbitkan buku yang ditulis oleh Dr. Yadi Janwari, MA yang berjudul “Respon Wirausahawan terhadap Bank Syariah”. LP2M UIN Sunan Gunung Djati Bandung menilai bahwa buku ini sangat layak untuk diterbitkan mengingat kandungan informasi ilmiah di dalamnya sangat dibutuhkan masyarakat, terutama para akademisi dan praktisi ekonomi Islam.

Sebagai ilustrasi, buku ini memuat tentang respon wirausahawan Muslim terhadap eksistensi bank Syariah, yang mencakup pemahaman wirausahawan tentang produk bank Syariah, keterlibatan wirausahawan dan ekspektasinya terhadap bank Syariah di masa depan. Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa pemahaman, pandangan, keterlibatan, dan ekspektasi wirausahawan Muslim masih sangat rendah. Buku ini, pada gilirannya, dapat mengisi kekosongan informasi yang terkait dengan implementasi ekonomi Islam.

Kepada berbagai pihak, LP2M UIN Sunan Gunung Djati Bandung mengucapkan terima kasih sehingga penerbitan buku ini berjalan lancar. Secara khusus, ucapan terima kasih disampaikan kepada Dr. Yadi Janwari, MA yang telah memberikan kepercayaan untuk menerbitkan bukunya.

Kepada khalayak banyak, LP2M UIN Sunan Gunung Djati Bandung mengucapkan selamat membaca buku penting ini.

Bandung, Desember 2016
LP2M UIN SGD Bandung

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| PENGANTAR PENERBIT | 3 |
| DAFTAR ISI | 5 |
| KATA PENGANTAR | 7 |
| BAB I PENDAHULUAN | 9 |
| BAB II KAJIAN TEORITIS TENTANG RESPON WIRAUUSAHAAN DAN BANK SYARIAH | 31 |
| BAB III KEWIRAUUSAHAAN DI TASIKMALAYA | 59 |
| BAB IV PEMAHAMAN WIRUSAHAHAN TENTANG PRODUK BANK SYARIAH | 99 |
| BAB V PANDANGAN WIRUSAHAHAN TENTANG EKSIISTENSI BANK SYARIAH | 109 |

| | | |
|----------|----------------------------------|-----|
| BAB VI | KETERLIBATAN WIRAUSAHAWAN DALAM | |
| | BANK SYARIAH | 121 |
| BAB VII | EKSPEKTASI WIRAUSAHAWAN TERHADAP | |
| | BANK SYARIAH | 129 |
| BAB VIII | PENUTUP | 137 |
| | DAFTAR PUSTAKA | 145 |

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis haturkan ke hadhirat Allah Swt yang telah memberikan hidayah dan kekuatan kepada penulis hingga bisa menyelesaikan penelitian ini. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad Saw.

Buku yang berada di hadapan pembaca ini merupakan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada awal sampai akhir 2016. Penelitian ini berjudul “Respon Wirausahawan Kecil dan Menengah terhadap Bank Syariah di Tasikmalaya, Jawa Barat” dilaksanakan di bawah koordinasi Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Gunung Djati Bandung dan mendapat bantuan dana dari DIPA UIN Sunan Gunung Djati Bandung Tahun Anggaran 2016. Selain bantuan dana itu, penelitian ini juga tidak terlepas dari bantuan pihak lain, baik berupa mental-spiritual maupun fisik-material. Oleh karena itu, atas semua bantuannya penulis haturkan terima kasih dan mudah-mudahan dijadikan sebagai satu amal shaleh oleh Allah Swt.

Dengan mendapatkan dorongan dari berbagai pihak, hasil penelitian ini kemudian diterbitkan menjadi sebuah buku dengan judul “Respon Wirausahawan terhadap Bank Syariah”. Penerbitan buku ini didasarkan pada pertimbangan bahwa hingga saat ini referensi terkait dengan implementasi ekonomi

Islam, khususnya kewirausahaan dan bank Syariah, masih sangat terbatas. Namun, pada saat yang bersamaan studi tentang kewirausahaan dan bank Syariah terus berlanjut. Oleh karena itu, kehadiran buku ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi khazanah keilmuan dalam bidang ekonomi Islam.

Akhirnya, buku yang sederhana ini penulis haturkan ke khalayak, mudah-mudahan ada guna dan manfaat, baik untuk masyarakat akademik maupun masyarakat luas. Amin.

Penulis,

BAB I

PENDAHULUAN

Dewasa ini, perkembangan perbankan Syariah mengalami perkembangan yang pesat. Perkembangan ini ditandai dengan indikasi adanya pertumbuhan aset, *deposit fund*, dan pembiayaan yang jauh di atas rata-rata perbankan nasional.. Aset perbankan Syariah dari tahun ke tahun selalu menunjukkan pertumbuhan yang positif, yakni berkisar dalam pertumbuhan sekitar 1,35%, terutama sejak tahun 2004. Perkembangan positif ini terjadi pula dalam *deposit fund*, yang dari tahun ke tahun selalu menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Sebagai misal, pertumbuhan *deposit fund* perbankan Syariah pada tahun 2003 baru mencapai 1,16% dan pada akhir 2013 pertumbuhan *deposit fund* perbankan Syariah telah mencapai 2,32%.¹

Pembiayaan yang disalurkan perbankan Syariah pun dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan yang signifikan. Sebagai gambaran, pada akhir tahun 2003 pembiayaan perbankan Syariah mencapai Rp 5,5 triliun dan pada tahun 2008 pembiayaan tersebut telah mencapai Rp 14,77 triliun. Dalam perspektif dana perbankan, kenaikan presentase ini menunjuk-

¹ Lihat, Bank Indonesia, *Statistik Bank Syariah (Islamic Banking Statistic)* (Jakarta: Bank Indonesia, 2013).

kan pertumbuhan yang luar biasa. Apalagi ketika data statistik yang dimiliki perbankan Syariah ini dibandingkan dengan pertumbuhan perbankan nasional secara keseluruhan. Sebut saja misalnya, pada *finance of deposit ratio* (FDR) perbankan Syariah menunjukkan angka 108,4%, sementara *loan to deposit ratio* (LDR) perbankan konvensional hanya sekitar 50%. Pertumbuhan perbankan Syariah pun ditandai dengan peningkatan kualitas pembiayaan, yang tercermin dalam *non performing finance* (NPF) yang mencapai 2,3%, yang jauh lebih rendah bila dibandingkan dengan *non performing loan* (NPL) bank konvensional yang mencapai 6,6%.²

Perkembangan perbankan Syariah ini pun ditandai dengan pertumbuhan institusinya. Sampai saat ini, jumlah kantor pusat bank Syariah yang terdiri dari 12 Bank Umum Syariah (BUS), 22 Unit Usaha Syariah (UUS) dari bank konvensional, dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) tercatat sebanyak 162 buah. Selain itu, dalam institusi perbankan Syariah ini pun tercatat kantor Bank Umum Syariah (BUS) sebanyak 2.144, kantor Unit Usaha Syariah (UUS) sebanyak 324 buah, dan kantor Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) sebanyak 486. Dengan demikian, jumlah institusi perbankan Syariah di Indonesia tercatat tidak kurang dari 2.954 kantor.³

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pada perkembangan dan pertumbuhan perbankan Syariah ini. Pertama, faktor regulasi, di mana secara hukum perbankan Syariah

² Lihat, Bank Indonesia, *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia* (Jakarta: Bank Indonesia, 2002).

³ Otoritas Jasa Keuangan, *Statistik Bank Syariah (Islamic Banking Statistic)* (Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan, 2015).

memiliki kekuatan hukum yang sangat kuat apalagi setelah keluar UU Nomor 23 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. *Kedua*, faktor teologis, di mana umat Islam yang berpendapat bahwa bunga bank itu haram akan secara otomatis memilih perbankan Syariah. *Ketiga*, faktor institusional, di mana perbankan Syariah hingga saat ini terkatagorikan pada dunia perbankan yang paling sehat dan handal dalam menghadapi krisis moneter global.⁴

Namun demikian, meskipun perbankan Syariah itu menunjukkan pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan – sebagaimana dikemukakan dalam data statistik di atas, peranan perbankan Syariah hingga saat ini dirasa masih sangat kecil. Peranan perbankan Syariah itu dapat dilihat dari *market share* perbankan Syariah dari perbankan nasional yang hingga saat ini belum bisa mencapai 5%.⁵ Kecilnya *market share* perbankan Syariah ini, antara lain, disebabkan karena masih banyak segmen pasar yang belum tersentuh, terutama para pelaku usaha kecil dan menengah. Padahal jumlah usaha kecil dan menengah itu sangat banyak. Di Tasikmalaya misalnya, tidak kurang dari 19.510 unit usaha yang tergabung dalam 335 sentra industri.⁶ Jumlah yang relatif banyak ini apabila telah menjadi segmen pasar yang telah tersentuh oleh perbankan Syariah, maka akan menjadi potensi besar bagi peningkatan *market share* perbankan Syariah.

⁴ Bandingkan dengan M. Sulaeman Jajul, *Produk Pendanaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), 270.

⁵ Melvi Yendra. *Indonesia Economic Outlook 2010: Ekonomi Makro, Demografi, dan Ekonomi Syariah* (Jakarta: Universitas Indonesia. Fakultas Ekonomi dan Grasindo, 2009).

⁶ Lihat, <http://www.Tasikmalaya.go.id>

Ada beberapa kemungkinan penyebab, mengapa hingga saat ini para wirausahawan kecil dan menengah belum banyak berhubungan dengan perbankan Syariah.⁷ Penyebab pertama bisa jadi muncul dari perbankan Syariah dan penyebab kedua bisa jadi muncul dari kalangan wirausahawan kecil dan menengah itu sendiri. Namun, core dari penyebab ini terletak dalam soal sosialisasi dan pengetahuan. Lemahnya sosialisasi tentang perbankan Syariah merupakan penyebab mengapa wirausahawan kecil dan menengah belum terekrut secara maksimal sebagai nasabah bank Syariah. Penyebab ini menjadi linier dengan lemahnya pemahaman wirausahawan kecil dan menengah tentang perbankan Syariah. Artinya, lemahnya pemahaman tentang bank Syariah menjadi faktor penyebab mengapa wirausahawan kecil dan menengah belum berhubungan dengan perbankan Syariah. Hal ini sebagai implikasi dari rendahnya promosi dan sosialisasi tentang bank Syariah oleh bank Syariah dan stakeholder yang lainnya.

Dari uraian di atas, dapat diketahui bahwa masih banyak wirausahawan kecil dan menengah yang belum berhubungan dengan perbankan Syariah. Padahal wirausahawan kecil dan menengah, yang mayoritas Muslim, ini merupakan segmen pasar yang berpotensi tinggi untuk meningkatkan *market share* perbankan Syariah. Sehubungan dengan itu, *research problem* dalam penelitian ini adalah, bagaimana respon wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah? Dari *research problem* ini, kemudian dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut: (1) bagaimana pemahaman wirausa-

⁷ Bandingkan dengan Shidiq Haryono, *Prospek Bank Syariah Pasca Fatwa MUI* (Yogyakarta: Suara Muhammadiyah, 2005), 23.

hawan kecil dan menengah terhadap produk-produk perbankan Syariah?; (2) bagaimana pandangan wirausahawan kecil dan menengah terhadap eksistensi perbankan Syariah?; (3) bagaimana keterlibatan wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah?; dan (4) bagaimana ekspektasi wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah?

Selaras dengan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) untuk mengetahui pemahaman wirausahawan kecil dan menengah terhadap produk-produk perbankan Syariah; (2) untuk mengetahui pandangan wirausahaan kecil dan menengah terhadap eksistensi perbankan Syariah; (3) untuk menganalisis keterlibatan wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah; dan (4) untuk menganalisis ekspektasi wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah.

Hasil penelitian ini diharapkan memiliki signifikansi, baik teoritis maupun praktis. Dalam signifikansi teoritis diharapkan dapat mengembangkan pengetahuan ilmiah di bidang implementasi perbankan Syariah. Hal ini mencakup untuk merumuskan konsep hingga teori baru, sehingga wacana implementasi perbankan Syariah semakin kaya; untuk menata pengkajian implementasi perbankan Syariah sebagai subyek khusus dengan kelengkapan informasi dan unsur metodologi yang dapat digunakan oleh para peneliti berikutnya; untuk dijadikan sebagai titik tolak bagi penelitian tentang implementasi perbankan Syariah lebih lanjut, baik oleh peneliti sendiri maupun oleh peneliti lain, sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan.

Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pemenuhan hajat hidup manusia, khususnya berkenaan dengan aspek penataan kehidupan kolektif, yang mencakup untuk mengembangkan apresiasi terhadap institusi perbankan Syariah sebagai wujud partisipasi dalam entitas kehidupan dan untuk dijadikan sebagai salah satu rujukan dalam proses pengambilan kebijakan dalam upaya pengembangan perbankan Syariah di Indonesia.

Penelitian ini didasarkan pada teori “rasionalitas ekonomi”, yang menyatakan bahwa setiap orang dapat mencari kesejahteraan hidupnya (kekayaan material) dengan cara melakukan pilihan-pilihan yang tepat bagi dirinya. Rasionalitas ekonomi dapat dipahami sebagai tindakan atas dasar kepentingan pribadi untuk mencapai kepuasannya yang bersifat material lantaran khawatir tidak mendapatkan kepuasan itu karena terbatasnya alat atau sumber pemuas.⁸ Rasionalitas dalam perilaku ekonomi didefinisikan oleh ekonomi konvensional dengan makna yang bersifat materialistik-individualistik.⁹ Hal ini berarti bahwa perilaku ekonomi masyarakat dapat dianggap rasional apabila perilaku itu dapat mendatangkan keuntungan yang bersifat kebendaan. Dalam perspektif ekonomi konvensional, kehidupan diciptakan menjadi satu kondisi di mana seseorang dapat menggunakan logikanya sendiri untuk meraih keuntungan.

⁸ Bandingkan dengan Mikhael Dua, *Filsafat Ekonomi* (Yogyakarta: Kanisius, 2008), 118-119.

⁹ Lihat dalam Umer Chapra, *Masa Depan Ilmu Ekonomi: Sebuah Tinjauan Islam*, Terjemahan oleh Ikhwan Abidin Basri (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), 19.

Dalam konsep “*rational economic man*”, semua tindakan ekonomi selalu diorientasikan pada nilai guna dan kepentingan pribadi.¹⁰ Kepentingan pribadi (*self-interest*) merupakan inti dari konsep “*rational economic man*” yang dikembangkan dalam ekonomi konvensional. Menurut Edgeworth, prinsip pertama ilmu ekonomi adalah setiap pelaku ekonomi hanya dimotori oleh *self-interest*.¹¹ Berbagai kegiatan ekonomi seseorang selalu diorientasikan untuk kepentingan dirinya sendiri. Tanggung jawab sosial dalam ekonomi konvensional adalah bagaimana meningkatkan keuntungan dari kegiatan ekonomi tersebut.¹²

Dalam lingkup yang lebih khusus, seorang produsen dianggap rasional jika ia dapat mencapai tujuan usahanya (keuntungan) dengan cara melakukan beberapa pilihan strategis, meminimalisasi kapital dan mendapatkan keuntungan maksimum. Oleh karena itu, rasionalitas ekonomi dapat dipahami sebagai tindakan atas dasar kepentingan pribadi untuk mencapai kepuasannya yang bersifat material lantaran khawatir tidak mendapatkan kepuasan itu karena terbatasnya alat atau sumber pemuas.

Kepentingan pribadi atau *self-interest*, menjadi titik tekan dalam teori rasionalitas ekonomi. Hal ini berarti bahwa pelaku ekonomi akan melakukan tindakan rasional jika ia melakukan

¹⁰ Lihat dalam Fiona E. Leach and Angela W. Little, *Education, Cultures, and Economics: Dilemmas for Development* (New York: Rudledge Falmer, 1999), 38.

¹¹ F. Y. Edgeworth, *Mathematical Psychis: an Essay on the Application of Mathematics to the Moral Science* (London: C. Kegan Paul & Co., 1932), 16.

¹² Milton Friedman and Rose D. Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1982), 133.

sesuatu yang sesuai dengan *self-interest*, dan pada saat yang sama konsisten dengan membuat pilihan-pilihannya dengan tujuan dapat dikuantifikasikan (dihitung untung ruginya) menuju kesejahteraan umum.

Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa dalam perilaku ekonomi sangat memegang teguh asumsi bahwa perilaku individu adalah rasional. Dengan pemikiran ini, maka dalam kajian ekonomi muncul istilah "manusia ekonomi rasional" (*rational economic man*), yang ditafsirkan dengan dorongan kepentingan dari dalam diri manusia sebagai nalar yang setara dengan dorongan gaya grafitasi di alam. Prinsip utama dalam perilaku ekonomi adalah bahwa setiap agen (pelaku) ekonomi digerakan oleh kepentingan diri (*self-interest*).

Selain didukung oleh *rational economic man*, rasionalitas dalam perilaku ekonomi juga didukung oleh teori ekspektasi rasional (*rational expectations theory*) yang untuk pertama kalinya diajukan oleh John F. Muth¹³ di Indiana University pada 1961 yang kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh Robert E. Lucas Jr.¹⁴ Kemunculan teori ini didasari oleh satu pemikiran bahwa situasi ekonomi yang akan terjadi di masa depan antara lain bergantung pada apa yang diharapkan oleh para pelaku ekonomi itu sendiri.

Secara umum, teori ekspektasi rasional menggambarkan jenis ekspektasi sebagai hal yang identik dengan perkiraan terbaik yang akan terjadi di masa yang akan datang dengan

¹³ Uskali Mäki, *Rationality, Institutions, and Economic Methodology* (London: Routledge, 1993), 153.

¹⁴ Roger A. Arnold, *Economics* (Mason, OH: Thomson South-Western, 2008), 326.

menggunakan semua informasi yang tersedia. Menurut Carter dan Maddock, ekspektasi rasional adalah upaya meramal secara esensial masa depan variabel-variabel ekonomi untuk membuat kebijakan secara tepat.¹⁵ Dalam memprediksi variabel-variabel ekonomi yang relevan dengan karakteristik yang belum pasti harus diperhitungkan secara cermat. Oleh karena itu, teori ekspektasi rasional dibangun sebagai respon terhadap kelemahan yang dimiliki oleh teori ekspektasi adaptif.¹⁶ Teori ekspektasi adaptif menyatakan bahwa nilai ekspektasi masa depan dari sebuah variabel ekonomi didasarkan pada nilai-nilai yang telah terjadi di masa lampau. Sedangkan bagi teori ekspektasi rasional, peristiwa ekonomi yang terjadi di masa lampau hanyalah sebagai salah satu informasi yang perlu didukung oleh informasi lain.

Ada dua asumsi yang menjadi dasar teori ekspektasi rasional.¹⁷ *Pertama*, semua pelaku kegiatan bertindak secara rasional, mengetahui seluk beluk kegiatan ekonomi dan memiliki informasi yang lengkap mengenai peristiwa-peristiwa dalam perekonomian. *Kedua*, semua jenis pasar beroperasi secara efisien dan dapat dengan cepat membuat penyesuaian-penyesuaian ke arah perubahan yang berlaku. Pada asumsi yang pertama, teori ekspektasi rasional ini ingin mengembangkan analisis berdasarkan prinsip-prinsip yang terdapat dalam teori mikroekonomi yang bertitik tolak dari anggapan bahwa kon-

¹⁵ Michael Carter and Rodney Maddock, *Rational Expectations: Macroeconomics for the 1980s?* (London: MacMillan, 1984), 49.

¹⁶ Roger A. Arnold, *Economics*, 326.

¹⁷ Bandingkan dengan Walter J. Wessels, *Economics* (Hauppauge, NY: Barron's Educational Series, Inc., 2000), 244.

sumen, produsen, dan pemilik faktor produksi bertindak secara rasional dalam menjalankan kegiatan ekonominya. Sedangkan pada asumsi yang kedua, teori ekspektasi rasional ingin menyatakan bahwa tingkat harga dan upah dapat dengan mudah mengalami perubahan.

Dalam teori ekspektasi rasional dinyatakan bahwa sebuah ekspektasi itu akan dipandang rasional apabila ditempuh melalui model-model tertentu. Sehubungan dengan itu, menurut Case dan Fair, hipotesis ekspektasi rasional berasumsi bahwa setiap pelaku ekonomi mengetahui tentang "model ekonomi secara benar".¹⁸ Setiap variabel yang mempengaruhi perubahan situasi ekonomi akan diketahui secara pasti oleh semua pelaku ekonomi secara simetris. Apabila terjadi perubahan-perubahan pada parameter dari variabel-variabel tersebut, maka para pelaku ekonomi akan dapat mengekpektasi perubahan itu secara cepat.¹⁹

Rasionalitas perilaku ekonomi sendiri dalam teori ekspektasi rasional diartikan dengan tindakan yang dapat memberikan *benefit*, keuntungan atau kepuasan yang maksimum atau mencapai sesuatu tujuan dengan biaya yang paling rendah.²⁰ Hal ini berarti bahwa perilaku ekonomi itu akan dipandang rasional apabila pada saat melakukan tindakan ekonomi didasarkan pada perhitungan yang matang tentang *cost* dan *profit* atau *scarcity*. Dengan kata lain, rasionalitas perilaku

¹⁸ Karl E. Case and Ray C. Fair, *Principles of Macroeconomics* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1992), 493.

¹⁹ Willem H. Buiter, *Macroeconomic Theory and Stabilization Policy* (Manchester: Manchester University Press, 1989), 59.

²⁰ Lihat dalam William A. McEachern, *Macroeconomics: a Contemporary Introduction* (Mason: Thomson/South-Western, 2009), 463.

ekonomi akan ditentukan oleh seberapa besar selisih *profit* dari *cost* bagi produsen atau seberapa besar selisih *scarcity* dari *cost* bagi konsumen.

Selain teori *rational economic man* dan teori *rational expectations*, dalam melihat rasionalitas perilaku ekonomi dapat ditunjang pula oleh teori pilihan rasional (*rational choice theory*). Teori ini merupakan sebuah kerangka untuk memahami dan sering juga secara formal memperagakan perilaku sosial dan ekonomi. Selain itu, teori ini juga merupakan paradigma teoritis yang dominan dalam ekonomi mikro.²¹ Dalam teori pilihan rasional, 'rasionalitas' berarti bahwa seseorang membuat pertimbangan sebelum mengambil sebuah tindakan dengan menyeimbangkan antara biaya (*cost*) dan manfaat (*benefit*).²²

Pada beberapa dekade terakhir teori pilihan rasional juga terus meningkat digunakan dalam ilmu-ilmu sosial selain dari ekonomi, seperti sosiologi dan ilmu politik.²³ Model yang digunakan dalam teori pilihan rasional berasumsi bahwa individu memilih tindakan yang terbaik menurut fungsi dan batasan pilihan stabil yang dihadapinya. Model yang bersandar

²¹ Humberto Barreto, *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation* (London: Routledge, 1989), 108.

²² Bandingkan dengan Mark Irving Lichbach, *Is Rational Choice Theory All of Social Science* (Michigan: University of Michigan Press, 2003), 60.

²³ Scott, John, "Rational Choice Theory" in Gary Browning, at. al.. *Understanding Contemporary Society: Theories of the Present* (London: SAGE Publication, Ltd., 1999), 127. Lihat pula dalam Thomas Boylan and Ruvin Gekker, *Economic, Rational Choice and Normative Philosophy* (New York: Routledge, 2009), 1.

pada teori pilihan rasional sering mengadopsi individualisme metodologis, yang berasumsi bahwa situasi sosial atau perilaku kolektif merupakan hasil tindakan individu. Teori ini, secara aksiologis, diharapkan dapat membantu pemikiran dan menyediakan bantuan dalam merumuskan hipotesis yang *falsifiable*, baik intuitif atau tidak. Hal ini secara luas digunakan sebagai suatu asumsi perilaku individu dalam model dan analisa ekonomi mikro.

Gagasan dasar dari teori pilihan rasional adalah bahwa bentuk perilaku dalam masyarakat mencerminkan aneka pilihan yang dibuat oleh individu, yang mencoba untuk memaksimalkan manfaat atau keuntungan dan memperkecil biaya. Gagasan untuk pilihan rasional, di mana orang membandingkan biaya dan keuntungan dari tindakan tertentu ini lebih tampak dalam teori ekonomi.²⁴ Sejak orang berkeinginan untuk mendapatkan produk yang paling menguntungkan dalam harga yang paling rendah, mereka akan menilai keuntungan suatu produk tertentu yang dibandingkan pada produk serupa, yang kemudian mereka akan membandingkan harga (atau biaya). Secara umum, orang akan memilih obyek yang menyediakan imbalan yang terbesar dalam biaya yang paling rendah.

Pemikiran utama teori pilihan rasional adalah bahwa pilihan, keyakinan, sumber daya, dan tindakan itu memiliki hubungan satu sama lain.²⁵ Hubungan antara keempat komponen

²⁴ Allen R. Thomson, *Economics* (Reading, Mass.: Addison-Wesley Publication Co., 1985), 103.

²⁵ John Elster, *The Cement of Society: a Study of Social Order* (Cambridge: Cambridge University Press. 1989), 68.

tersebut dapat dibagi menjadi dua jenis. *Pertama*, struktur pilihan dan keuntungan tersusun sedemikian rupa sesuai dengan kriteria konsistensi. *Kedua*, ada syarat-syarat yang saling terhubung. Sebuah tindakan akan dikatakan rasional bila tindakan tersebut memiliki hubungan dengan pilihan, keyakinan, dan sumber daya, yaitu dalam artian bahwa tindakan tersebut dapat dibuktikan sebagai tindakan yang paling dapat memuaskan pilihan si pelaku sesuai dengan keyakinan yang ia miliki dan dibuktikan secara *ex ante* dan bukan secara *ex post* (karena pengetahuan manusia tidak ada yang sempurna, sehingga orang rasional tetap bisa melakukan kesalahan secara *ex post* (yaitu ketika dibandingkan dengan hasil nyatanya) biarpun secara *ex ante*, yaitu sebelum dampaknya diketahui, keputusannya sudah rasional). Keyakinan akan dikatakan bila sesuai dengan bukti-bukti yang ada.

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam kajian tentang perilaku ekonomi, termasuk di dalamnya keputusan yang diambil oleh wirausahawan, dapat digunakan tiga teori utama, yaitu teori *rational economic man*, teori *rational expectations*, dan teori *rational choice*. Ketiga teori ini dapat melihat perilaku ekonomi dengan menggunakan sudut pandang yang berbeda. Teori *rational economic man* memandang bahwa perilaku ekonomi manusia itu rasional apabila mempertimbangkan nilai guna (*benefit*) dan kepentingan pribadi (*self-interest*). Sedangkan teori *rational expectations* memandang perilaku ekonomi itu rasional apabila membuat prediksi tentang variabel-variabel ekonomi yang akan terjadi di masa dengan menggunakan berbagai informasi yang telah dan sedang, serta yang mungkin terjadi. Adapun teori *rational*

choice memandang perilaku ekonomi itu rasional apabila mempertimbangkan antara *cost* yang dikeluarkan dengan *benefit* dan *profit* yang akan diterima.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif (*naturalistic*). Jenis penelitian ini dipandang relevan karena karakteristiknya yang unik dari realitas sosial serta dunia pemikiran dan tingkah laku yang akan mewakili informasi atau data yang dianalisis. Sedangkan sifat dari penelitian ini adalah penelitian deskriptif dan eksplanatif. Penentuan sifat penelitian ini didasarkan pada pemikiran bahwa penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bahan analisis dari data dan fakta yang telah lalu dan yang tengah terjadi. Selain itu, penelitian ini juga mencoba menjelaskan kausalitas antara variabel-variabel yang terlibat, sehingga pada gilirannya penelitian ini akan menerangkan (eksplanasi) relasi antara Muslim tradisional dengan perilaku ekonomi.

Selain itu, dalam penelitian ini pun digunakan pendekatan sosiologis-antropologis. Pendekatan sosiologis (*sociological approach*) dalam penelitian ini digunakan untuk memahami sistem sosial dan entitas kehidupan ketika umat Islam memahami Islam dan berperilaku ekonomi. Sedangkan pendekatan antropologi (*anthropological approach*) digunakan untuk melihat hubungan antara Islam dengan pranata yang terjadi di masyarakat, khususnya pranata ekonomi.

Seiring dengan pendekatan yang digunakan di atas, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Metode studi kasus digunakan dalam penelitian ini mengingat fokus dalam penelitian ini merupakan satu kesatu-

an yang utuh dan terintegrasi yang bersifat holistik.²⁶ Oleh karena itu, penelitian ini lebih diarahkan untuk menemukan spesifikasi dan keunikan satuan analisis (*analysis unit*).

Untuk memberi kemudahan dalam memahami konsep yang digunakan dalam penelitian ini, maka dirumuskan konsep yang digunakan untuk memperoleh batasan yang jelas dan memudahkan dalam menentukan indikatornya. Konsep-konsep tersebut adalah aliran pemikiran dan enterpreneursif.

1. Respon

Respon wirausahawan dalam penelitian ini berarti tingkah laku balas atau sikap yang menjadi tingkah laku adekuat yang merupakan proses pengorganisasian rangsang di mana rangsang-rangsang prosikmal di organisasikan, sehingga kemudian sering terjadi representasi fenomenal dari rangsang prosikmal. Respon juga diartikan suatu tingkah laku atau sikap yang berwujud baik sebelum pemahaman yang mendetail, penilaian, pengaruh atau penolakan, suka atau tidak serta pemanfaatan pada suatu fenomena tertentu. Dalam hal ini untuk mengetahui respon masyarakat dapat dilihat melalui persepsi, sikap, dan partisipasi. Respon pada prosesnya didahului sikap seseorang, karena sikap merupakan kecenderungan atau kesediaan seseorang untuk bertingkah laku kalau ia menghadapi suatu ransangan tertentu. Respon juga diartikan suatu tingkah laku atau sikap yang berwujud baik sebelum pemahaman yang

²⁶ Menurut Consuelo G. Sevilla, dkk, metode studi kasus digunakan dalam melakukan penelitian yang terinci tentang seseorang atau suatu unit selama kurun waktu tertentu. Dengan menggunakan metode ini, maka penelitian dilakukan secara mendalam dan komprehensif. Lihat, Consuelo G. Sevilla et al., *Pengantar Metode Penelitian*, Terjemahan oleh Alimuddin Tuwu. (Jakarta: UI Press, 2006), hlm. 73.

mendetail, penilaian, pengaruh atau penolakan, suka atau tidak serta pemanfaatan pada suatu fenomena tertentu.

2. Bank Syariah

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan bank Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah. Bank Syariah merupakan lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam, khususnya yang bebas dari bunga (riba), bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian (maysir), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (gharar), berprinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal. Bank Syariah sering dipersamakan dengan bank tanpa bunga. Bank tanpa bunga merupakan konsep yang lebih sempit dari bank Syariah, ketika sejumlah instrumen atau operasinya bebas dari bunga. Bank Syariah, selain menghindari bunga, juga secara aktif turut berpartisipasi dalam mencapai sasaran dan tujuan dari ekonomi Islam yang berorientasi pada kesejahteraan sosial.

Penelitian ini dilaksanakan di Tasikmalaya, Jawa Barat. Penentuan lokasi penelitian ini disesuaikan dengan karakteristik fokus penelitian. Ada beberapa pertimbangan dalam penentuan lokasi ini, yaitu: (1) pemahaman ke-Islaman tradisional sangat tampak dan bahkan dominan di lokasi tersebut; (2) perilaku ekonomi atau kewirausahaan sangat tinggi bila dibandingkan dengan daerah lain di sekitarnya; dan (3) lokasi

penelitian relatif mudah dijangkau oleh kendaraan umum dan telah banyak dikenal peneliti, sehingga secara teknis diharapkan tidak menemukan masalah yang berarti.

Data lapangan menunjukkan bahwa di Kabupaten Tasikmalaya terdapat 335 sentra industri besar dan kecil. Namun, sentra industri yang besar hanya terdapat di dua lokasi, yaitu Sentra produksi pandan di Rajapolah dan sentra produksi anyaman bambu di Cikunir Singaparna. Sedangkan di Kota Tasikmalaya terdapat 174 sentra industri besar dan kecil. Namun, sentra industri yang besar hanya terdapat di dua lokasi, yaitu sentra industri sandal di Sambong Mangkubumi dan sentra industri bordir di Tanjung Kawalu. Keempat sentra industri inilah yang dijadikan sebagai sampel lokasi dalam penelitian ini. Dalam penentuan sampel lokasi ini ditetapkan secara purposif dengan pertimbangan: (1) sebaran komunitas muslim tradisional; (2) sebaran lokasi penelitian antara kotamadya dan kabupaten; dan (3) variasi komoditi kewirausahaan.

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini seiring dengan perumusan masalah yang diajukan, yakni mencakup: (1) pemahaman wirausahawan kecil dan menengah terhadap produk-produk perbankan Syariah; (2) pandangan wirausahawan kecil dan menengah terhadap eksistensi perbankan Syariah; (3) keterlibatan wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah; dan (4) ekspektasi wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah.

Data dalam penelitian ini diperoleh melalui dua sumber, yaitu sumber lapangan dan sumber dokumen. Penentuan sumber data lapangan dilakukan melalui *informant's rating*.

Sumber informasi utama adalah Pemerintah Daerah Tasikmalaya, yang dipandang memiliki pengetahuan menyeluruh mengenai kondisi wilayahnya, sehingga diposisikan sebagai informan kunci (*key informant*) yang membuka informasi mengenai lokasi penelitian secara keseluruhan. Dari yang bersangkutan dapat diperoleh informasi mengenai sentra-sentra ekonomi yang pelaku ekonominya beragama Islam. Umat Islam yang terlibat dalam wiraswasta inilah yang dijadikan sebagai populasi dalam penelitian ini.

Di 4 (empat) sentra industri yang dijadikan sebagai sampel lokasi penelitian terdapat 293 unit usaha yang pemiliknya dijadikan sebagai populasi dalam penelitian ini. Populasi tersebut terlalu banyak, sehingga dalam penelitian ini ditentukan sampel penelitian dengan menggunakan teknik *quota sampling*. Dalam teknik ini, peneliti mengidentifikasi kumpulan karakteristik wiraswasta muslim tradisional dari populasi dan kemudian memilih sampel yang diinginkan secara acak. Penentuan sampel dilakukan secara *snowballing* sampai memenuhi kuota yang diharapkan. Hal ini diasumsikan bahwa sampel tersebut sesuai dengan karakteristik populasi yang telah ditetapkan. Atas dasar pertimbangan itu, maka dalam penelitian ini ditetapkan sampel sebanyak 70 orang dengan rincian 15 orang dari sentra produksi sandal di Sambong Mangkubumi, 20 orang dari sentra produksi bordir di Tanjung Kawalu, 20 orang dari sentra produksi pandan di Rajapolah, dan 15 orang dari sentra produksi anyaman bambu di Cikunir Singaparna.

Sumber data dokumen dalam penelitian ini meliputi sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer

adalah dokumen yang berupa arsip Pemerintah Daerah dan dokumen yang dimiliki oleh para pelaku ekonomi. Sumber data sekunder terdiri dari dokumen-dokumen yang merupakan hasil laporan, hasil penelitian, serta referensi lain yang ditulis orang lain tentang hubungan antara pemahaman keagamaan dengan perilaku ekonomi.

Seiring dengan sumber data di atas, maka teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik wawancara digunakan pada sumber data utama, yakni wiraswastawan muslim tradisional yang berada di sentra-sentra ekonomi Tasikmalaya, sedangkan teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa dokumen. Untuk mendalami data yang dibutuhkan, maka dalam penelitian ini digunakan pula teknik observasi yang diarahkan pada perilaku ekonomi dan kewirausahaan umat Islam yang dijadikan sebagai responden dalam penelitian ini.

Secara garis besar, penelitian ini dibagi ke dalam tiga tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Orientasi

Pada tahap ini dikumpulkan data secara umum dengan cara wawancara dan observasi secara umum dan terbuka serta studi dokumentasi, sehingga dapat diperoleh informasi yang luas mengenai hal-hal yang umum tentang pemahaman keagamaan dan perilaku ekonomi umat Islam di Tasikmalaya. Informasi dari responden dianalisis untuk menemukan hal-hal yang menonjol, menarik, penting, dan berguna, yang kemudian dijadikan sebagai fokus penelitian.

2. Tahap Eksplorasi

Dalam tahapan ini, fokus penelitian telah lebih jelas, sehingga data yang dikumpulkan lebih terarah dan spesifik. Wawancara dilakukan secara terstruktur dan mendalam sehingga data yang diperoleh lebih mendalam dan bermakna. Selain itu, observasi pun dapat ditujukan pada hal-hal yang dianggap ada hubungannya dengan fokus penelitian. Responden pada tahapan ini lebih spesifik, yakni umat Islam yang berada di sentra-sentra ekonomi dan melakukan tindakan ekonomi.

3. Tahap *Member Check*

Data hasil wawancara mendalam dan observasi, yang sejak awal dianalisis, dituangkan dalam bentuk laporan, yang hasilnya kemudian disampaikan kembali kepada responden atau informan untuk dicek kebenarannya. Tahap ini dilakukan untuk menjaga akurasi dan validitas data yang dikumpulkan, sehingga kesimpulan yang diambil sesuai dengan data yang sebenarnya. Selain itu, dalam tahapan ini digali pula data lain yang belum sempat digali pada tahapan kedua.

Analisis data dalam penelitian ini dimaksudkan sebagai proses penyusunan data agar dapat ditafsirkan. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan melalui tiga tahapan berikut:

1. **Reduksi Data**

Data yang diperoleh ditulis dalam bentuk deskripsi yang sangat lengkap dan banyak. Data tersebut kemudian direduksi, dirangkum, dan dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan kepada hal-hal yang penting dan berkaitan dengan fokus penelitian, sehingga memberikan gambaran yang

lebih tajam tentang hasil wawancara, dokumentasi, dan observasi. Tahapan reduksi data ini akan membantu dalam memberikan kode kepada aspek-aspek yang dibutuhkan.

2. Display Data

Analisis ini dilakukan mengingat data yang terkumpul demikian banyak. Data yang banyak akan menimbulkan kesulitan dalam menggambarkan detail secara keseluruhan dan sulit pula untuk mengambil kesimpulan. Kesukaran ini dapat diatasi dengan cara membuat model, matriks, atau grafik sehingga keseluruhan data dan bagian-bagian detailnya dipetakan dengan jelas.

3. Kesimpulan dan Verifikasi

Data yang sudah dipolakan, difokuskan, dan disusun secara sistematis baik melalui penentuan tema maupun model grafik atau juga matrik. Kemudian disimpulkan sehingga makna data bisa ditemukan. Namun, kesimpulan itu baru bersifat sementara saja dan bersifat umum. Supaya kesimpulan diperoleh secara lebih “dalam”, maka data lain yang baru ini bertugas melakukan pengujian terhadap berbagai kesimpulan tentatif tadi.

BAB II

KAJIAN TEORITIS TENTANG RESPON WIRUSAHAWAN DAN BANK SYARIAH

A. Tinjauan Pustaka

Ada beberapa penelitian tentang perbankan Syariah, baik yang berkaitan dengan masalah institusi perbankan Syariah itu sendiri maupun yang berkaitan dengan relasi perbankan Syariah dengan *stakeholders*-nya. Di antaranya adalah hasil penelitian S. Askary (2001) dengan judul "*The influence of Islamic Culture on the Accounting Value and Practices of Muslim Countries*". Disertasi yang ditulis di University Newcastle ini difokuskan pada beberapa perbankan Syariah, yang menyimpulkan bahwa kebudayaan Muslim di berbagai negara Islam berpengaruh secara variatif terhadap nilai pelaporan perbankan Syariah.

Penelitian ini lebih menekankan pada akuntabilitas dari sebuah institusi keuangan yang didasarkan pada Syariah. Selain itu, penelitian ini pun lebih difokuskan pada institusi perbankan Syariah bukan pada partisipasi masyarakat terhadap institusi perbankan Syariah tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan, di mana penelitian yang akan dilakukan akan lebih difokuskan pada keterlibatan masyarakat terhadap perbankan Syariah.

Muslimin (2002) dengan judul "Politik Hukum Perbankan Syariah di Indonesia". Disertasi yang ditulis di UIN Syarif Hidayatullah Jakarta ini menyimpulkan bahwa sudah ada *political will* dari pemerintah untuk menyempurnakan regulasi perbankan Syariah di Indonesia mulai dari UU Nomor 7 Tahun 1992 sampai dengan UU Nomor 10 Tahun 1998. Namun, Undang-undang yang terakhir ini masih dipandang kurang dalam mengatur perbankan Syariah secara komprehensif, maka perlu dibuatkan Undang-undang tersendiri tentang perbankan Syariah. Sebab, menurutnya, ada relasi yang signifikan antara regulasi dengan perkembangan dan pertumbuhan institusi keuangan Syariah.

Penelitian Muslimin ini merupakan penelitian "politik hukum" dengan menggunakan pendekatan yuridis-normatif. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih menggunakan pendekatan sosiologis dan antropologis. Penelitian Muslimin merupakan *library research*, sedangkan penelitian yang akan dilakukan merupakan *field research*.

Ada penelitian lain yang perlu dijadikan sebagai referensi dalam penelitian ini, yakni penelitian Yadi Januari (2004) dengan judul "Partisipasi Masyarakat terhadap BMT At-Taqwa di Perumahan Tanjung Indah, Garut". Penelitian individual yang didanai oleh DIPA IAIN Sunan Gunung Djati Bandung ini menyimpulkan bahwa masyarakat berpartisipasi secara aktif dalam menumbuhkembangkan BMT. Hal ini disebabkan karena masyarakat merasa mendirikan, memiliki, dan ikut bertanggung jawab terhadap mau dan mundurnya BMT tersebut.

Penelitian agak mirip dengan penelitian yang akan dilakukan, terutama dari pendekatan yang digunakan, yakni pende-

katan sosiologis dan antropologis. Perbedaan di antara keduanya terletak dalam relasi antara masyarakat dengan lembaga keuangan Syariah. Apabila pada penelitian yang sudah, relasi antara masyarakat dengan lembaga keuangan Syariah sangat erat karena masyarakat merupakan bagian dari lembaga keuangan Syariah itu sendiri. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan, relasi antara masyarakat dengan lembaga keuangan Syariah merupakan hubungan yang terpisah bagaikan patron dan klien.

B. Teori tentang Respon

Respon adalah kesan yang dialami dan tindakan yang dilakukan dalam upaya menanggapi rangsangan yang muncul. Oleh karena itu, respon yang diberikan seseorang atas rangsangan yang muncul biasanya mencakup tiga aspek utama, yaitu perspsi, sikap, dan partisipasi. Respon ini pada prosesnya didahului oleh sikap seseorang terhadap rangsangan, karena sikap merupakan kecenderungan atau kesediaan seseorang untuk bertingkah laku kalau ia menghadapi suatu rangsangan tertentu. Oleh karena itu, respon dapat diartikan juga dengan suatu tingkah laku atau sikap yang berwujud baik sebelum pemahaman yang mendetail, penilaian, pengaruh atau penolakan, suka atau tidak suka, serta pemanfaatan pada suatu fenomena tertentu.

Menurut Kartono, respon bisa diidentifikasi sebagai gambaran ingatan dari pengamatan.¹ Selaras dengan ini, Abu Ahmadi menyatakan respon adalah gambaran ingatan dan

¹ Kartini Kartono, *Psikologi Perkembangan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 58.

pengamatan yang mana objek yang telah diamati tidak lagi berada dalam ruang dan waktu pengamatan.² Hal ini berarti bahwa respon itu muncul apabila diawali dengan pengamatan terlebih dahulu. Menurut Muhibbin Syah, pengamatan dalam respon adalah proses menerima, menafsirkan, dan memberi arti rangsangan yang masuk melalui indera, seperti mata dan telinga.³ Oleh karena itu, maka dapat dipahami bahwa respon dalam perspektif ini adalah bayangan yang tinggal dalam ingatan seseorang setelah melalui proses pengamatan terlebih dahulu.

Selanjutnya, respon juga bisa diartikan dengan goresan dari pengamatan membentuk sikap setuju atau tidak setuju, senang atau atau tidak senang, menerima atau tidak menerima.⁴ Steven M. Caffé membagi respon menjadi tiga, yaitu kognitif, afektif, dan konatif. Respon kognitif adalah respon yang berkaitan erat dengan pengetahuan keterampilan dan informasi seseorang mengenai sesuatu. Respon ini timbul apabila ada perubahan terhadap yang dipahami atau dipersepsi oleh khalayak. Respon afektif adalah respon yang berhubungan dengan emosi, sikap, dan menilai seseorang terhadap sesuatu. Respon ini timbul apabila ada perubahan yang disenangi oleh khalayak terhadap sesuatu. Sedangkan yang dimaksud dengan respon konatif adalah respon yang berhu-

² Abu Ahmadi, *Psikologi Umum* (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), 64.

³ Muhibbin Syah, *Psikologi Pendekatan Suatu Pendekatan Baru* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995), 118.

⁴ Sukamto, *Nafsiologi: Suatu Pendekatan Alternatif atas Psikologi* (Jakarta: Integrita Press, 1985), 101.

bungan dengan perilaku nyata yang meliputi tindakan atau perbuatan.

Melihat sikap seseorang terhadap sesuatu, maka akan dapat diketahui bagaimana respon mereka terhadap rangsangan tertentu. Menurut Louis Thursone, respon merupakan jumlah kecenderungan dan perasaan, kecurigaan dan prasangka, prapemahaman yang mendetail, ide-ide, rasa takut, ancaman dan keyakinan tentang suatu hal yang khusus. Dari pengertian ini, dapat diketahui bahwa cara pengungkapan sikap itu dapat melalui tiga bentuk utama, yaitu: pengaruh atau penolakan, penilaian, suka atau tidak suka, dan kepositifan atau kenegatifan suatu objek.

Perubahan sikap dapat menggambarkan bagaimana respon seseorang atau sekelompok orang terhadap objek-objek tertentu. Sikap yang muncul dapat positif yakni cenderung menyenangkan, mendekati, dan mengharapkan suatu objektif. Hal ini berarti bahwa seseorang disebut mempunyai respon positif dapat dilihat dari tahap kognisi, afeksi, dan psikomotorik. Sebaliknya seseorang mempunyai respon negatif apabila informasi yang didengarkan atau perubahan suatu objek tidak mempengaruhi tindakan atau malah menghindar dan membenci objek tersebut.

Ada dua jenis variabel yang dapat mempengaruhi respon, yaitu variabel struktural dan variabel fungsional. Variabel struktural adalah faktor-faktor yang terkandung dalam rangsangan fisik, sedangkan variabel fungsional adalah faktor-faktor yang terdapat pada diri seseorang, misalnya kebutuhan suasana hati

dan pengalaman masa lalu.⁵ Menurut Dollard dan Miller, bahasa memegang peranan penting dalam pembentukan respon masyarakat. Respon-respon tertentu terikat dengan kata-kata, dan oleh karena itu, ucapan dapat berfungsi sebagai mediator atau menentukan hirarki mana yang bekerja. Artinya, sosialisasi yang mempergunakan bahasa, baik lisan maupun tulisan, merupakan media strategis dalam pembentukan respon masyarakat. Apakah respon tersebut berbentuk respon positif atau negatif sangat bergantung kepada sosialisasi dari objek yang akan direspon. Menurut Hunt, orang dewasa mempunyai sejumlah unit untuk memproses informasi-informasi. Unit-unit ini dibuat khusus untuk menangani representasi fenomenal dari keadaan di luar individu, lingkungan internal ini dapat digunakan untuk memperkirakan peristiwa-peristiwa yang terjadi diluar. Proses yang berlangsung secara rutin inilah yang disebut dengan respon.

Respon yang diberikan oleh seseorang atau masyarakat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Melvin de Fleur dan Sandra Ball Rokeach menyatakan bahwa kondisi psikologis individu akan menentukan bagaimana individu itu memilih simuli dari lingkungan, dan bagaimana individu member makna pada simuli itu.⁶ Selain faktor personal, respon seseorang juga dipengaruhi oleh media komunikasi atau sosialisasi. Setiap individu tidak sama dalam perhatian, pemahaman, dan kepentingan-

⁵ Sarlito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologi* (Jakarta: Bulan Bintang, 1984), 47.

⁶ Lihat dalam Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), 203-204.

nya, sehingga berbeda dalam menjadikan media sebagai sumber informasinya.⁷

C. Konsep Wirausahawan Kecil dan Menengah

Ada dua konsep yang perlu dipahami terlebih dahulu, yakni konsep wirausahawan dan konsep usaha kecil dan menengah. Konsep wirausahawan menunjuk pada subjek atau pelaku, sedangkan usaha kecil dan menengah menunjuk pada jenis usaha yang dilakukan oleh wirausahawan. Dengan menjelaskan kedua konsep ini, maka pada gilirannya nanti dapat dipahami apa yang dimaksud dengan wirausahawan kecil dan menengah.

Menurut Richard Cantillon, *entrepreneur* adalah “*agent who buys means of production at certain prices in order to combine them*” (agen yang membeli alat produksi pada harga tertentu dalam rangka untuk menggabungkannya). Seorang *entrepreneur* adalah pengambil risiko, yang membeli jasa produksi dengan harga tertentu dan menjual hasilnya dengan harga yang tidak pasti pada waktu yang akan datang.⁸ Pada abad ke-18, seorang *entrepreneur* lebih dilekatkan pada orang yang membutuhkan modal. Seseorang yang tidak memiliki modal tetapi memiliki potensi sebagai inovator, maka yang bersangkutan bisa dianggap sebagai seorang *entrepreneur*.⁹

⁷ Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi* (Jakarta: Kencana, 2007), 278.

⁸ Lihat, Suparman Soemahamidjaja, *Pembangunan Masyarakat Pancasila melalui Pendekatan Mutu Sumber Daya Manusia dengan Sistem Pendidikan Sikap Mental* (Jakarta: Lembaga Bina Wiraswasta, 1987), 112.

⁹ Schumpeter membedakan *entrepreneur* dengan pemilik modal, investor atau manajer – peran-peran yang seringkali dibingungkan

Pada perkembangan selanjutnya, wirausahawan didefinisikan sebagai seseorang yang mengorganisasikan dan mengatur perusahaan untuk meningkatkan pertambahan nilai personal, sedangkan pada abad ke-20, inovasi selalu dilekatkan secara melekat erat pada wirausahawan. Sehubungan dengan itu, Schumpeter mendefinisikan wirausahawan (*entrepreneur*) dengan seorang inovator yang memiliki kemampuan naluri untuk melihat benda materi sedemikian rupa, memiliki semangat, kemauan dan pikiran untuk menaklukkan cara berpikir yang tidak berubah, dan memiliki kemampuan untuk bertahan terhadap oposisi sosial.¹⁰

Konsep kewirausahaan (*entrepreneurship*) itu sendiri berasal dari kata *entreprendre* (bahasa Perancis) yang berarti untuk menunjuk suatu organisator musik atau pertunjukan lainnya. Secara bahasa, kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung, sedangkan usaha berarti perbuatan, bekerja, berbuat sesuatu. Dengan demikian, wirausahawan adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya serta memasarkannya.¹¹

dengan istilah *entrepreneur*. Fungsi *entrepreneur* menurut Schumpeter adalah untuk memperkenalkan inovasi ekonomi. Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*. (Cambridge: Cambridge University Press, 1959), 66.

¹⁰ *Ibid.*, 47.

¹¹ Suryanto (Ed.), *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Surabaya: Apollo, 1977), 60

Dalam perspektif ekonomi, seorang wirausahawan adalah seorang pemimpin ekonomi yang memiliki kemampuan untuk mengenali peluang untuk mencapai kesuksesan komoditas baru, teknik baru, sumber persediaan baru, dan menggunakan peralatan yang diperlukan, manajemen, angkatan kerja dan mengorganisirnya ke dalam satu perusahaan secara terus menerus.¹² Menurut Salim Siagian, kewirausahaan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada masyarakat; dengan selalu berusaha mencari dan melayani pelanggan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil risiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen.”¹³

Kewirausahaan berarti keberanian dan kelebihan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri.¹⁴ Suparman Sumahamidjaya memberi batasan kewirausahaan sebagai orang yang melakukan kegiatan mengorganisasikan faktor-

¹² M. L. Jhingan, *Entrepreneurship in Economic Development: the Economic of Development and Planning* (Delhi: Konark Publishing Pvt. Ltd., 1996), 407-413.

¹³ Salim Siagian dan Asfahani, *Kewirausahaan Indonesia dengan Semangat 17.8.45* (Jakarta: PT. Putra Timur bekerjasama dengan PUSLATKOM dan PK Depkop, 1999), 273.

¹⁴ Wasty Sumanto, *Pendidikan Wiraswasta*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1984), 43.

faktor produksi dan memberikan hasil yang produktif.¹⁵ Hal ini berarti bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang mampu memadukan alam, tenaga kerja, modal serta keahlian, sehingga dapat menghasilkan sesuatu yang berguna bagi kepentingan orang banyak. Pendapat ini sejalan dengan pendapat Savary (1973) yang menyatakan bahwa kewirausahaan adalah membeli barang dengan harga pasti, meskipun orang itu belum tahu dengan harga berapa barang itu akan dijual kemudian.¹⁶

Dalam perspektif ekonomi, dibedakan secara signifikan antara inventor dan *entrepreneur*.¹⁷ Inventor didefinisikan sebagai seseorang yang bekerja untuk mengkreasikan sesuatu yang baru untuk pertama kalinya. Menurut inventor, standar kesuksesan bukanlah dari ukuran finansial semata, tetapi diperoleh dari hak paten yang dibuatnya. Hal ini berbeda dengan *entrepreneur*, yang lebih menyukai berorganisasi dari pada menemukan sesuatu. Seorang *entrepreneur* akan senantiasa membuat inisiatif, mengorganisir mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya dan situasi secara praktis, serta siap menerima risiko.¹⁸

Dengan deskripsi di atas, maka dapat dipahami bahwa kewirausahaan itu meliputi proses yang dinamis. Kewirausa-

¹⁵ Suparman Sumahamijaya, *Wiraswasta Orientasi Konsepsi dan Ikrar* (Bandung: Tugas Wiraswasta, 1981), 157.

¹⁶ Lihat dalam Suhardi Sigit, *Mengembangkan Kewiraswastaan* (Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, 1980), 1.

¹⁷ M. L. Jhingan, *Entrepreneurship in Economic Development*, 81.

¹⁸ Stephen C. Herper, *Extraordinary Entrepreneurship: the Professional's Guide to Starting an Exceptional Enterprise* (Hoboken, N. J.: Wiley, 2005), 11.

haan berarti sebuah proses kreativitas dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha keras dan waktu yang tepat dengan memperkirakan dana pendukung, fisik, dan risiko sosial, dan akan menerima *reward* berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal. Dalam memaknai kewirausahaan ini, tampak bahwa pengertian kewirausahaan yang dikemukakan oleh para ahli relatif berbeda, karena ada perbedaan dalam titik berat perhatian dan penekanan. Schumpeter menekankan kewirausahaan sebagai upaya menjalankan kombinasi kegiatan yang baru,¹⁹ Kirzner menekankan kewirausahaan sebagai eksplorasi berbagai peluang,²⁰ Knight menekankan kewirausahaan sebagai usaha untuk menghadapi ketidak-

¹⁹ Joseph Schumpeter mengartikan wirausahawan dengan seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru, (2) memperkenalkan metoda produksi baru, (3) membuka pasar yang baru (*new market*), (4) Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya. Joseph. A. Schumpeter. *The Theory of Economic*, 47.

²⁰ Israel Kirzner mengartikan kewirausahaan sebagai proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Lihat dalam, Israel Kirzner, "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", in *Journal of Economic Literature* 35 (Miami: Entrepreneurship Center at University of Ohio, 1979), 60-85.

pastian,²¹ dan Say menekankan kewirausahaan sebagai usaha untuk mendapatkan secara bersama faktor-faktor produksi.²²

Dari uraian di atas maka dapat dipahami bahwa sekalipun sudut pandang yang digunakan dalam memahami kewirausahaan bervariasi, tetapi ada kesamaan perspektif bahwa kewirausahaan itu pada intinya adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Dari pengertian kewirausahaan ini, maka dapat diketahui bahwa ada beberapa karakter yang mesti dimiliki oleh seorang wirausahawan. Wirausahawan itu mesti memiliki kemampuan untuk mengkreasikan sesuatu yang baru, memiliki komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan, memiliki kemampuan untuk memperkirakan risiko yang mungkin timbul, dan memiliki harapan untuk memperoleh *reward*, terutama independensi yang diikuti dengan

²¹ Menurut Frank Knight, wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Lihat dalam, Frank H. Knight. *Risk, Uncertainty, and Profit* (New York: Cosimo, Inc., 2006), 338. Lihat pula dalam William B. Greer, *Ethic and Uncertainty: the Economics of John M. Keynes and Frank H. Knight* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing, Ltd., 2000), 52.

²² Menurut Jean Baptista Say (1816), seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya. Lihat dalam Buchari Alma, *Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2009), 27.

kepuasan pribadi. *Reward* berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.²³

Menurut David McClelland, kepribadian wirausahawan itu sangat dimotivasi oleh kebutuhan mendesak untuk berprestasi dan tekanan yang kuat untuk membangun.²⁴ Oleh karena itu, ada korelasi yang positif antara tingkah laku orang yang memiliki motif prestasi tinggi dengan tingkah laku wirausaha. Karakteristik orang yang memiliki motif prestasi tinggi adalah memilih risiko "moderat", yaitu melakukan sesuatu yang mengandung tantangan dan pada saat yang bersamaan memiliki kemungkinan untuk berhasil. Selain memilih risiko "moderat", orang yang memiliki motif prestasi tinggi juga bertanggung jawab atas perbuatan yang telah dilakukannya.

Sedangkan Collins and Moore menyatakan bahwa wirausahawan adalah orang yang tabah, yakni orang-orang pragmatis yang dikendalikan oleh kebutuhan kebebasan dan prestasi, serta jarang berkeinginan untuk mengalahkan kekuasaan.²⁵ Arthur Harrison Cole menemukan empat jenis pribadi wirausahawan, yaitu inovator, penemu yang penuh perhitungan,

²³ Bandingkan dengan Pandji Aronaga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 142.

²⁴ David C. McClelland, *The Achieving Society* (Princeton NJ: van Nostrand, 1961), 205.

²⁵ Orvis F. Collins and David G. Moore, *The Organization Makers: a Behavioral Study of Independent Entrepreneurs* (New York: Appleton-Century-Crofts, 1970). Lihat pula dalam William Naumes, *The Entrepreneurial Manager in the Small Business: Text, Reading, and Cases* (Reading, mass: Addison-Wesley Publication, Co., 1978), 201.

an, promotor yang optimistik, dan pembangun organisasi.²⁶ Sedangkan John Howkins lebih terfokus secara rinci pada kewiraswastaan yang kreatif. Howkins menemukan bahwa wirausahawan dalam industri kreatif memerlukan satuan ciri yang spesifik termasuk kemampuan untuk menentukan ide yang memprioritaskan data, untuk menjadi pengembara dan belajar secara terus menerus.²⁷

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa wirausahawan yang baik dan berhasil harus memiliki karakteristik dan sifat-sifat sebagai berikut:²⁸ memiliki tanggung jawab pribadi; dinamis dan mampu memimpin; mempunyai sikap optimis atas suatu peluang; mampu mengantisipasi risiko; ulet dan gigih, bertekad penuh; energik dan cerdas; mampu melihat peluang; kebutuhan untuk berprestasi; kreatif dan inovatif; mampu mempengaruhi orang lain; berinisiatif untuk maju; bersikap positif terhadap setiap perubahan; terbuka atas saran dan kritik yang membangun; selalu mengarahkan orientasinya ke masa depan; serta cepat dan tangkas dalam menangkap suatu pengertian.

Seperti halnya konsep wirausahawan, konsep usaha kecil dan menengah pun sangat bervariasi. Pengertian usaha kecil menengah (UKM) adalah jenis usaha yang paling banyak jumlahnya di Indonesia, tetapi sampai saat ini batasan mengenai usaha kecil di Indonesia masih beragam. Pengertian kecil di

²⁶ Arthur Harrison Cole, *Business Enterprise in its Social Setting* (Cambridge: Harvard University Press, 1959).

²⁷ John Howkins, *The Creative Economy: How People Make Money From Ideas* (London: Allen Lane, 2007), 155-158

²⁸ Bandingkan dengan M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil* (Yogyakarta: Kanisius, 2000), 167-168.

dalam usaha kecil bersifat relatif, sehingga perlu ada batasannya, yang dapat menimbulkan definisi-definisi usaha kecil dari beberapa segi. Usaha kecil dari berbagai segi dapat didefinisikan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Total Asset

Berdasarkan total asset, pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat membuka usaha.

2. Berdasarkan Total Penjualan Bersih Per Tahun

Berdasarkan hal ini pengusaha kecil adalah pengusaha yang memiliki hasil total penjualan bersih per tahun paling banyak Rp 1.000.000.000 (satu miliar rupiah).

3. Berdasarkan Status Kepemilikan

Dari segi ini diketahui bahwa pengusaha kecil adalah usaha berbentuk perseorangan, bisa berbadan hukum atau tidak berbadan hukum yang di dalamnya termasuk koperasi.

Sedangkan menurut UU Nomor 1 Tahun 1995, usaha kecil dan menengah memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar.
3. Milik Warga Negara Indonesia (WNI)
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai usaha besar.
5. Bentuk usaha orang per orang, badan usaha berbadan hukum/tidak, termasuk koperasi.

6. Untuk sektor industri, memiliki total aset maksimal Rp 5 miliar.
7. Untuk sektor non industri, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 600 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), atau memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 3 miliar pada usaha yang dibiayai.

Menurut Badan Pusat Statistik pada seminar di Kementerian Negara Koperasi dan UKM Tahun 2009, landasan hukum penyusunan variabel UMKM 2006-2008 adalah UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM meliputi:

1. Usaha mikro: memiliki kekayaan paling banyak Rp. 50.000.000,- atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,-
2. Usaha kecil: memiliki kekayaan bersih > Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp 500.000.000,- atau hasil penjualan tahunan > Rp. 300.000.000,- sampai Rp.2.500.000.000,-
3. Usaha menengah; memiliki kekayaan bersih > Rp. 500.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000,- atau hasil penjualan > Rp 2.500.000.000,- sampai dengan Rp 50.000.000.000,-.

Ada beberapa definisi tentang usaha kecil dan menengah yang bisa dijadikan rujukan dalam penelitian ini. Menurut Keputusan Presiden RI Nomor 99 Tahun 1998, Usaha Kecil Menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha

menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Sedangkan menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil menengah dipahami sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau asset atau aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari: badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa). Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008, usaha kecil menengah itu dapat dibagi ke dalam dua katagori, yakni: (1) kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan (2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Sementara itu, yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut : 1. Kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. 2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Dari uraian di atas, maka dapat diketahui bahwa wirausahawan adalah seorang pemimpin ekonomi yang memiliki kemampuan untuk mengenali peluang untuk mencapai kesuksesan komoditas baru, teknik baru, sumber persediaan baru, dan menggunakan peralatan yang diperlukan, manajemen, angkatan kerja dan mengorganisirnya ke dalam satu perusahaan secara terus menerus. Sedangkan usaha kecil dan menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil berbentuk perseorangan, bisa berbadan hukum atau tidak berbadan hukum, dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dengan kekayaan bersih di bawah Rp. 200.000.000,00 atau memiliki hasil total penjualan bersih per tahun paling banyak Rp 1.000.000.000,00. Oleh karena itu, wirausahawan usaha kecil dan menengah adalah wirausahawan yang melakukan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil berbentuk perseorangan, bisa berbadan hukum atau tidak berbadan hukum, dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dengan kekayaan bersih di bawah Rp. 200.000.000,00 atau memiliki hasil total penjualan bersih per tahun paling banyak Rp 1.000.000.000.

D. Konsep tentang Bank Syariah

Perbankan syariah pada dasarnya adalah system perbankan yang dalam usahanya didasarkan pada prinsip – prinsip hukum atau syariah Islam dengan mengacu Al-Qur’an dan Al-Hadist. Maksud dari sistem yang sesuai dengan syariah Islam adalah beroperasi mengikuti ketentuan – ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat misalnya dengan menjauhi praktik – praktik yang mengandung

unsur – unsur riba dan melakukan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil pembiayaan. Sedangkan kegiatan usaha dengan mengacu pada Al-Qur'an dan Al-Hadist yang dimaksudkan beroperasi mengikuti larangan dan perintah yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Sunnah Rasul Muhammad SAW. Penekanan dalam pelarangan tersebut terutama berkaitan dengan praktik – praktik bank yang mengandung dan menimbulkan unsur riba.

Bank Syariah adalah bank umum sebagaimana dimaksud dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang saat ini telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk unit usaha syariah dan kantor cabang bank asing yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Menurut UU Nomor 21 Tahun 2008, perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Bank Syariah terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari

kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu Bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.

Sedangkan yang dimaksud dengan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah menurut Pasal 1 angka 13 Undang – undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang saat ini telah diubah dengan Undang – undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain: (1) pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*); (2) pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharakah*); (3) prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*); (4) pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau (5) dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

Sesuai dengan jenisnya bahwa bank Syariah itu terdiri dari bank umum Syariah, unit usaha Syariah, dan bank pembiayaan rakyat Syariah, maka ketiga memiliki kegiatan usaha yang berbeda. Kegiatan usaha bank umum Syariah meliputi:

1. menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;

2. menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
3. menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah*, Akad *musyarakah*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
4. menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, Akad *salam*, Akad *istishna'*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
5. menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
6. menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad *ijarah* dan/atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
7. melakukan pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
8. melakukan usaha kartu debit dan/atau kartu pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah;
9. membeli, menjual, atau menjamin atas risiko sendiri surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan Prinsip Syariah, antara lain, seperti Akad *ijarah*, *musyarakah*, *mudharabah*, *murabahah*, *kafalah*, atau *hawalah*;
10. membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia;

11. menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga berdasarkan Prinsip Syariah;
12. melakukan Penitipan untuk kepentingan pihak lain berdasarkan suatu Akad yang berdasarkan Prinsip Syariah;
13. menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah;
14. memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah berdasarkan Prinsip Syariah;
15. melakukan fungsi sebagai Wali Amanat berdasarkan Akad *wakalah*;
16. memberikan fasilitas *letter of credit* atau bank garansi berdasarkan Prinsip Syariah; dan
17. melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Selain melakukan kegiatan usaha sebagaimana dikemukakan di atas, bank umum Syariah dapat pula melakukan kegiatan usaha sebagai berikut:

1. melakukan kegiatan valuta asing berdasarkan Prinsip Syariah;
2. melakukan kegiatan penyertaan modal pada Bank Umum Syariah atau lembaga keuangan yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah;
3. melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan Pembiayaan berdasarkan

Prinsip Syariah, dengan syarat harus menarik kembali penyetorannya;

4. bertindak sebagai pendiri dan pengurus dana pensiun berdasarkan Prinsip Syariah;
5. melakukan kegiatan dalam pasar modal sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal;
6. menyelenggarakan kegiatan atau produk bank yang berdasarkan Prinsip Syariah dengan menggunakan sarana elektronik;
7. menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka pendek berdasarkan Prinsip Syariah, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar uang;
8. menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka panjang berdasarkan Prinsip Syariah, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar modal; dan
9. menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Umum Syariah lainnya yang berdasarkan Prinsip Syariah.

Sedangkan kegiatan usaha dari unit usaha Syariah adalah sebagai berikut:

1. menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
2. menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan

- dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
3. menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah*, Akad *musyarakah*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
 4. menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, Akad *salam*, Akad *istishna'*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
 5. menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
 6. menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad *ijarah* dan/atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
 7. melakukan pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
 8. melakukan usaha kartu debit dan/atau kartu pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah;
 9. membeli dan menjual surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan Prinsip Syariah, antara lain, seperti Akad *ijarah*, *musyarakah*, *mudharabah*, *murabahah*, *kafalah*, atau *hawalah*;
 10. membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia;
 11. menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga berdasarkan Prinsip Syariah;

12. menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah;
13. memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah berdasarkan Prinsip Syariah;
14. memberikan fasilitas *letter of credit* atau bank garansi berdasarkan Prinsip Syariah; dan
15. melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Selain melakukan kegiatan usaha sebagaimana dikemukakan di atas, unit usaha Syariah juga dapat melakukan kegiatan usaha sebagai berikut:

1. melakukan kegiatan valuta asing berdasarkan Prinsip Syariah;
2. melakukan kegiatan dalam pasar modal sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal;
3. melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, dengan syarat harus menarik kembali penyertaannya;
4. menyelenggarakan kegiatan atau produk bank yang berdasarkan Prinsip Syariah dengan menggunakan sarana elektronik;
5. menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka pendek berdasarkan Prinsip Syariah baik

secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar uang; dan

6. menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Umum Syariah lainnya yang berdasarkan Prinsip Syariah.

Adapun kegiatan usaha dari bank pembiayaan rakyat Syariah adalah sebagai berikut:

1. menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
 - a. Simpanan berupa Tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah; dan
 - b. Investasi berupa Deposito atau Tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
2. menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:
 - a. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah* atau *musyarakah*;
 - b. Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, *salam*, atau *istishna'*;
 - c. Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh*;
 - d. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; dan
 - e. pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah*;
3. menempatkan dana pada Bank Syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Investasi berdasar-

kan Akad *mudharabah* dan/atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;

4. memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan UUS; dan
5. menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Syariah lainnya yang sesuai dengan Prinsip Syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

BAB III

KEWIRAUSAHAAN DI TASIKMALAYA

Data yang ada hanya menjelaskan bahwa kewirausahaan di Tasikmalaya berlangsung secara evolutif, di mana kewirausahaan di Tasikmalaya terbentuk secara gradual yang diwariskan secara turun temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya. Apabila ditelusuri secara mendalam, kewirausahaan itu muncul secara individu, sehingga awal pendirian kewirausahaan di sebuah daerah, termasuk Tasikmalaya, sulit untuk dilacak secara detil dan jelas. Namun, secara umum, arus komersialisasi yang telah menjadi *mainstream* perekonomian di Sunda, telah berlangsung sejak dibukanya perkebunan-perkebunan pada akhir abad XVII.¹ Pembukaan perkebunan tersebut telah menciptakan mekanisme sendiri yang dibangun dengan dasar jaringan ekonomi yang melintas batas.² Kemampuan

¹ Simon Philpott, *Meruntuhkan Indonesia: Politik Poskolonial dan Otoritarianisme* Terjemahan oleh Nurddin Mhd. Ali, dkk (Yogyakarta: LKiS Yogyakarta, 2003), 59.

² Hal ini berarti bahwa ada relasi yang signifikan antara penyebaran Islam dengan kegiatan ekonomi. Bandingkan dengan Nugroho Notosusanto, dkk, *Sejarah Nasional Indonesia III: Zaman Pertumbuhan dan Perkembangan Kerajaan Islam di Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1993), 8.

bertahan dalam mekanisme ekonomi seperti ini hanya dapat dimiliki oleh orang-orang yang memahami jaringan ekonomi dan, yang terpenting, mampu memanfaatkan jaringan tersebut bagi kepentingan ekonominya. Dalam konteks ini, maka mental kewirausahaan muncul pada para pengusaha pribumi di wilayah Nusantara, di tengah persaingan dengan para pengusaha Eropa yang mendapat dukungan politik dari negara kolonial.

Dari fakta ini dapat dipahami bahwa benih-benih kewirausahaan di Tasikmalaya sudah mulai muncul sejak akhir abad ke-17 M. Indikasinya, pada masa itu telah ditemukan saudagar-saudagar yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Secara sosiologis, setiap kali ada transaksi ekonomi, maka pada saat itu bisa dipastikan ada wirausahawan salah satunya. Hanya saja, wirausahawan yang muncul pada masa ini lebih dalam bentuk pedagang, yang kegiatan ekonominya hanya meliputi kegiatan pembelian dan penjualan. Kegiatan ekonomi yang mencakup produksi, distribusi, dan sirkulasi yang dijalankan oleh satu unit kewirausahaan pada saat itu belum tampak ke permukaan.

Kewirausahaan pada masa ini umumnya didominasi oleh dua ras keturunan, yakni wirausahawan keturunan Arab dan wirausahawan keturunan Cina. Wirausahawan keturunan Arab biasanya bergerak dalam perdagangan kebutuhan sandang, seperti pakaian dan perlengkapan rumah tangga lainnya, sedangkan wirausahawan keturunan Cina biasanya bergerak dalam perdagangan kebutuhan pokok, seperti beras, bahan bakar, dan lauk pauk. Hal lain yang membedakan di antara keduanya terletak dalam lokasi perdagangan. Wirausahawan

keturunan Cina biasanya lebih senang menetap dengan membuka toko permanen, sedangkan wirausahawan keturunan Arab biasanya lebih senang berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lain.

Wirausahawan keturunan Sunda sendiri apalagi diidentifikasi sebagai wirausahawan Muslim belum tampak pada masa ini. Masyarakat Sunda lebih banyak berprofesi sebagai buruh, terutama buruh tani di pelosok pedesaan. Namun demikian, ada pula beberapa masyarakat Sunda yang berposisi sebagai "juragan tanah" terutama di desa-desa terpencil di Tasikmalaya.

Institusionalisasi kewirausahaan di Tasikmalaya diduga muncul seiring dengan munculnya Serikat Dagang Islam (SDI) di awal abad ke-20 M. Dalam sejarah disebutkan bahwa pendirian SDI dilatarbelakangi oleh pemikiran untuk membangkitkan kewirausahaan umat Islam.³ Perekonomian saat itu didominasi oleh non-Muslim, terutama etnis keturunan Cina.⁴ Sebagai gerakan sosial-ekonomi, SDI berusaha membangun institusionalisasi dan jaringan ekonomi di kalangan umat Islam dan penduduk pribumi, khususnya masyarakat asli Tasikmalaya.⁵ Tujuan awal SDI adalah untuk menghimpun para pedagang pribumi Muslim agar dapat bersaing dengan pedagang-pedagang besar Timur Asing. Pada saat itu, pedagang-peda-

³ Lihat, Badri Yatim, *Sejarah Peradaban Islam* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997), 58-59.

⁴ Lihat, M. Dawam Rahardjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen* (Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, 1990), 73-74.

⁵ Hadi Soesastro, dkk (Peny.), *Pemikiran dan Permasalahan Ekonomi di Indonesia dalam Setengah Abad Terakhir I* (Yogyakarta: Kanisius, 2005), 86. Lihat pula M. Dawam Rahardjo. *Etika Ekonomi dan Manajemen*, 121.

gang tersebut telah lebih maju usahanya dan memiliki hak dan status yang lebih tinggi daripada penduduk Indonesia lainnya.⁶

Sejak saat itulah bermunculan para wirausahawan yang bergerak di bidang perdagangan. Mereka mendatangkan hasil produksi dari luar daerah dan kemudian menjualnya kepada masyarakat Tasikmalaya. Perdagangan di Tasikmalaya ini dari waktu ke waktu terus mengalami kemajuan yang sangat pesat. Hal ini disebabkan karena secara geografis Tasikmalaya memiliki lokasi yang strategis sebagai tempat transit bagi para wirausahawan dari tempat lain. Tasikmalaya adalah tempat yang selalu dilalui oleh jalur Selatan antara Jawa Barat dengan Jawa Tengah, Yogyakarta, dan Jawa Timur. Para pedagang Jawa Tengah, Yogyakarta, dan Jawa Timur yang bermaksud mengirim barang ke Jawa Barat sudah bisa dipastikan akan singgah terlebih dahulu ke Tasikmalaya, apabila jalur yang dilalui melalui Selatan. Demikian pula sebaliknya dari Jawa Barat ke Jawa Tengah, Yogyakarta, dan Jawa Timur.

Pada perkembangan berikutnya, perdagangan bukan lagi satu-satunya bidang kewirausahaan bagi masyarakat Tasikmalaya. Masyarakat Tasikmalaya mulai melirik bidang usaha lain dengan memperhatikan potensi asli daerah, baik potensi sumber daya manusia maupun potensi sumber daya alam. Secara monografis, masyarakat Tasikmalaya sesungguhnya memiliki mental dan sikap kerja keras dan militansi yang kuat. Secara demografis, daerah Tasikmalaya memiliki potensi sumber daya alam yang sangat luar biasa, karena mayoritas

⁶ Lihat, M. C. Ricklefs, *A History of Modern Indonesia Since C. 1200* (Stanford: Stanford University Press, 2001), 210.

daerahnya terdiri dari persawahan, lahan tanah yang luas, dan hutan yang lebat.⁷

Kedua potensi sumber daya alam itu kemudian dielaborasi oleh masyarakat Tasikmalaya. Konvergensi antara potensi sumber daya manusia dengan potensi sumber daya alam tersebut telah melahirkan para wirausahawan yang mampu memberdayakan sumber daya alam yang tersedia di sekitarnya, sehingga kemudian lahirlah para wirausahawan yang bergerak dalam bidang kerajinan, seperti kerajinan anyaman bambu, kerajinan sandal kayu, kerajinan pandan, dan kerajinan mendong.

Pertumbuhan dan perkembangan wirausahawan dalam bidang kerajinan ini diperkirakan berlangsung sekitar tahun 1930-an. Banyak data empirik yang menjelaskan tentang awal pendirian kewirausahaan dalam bidang kerajinan ini. Latief Surjana menjelaskan bahwa kakeknya telah merintis usaha di bidang bordir sejak tahun 1930-an.⁸ Pada awalnya, usahanya itu hanya berupa bordiran kebaya, yang memang baju kebaya merupakan pakaian pavorit saat itu, khususnya kaum perempuan. Namun belakangan, usahanya itu dikembangkan lagi pada bordir mukena, kain taplak, dan berbagai jenis bordir lainnya.⁹

⁷ Lihat lebih lanjut dalam Sofwan Samanawai, *Mikung Bertahan dalam Himpitan: Kajian Masyarakat Marjinal di Tasikmalaya* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2001).

⁸ Responden kesulitan menentukan kakeknya merintis usaha bordirnya secara tepat. Hasil wawancara dengan Latief Surjana pada tanggal 10 Juli 2016 di Kawalu, Kota Tasikmalaya.

⁹ Hasil wawancara dengan Latief Surjana pada tanggal 10 Juli 2016 di Kawalu, Kota Tasikmalaya.

Hal yang sama dikemukakan oleh Mamat Sujana bahwa kakeknya – Suja`i – telah merintis usaha di bidang kerajinan pandan sejak tahun 1937. Sebagai warga asli Rajapolah, Suja`i melihat bahwa di sekitar lingkungannya banyak ditemukan tanaman pandan yang belum diberdayakan secara optimal. Dengan berbekal informasi bahwa tanaman pandan bisa digunakan untuk kerajinan, maka Suja`i pun mulai memberdayakan tanaman pandan sebagai bahan produksi kerajinan anyaman pandannya. Setelah Suja`i wafat, kemudian usahanya itu dilanjutkan oleh anaknya yang bernama Sujana pada tahun 1964. Setelah Sujana wafat pada tahun 1989, usahanya itu dilanjutkan oleh Mamat Sujana hingga saat ini.¹⁰

Demikian pula yang dikemukakan oleh Eman Sualeman bahwa usaha di bidang anyaman bambunya itu telah dimulai oleh ayahnya sejak tahun 1939 di Cikunir, Singaparna, Kabupaten Tasikmalaya. Pada awalnya, memang pemanfaatan bambu itu belum diarahkan pada anyaman, tetapi lebih pada produk bambu gelondongan, seperti *taraje* (tangga yang terbuat dari bambu). Namun belakangan, produk bambu gelondongan ini tidak berkembang karena keterbatasan konsumen. Oleh karena itu, Ahmad Romli – ayah Eman Sulaeman – merubah bentuk produknya menjadi anyaman bambu. Sejak saat itulah usaha kerajinan anyaman bambu digeluti oleh keluarganya.¹¹

¹⁰ Hasil wawancara dengan Mamat Sujana pada tanggal 3 Agustus 2016 di sentra produksi pandan di Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya.

¹¹ Hasil wawancara dengan Eman Sulaeman pada tanggal 14 Agustus 2016 di Sentra Produksi Cikunir, Singaparna, Kabupaten Tasikmalaya.

Namun demikian, ada pula kewirausahaan yang dirintis sejak tahun 1950. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Haji Kurnaeli bahwa usaha dalam bidang "kelom geulis" mulai dirintis oleh ayahnya – Khaeruddin – sejak tahun 1953 di Gobras, Kecamatan Cibeureum dalam bentuk industri rumahan. Untuk lebih mengembangkan dan memajukan usahanya, kemudian khaeruddin memindahkan usahanya ke sentra produksi sandal di Sambong, Mangkubumi, Kota Tasikmalaya. Sejak Khaeruddin wafat pada 1978, usahanya kemudian dilanjutkan oleh anak laki-laki tertuanya, yakni Haji Kurnaeli.¹²

Dari data empirik di atas, maka dapat diketahui bahwa institusionalisasi kewirausahaan di Tasikmalaya sudah muncul di sekitar tahun 1930-an. Kewirausahaan tersebut diimplementasikan dalam bentuk usaha kecil di bidang kerajinan yang menkonvergensi antara potensi sumber daya manusia dengan potensi sumber daya alam. Secara ril, kewirausahaan di Tasikmalaya itu berupa kerajinan anyaman bambu, kerajinan anyaman mendong, kerajinan anyaman pandan, 'kelom geulis', dan jenis kerajinan lainnya.

Namun demikian, ada data yang menjelaskan bahwa kewirausahaan dalam bidang bordir telah muncul pada tahun 1920-an. Kewirausahaan dalam bidang bordir untuk pertama kalinya diperkenalkan kepada wirausahawan kecil pada 1925 ketika gadis penghulu kampung belajar proses menjahit penyanyi Belanda di Jakarta. Setelah menikah ia kembali ke kampungnya dan meneruskan keahliannya kepada teman-temannya. Belakangan ini, keterampilan tersebut telah tersebar dari kampung-

¹² Hasil wawancara dengan Haji Kurnaeli pada tanggal 8 Juni 2016 di Sentra Produksi Sandal di Sambong, Mangkubumi, Kota Tasikmalaya.

nya ke tempat lain di mana mereka mendirikan usaha kecilnya.¹³

Usaha kecil sebagai bentuk implementasi kewirausahaan ini mengalami kemajuan yang signifikan ketika Pemerintah memberikan perhatian terhadap pengembangan kewirausahaan ini. Perkembangan ini sangat tampak ketika Pemerintah mengeluarkan kebijakan pemanfaatan 1-5% keuntungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk industri skala kecil dan industri rakyat pada 1989 dan kebijakan Kredit Usaha Kecil (KUK) pada 1990. Kedua kebijakan dipandang oleh para wirausahawan sebagai solusi bagi kesulitan yang selama ini banyak dihadapi oleh para wirausahawan.

Sebagaimana dikemukakan oleh para wirausahaan, masalah yang paling krusial pada saat pengembangan kewirausahaan adalah masalah permodalan.¹⁴ Menurut mereka, sejak kedua kebijakan Pemerintah itu digulirkan dan diimplementasikan, maka para wirausahawan tidak lagi memikirkan masalah modal usaha. Dengan demikian, para wirausahawan di Tasikmalaya lebih fokus pada produksi, sehingga omplah produksi dari waktu ke waktu terus mengaami peningkatan yang pesat.

Namun, setelah dalam produksi tidak ada masalah, kemudian muncul masalah baru yaitu masalah pemasaran. Produksi barang yang melimpah ternyata berimplikasi besar pada perso-

¹³ [Http://www.tasikmalayakab.co.id](http://www.tasikmalayakab.co.id).

¹⁴ Hasil wawancara dengan Latief Surjana pada tanggal 10 Juli 2016 di Kawalu, Mamat Sujana pada tanggal 3 Agustus 2016 di sentra produksi pandan di Rajapolah, Eman Sulaeman pada tanggal 14 Agustus 2016 di Sentra Produksi Cikunir, dan Haji Kurnaeli pada tanggal 8 Juni 2016 di Sentra Produksi Sandal di Sambong, Mangkubumi.

alan pemasaran, karena konsumen yang saat itu menggunakan hasil produksi wirausahawan Tasikmalaya adalah konsumen lokal yang jumlahnya terbatas. Untuk mengantisipasi masalah ini, maka langkah yang perlu dilakukan adalah pengembangan pemasaran ke wilayah lain. Hanya persoalannya, saat itu wirausahawan belum memiliki jaringan pemasaran ke wilayah lain.¹⁵

Persoalan yang dialami para wirausahawan itu ternyata dapat dipahami oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya. Dalam mengantisipasi masalah tersebut, maka Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya mengeluarkan beberapa kebijakan. Kebijakan pertama yang diambil oleh Pemerintah adalah mencoba mengimplementasikan kembali kebijakan Program Keterkaitan Sistem Bapak Angkat yang belum sempat dilaksanakan secara maksimal sampai periode tahun 1984-1990. Para pengusaha besar di Tasikmalaya dimintai bantuannya untuk menjadi "bapak angkat" yang membantu para wirausahawan kecil untuk memasarkan hasil produksinya.¹⁶

Selain itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya berkerja sama dengan Dinas Koperasi dan Pembinaan Usaha Kecil dan Menengah melakukan promosi besar-besaran tentang hasil produksi para wirausahawan

¹⁵ Hasil wawancara dengan Latief Surjana pada tanggal 10 Juli 2016 di Kawalu, Mamat Sujana pada tanggal 3 Agustus 2016 di sentra produksi pandan di Rajapolah, Eman Sulaeman pada tanggal 14 Agustus 2016 di Sentra Produksi Cikunir, dan Haji Kurnaeli pada tanggal 8 Juni 2016 di Sentra Produksi Sandal di Sambong, Mangkubumi.

¹⁶ Hasil wawancara pada tanggal 19 Juli 2016 di Kantor Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya.

Tasikmalaya.¹⁷ Promosinya itu tidak hanya dilakukan di tingkat lokal dan regional, tetapi juga dilakukan sampai tingkat nasional. Sebagai wujudnya, saat ini di Tasikmalaya terdapat *trading board*¹⁸ dan *trading house*¹⁹ yang disediakan bagi para wirausahawan. Selain menyelenggarakan pameran produk industri kecil dan menengah, dalam promosi ini pun Pemerintah juga menyediakan fasilitas tempat promosi melalui *factory outlet*²⁰ Imah Tasik dan bekerja sama dengan Asia Plaza telah membuka outlet pemasaran bagi komoditas unggulan kerajinan di Tasikmalaya.

Oleh karena masalah produksi bisa berjalan dengan baik dan pemasaran semakin meluas, maka kewirausahaan dalam bentuk usaha kecil dan menengah di Tasikmalaya terus mengalami kemajuan. Itulah sebabnya mengapa Tasikmalaya dijadikan sebagai wilayah yang dikembangkan sebagai kawasan

¹⁷ Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya pada tanggal 19 Juli 2016 dan Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Tasikmalaya pada tanggal 17 Juli 2016.

¹⁸ *Trading board* adalah media yang menggunakan teknologi informasi dan komunikasi sebagai sarana untuk promosi dan pemasaran produk. [Http://www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id).

¹⁹ *Trading house* adalah bangunan atau rumah yang disediakan untuk mempromosikan dan memasarkan berbagai jenis produk perdagangan. [Http://www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id).

²⁰ *Factory outlet* adalah sebuah gerai toko atau pabrik atau outlet "terbaik menyimpan outlet adalah toko retail dimana produsen langsung menjual saham kepada publik melalui merek toko mereka sendiri. [Http://www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id).

industri kecil dan menengah.²¹ Perkembangan mutakhir menunjukkan bahwa pembenahan dan pengembangan sektor industri kecil dan menengah merupakan langkah yang sangat penting dan tepat untuk mengatasi krisis ekonomi yang berkepanjangan.²² Aksentuasi pentingnya pengembangan kewirausahaan kecil dan menengah semakin diperkuat oleh situasi baru yakni pemberlakuan otonomi daerah, pengembangan kawasan andalan, globalisasi dunia dan liberalisasi pasar.

Perkembangan kewirausahaan ini pada gilirannya telah memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi Tasikmalaya. Dari tahun ke tahun industri kecil di Tasikmalaya ini terus mengalami perkembangan dan kemajuan yang signifikan. Sebagai gambaran, potensi industri kecil di Kabupaten Tasikmalaya sampai saat ini dapat disimak pada tabel di halaman berikut.

²¹ Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya tanggal 18 Juli 2016.

²² Herman Haeruman J. S. dan Eriyanto, *Kemitraan dalam Pengembangan Ekonomi Lokal: Bunga Rampai* (Jakarta: Yayasan Mitra Pembangunan Desa-Kota: Business Innovation Center of Indonesia, 2001), 137 dan Hadi Soesastro, et al, *Pemikiran dan Permasalahan Ekonomi di Indonesia dalam Setengah Abad Terakhir 4* (Yogyakarta: Kanisius, 2005), 29.

Tabel 1
Potensi Industri kecil Kabupaten Tasikmalaya
Tahun 2016

| No | Uraian | Jumlah |
|----|-----------------|----------------------|
| 1 | Unit usaha | 19.510 unit |
| 2 | Nilai investasi | Rp 146.882.779.000 |
| 3 | Nilai produksi | Rp 2.642.078.720.000 |
| 4 | Tenaga kerja | 234.756 orang |
| 5 | Jumlah Sentra | 335 buah |

Sumber: Kantor Dinas Industri dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya Tahun 2016.

Berdasarkan data pada tabel tersebut di atas, dapat dihitung nilai investasi perkapita tenaga kerja Rp 6256,83 perorang. Artinya, untuk menyerap satu orang tenaga kerja, hanya dibutuhkan investasi kurang dari Rp 6500.²³ Melihat fakta tersebut, seperti telah disinggung sebelumnya, pengembangan industri kecil dan menengah dengan investasi modal sedikit sangat efektif untuk mengatasi jumlah pengangguran. Disamping itu telah terbukti bahwa usaha kecil lebih resisten terhadap fluktuasi ekonomi, sehingga krisis ekonomi global maupun nasional tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perjalanan industri kecil dan menengah ini.²⁴

²³ Kabupaten Tasikmalaya dalam Angka Tahun 2016.

²⁴ Bandingkan dengan analisis yang dilakukan Sutrisno Iwantono, *Kiat Sukses Berwirausaha* (Jakarta: Grasindo, 2003), ix.

Komoditas industri kecil dan menengah di Kabupaten Tasikmalaya sangat beragam. Terdapat lima bidang usaha potensial untuk sektor industri kecil dan menengah di Kabupaten Tasikmalaya, yaitu: bordir dan konveksi, aneka kerajinan (mendong, bambu, dan pandan), gula aren, dan meubel kayu.²⁵ Berdasarkan pada pertimbangan efek multiplier dan resistensi terhadap kelangsungan hidup bidang usaha, maka usaha aneka kerajinan dan anyaman memiliki resistensi lebih tinggi serta memiliki efek multiplier yang lebih luas apabila dibandingkan dengan bidang usaha yang lainnya.²⁶

Hal yang sama juga terjadi di Kota Tasikmalaya yang dijadikan sebagai salah satu Pusat Kegiatan Wilayah (PKW) di Propinsi Jawa Barat, yang terutama diprioritaskan untuk menjadi pusat pertumbuhan di wilayah di Priangan Timur.²⁷ Hampir 70% pusat bisnis, pusat perdagangan dan jasa, dan pusat industri di priangan timur dan selatan berada di kota ini.²⁸ Atas dasar itulah, maka Kota Tasikmalaya telah menempatkan dirinya sebagai pusat perdagangan dan industri di

²⁵ Daftar Komoditas Industri Kecil dan Menengah di Kabupaten Tasikmalaya, Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Tasikmalaya Tahun 2016.

²⁶ Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Tasikmalaya pada tanggal 17 Juli 2016. Hal yang sama dianalisis lebih lanjut oleh Dominggus Octavianus. "Melepas Perbedaan, Menemukan Persatuan Rakyat Pekerja dan Ancaman Krisis: Analisis Kelas terhadap Dinamika Perjuangan Kelas Buruh dan Rakyat Pekerja" dalam *Jurnal Sosial*, Jilid 1, Vol. 10 No. 2 Oktober 2005, hlm. 39-42.

²⁷ Bapenas, *Profil Perkotaan pada 111 Kawasan Andalan di Indonesia* (Jakarta: Deputi Bidang Regional dan Daerah, Bapenas, 1997), 2280.

²⁸ http://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Tasikmalaya diakses tanggal 4 Agustus 2016.

Priangan Timur. Sehubungan dengan itu, kewirausahaan di Tasikmalaya lebih diorientasikan pada pengembangan bidang perdagangan dan industri.

Saat ini, potensi perdagangan di Kota Tasikmalaya lebih didominasi oleh perdagangan umum, terutama perdagangan makanan dan minuman.²⁹ Kedua jenis perdagangan ini secara sosiologis sangat mungkin berkembang, karena Kota Tasikmalaya merupakan wilayah perkotaan.³⁰ Jenis perdagangan makanan dan minuman merupakan ciri khas perdagangan di wilayah perkotaan. Inilah yang kemudian menjadi karakteristik utama yang membedakan antara Kota Tasikmalaya dengan Kabupaten Tasikmalaya, di mana wilayah Kabupaten Tasikmalaya berada di pedesaan.

Kewirausahaan dalam bentuk industri kecil dan menengah di Kota Tasikmalaya ini terus menunjukkan perkembangan yang signifikan, bahkan industri kerajinan telah menjadi mata pencaharian sebagai besar penduduk Kota Tasikmalaya. Hingga saat ini potensi industri kerajinan Kota Tasikmalaya secara kuantitatif terdiri dari 3.726 unit usaha yang menyerap tenaga kerja sebanyak 35.854 orang. Secara spesifik komoditas unggulan industri kerajinan meliputi bordir, batik, kerajinan anyaman

²⁹ http://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Tasikmalaya diakses tanggal 4 Agustus 2016.

³⁰ Lihat dalam Bapenas, *Profil Perkotaan pada 111 Kawasan Andalan di Indonesia*. (Jakarta: Deputi Bidang Regional dan Daerah, Bapenas, 1997), 2280.

mendong, anyaman bambu, alas kaki (kelom geulis), meubelair, payung geulis, dan makanan olahan.³¹

Hal lain yang menarik diungkap dalam kajian sejarah perkembangan kewirausahaan di Tasikmalaya ini adalah adanya pengelompokan beberapa usaha kecil yang memproduksi barang-barang serupa atau yang sama, yang belakangan diistilahkan dengan sentra-sentra produksi sebagai bentuk perkembangan ril dari kewirausahaan. Pengelompokan beberapa usaha kecil dalam sentra produksi ini pada awalnya berjalan secara sosiologis, di mana usahawan yang memproduksi produk yang sama memiliki kepentingan yang sama dan memiliki ikatan emosional yang kuat sehingga kemudian melahirkan komunitas tersendiri. Namun kemudian, pengelompokan ini dijadikan sebagai kebijakan pemerintah yang secara resmi terjadi sekitar tahun 1970-an. Saat ini sentra-sentra industri ini dikendalikan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Dinas Koperasi dan UKM.³²

Data yang ada menunjukkan bahwa di Tasikmalaya telah terdapat beberapa sentra industri, yaitu:

1. Sentra industri sandal (kelom geulis) di Sambong, Kecamatan Mangkubumi.
2. Sentra industri bordir di Tanjung Kecamatan Kawalu, Leuwibuduh Kecamatan Sukaraja, Sarimanggu Kecamatan Karangnunggal, dan Mulyasari Kecamatan Cibeureum.

³¹ Potensi Industri Kecil Kota Tasikmalaya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tasikmalaya Tahun 2016 dan Kota Tasikmalaya dalam Angka Tahun 2016.

³² Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tasikmalaya pada tanggal 24 Juli 2016.

3. Sentra industri kerajinan pandan di Rajapolah dan Cigunung Kecamatan Cibalong.
4. Sentra industri anyaman bambu di Cikunir Kecamatan Singaparna, Cisaruni Kecamatan Leuwisari, dan Salawu Kecamatan salawu.
5. Sentra industri anyaman mendong di Gunung Tanjung Kecamatan Manonjaya dan Karyawang Kecamatan Salopa.
6. Sentra industri Meubel di Tamansari, Kota Tasikmalaya.
7. Sentra industri batik di Cipedes dan Indihiang.
8. Sentra industri payung geulis di Cihideung dan Indihiang.³³

Dari sejumlah sentra industri di atas, sentra industri yang paling besar terdapat di 4 (empat) lokasi, yaitu Sentra industri sandal (kelom geulis) di Sambong, Kecamatan Mangkubumi, Sentra industri bordir di Tanjung Kecamatan Kawalu, Sentra industri kerajinan pandan di Rajapolah, dan Sentra industri anyaman bambu di Cikunir Kecamatan Singaparna. Keempat lokasi ini kemudian dijadikan sampel lokasi dalam penelitian ini.

Dalam perjalanan sejarahnya, Tasikmalaya tercatat pula sebagai daerah produsen batik. Sekalipun industri batik Tasikmalaya ini tidak sepopuler batik Pekalongan, batik Surakarta, atau batik Yogyakarta,³⁴ namun kualitasnya tidak jauh berbeda.³⁵ Industri batik di wilayah ini sempat dijadikan sebagai

³³ Data diambil dari dokumen yang tersedia di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tasikmalaya Tahun 2016 dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya Tahun 2016.

³⁴ M. Sahari Besari, *Teknologi di Nusantara: 40 Abad Hambatan Inovasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 115.

³⁵ Sofwan Samanawai, *Mikung Bertahan dalam Himpitan: Kajian Masyarakat Marjinal di Tasikmalaya* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2001), 39.

program unggulan industri Kota Tasikmalaya. Di era tahun 1970-an industri batik ini sempat menjadi industri primadona di Jawa Barat, sehingga Tasikmalaya sempat dijuluki sebagai pusat industri batik di selatan Jawa Barat.³⁶

Batik Tasik yang pernah mengalami kejayaan di era 1970-an sempat mengalami penurunan di era 1980-an dan 1990-an. Namun, saat ini industri batik Tasikmalaya ini tengah digalakan kembali sekalipun belum mencapai target yang dikehendaki, baik oleh Pemerintah maupun oleh para pengusaha batik itu sendiri. Saat ini ada dua sentra industri batik di Kota Tasikmalaya, yaitu sentra industri yang berlokasi di Kecamatan Cipedes dan Kecamatan Indihiang. Di kedua wilayah ini terdapat 28 unit usaha industri kecil dan menengah yang menekuni industri batik yang mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 409 orang dan mampu menciptakan hasil produksi senilai Rp.8,49 milyar.³⁷

Persoalan paling krusial yang dihadapi oleh pengusaha industri batik adalah masalah pemasaran.³⁸ Hal ini disebabkan karena masyarakat lokal yang menyenangi dan menggunakan batik jumlahnya sangat terbatas. Ketika produk industri ini mau dipasarkan ke wilayah lain, popularitasnya masih kalah bila

³⁶ Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tasikmalaya pada tanggal 24 Juli 2016. Pernyataan ini diperkuat lagi oleh penilaian Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kota Tasikmalaya.

³⁷ Kota Tasikmalaya dalam Angka Tahun 2016.

³⁸ Sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya bahwa kesulitan dalam pemasaran hasil produksi merupakan masalah umum dalam produksi dan kegiatan ekonomi lainnya. Lihat, Tulus Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah*, 176.

dibandingkan dengan batik Pekalongan, batik Surakarta, atau batik Yogyakarta. Belum lagi batik Tasikmalaya ini harus bersaing pula dengan produk batik di wilayah Jawa Barat lainnya, seperti Batik Trusmi di Cirebon, Batik Dermayon di Indramayu, atau Batik Garutan dari Garut.

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sejarah perkembangan kewirausahaan di Tasikmalaya dapat dipilah menjadi beberapa periode. Pertama adalah periode lahirnya benih-benih kewirausahaan. Periode ini muncul beriringan dengan gerakan ekonomi yang dilakukan oleh Serikat Dagang Islam (SDI) untuk mengimbangi penguasaan dagang yang dilakukan oleh VOC dan wirausahawan keturunan Cina. Periode kedua adalah periode institusionalisasi kewirausahaan yang ditandai dengan berdirinya usaha kecil di bidang industri kerajinan. Ciri lain dari periode ini, kewirausahaan masih bersifat *home industry* (industri rumahan), di mana wirausaha masih tercecer dan belum terpusat pada sentra industri tertentu. Selain itu, kewirausahaan pada periode ini pun belum menjadi sektor utama dalam pertumbuhan ekonomi masyarakat secara keseluruhan. Periode ketiga adalah periode di mana kewirausahaan menjadi faktor utama dalam menggerakkan ekonomi kerakyatan. Pada periode inilah kewirausahaan tumbuh dan berkembang dengan pesat, serta menjadi tumpuan bagi kehidupan masyarakat. Pada saat yang bersamaan, kewirausahaan pada periode ini menjadi ciri khas pertumbuhan ekonomi Tasikmalaya dibanding dengan daerah lain di Jawa Barat.

Berdasarkan data yang ditemukan di lapangan, terdapat beberapa faktor yang menentukan terhadap pengembangan

kewirausahaan di Tasikmalaya. Faktor tersebut, tentu saja, di luar dari kebijakan politik yang kondusif bagi pengembangan kewirausahaan. Di antara faktor yang mempengaruhi kewirausahaan tersebut adalah: (1) sumber daya manusia (tenaga kerja); (2) sumber daya alam; (3) tradisi kewirausahaan; (4) jaringan investasi; dan (5) organisasi wirausahawan.

1. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam penelitian ini lebih difokuskan pada aspek tenaga kerja.³⁹ Tenaga kerja dalam sebuah kegiatan ekonomi memegang peranan penting, sebab tenaga kerja pada dasarnya adalah pelaku dalam kegiatan ekonomi. Hal ini berarti bahwa ketersediaan tenaga kerja merupakan faktor dominan yang mempengaruhi kewirausahaan sebagai salah satu bagian dari kegiatan ekonomi.⁴⁰ Di beberapa negara yang jumlah penduduknya sedikit seringkali dihadapkan pada persoalan tenaga kerja, yang untuk memenuhinya perlu mendatangkan tenaga kerja dari negara lain.⁴¹

Dalam persoalan tenaga kerja, kewirausahaan di Tasikmalaya tidak menemukan persoalan yang serius, sebab jumlah tenaga kerja relatif banyak. Sekalipun kewirausahaan di Tasik-

³⁹ Bandingkan dengan Marihot Tua Efendi Hariandja dan Yovita Hardiwati, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Pengadaan, Pengembangan, Pengkompensasian, dan Peningkatan Produktivitas Pegawai* (Jakarta: Grasindo, 2002), 38.

⁴⁰ Sutrisno Iwantono, *Kiat Sukses Berwirausaha* (Jakarta: Grasindo, 2003), 17.

⁴¹ Kekurangan tenaga kerja ini banyak terjadi terutama di negara-negara maju, seperti Inggris dan negara di Eropa lainnya. Lihat, Harry Shut, *Runtuhnya Kapitalisme*, Terjemahan oleh Hikmat Gumilar (Jakarta: TERAJU, 2005), xii

malaya membutuhkan tenaga kerja yang banyak, tetapi hingga saat ini masih bisa terpenuhi. Sampai akhir tahun 2009, sektor industri kecil dan menengah di Kabupaten Tasikmalaya bisa manampung tenaga kerja sebanyak 234.756 orang,⁴² sedangkan sektor industri kecil dan menengah di Kota Tasikmalaya dapat manampung tenaga kerja sebanyak 21.502.⁴³ Bahkan, di kedua daerah ini masih terdapat sejumlah tenaga kerja yang belum dapat ditempatkan di lapangan pekerjaan. Hingga akhir tahun 2009 di Kabupaten Tasikmalaya terdapat tenaga kerja sebanyak 12.306 orang⁴⁴ dan di Kota Tasikmalaya terdapat tenaga kerja sebanyak 12.213 orang.⁴⁵ Ketersediaan tenaga kerja yang hampir seimbang antara Kabupaten Tasikmalaya dan Kota Tasikmalaya ini merupakan sumber produksi yang sangat baik bagi pengembangan kewirausahaan, khususnya dalam bidang industri kecil dan menengah di kedua wilayah tersebut.

Faktor tenaga kerja ini akan berpengaruh besar terhadap pengembangan kewirausahaan bergantung pada kualitas tenaga kerja itu sendiri. Tenaga kerja yang berkualitas akan memberikan kontribusi yang positif bagi pengembangan kewirausahaan dan sebaliknya tenaga kerja yang tidak berku-

⁴² Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tasikmalaya Tahun 2016.

⁴³ Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tasikmalaya Tahun 2016.

⁴⁴ Lihat, Data Monografi dan Demografi Kabupaten Tasikmalaya Tahun 2016.

⁴⁵ Lihat, Data Monografi dan Demografi Kota Tasikmalaya Tahun 2016.

alitas akan menjadi beban bagi perjalanan kegiatan ekonomi.⁴⁶ Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam industri kecil dan menengah di Tasikmalaya, tentu saja, adalah tenaga kerja yang memiliki kualitas. Kualitas yang dimaksud di sini adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dan keterampilan sesuai dengan bidang industri yang ada. Sebut saja misalnya dalam bidang industri kerajinan bambu, maka tenaga kerja yang dibutuhkan dalam bidang ini adalah tenaga kerja yang memiliki keterampilan dalam menganyam bambu. Demikian pula dalam bidang industri alas kaki, maka tenaga kerja yang dibutuhkan dalam bidang ini adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dalam membuat alas kaki.

Secara umum, tenaga kerja yang terserap di lapangan kerja dalam industri kecil dan menengah di Tasikmalaya memiliki keahlian atau keterampilan sesuai dengan bidang industrinya masing-masing. Keterampilan mereka memang melalui proses pembelajaran yang panjang, baik pembelajaran secara otodidak maupun melalui pendidikan dan latihan khusus. Pembelajaran secara otodidak dilakukan oleh mereka dengan cara memperhatikan dan mempraktekan produksi yang memang di sekitar mereka proses produksi banyak ditemukan. Selain itu, Dinas Koperasi dan UKM pun secara

⁴⁶ Secara teoritis, kualitas tenaga kerja akan berpengaruh terhadap produktivitas tenaga kerja yang pada akhirnya akan berdampak pada permintaan tenaga kerja. Produktivitas tenaga kerja yang tinggi akan mendorong pertumbuhan ekonomi yang tinggi, yang pada gilirannya juga akan meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Lihat, Laila Nagib, *Pengembangan Sumber Daya Manusia di antara Peluang dan Tantangan* (Jakarta: LIPI Press, 2008), 83.

berkala memberikan pelatihan proses produksi tertentu.⁴⁷ Dengan demikian, tenaga kerja yang terdidik dan terlatih merupakan aset berharga bagi kemajuan industri kecil dan menengah di Tasikmalaya.

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi perkembangan kewirausahaan. Pengaruh positif dan negatifnya faktor ini bergantung kualitas dari tenaga kerja itu sendiri. Tenaga kerja yang berkualitas akan memberikan kontribusi yang positif bagi pengembangan kewirausahaan; dan sebaliknya, tenaga kerja yang tidak berkualitas justru akan menjadi beban bagi manajemen kewirausahaan. Kualitas tenaga kerja itu tidak bisa tumbuh secara instan, tetapi akan melalui proses pembelajaran yang panjang dan gradual, baik secara otodidak maupun melalui pendidikan dan latihan.

2. Sumber Daya Alam

Sumber daya alam⁴⁸ juga merupakan salah satu faktor yang ikut menentukan bagi pengembangan kewirausahaan di sebuah wilayah. Ketika kewirausahaan dipandang sebagai bagian dari kegiatan ekonomi – produksi atau distribusi – maka

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Tasikmalaya pada tanggal 17 Juli 2016 dan Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kota Tasikmalaya pada tanggal 22 Juli 2016.

⁴⁸ Yang dimaksud dengan sumber daya alam adalah segala sumber daya hayati dan non hayati yang dimanfaatkan umat manusia sebagai sumber pangan, bahan baku dan energi. Dengan kata lain, sumber daya alam adalah faktor produksi dari alam yang digunakan untuk menyediakan barang dan jasa dalam kegiatan ekonomi. Akhmad Fauzi, *Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan: Teori dan Aplikasi* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004), 4.

sumber daya alam akan menentukan pada keberlangsungan kewirausahaan tersebut.⁴⁹ Sumber daya alam pada gilirannya merupakan sumber produksi dalam kegiatan ekonomi, khususnya kegiatan produksi. Produksi akan berlangsung terus apabila ditunjang oleh sumber produksi yang baik.

Kewirausahaan di Tasikmalaya – terutama industri kecil dan menengah – sangat ditentukan oleh ketersediaan sumber produksi. Industri kerajinan bambu dapat bertahan hingga saat ini di Tasikmalaya disebabkan karena pohon bambu sebagai sumber produksi tersedia dengan banyak. Di sekitar lokasi sentra-sentra industri kerajinan bambu selalu dikelilingi oleh kebun bambu. Kebun bambu ini sengaja ditanam dan dilestarikan oleh para wirausahawan yang bergerak di bidang industri kerajinan bambu.⁵⁰ Bahkan, pada saat yang bersamaan, ditemukan pula wirausahawan yang mengkonsentrasikan dirinya untuk menanam bambu dan menjualnya kepada para pengrajin bambu.

Hal yang sama juga terjadi dalam industri kerajinan pandan, di mana ketersediaan bahan baku menjadi faktor penentu bagi pengembangan industri di bidang tersebut. Di Rajapolah misalnya, sebagai sentra industri utama kerajinan pandan di Kabupaten Tasikmalaya, tanaman pandan menjadi faktor penting bagi kelestarian industri ini. Oleh karena itu, wirausahawan berusaha secara maksimal untuk menanam dan mengembang-

⁴⁹ Bandingkan dengan Sugiarto, dkk, *Ekonomi Makro: Sebuah Kajian Komprehensif* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002), 18.

⁵⁰ Temuan yang hampir mirip telah dikemukakan A. Suhandi, et al, *Pola Kehidupan Masyarakat Pengrajin Anyaman di Tasikmalaya* (Yogyakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Jenderal Kebudayaan, Proyek Penelitian Pengkajian Kebudayaan Nusantara, 1985).

biakan tanaman pandan ini. Sebab, dalam pandangan mereka, tanpa tanaman pandan maka industri kerajinan pandan ini tidak akan berjalan. Itulah sebabnya, lahan-lahan yang berada di lokasi sentra industri kerajinan pandan di Rajapolah dikelilingi oleh tanaman pandan.

Keadaan yang berbeda dengan industri kecil dalam bidang meubel dan kelom geulis (alas kaki). Keadaan industri ini sering kali dihadapkan pada kesulitan dalam pengadaan bahan baku.⁵¹ Hal ini disebabkan karena di lokasi sentra industri tersebut tidak tersedia lahan yang luas, sementara untuk menanam kayu bahan meubel dan alas kaki dibutuhkan lahan yang sangat luas. Selain itu, penanaman kayu untuk industri tidak mendapatkan prioritas dari pembangunan di Tasikmalaya. Masalah ini sangat tampak jelas pada industri meubel dan alas kaki di Kota Tasikmalaya, sebab wilayah ini secara umum berada di wilayah perkotaan yang sulit untuk mengembangkan tanaman kayu sebagai bahan industri. Untuk mengantisipasi masalah ini, maka wirausahawan mengimpor bahan kayu dari daerah lain, khususnya dari Jawa Tengah dan Jawa Timur.⁵² Sebagai implikasi dari keadaan tersebut, maka pengembangan industri meubel dan alas kaki berada di bawah industri kerajinan anyaman bambu dan mendong.

Namun agak berbeda dengan yang terjadi dalam industri kerajinan mendong, baik di Kabupaten Tasikmalaya maupun di

⁵¹ Berdasarkan hasil penelitian Centre for Strategic and International Studies (CSIS), kesulitan kayu sebagai bahan baku industri mebel terjadi di berbagai tempat. Lihat, Biro Informasi dan Data CSIS, *Dunia Ekuin dan Perbankan* (Jakarta: Biro Informasi dan Data CSIS, 1988), 57.

⁵² Hasil wawancara dengan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Tasikmalaya pada tanggal 24 Juli 2016.

Kota Tasikmalaya. Secara keseluruhan Tasikmalaya hanya bisa memasok bahan baku industri kerajinan mendong sekitar 20%. Nemun demikian, industri kerajinan mendong tetap menjadi industri unggulan, baik di Kabupaten Tasikmalaya maupun di Kota Tasikmalaya.⁵³ Wirausahawan dalam bidang kerajinan mendong jauh lebih maju dibandingkan dengan industri yang lain, terutama jika dibandingkan dengan industri meubel dan alas kaki.

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ketersediaan sumber daya alam sangat menentukan bagi pengembangan kewirausahaan.⁵⁴ Hal ini berarti bahwa semakin tersedia sumber daya alam sebagai sumber produksi, maka akan semakin berkembang kewirausahaan. Sekalipun sumber produksi itu tidak tersedia di lokasi industri tetapi masih bisa didatangkan dari tempat lain, kewirausahaan akan tetap bisa berjalan secara efektif. Lain lagi persoalannya, apabila di lokasi industri tidak tersedia sumber produksi dan sulit pula didatangkan dari daerah lain, maka kewirausahaan pun akan sulit tumbuh dan berkembang.

3. Tradisi Kewirausahaan

Untuk kewirausahaan di Tasikmalaya, faktor sosio-kultural, seperti keberadaan etnis, agama atau kelompok keluarga, memiliki pengaruh pada bagaimana hubungan kewirausahaan itu berkembang. Sistem Jaringan yang paling kuat antar wirau-

⁵³ Lihat dalam [Http://www.Tasikmalayakab.go.id](http://www.Tasikmalayakab.go.id) dan [Http://www.Tasikmalayakota.go.id](http://www.Tasikmalayakota.go.id)

⁵⁴ Bandingkan dengan Louis E. Boone dan David L. Kurtz, *Contemporary Business*. Terjemahan oleh Ali Akbar Yulianto dan Krista (Jakarta: Salemba Empat, 2007), 151

sahawan ini terjadi dalam kelompok keluarga.⁵⁵ Mereka memandang bahwa kewirausahaan yang dibangun oleh keluarga bisa menciptakan keberhasilan dan kebahagiaan bersama. Bahkan, mereka berasumsi bahwa bila kewirausahaan itu melibatkan partisipasi orang lain sering kali menimbulkan konflik, terutama konflik kepentingan. Oleh karena itu, cara yang ditempuh oleh para wirausahawan adalah dengan cara menggunakan tenaga kerja keluarga, sebab para pekerja ini cenderung lebih setia dan lebih kecil kemungkinannya untuk masuk ke ranah kompetisi langsung.⁵⁶ Kewirausahaan yang terbangun di Tasikmalaya itu adalah mata rantai keluarga, di mana kewirausahaan diturunkan secara turun temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Keadaan seperti itu merupakan implementasi dari tradisi kewirausahaan yang diturunkan secara turun temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya. Kewirausahaan yang tampak saat ini, sebenarnya, merupakan kewirausahaan yang telah terbangun sejak lama oleh para nenek moyangnya masing-masing.⁵⁷ Kewirausahaan dalam jenis usaha anyaman

⁵⁵ Dalam tradisi kewirausahaan, keluarga merupakan sumber daya yang paling penting untuk membangun kewirausahaan. Bandingkan dengan Suprihatin Guhardja, *Pengembangan Sumber Daya Keluarga* (Jakarta: PT BPK Gunung Mulia kerjasama dengan Pusat Antar Universitas Pangan dan Gizi IPB, 1993), 94.

⁵⁶ Hanya saja, model penggunaan anggota keluarga sebagai tenaga kerja ini biasanya memiliki kelemahan dalam sistem penggajian atau upah. Lihat Elok P. Mulyoutami dan Retno Susilowati. "Pemusatan Pasar pada Usaha Mikro di Pedesaan" dalam *Jurnal Analisis Sosial*, Volume 8, Nomor 1 Februari 2003, 42.

⁵⁷ Pengetahuan mengenai arus uang dan barang, informasi harga bahan baku dan produk, perkembangan kebijakan pemerintah, keuletan,

bambu misalnya, adalah tradisi kewirausahaan yang sudah dibangun oleh para orang tua mereka. Bahkan, mereka sendiri tidak memahami kapan tradisi kewirausahaan itu muncul di kalangan keluarganya. Yang mereka tahu bahwa ketika mereka lahir sudah mengetahui bahwa usaha dalam jenis anyaman bambu itu sudah ada.

Pada umumnya, para wirausahawan di Tasikmalaya akan mendidik dan melatih anak-anaknya untuk menekuni profesinya. Proses seperti ini tampaknya telah membentuk karakteristik anak untuk menjadi seorang wirausahawan, yang bahkan profesinya sama seperti profesi orang tuanya.⁵⁸ Hal menarik dari fenomena ini bahwa pendidikan formal seringkali menjadi tidak signifikan. Pendidikan formasi hanya dijadikan sebagai sarana agar anak-anaknya bisa baca dan tulis latin. Apabila tujuan itu telah tercapai, maka dengan sendirinya sekolah anak diberhentikan yang kemudian dipekerjakan di perusahaan miliknya. Oleh karena itu, tidak heran bila tingkat pendidikan pelaku usaha di sentra-sentra produksi Tasikmalaya relatif

inovatif, dan visi, mutlak diperlukan untuk mampu mengantisipasi guncangan-guncangan yang tak teraba. Namun, modal kultural ini tidak bisa diperoleh hanya lewat pendidikan formal atau kursus-kursus singkat, tetapi melalui tradisi atau budaya usaha yang tidak bisa didapat dalam waktu singkat. Tradisi kewirausahaan seperti ini tampak pula pada masyarakat Minangkabau sebagaimana diilustrasikan oleh Tsuyoshi Kato, *Adat Minangkabau dan Merantau dalam Perspektif Sejarah* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), xiii

⁵⁸ Menurut hasil studi, pendidikan kewirausahaan dalam keluarga jauh lebih efektif dan efisien bila dibandingkan dengan pendidikan formal atau kursus kewirausahaan. Fadhal Ar Bafadal, *Pemuda, Agama, dan Kehidupan Kontemporer* (Jakarta: Badan Litbang Agama dan Diklat Keagamaan, 2004), 102.

rendah. Hanya memang, berdasarkan hasil penelitian, ada pula beberapa anggota keluarga wirausahawan yang memiliki pendidikan tinggi; tetapi, jumlahnya tidak banyak.⁵⁹

Oleh karena kewirausahaan di Tasikmalaya itu merupakan tradisi kewirausahaan keluarga, maka kegiatan usaha itu berkelompok sesuai dengan jenis usahanya. Misalnya pengrajin anyaman terkonsentrasi di Rajapolah yang jumlahnya tidak kurang dari 4.256 pengrajin.⁶⁰ Pengrajin mendong terkonsentrasi di Cineam dan Manonjaya. Pengrajin anyaman bambu terkonsentrasi di Desa Salawu, Kecamatan Salawu. Pengrajin sandal "geulis" terkonsentrasi di daerah Gobras, Kecamatan Cibeureum. Pengrajin bordir terkonsentrasi di Kecamatan Kawalu. Konsentrasi jenis usaha di daerah tertentu ini menjadi salah satu indikasi bahwa kewirausahaan di Tasikmalaya merupakan tradisi leluhur yang diturunkan secara turun temurun. Bahkan, tradisi kewirausahaan keluarga ini telah membangun jaringan kewirausahaan di antara anggota keluarga.

Jaringan antar anggota keluarga juga memiliki peran penting dalam memajukan kewirausahaan, yakni sebagai salah satu jalan untuk memperoleh modal usaha. Sebab, tidak sedikit para wirausahawan yang mengalami kesulitan dalam mendapatkan modal dari lembaga keuangan, seperti bank. Kesulitan tersebut antara lain disebabkan karena mereka tidak memiliki

⁵⁹ Sebagai contoh, di keluarga wirausahawan di Rajapolah, H. Saefuddin, memiliki 6 (enam) orang anak. Hanya seorang anak saja yang memperoleh gelar sarjana (Sarjana Agama), sedangkan anak lainnya hanya tamatan sekolah dasar dan sekolah menengah pertama. Namun, pada akhirnya keenam anaknya itu ikut terlibat dalam usaha yang sedang dijalankannya.

⁶⁰ Kabupaten Tasikmalaya dalam Angka Tahun 2016.

sesuatu yang bisa dijamin kepada bank. Sebagian besar wirausahawan yang diwawancarai memiliki pertimbangan yang jelas mengapa mereka menyukai pinjaman dari sumber seperti itu, dibandingkan melalui saluran formal, seperti bank.⁶¹ Banyak orang percaya bahwa para wirausahawan kecil itu tidak mempunyai jaminan yang diperlukan oleh bank, di samping prosedur dan aturan yang mesti ditempuh terlalu sulit.⁶²

Hal ini berarti bahwa keluarga memiliki peran yang sangat penting dalam sumber daya modal dalam mendukung para wirausahawan kecil.⁶³ Peran penting ini terutama dalam meng-

⁶¹ Seorang produsen mendong menerangkan bahwa "saya akan pergi kepada teman di kota besar untuk mendapatkan modal, sebab teman itu menyukai saudaraku, maka pinjaman itu dilakukan dengan cara sistem kekeluargaan". Dengan cara yang sama, seorang pengrajin anyaman bambu mengatakan, "saya meminjam uang sebesar Rp. 5.000.000,00 dari seorang teman dekat di sini. Saya harus membayar kembali Rp. 500.000,00 setiap bulan, tetapi tidak ada bunga. Jika saya harus meminjam modal lebih, maka saya akan pergi ke teman lain". Hasil wawancara pada tanggal 10-14 April 2016.

⁶² Menurut salah seorang pengrajin sandal menyatakan, ""Saya harus meminjam dari anggota keluarga. Jika saya pergi ke bank, saya harus mengambil semua sertifikat dan itu memerlukan waktu yang lama, dan terlalu banyak aturan. Tak seorangpun mempercayai kami untuk meminjamkan modal, itu sangat sulit." Seorang pengusaha anyaman bambu menyampaikan pendapat serupa: "Saya harus pergi ke keluarga atau para teman sebab lebih mudah untuk memberi pinjaman dan saya dapat mengembalikannya ketika saya sudah bisa mengembalikan tanpa terikat oleh waktu". Hasil wawancara pada tanggal 10-14 April 2016.

⁶³ Hal yang sama adalah penghimpunan modal dari keluarga yang dilakukan oleh para entrepreneur di bidang restoran Minang. Lihat,

antisipasi kesulitan permodalan ketika keinginan untuk memperoleh pinjaman dari institusi pinjaman formal sulit diperoleh. Pinjaman modal dari keluarga atau teman dekat ini telah memberikan kemudahan tersendiri bagi para wirausahawan, karena birokrasi dan prosedur yang harus ditempuh tidak perlu jelimet dan rumit. Sistem pinjamannya pun dibangun atas dasar kekeluargaan, tanpa terlalu terikat dengan batas waktu dan tidak menggunakan sistem bunga.⁶⁴ Dengan demikian, sistem perolehan modal seperti itu terus berkembang sejak dulu sampai saat ini dan menjadi model pinjaman modal secara informal. Sistem ini terus berkembang karena bersifat fleksibel, terutama dalam waktu pengembalian pinjaman modal.

Hal lain yang cukup menarik dari temuan dalam penelitian ini adalah pengembangan sistem arisan dalam mengumpulkan dan menambah modal. Arisan berarti tabungan berputar secara informal dan merupakan perkumpulan kredit, di mana di antara para anggota (wirausahawan) memiliki hubungan dan pergaulan sosial yang tetap, mereka menyumbang dan mengambil giliran sebagai "pemenang" sejumlah uang. Salah satu bentuk arisan seperti itu berjalan di antara anggota sebuah serikat pengrajin sandal dan anyaman mendong di

Mochtar Naim et al, *Jurus Manajemen Indonesia: Sistem Pengelolaan Restoran Minang* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1987), 32.

⁶⁴ Berdasarkan hasil studi mendalam, dalam sistem pinjaman modal itu tidak menggunakan sistem bunga. Namun demikian, ada anggota keluarga pemilik modal itu menerapkan sistem bagi hasil, yang dalam ekonomi Syariah disebut dengan *mudhârabah*. Menurut wirausahawan, sistem *mudhârabah* ini jauh lebih menenangkan karena tidak merasa dikejar-kejar oleh pengembalian yang *flat*, karena pengembalian disesuaikan dengan keuntungan yang diperoleh.

Tasikmalaya.⁶⁵ Seorang anggota yang diwawancarai menerangkan bahwa cara menabung melalui arisan ini lebih baik dibanding dengan meminjam uang kepada bank.

Dari deskripsi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tradisi kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi tumbuh dan berkembangnya kewirausahaan. Sebab, bagaimanapun, prestasi kewirausahaan tidak bisa secara instan tetapi membutuhkan proses yang panjang melalui perjuangan yang banyak dihadapkan pada berbagai halangan dan rintangan. Proses perjalanan yang panjang inilah yang kemudian disebut dengan tradisi. Demikian pula dengan proses perjalanan kewirausahaan disebut dengan tradisi kewirausahaan. Dalam sejarahnya, kewirausahaan di Tasikmalaya telah berjalan dalam jangka waktu yang lama, bahkan sulit menentukan kapan kewirausahaan itu muncul di daerah tersebut.

4. Jaringan Investasi

Konsep jaringan, dalam literatur produksi industri, digunakan untuk arti suatu pengaturan unit atau kontak (termasuk usaha kecil yang mandiri, usaha sub-kontrak, perusahaan besar, penyalur, pembeli atau usaha campuran) yang saling berhubungan melalui berbagai jenis hubungan yang memungkinkan wirausahawan untuk memperbesar potensi ruang geraknya. Hubungan tersebut dapat mencakup pertukaran

⁶⁵ Studi lain menjelaskan bahwa sistem modal usaha yang berasal dari arisan itu ternyata sangat ampuh dalam rekrutmen dan pendayagunaan modal. Sebagai misal studi tentang sistem modal usaha dengan cara arisan dalam usaha glosir keliling sebagaimana dilakukan oleh Frans M. Royan, *Grosis Keliling: Alternatif Usaha Mandiri* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2004), 62.

uang, informasi dan jasa.⁶⁶ Jaringan usaha kecil juga sering mempunyai spesifikasi dalam jaringan timbal balik atau standar teknis tertentu, seperti dalam aspek tenaga kerja, bahasa dan lokasi. Konsep jaringan dalam investasi itu sendiri menyiratkan bahwa investasi dengan jaringan yang kuat akan melahirkan investasi yang stabil dan tentu saja terus meningkat. Sehubungan dengan itu, maka wirausaha sering dipahami sebagai sebuah jaringan yang padat di antara berbagai inter relasi, sekalipun tidak semua kewirausahaan memiliki struktur jaringan dan peran yang sama.

Perkembangan kewirausahaan di Tasikmalaya telah menempuh perjalanan yang panjang, sehingga dengan sendirinya telah membangun jaringan investasi tersendiri. Jaringan investasi ini sangat tampak terutama pada wirausahawan industri menengah dengan omset dan oplah produksi yang lebih besar dibandingkan dengan omset dan oplah produksi yang dihasilkan oleh wirausahawan industri kecil. Jaringan investasi wirausahawan menengah ini perlu dilakukan terutama dalam proses pemenuhan sumber produksi dan pemasaran hasil produksi. Jaringan investasi di kalangan wirausahaan dilakukan secara integratif, baik sifatnya transnasional maupun multinasional.⁶⁷

⁶⁶ Jaringan usaha yang sesungguhnya paling dibutuhkan oleh usaha kecil adalah jaringan pemasaran. Pemaparan yang sama lihat, Hadi Susastro. *Pemikiran dan Permasalahan Ekonomi di Indonesia dalam Setengah Abad Terakhir 4*. (Yogyakarta: Kanisius, 2005), hlm. 109.

⁶⁷ Penjelasan lebih lanjut tentang jaringan transnasional dan multinasional dapat dibaca dalam Sutrisno Iwantono, *Kiat Sukses Berwirausaha*, 65.

Sangatlah tidak rasional apabila oplah industri yang besar hanya mengandalkan bahan baku produksi dari sumber individual, karena bahan baku dari sumber individual biasanya berjumlah sedikit. Oleh karena itu, dalam upaya untuk memenuhi bahan baku produksi wirausahawan mesti membangun jaringan dalam menyediakan bahan produksi tersebut. Demikian pula dalam proses pemasaran produk, oplah produksi yang besar tidak bisa hanya dipasarkan dalam bentuk eceran, tetapi mesti dipasarkan dalam jumlah yang besar pula. Untuk bisa memasarkan hasil produksi dalam jumlah yang besar dengan hasil yang maksimal, maka diperlukan pula jaringan pemasaran yang luas dan kuat. Sebab, bagaimanapun, jaringan pemasaran yang luas akan menghasilkan pertumbuhan yang maksimal.⁶⁸

Perluasan dan penguatan jaringan dalam perolehan sumber produksi dan pemasaran hasil produksi telah banyak dilakukan oleh wirausahawan di Tasikmalaya, baik dilakukan sendiri maupun atas bantuan tangan pemerintah setempat. Secara umum, jaringan investasi dibangun oleh para wirausahawan di Tasikmalaya dilakukan secara kolektif. Sentra-sentra industri kecil dan menengah di Tasikmalaya membangun jaringan investasi secara bersama-sama. Jaringan investasi itu biasanya dibangun sesuai dengan jenis industri yang dikembangkan. Jaringan investasi yang dilakukan oleh sentra industri kerajinan bambu akan berbeda dengan jaringan investasi yang dibangun oleh sentra industri kerajinan mendong atau pandan.

⁶⁸ Philip Kotler, *Marketing Insights A to Z*, Terjemahan oleh Anies Lastiati (Jakarta: Erlangga, 2004), 63.

Namun demikian, menurut para wirausahawan di Tasikmalaya, membangun jaringan investasi itu sangat penting dalam mengembangkan kewirausahaannya. Tanpa jaringan yang luas dan kuat, maka kewirausahaan di Tasikmalaya tidak akan berkembang dan mampu bertahan hingga saat ini. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa jaringan investasi merupakan salah satu faktor yang ikut menentukan bagi berkembang atau tidaknya kewirausahaan. Pengembangan jaringan investasi ini, dalam tataran implementasinya, bergantung pada kemampuan wirausahawan itu sendiri. Bentuk jaringannya bisa dari jaringan yang paling sempit sampai pada jaringan yang sangat luas.⁶⁹

5. Organisasi Wirausahawan

Organisasi wirausahawan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah organisasi yang mengkoordinir keberadaan profesi wirausahawan atau pengusaha.⁷⁰ Organisasi profesi wirausahawan berfungsi untuk menampung berbagai aspirasi yang diharapkan dan diinginkan oleh masyarakat wirausahawan. Organisasi ini berfungsi sebagai media atau tempat berkemu-

⁶⁹ Pederson telah secara panjang lebar berbicara tentang proses membangun jaringan dalam bisnis ini. Hasil pengamatannya menunjukkan bahwa kompleksitas jaringan satu bentuk bisnis dengan yang lainnya sangat bervariasi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam P. O. Pederson, *Flexible Specialization: the Dynamics of Small-Scale Industries in the South* (London: Intermediate Technology Publications, 1994), 23.

⁷⁰ Menurut UU Nomor 1 Tahun 1987 tentang Kamar Dagang dan Industri Pasal 1 poin (e), organisasi pengusaha adalah wadah persatuan dan kesatuan bagi pengusaha Indonesia yang didirikan secara sah atas dasar kesamaan tujuan, aspirasi, strata kepengurusan, atau ciri-ciri alamiah tertentu.

nikasi di antara sesama wirausahawan dalam rangka meningkatkan kuantitas dan kualitas kewirausahaannya. Bahkan, dalam kondisi yang maksimal, organisasi profesi wirausahawan ini bertugas untuk membantu menyelesaikan berbagai kesulitan yang dihadapi oleh para wirausahawan.

Dalam pengertian ini, maka di Tasikmalaya ditemukan beberapa organisasi yang menghimpun profesi dan berbagai aktivitas wirausahawan. Organisasi utama dan hampir semua wirausahawan menjadi anggotanya bahwa di masing-masing sentra industri terdapat koperasi usaha kecil dan menengah. Koperasi industri kecil dan menengah ini berfungsi untuk menghimpun berbagai potensi ekonomi para wirausahawan yang ada di masing-masing sentra industri.⁷¹ Hingga saat ini, koperasi-koperasi tersebut masih berjalan secara efektif. Bahkan, koperasi inilah yang paling banyak membantu wirausahawan, terutama dalam bantuan permodalan dan pemasaran hasil produksi.

Selain koperasi, beberapa wirausahawan industri kecil dan menengah bergabung pula dengan Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Cabang Kabupaten Tasikmalaya dan KADIN Cabang

⁷¹ Secara teoritis, menurut Thoby Mutis, fungsi koperasi dapat dilihat dalam dua lingkup. *Pertama*, koperasi memacu *internal benefit* bagi anggota-anggotanya. *Kedua*, sebagai *economic entity* yang memiliki *social content*, yang meningkatkan interaksi antar manusia maupun interaksi sosial yang semakin bermutu bagi anggotanya untuk menggapai apa yang disebut *human development*. Thoby Mutis, *Pengembangan Koperasi: Kumpulan Karangan* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 1992), 6.

Kota Tasikmalaya.⁷² Keberadaan KADIN di Tasikmalaya ini berfungsi sebagai wadah dan wahana komunikasi, informasi, representasi, konsultasi, fasilitasi dan advokasi para pengusaha. Di antara peran KADIN yang paling dirasakan oleh wirausahawan industri kecil dan menengah di Tasikmalaya adalah penyambung aspirasi wirausahawan kepada pemerintah. Namun belakangan, di Tasikmalaya muncul pula organisasi tandingan KADIN, yaitu KADIN UKM (KADIN Usaha Kecil dan Menengah).⁷³ Dasar pemikiran yang melatarbelakangi munculnya KADIN UKM adalah karena hasil evaluasi para wirausahawan bahwa KADIN lebih dijadikan sebagai media bagi para pengusaha menengah ke atas, sementara pengusaha kecil kurang tersantuni. Oleh karena itu, saat ini para wirausahawan industri kecil dan menengah di Tasikmalaya banyak yang bergabung pula dengan KADIN UKM.

Organisasi lain yang juga menghimpun sebagian wirausahawan industri kecil dan menengah di Tasikmalaya adalah

⁷² KADIN adalah organisasi yang berfungsi untuk melindungi pengusaha dan sekaligus membina para pengusaha dalam menjalankan kegiatannya, yang keberadaannya diakui Pemerintah berdasarkan UU Nomor 1 Tahun 1987 tentang Kamar Dagang dan Industri. Jimmy Joses Sembiring, *Legal Officer: Panduan Mengelola Perizinan, Dokumen, HaKI, Ketenagakerjaan, dan Masalah Hukum di Perusahaan* (Jakarta: Visimedia, 2016), 25.

⁷³ Di tingkat nasional, kehadiran KADIN UKM ini sempat menjadi perdebatan yang panjang; bahkan sampai dihadirkan ke Mahkamah Konstitusi untuk menguji UU Nomor 1 Tahun 1987 tentang Kamar Dagang dan Industri. Namun, pada akhirnya KADIN UKM ini terus berlangsung menjalankan roda organisasinya. [Http://www.Tempo-interaktif.com](http://www.Tempo-interaktif.com) diakses tanggal 10 November 2016.

HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia).⁷⁴ Sesuai dengan statutenya, para wirausahawan yang tergabung dalam organisasi ini adalah wirausahawan muda yang usianya di bawah 40 tahun. Penekanan fungsi organisasi ini lebih diarahkan pada penumbuhan mental kewirausahaan para wirausahawan. Oleh karena itu, HIPMI tidak banyak membantu wirausahawan dalam hal penyediaan sumber produksi atau pemasaran hasil produksi. Kegiatan yang diselenggarakan oleh HIPMI lebih diorientasikan pada pendidikan dan latihan kewirausahaan.

Selain koperasi, KADIN, KADIN UKM, dan HIPMI, di Tasikmalaya pun terdapat organisasi PUPUK (Perkumpulan untuk Peningkatan Usaha Kecil).⁷⁵ Sebenarnya, peran yang dimainkan PUPUK ini tidak jauh berbeda dengan peran yang dimainkan oleh organisasi profesi pengusaha yang lain, seperti KADIN UKM dan HIPMI. Dalam aspek keanggotaan lebih mirip dengan KADIN UKM yang sama-sama merekrut wirausahawan industri kecil di Tasikmalaya. Sedangkan dalam aspek kegiatan lebih mirip dengan HIPMI, yaitu menyelenggarakan berbagai pela-

⁷⁴ Secara nasional, Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) didirikan pada 10 Juni 1972 yang dilandasi oleh semangat untuk menumbuhkan wirausaha di kalangan generasi pemuda. Pendirian organisasi didasarkan pada pemikiran bahwa pada era 1970-an sangat sedikit generasi muda yang bercita-cita menjadi pengusaha. [Http://www.hipmi.org](http://www.hipmi.org) diakses tanggal 10 November 2016.

⁷⁵ PUPUK adalah organisasi non profit, independen dan bersifat non politis yang memposisikan diri sebagai organisasi yang bergerak dalam bidang pengembangan usaha kecil. Pendirian PUPUK disahkan oleh Departemen Kehakiman Republik Indonesia melalui SK No. C2-765.HT01.03.TH88. [Http://www.pupukindonesia.org](http://www.pupukindonesia.org) diakses tanggal 10 November 2016.

tihan, workshop, atau seminar tentang kewirausahaan untuk meningkatkan kualitas kewirausahaan para wirausahawan kecil.

Di samping organisasi yang menampung seluruh bidang industri, di Tasikmalaya juga ditemukan organisasi yang menghimpun wirausahawan bidang industri tertentu. Di antara organisasi tersebut adalah Gapebta (Gabungan Pengusaha Bordir Tasikmalaya), yang sekarang malah telah terbentuk Koperasi Gabungan Pengusaha Bordir Tasikmalaya (Koperasi Gapebta).⁷⁶ Pada awalnya, organisasi ini dibentuk sebagai media untuk berkomunikasi, bertukar informasi, dan bertukar pikiran. Pada perkembangan berikutnya, organisasi ini berperan sebagai institusi yang membantu memasarkan hasil produksi wirausahawan industri bordir anggota Gapebta. Karena peran terakhir inilah kemudian Gapebta mendirikan koperasi.

Organisasi-organisasi kewirausahaan tersebut tampaknya memberikan kontribusi yang besar bagi pengembangan kewirausahaan di Tasikmalaya.⁷⁷ Koperasi, misalnya, telah berperan dalam menghimpun dana dan menyalurkannya kem-

⁷⁶ Pada tahun 2000 para pedagang bordir membentuk Asosiasi Gabungan Pengusaha Bordir Tasikmalaya (GAPEBTA) dan pada tahun 2002 para pedagang meminta lokasi yang tetap kepada pengelola pasar Tanah Abang. [Http://www.tasikmalayakota.go.id](http://www.tasikmalayakota.go.id) diakses tanggal 10 November 2016.

⁷⁷ Temuan ini selaras dengan tesis yang dimajukan oleh Burhanuddin Abdullah ketika menjelaskan bahwa Serikat Dagang Islam yang didirikan tahun 1913 telah mampu menumbuhkan kegiatan ekonomi umat Islam untuk bisa berkompetisi dengan para pengusaha China. Lihat, Burhanuddin Abdullah, *Menanti Kemakmuran Negeri: Kumpulan Esai tentang Pembangunan Sosial Ekonomi Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006), 166.

bali kepada anggota sebagai tambahan modal. Selain itu, koperasi juga ikut andil bagian dalam mempromosikan dan memasarkan produk-produk industri kecil dan menengah anggota-anggotanya. Bahkan, Koperasi Gapebta telah mempromosikan produk bordir sampai ke tingkat nasional dan ikut memasarkannya di Pasar Tanah Abang Jakarta. Demikian pula dengan koperasi-koperasi industri yang lainnya telah ikut andil besar dalam mempromosikan hasil produksi anggota-anggota koperasinya.

KADIN dan KADIN UKM pun telah banyak membantu para wirausahawan di Tasikmalaya. Sesuai dengan fungsinya, KADIN telah menjadi mediator bagi para wirausahawan dalam menyampaikan aspirasinya kepada pemerintah. Demikian pula ketika Pemerintah (Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan/ atau Dinas Koperasi dan UKM) berkepentingan dengan wirausahawan biasanya menggandeng KADIN. Sebut saja misalnya, ketika akan Pemerintah akan menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan, maka KADIN sering dijadikan sebagai referensinya. Untuk pelatihan yang diperuntukan bagi generasi muda atau wirausahawan muda, selain menggandeng KDIN, Pemerintah juga selalu menggandeng HIPMI. Pada kondisi-kondisi tertentu, KADIN dan HIPMI pun sering memberikan advokasi bagi wirausahawan yang bermasalah.

Secara umum, menurut para wirausaha, organisasi yang menghimpun wirausahawan industri kecil dan menengah di Tasikmalaya telah memberikan kontribusi bagi pengembangan kewirausahaan. Sekalipun intensitas dari kontribusinya itu bervariasi antara satu organisasi dengan organisasi yang lain. Hanya memang masih ada beberapa wirausahawan yang

belum terekrut dan terberdayakan oleh organisasi-organisasi wirausahawan tersebut.

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap pengembangan kewirausahaan. Faktor yang utama adalah sumber daya manusia (tenaga kerja), sumber daya alam, tradisi kewirausahaan, jaringan investasi, dan organisasi wirausahawan. Faktor lain yang juga sangat dominan adalah kebijakan pemerintah yang kondusif bagi pengembangan kewirausahaan. Faktor ini merupakan faktor kumulatif dan bukan faktor alternatif. Artinya bahwa semua faktor tersebut harus secara bersama-sama ada dalam upaya pengembangan kewirausahaan. Apabila salah satu atau beberapa faktor tidak kondusif, maka perkembangan kewirausahaan akan mengalami hambatan.

BAB IV

PEMAHAMAN WIRAUSAHAWAN TENTANG PRODUK BANK SYARIAH

Kewirausahaan di Tasikmalaya telah ada dan tumbuh sejak lama sebelum Bank Syariah muncul.¹ Keberadaan kewirausahaan secara empirik jauh lebih dulu dibandingkan dengan keberadaan bank Syariah. Apabila kapasitas bank sebagai pemilik dan sumber modal kewirausahaan, maka sudah bisa dipastikan bahwa sumber modal awal wirausahawan berasal dari sumber modal selain bank Syariah. Oleh karena itu, wirausahawan menjalankan kewirausahaan dengan mendapatkan modalnya bukan dari bank Syariah. Kalaupun modal kewirausahaan itu diperoleh dari bank, maka bank yang memberikan bantuan modal adalah bank konvensional.

¹ Institusionalisasi kewirausahaan di Tasikmalaya diduga muncul seiring dengan munculnya Serikat Dagang Islam (SDI) di awal abad ke-20 M. Dalam sejarah disebutkan bahwa pendirian SDI dilatarbelakangi oleh pemikiran untuk membangkitkan kewirausahaan umat Islam. Lihat, Badri Yatim, *Sejarah Peradaban Islam* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997), 58-59.

Sementara itu, bank Syariah baru muncul di Indonesia pada awal tahun 1990-an.² Bahkan, di Tasikmalaya bank Syariah baru muncul sekitar tahun 1995-an. Oleh karena itu, kewirausahaan di Tasikmalaya sudah berjalan secara efektif dan mapan ketika bank Syariah muncul. Pada awalnya, kehadiran bank Syariah pada tahun 1995-an itu tidak mendapatkan respon yang positif dari para wirausahawan di Tasikmalaya. Hal ini disebabkan karena kewirausahaan sudah berjalan secara efektif dan tidak membutuhkan modal yang berasal dari bank Syariah.

Seiring dengan perjalanan waktu, sosialisasi bank Syariah secara gencar dilakukan oleh para praktisi perbankan Syariah dan para pegiat ekonomi Syariah pada umumnya. Sedikit demi sedikit konsep bank Syariah, baik secara institusional maupun produk perbankan Syariah, mulai diperkenalkan kepada para wirausahawan di Tasikmalaya. Oleh karena itu, pemahaman tentang bank Syariah secara global sudah mulai dikenal dan dipahami oleh para wirausahawan kecil dan menengah di Tasikmalaya. Namun, pemahaman wirausahawan tentang bank Syariah secara mendetail, terutama produk-produk bank Syariah, masih sangat terbatas.³

² Secara rinci, bank Syariah di Indonesia baru muncul pada tahun 1991 yang ditandai dengan berdirinya Bank Muamalat pada bulan November 1991. Sejak saat itulah mulai bermunculan bank Syariah, baik berupa Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) maupun Bank Pembiayaan Syariah (BPRS). Lihat, Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 25.

³ Bandingkan dengan Muhammad Arifin Badri, "Sektor Ril Tantangan Bank Syariah" dalam *Pengusaha Muslim: Majalah Pintar Pengusaha Muslim*, Edisi Nomor 26 Tahun 2016, 8.

Wirausahawan kecil dan menengah di Tasikmalaya mulai mengenal, atau setidaknya-tidaknya mulai mendengar, bank Syariah sejak awal bank Syariah muncul di Tasikmalaya. Namun, pengetahuan mereka tidak terlalu mendalam karena aktivitas ekonominya belum membutuhkan bantuan modal dari bank Syariah. Sebab, ketika bank Syariah muncul, aktivitas kewirausahaan mereka sudah berjalan secara efektif; bahkan, cenderung telah mapan dari aspek permodalan.

Pemahaman mereka tentang bank Syariah hanya terbatas pemahaman secara umum.⁴ Hampir semua wirausahawan telah mengetahui tentang kehadiran dan keberadaan bank Syariah. Selain itu, para wirausahawan juga mendengar dan mengetahui bahwa bank Syariah tidak menggunakan prinsip bunga dalam operasional. Namun demikian, para wirausahawan belum memahami prinsip operasional yang digunakan oleh bank Syariah sebagai alternatif dari prinsip bunga yang digunakan oleh bank konvensional.

Secara umum, pemahaman wirausahawan tentang perbankan hanya sekedar tabungan dan kredit. Tabungan dipahami oleh wirausahawan karena mereka sering menyimpan uang di bank. Berbagai pendapatan dari usahanya disimpan di bank dalam bentuk tabungan. Oleh karena itu, produk perbankan ini sangat populer di kalangan wirausahawan. Hal ini disebabkan karena Selain tabungan, produk kredit juga sangat

⁴ Yang dimaksud dengan pemahaman umum adalah pemahaman tentang bank Syariah sebagai lawan dari bank konvensional. Perbedaan utama, bank konvensional menggunakan prinsip bunga, sedang bank Syariah menggunakan prinsip bagi hasil. Mereka tidak memahami tentang prinsip operasional dan produk perbankan Syariah. *Ibid.*

populer di kalangan wirausahawan, karena produk perbankan ini dipandang sebagai sumber untuk mendapatkan tambahan modal dalam usahanya.

Demikian pula dengan pemahaman wirausahawan di Tasikmalaya tentang produk perbankan Syariah terbatas pada tabungan dan kredit atau pembiayaan. Tabungan di bank Syariah dipahami persis seperti tabungan yang ada di bank konvensional. Ketika ditanya tentang tabungan wadi'ah, pada umumnya para wirausahawan tidak memahaminya. Mereka memahami wadi'ah hanya merupakan istilah yang digunakan untuk membedakan antara bank Syariah dan bank konvensional. Dalam pemahaman mereka, semua produk tabungan itu sama saja, baik di bank Syariah maupun di bank konvensional.

Berkaitan dengan bonus atau tambahan yang muncul dalam rekening tabungan, para wirausahawan belum bisa membedakan antara tabungan di bank Syariah dengan tabungan di bank konvensional. Secara konsep terdapat perbedaan yang prinsip antara tambahan di rekening bank Syariah dengan tambahan di rekening bank konvensional. Tambahan yang muncul di dalam rekening di bank konvensional dihitung berdasarkan suku bunga tertentu, sedangkan tambahan yang muncul di dalam rekening di bank Syariah dihitung berdasarkan keuntungan yang diperoleh oleh bank. Oleh karena itu, tambahan di bank Syariah sangat fluktuatif dan tidak fix. Perbedaan konsep ini belum dipahami secara jelas oleh para wirausahawan di Tasikmalaya.

Secara umum, para wirausahawan di Tasikmalaya belum begitu mengenal istilah teknis dari produk perbankan Syariah, baik pada tataran pengaliran dana maupun pada tataran

penyaluran dana. Misalnya dalam pengerahan dana, para wirausahawan tidak bisa membedakan antara tabungan wadi`ah dengan tabungan mudharabah. Bahkan, sebagian besar wirausahawan tidak memahami istilah teknis dari akad wadi`ah dan mudharabah tersebut. Padahal secara teknis kedua istilah itu berbeda. Kalau dalam tabungan wadi`ah, nasabah hanya berhak mendapatkan bonus dari bank dan nominal bonus tersebut ditentukan secara mutlak oleh pihak bank. Sedangkan dalam tabungan mudharabah, nasabah berhak mendapatkan bagian atas keuntungan yang diperoleh oleh pihak bank.⁵

Pemahaman nasabah itu semakin gelap ketika ditanya perbedaan antara tabungan mudharabah dengan deposito mudharabah. Kedua produk bank Syariah ini sama-sama menggunakan akad mudharabah, tetapi secara teknis memiliki perbedaan, teruta dalam hal hak nasabah mengambil dananya dari bank. Kalau dalam tabungan mudharabah, nasabah boleh mengambil dananya di sembarang waktu. Sedangkan dalam deposito mudharabah, nasabah hanya boleh mengambil dananya dalam waktu-waktu tertentu sesuai dengan jangka waktu yang disepakati, misalnya 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, atau dalam jangka waktu 1 tahun.⁶

Pemahaman wirausahawan di Tasikmalaya ini semakin tidak jelas ketika memasuki produk penyaluran dana perbankan Syariah. Hal ini disebabkan karena dalam produk ini akad muamalah yang digunakan semakin bervariasi. Ada beberapa akad muamalah yang digunakan sebagai prinsip operasional

⁵ Muhammad Syafi`i Antonio, 155.

⁶ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), 469.

bank Syariah, di antaranya murabahah, mudharabah, musyarakah, ijarah, wakalah, hiwalah, dan qardh.⁷ Secara umum, para wirausahawan di Tasikmalaya belum memahami akad-akad tersebut.

Dalam penyaluran dana, para wirausahawan hanya mengenal produk kredit, seperti yang digunakan di bank konvensional. Bahkan, para wirausahawan menyamakan pemahaman antara kredit di bank konvensional dengan pembiayaan murabahah atau pembiayaan mudharabah di bank Syariah. Padahal secara teknis, kedua jenis produk perbankan itu memiliki perbedaan yang signifikan. Kredit di bank konvensional didasarkan pada suku bunga yang berlaku, sedangkan dalam pembiayaan murabahah didasarkan pada *mark up* atau laba (kelebihan harga jual dari harga beli).⁸ Pembiayaan murabahah ini mirip dengan jual beli, di mana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli.

Kredit di bank konvensional juga berbeda dengan pembiayaan mudharabah di bank Syariah. Memang, dalam kedua akad ini digunakan presentase sebagai dasar perhitungan. Hanya saja, kalau dalam kredit di bank konvensional presentase tersebut dikenakan pada pokok modal, sedangkan presentase di bank Syariah dikenakan pada keuntungan yang diperoleh oleh nasabah. Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa kalau kredit pada bank konvensional menggunakan prinsip bunga, sedangkan pembiayaan mudharabah di bank Syariah didasar-

⁷ Lihat lebih lanjut dalam Yadi Janwari, *Fiqh Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2015).

⁸ Karnaen A. Perwataatmadja dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), 106.

kan prinsip *profit and loss sharing*.⁹ Definisi operasional tersebut belum dipahami oleh para wirausahawan, sehingga mereka memandang sama antara kredit di bank konvensional dengan pembiayaan murabahah dan pembiayaan mudharabah di bank Syariah.

Dari uraian di atas maka dapat diketahui bahwa pemahaman wirausahawan di Tasikmalaya tentang bank Syariah masih sangat rendah.¹⁰ Rendahnya pemahaman tentang bank Syariah ini disebabkan oleh beberapa faktor. *Pertama*, tradisi penetapan sumber modal usaha berasal dari bank konvensional. Sebagaimana telah dikemukakan di muka bahwa kewirausahaan di Tasikmalaya jauh lebih dulu muncul disbanding dengan bank Syariah. Para wirausahawan sudah lama membangun kerjasama dengan bank konvensional, bahwa di antara mereka telah membangun komitmen yang sulit melepaskan diri dari kemitraan dengan bank konvensional.

Oleh karena kebutuhan akan modal sudah terpenuhi dari bank konvensional, maka sebagian wirausahawan tidak berminat untuk berpaling ke bank lain, termasuk bank Syariah. Oleh karena tidak berminat untuk berpaling ke bank Syariah, maka keinginan untuk mengetahui dan memahami bank Syariah pun menjadi tidak muncul. Hal ini berarti bahwa ada korelasi yang signifikan antara kebutuhan dengan keinginan untuk tahu dan paham. Karena kebutuhan modal dari bank Syariah tidak ada,

⁹ M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, *Handbooks of Islamic Banking* (Northampton: Edward Elgar, 2007), 49.

¹⁰ Bandingkan dengan Shidiq Haryono, *Prospek Bank Syariah pasca Fatwa MUI* (Yogyakarta: Suara Muhammadiyah, 2005), 173.

maka keinginan untuk tahu dan paham tentang bank Syariah pun menjadi tidak muncul.

Kedua, sosialisasi dan promosi bank Syariah masih kurang. Tampaknya, usaha sosialisasi dan promosi belum dilakukan secara maksimal oleh bank Syariah. Bila dibandingkan dengan promosi yang dilakukan oleh bank konvensional, promosi bank Syariah masih “jauh panggang dari api”. Promosi melalui kegiatan yang diselenggarakan oleh pihak lain belum banyak dilakukan oleh bank Syariah. Kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan oleh pihak lain itu lebih banyak disponsori oleh bank konvensional. Berbagai kegiatan yang melibatkan berbagai *stakeholders* belum banyak dilakukan oleh bank Syariah.

Oleh karena sosialisasi dan promosi bank Syariah masih kurang, maka informasi tentang bank Syariah kepada masyarakat pun menjadi rendah. Akibatnya, para wirausahawan belum banyak mengetahui dan memahami bank Syariah, terlebih terkait dengan produk-produk bank Syariah. Sebab, secara teoritis, rendahnya promosi yang dilakukan oleh produsen akan menyebabkan rendahnya informasi yang sampai kepada calon konsumen. Rendahnya informasi yang diterima calon konsumen akan menyebabkan rendahnya pemanfaatan produk yang ditawarkan produsen. Promosi bank Syariah yang rendah akan menyebabkan rendahnya informasi tentang bank Syariah yang diterima calon nasabah. Rendahnya informasi yang diterima oleh calon nasabah menyebabkan rendahnya pemanfaatan produk bank Syariah oleh calon nasabah.

Ketiga, belum adanya peran pemerintah dalam pengembangan bank Syariah. Perkembangan bank konvensional, bagaimanapun, pada awalnya sangat dibantu oleh peran

pemerintah, apalagi bank-bank yang merupakan bagian dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Peran pemerintah sangat dibutuhkan dalam pengembangan sebuah bank, terutama dalam memotivasi masyarakat untuk menjadi nasabah bank. Kerjasama antara pemerintah dengan bank menjadi sangat signifikan dalam pengembangan bank itu sendiri.¹¹

Kerjasama antara pemerintah setempat dengan bank Syariah di Tasikmalaya belum tampak betul. Motivasi pemerintah dalam mendorong masyarakat untuk menjadi nasabah bank Syariah belum kelihatan. Dorongan pemerintah yang lemah ini berimplikasi rendahnya minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank Syariah. Rendahnya minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank Syariah, pada tingkatan tertentu, tidak memunculkan keinginan masyarakat untuk mengetahui dan memahami secara mendalam tentang bank Syariah.

¹¹ Perkembangan kehidupan perbankan syariah dari suatu negara sangat tergantung kepada dukungan peraturan perundang-undangan yang mengatur perbankan syariah yang dapat menciptakan iklim yang kondusif bagi perkembangan perbankan syariah itu sendiri. Sementara Indonesia, kendati di awal era abad 21 perbankan syariah mulai marak, namun perjalannya masih belum seperti yang diharapkan. Sekian lama berjuang sendirian, perbankan syariah baru mendapat perhatian pemerintah saat Undang-Undang Perbankan Syariah mulai digodok DPR. Pada 2008 Undang-Undang Perbankan Syariah pun lahir setelah melalui diskusi panjang antara anggota dewan, praktisi, pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya. Dan sampai sekarang pun pemerintah masih setengah hati mendukung perbankan syariah, baik dari regulasi, kebijakan, maupun kontribusi aktif dalam pengembangan perbankan syariah. Lihat, Syihabuddin, "Peran Pemerintah dalam Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia" dalam *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 2, No. 1 Tahun 2012.

Dari uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan dan pemahaman wirausahawan di Tasikmalaya masih sangat rendah. Hal ini ditandai dengan tidak mengerti tentang prinsip operasional dan produk-produk bank Syariah. Ada beberapa penyebab mengapa wirausahawan di Tasikmalaya belum mengetahui dan memahami bank Syariah, di antaranya: (1) tradisi penetapan sumber modal usaha berasal dari bank konvensional; (2) sosialisasi dan promosi bank Syariah masih kurang; dan (3) belum adanya peran pemerintah dalam pengembangan bank Syariah.

BAB V

PANDANGAN WIRAUSAHAWAN TENTANG EKSISTENSI BANK SYARIAH

Dalam mendiskusikan tentang eksistensi, maka biasanya akan mencakup tiga aspek utama. Pertama, eksistensi adalah apa yang ada. Kedua, eksistensi adalah apa yang memiliki aktualitas. Ketiga, eksistensi adalah segala sesuatu yang dialami dan menekankan bahwa sesuatu itu ada.¹ Hal ini berarti bahwa eksistensi merupakan konsep yang menerangkan keberadaan sesuatu dan keberadaan tersebut mencerminkan aktualisasi dari sesuatu.

Apa yang ada memiliki makna bahwa bagaimana kondisi objektif yang terjadi saat ini. Sehubungan dengan itu, maka eksistensi bank Syariah berarti bagaimana kondisi objektif bank Syariah itu sendiri. Eksistensi bank Syariah di Tasikmalaya berarti kondisi objektif bank Syariah di Tasikmalaya. Kondisi objektif bank Syariah berarti keadaan aktual bank Syariah saat ini. Oleh karena itu, eksistensi bank Syariah berarti proses

¹ Bandingkan dengan Bryan Magee, *the History of Philosophy: Kisah tentang Filsafat*, Terjemahan oleh Marcus Widodo dan Hardono Hadi (Yogyakarta: Kanisius, 2008), 211.

keberadaan bank Syariah sejak muncul hingga perkembangan realistik bank Syariah saat ini.

Sebagaimana telah dikemukakan di muka bahwa bank Syariah secara keseluruhan menunjukkan perkembangan yang sangat signifikan. Hal ini ditandai dengan pertumbuhan dan perkembangan bank Syariah, baik secara kuantitas maupun kualitas. Pertumbuhan dan perkembangan bank Syariah secara kuantitas dapat dilihat dari pertumbuhan jumlah bank Syariah, baik berupa bank umum Syariah dan unit usaha Syariah maupun dalam bentuk bank pembiayaan Syariah. Sedangkan pertumbuhan dan perkembangan bank Syariah secara kualitas dapat dilihat dari kemampuan bank Syariah untuk berkompetisi dengan bank konvensional. Indikator yang biasa digunakan adalah pertumbuhan *market share*.

Hingga saat ini di Tasikmalaya telah terdapat 4 (empat) Bank Umum Syariah (BUS) dan 2 (dua) Bank Pembiayaan Syariah (BPRS). Keempat BUS tersebut adalah Bank Syariah Mandiri, Bank Jabar Banten Syariah, Bank Muamalat Indonesia, dan Bank Mega Syariah Indonesia. Sedangkan kedua BPRS adalah BPR Syariah al-Madinah dan BPR Syariah al-Wadi'ah.²

Bank Syariah Mandiri membuka cabang di Tasikmalaya pada tanggal 25 Desember 2003. Bank ini berlokasi di Jl. Otto Iskandardinata Nomor 5 Tasikmalaya. Kemudian pada tanggal 11 Juni 2005 didirikan Kantor Kas Banjar yang berlokasi di Jl. Letjen Suwanto Nomor 41 Banjar dan pada tanggal 6 November 2007 didirikan Kantor Cabang Pembantu Ciamis yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani Nomor 21 Ciamis.

² <http://bandung.bisnis.com> diakses pada tanggal 12 September 2016.

Pembangunan Bank Syariah Mandiri di Tasikmalaya didasarkan pada visi “Menjadi bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha”. Untuk mewujudkan visi tersebut, maka Bank Syariah Mandiri Cabang Tasikmalaya merumuskan misi sebagai berikut: (1) menciptakan suasana pasar perbankan Syariah agar dapat berkembang dengan mendorong terciptanya syarikat dagang yang terkoordinasi dengan baik; (2) mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui sinergi dengan mitrastrategis agar menjadi bank Syariah terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas; (3) memperkerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan Syariah; (4) menunjukkan komitmen terhadap standar kinerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir, serta memegang teguh prinsip keadilan, keterbukaan, dan kehati-hatian; (5) mengutamakan mobilisasi pendanaan dari golongan masyarakat menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infak, shadaqah yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial; serta (6) meningkatkan permodalan sendiri dengan mengundang perbankan lain, segenap lapisan masyarakat, dan investor asing.³

Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) mulai beroperasi di Tasikmalaya pada tanggal 6 Mei 2010. Bank ini berlokasi di Jl. Sutisna Senjaya No. 77 Tasikmalaya. Selanjutnya, di bawah Kantor Cabang Tasikmalaya ini dibuka beberapa Kantor Cabang

³ <http://www.syariahamandiri.co.id> diakses pada tanggal 18 Agustus 2016.

Pembantu (KCP), yakni KCP Banjar, KCP Singaparna, KCP Ciawi, KCP Bantarkalong, KCP Cikurubuk, KK RS Jasa Kartini, dan KCP Ciamis.

Pembangunan Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) di Tasikmalaya didasarkan pada visi “Bank Syariah regional yang sehat, terkemuka dan berdaya saing global”. Untuk mewujudkan visi tersebut, maka Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) Cabang Tasikmalaya merumuskan misi sebagai berikut: (1) mendorong pertumbuhan perekonomian daerah melalui peningkatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM); (2) memberikan layanan perbankan syariah secara amanah dan professional; dan (3) memberikan nilai tambah bagi *stakeholders*.⁴

Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi di Tasikmalaya pada tanggal 24 September 2003 Masehi bertepatan pada Tanggal 27 Rajab 1424 Hijriah. Bank ini berlokasi di Jl. Ahmad Yani Nomor 15-17 Kelurahan Lengkonngsari Kecamatan Tawang Sari Kota Tasikmalaya.

Dalam perkembangannya Bank Muamalat Indonesia Cabang Tasikmalaya dibangun dengan visi: “Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional”. Dalam mewujudkan visi ini, maka dirumuskan misi sebagai berikut: menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirau-

⁴ <http://www.bjbsyariah.co.id/> diakses pada tanggal 20 Agustus 2016.

sahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.⁵

Bank Muamalat Indonesia merumuskan suatu strategi dasar untuk mencapai visi dan misi tersebut sebagai berikut: (1) meningkatkan pendapatan melalui ekspansi secara selektif dan prudent dengan penekanan pada usaha kecil melalui pemanfaatan jaringan lembaga keuangan syariah, tanpa mengabaikan pembiayaan kepada usaha menengah dan besar dengan penekanan pada perusahaan yang mempunyai kepedulian terhadap upaya pengembangan usaha kecil; (2) meningkatkan kualitas profesionalisme sumber daya insanai; (3) meningkatkan mutu pelayanan dan pengembangan produk-produk andalan; (4) meningkatkan intensitas pengawasan dan meningkatkan budaya patuh pada peraturan; dan (5) mengembangkan teknoligi pelayanan dan teknologi informasi.⁶

Bank Mega Syariah Indonesia (BMSI), secara nasional, telah beroperasi sejak tanggal 22 Agustus 2004. Bank Mega Syariah Indonesia Cabang Tasikmalaya berlokasi di Jl. Cikurubuk Blok B3 Nomo 30 Tasikmalaya. Pembangunan Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) di Tasikmalaya didasarkan pada visi “Bank Syariah Kebanggaan Bangsa” dengan misi: memberikan jasa layanan keuangan syariah terbaik bagi semua kalangan, melalui kinerja organisasi yang unggul, untuk mening-

⁵ <http://www.bankmuamalat.co.id/> diakses pada tanggal 22 Agustus 2016.

⁶ <http://www.bankmuamalat.co.id/> diakses pada tanggal 22 Agustus 2016.

katkan nilai tambah bagi stakeholder dalam mewujudkan kesejahteraan bangsa.⁷

BPR Syariah al-Madinah didirikan berdasarkan Peraturan Daerah Pemerintah Kota Tasikmalaya Nomor 8 Tahun 2009 tentang Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Kota Tasikmalaya, Keputusan Wali Kota Tasikmalaya Nomor 500/Kep-Ek/2009 tentang Pembentukan Tim Koordinasi dan Fasilitasi Pendirian BPRS. Selain itu, pendirian BPR Syariah al-Madinah dilengkapi surat Bank Indonesia Nomor 12/1306/DPbS Tanggal 28 Juli 2010 tentang Persetujuan Prinsip Pendirian PT. BPRS Al-Madinah Tasikmalaya, Surat Bank Indonesia Nomor 12/85/KEP.Gb/DPG/2010 tanggal 20 Desember 2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT. BPRS Al-Madinah Tasikmalaya.

BPR Syariah Alwadih didirikan di Kota Tasikmalaya pada bulan November 1995 yang berlokasi di Jl. R. Ardiwinangun Ruko I No. 10/26 Pasar Cikurubuk Kota Tasikmalaya.⁸ Pendirian BPR Syariah Alwadih didasarkan pada pemikiran untuk merespon perkembangan bank Syariah di Indonesia. Pada saat perkembangan awal bank Syariah di Indonesia bank Syariah hanya berada di wilayah perkotaan dan belum menembus ke wilayah kecamatan. Oleh karena itu BPR Syariah Alwadih hadir sebagai salah satu bank Syariah yang akan menembus ke wilayah kecamatan atau bahkan ke wilayah pedesaan.

Dari uraian di atas, maka dapat diketahui bahwa bank Syariah di Tasikmalaya telah tumbuh dan berkembang. Hal ini

⁷ <http://www.megasyariah.co.id/> diakses pada tanggal 24 Agustus 2016.

⁸ <http://www.bprsalwadih.com/> diakses pada tanggal 26 Agustus 2016.

ditandai dengan telah berdirinya bebera kantor cabang dan kantor cabang pembantu bank Syariah, serta beberapa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Hanya saja, bank-bank tersebut hanya terkonsentrasi di wilayah perkotaan dan belum sampai ke wilayah pedesaan.⁹ Bahkan, lokasi bank Syariah tersebut relatif jauh dari sentral-sentral industri di Tasikmalaya. Hal ini berdampak pada rendahnya keterlibatan wirausahawan dalam perbankan Syariah.

Kondisi seperti itu ternyata berdampak pada pandangan wirausahawan terhadap eksistensi bank Syariah di Tasikmalaya. Pandangan wirausahawan terhadap eksistensi bank Syariah ini dapat dipilah kepada tiga katagori. *Pertama*, wirausahawan yang memandang positif terhadap eksistensi bank Syariah. *Kedua*, wirausahawan yang memandang negatif terhadap eksistensi bank Syariah. *Ketiga*, wirausahawan yang memandang apriori terhadap eksistensi bank Syariah.

Pandangan wirausahawan yang pertama menganggap bahwa bank Syariah telah ada, tumbuh dan berkembang, walaupun hanya berada di wilayah perkotaan.¹⁰ Mereka memandang positif, sekalipun bank Syariah ini belum berkembang sesuai dengan yang diharapkan. Hal ini disebabkan karena kehadiran bank Syariah di Tasikmalaya itu masih relatif baru dan belum bisa menembus pangsa pasar yang signifikan. Nasabah bank Syariah, pada umumnya, adalah masyarakat yang berada di wilayah perkotaan.

⁹ Shidiq Haryono, 172.

¹⁰ Bandingkan dengan A. M. Saefuddin dan Agus Wahid, *Indonesia dari Reformasi ke Masyarakat Madani: 60 Tahun A. M. Saefuddin* (Jakarta: Media Dakwah, 1999), 285.

Dalam pandangan mereka, eksistensi bank Syariah sudah mulai dapat dirasakan oleh masyarakat Tasikmalaya. Indikatornya sudah mulai banyak masyarakat yang menjadi nasabah bank Syariah.¹¹ Hanya memang kuantitasnya masih berada di bawah bank konvensional. Namun demikian, bila melihat waktu kehadiran bank Syariah di Tasikmalaya, kuantitas nasabah hingga saat ini masih bisa dikategorikan rasional. Jumlah nasabah bank konvensional itu banyak adalah sesuatu yang rasional, karena bank konvensional sudah lama hadir dan berkembang di Tasikmalaya.

Menurut kelompok ini, kehadiran bank Syariah itu sangat dibutuhkan oleh masyarakat Tasikmalaya, terutama para wirausahawan Muslimnya. Hal ini disebabkan karena mayoritas penduduk Tasikmalaya adalah umat Islam yang umumnya taat beragama. Apalagi Tasikmalaya ini diklaim sebagai kota/kabupaten basis santri yang memiliki pemahaman keagamaan yang cukup mendalam. Bagi umat Islam yang taat beragama, bermitra dengan bank Syariah bukan hanya sekedar kebutuhan tetapi juga merupakan kewajiban *Syar'i*. Oleh karena itu, mayoritas nasabah bank Syariah dapat dikategorikan kepada nasabah emosional.¹²

Dari uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diketahui bahwa menurut kelompok ini, eksistensi bank Syariah sudah mulai dirasakan oleh masyarakat Tasikmalaya. Hanya saja, eksistensinya ini belum dapat dirasakan masyarakat secara maksimal. Keterlibatan masyarakat Tasikmalaya terha-

¹¹ Bandingkan dengan M. Sulaeman Jajuli, *Ekonomi Islam Umar bin Khathab* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), 235.

¹² Shidiq Haryono, 154.

dap bank Syariah ini hanya terjadi di wilayah perkotaan belum dapat menembus ke wilayah pedesaan.

Kelompok kedua adalah kelompok wirausahawan yang memandang negatip terhadap eksistensi bank Syariah. Mereka memandang bahwa eksistensi bank Syariah tidak menunjukkan peran dan fungsi yang signifikan bagi pengembangan wirausaha di Tasikmalaya. Kewirausahaan yang berkembang saat ini bukan karena ada peran dari bank Syariah, terutama dalam aspek modal, melainkan karena peran bank konvensional. Bank konvensional telah lama menunjukkan partisipasinya dalam pengembangan kewirausahaan di Tasikmalaya. Menurut mereka, keberadaan bank Syariah masih belum banyak diketahui dan dipahami oleh para wirausaha, terutama wirausaha yang berada di pedesaan.¹³

Dalam pandangan wirausahawan di Tasikmalaya, kehadiran bank Syariah bagaikan ada dalam ketiadaan. Adanya bank Syariah itu seperti tidak ada. Hal ini berarti bahwa mereka mengetahui bahwa bank Syariah itu sudah ada di Tasikmalaya, tetapi mereka memandang bank Syariah belum dapat membantu pertumbuhan kewirausahaan di Tasikmalaya. Pertumbuhan kewirausahaan di Tasikmalaya lebih disebabkan karena ada kemitraan dengan bank konvensional, terutama dalam aspek permodalan.

Kelompok wirausahawan ini merasa pesimis dengan kehadiran bank Syariah. Bank Syariah tidak akan bisa berperan secara maksimal dalam mengembangkan kewirausahaan di

¹³ Bandingkan dengan Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek* (Ciputat: Pustaka Alvabet, 1999), 125.

Tasikmalaya. Para wirausahawan di Tasikmalaya, secara umum, sudah tidak ada lagi persoalan dengan masalah modal. Kalaupun ada wirausahawan yang masih membutuhkan modal, maka sudah bisa dipastikan akan berhubungan dengan bank konvensional, karena hubungan antara para wirausahawan dengan bank konvensional sudah berlangsung dalam jangka waktu yang lama.

Kelompok ketiga adalah para wirausahawan yang apriori dengan kehadiran bank Syariah. Kelompok ini mengetahui bahwa bank Syariah itu telah ada di Tasikmalaya. Mereka tidak berminat sama sekali untuk mengetahui dan memahami bank Syariah. Bahkan, mereka sedikit pun tidak punya waktu untuk mengenal bank Syariah, karena terlalu sibuk dengan urusan kewirausahaannya. Bahwa bank Syariah itu telah ada di Tasikmalaya, mereka sudah mengetahuinya. Namun, mereka tidak mau peduli dengan kehadiran bank Syariah tersebut.

Alasan utama mengapa mereka apriori dengan bank Syariah, karena dalam menjalankan usahanya mereka sudah tidak lagi membutuhkan bank. Hal ini disebabkan usaha yang dijalankannya sudah mapan dan tidak perlu lagi dikembangkan lebih lanjut. Oleh karena usahanya sudah mapan dan tidak lagi membutuhkan tambahan modal, maka mereka cenderung untuk tidak membutuhkan kehadiran bank, baik bank konvensional maupun bank Syariah. Kalaupun membutuhkan modal, jumlahnya tidak terlalu banyak. Kebutuhan modal ini sudah bisa tertutupi dari permodalan yang diberikan oleh koperasi yang didirikan oleh para wirausahawan di Tasikmalaya.

Dari uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pandangan wirausahawan terhadap eksis-

tensi bank Syariah itu dapat dapat dipilah menjadi tiga kelompok. *Pertama*, wirausahawan yang memandang positif terhadap eksistensi bank Syariah. *Kedua*, wirausahawan yang memandang negatif terhadap eksistensi bank Syariah. *Ketiga*, wirausahawan yang memandang apriori terhadap eksistensi bank Syariah. Dari ketiga kelompok ini yang paling dominan adalah kelompok yang pertama, yakni kelompok yang memandang positif terhadap eksistensi bank Syariah.

BAB VI

KETERLIBATAN WIRUSAHAWAN DALAM PERBANKAN SYARIAH

Keterlibatan atau partisipasi biasanya terwujud dalam tiga jenis keterlibatan, yakni keterlibatan dalam bentuk pemikiran, keterlibatan dalam bentuk tenaga, dan keterlibatan dalam bentuk finansial.¹ Keterlibatan pemikiran adalah para wirausahawan membantu pengembangan bank Syariah dengan memberikan kontribusi pemikiran melalui diskusi atau konsultasi. Keterlibatan tenaga adalah para wirausahawan memberikan kontribusi tenaga dan kegiatan fisik lainnya. Sedangkan yang dimaksud dengan keterlibatan finansial adalah para wirausahawan memberikan kontribusi berupa menyisihkan harta yang dimilikinya untuk kegiatan operasional bank Syariah, minimal wirausahawan itu menitipkan uangnya di bank Syariah.

Jenis keterlibatan yang paling banyak dilakukan oleh para wirausahawan di Tasikmalaya adalah jenis keterlibatan yang ketiga, yakni keterlibatan finansial. Hal ini sesuai dengan fungsi bank sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara masyarakat yang memiliki kelebihan dana (*surplus unit*) dengan

¹ Carolyn M. Long, *Participation of the Poor in Development Initiatives* (London: Earthscan Publications Ltd, 2001), 14.

masyarakat yang kekurangan dana (*deficit unit*).² Sehubungan dengan itu, maka keterlibatan wirausahawan dalam bank Syariah berbentuk menyimpan dana bagi mereka yang memiliki kelebihan dana dan menggunakan dana bagi mereka yang kekurangan dana.

Pada saat ini telah mulai banyak wirausahawan di Tasikmalaya yang menjadi nasabah bank Syariah, baik dalam pengedaran dana maupun dalam penyaluran dana.³ Pengerahan dana berarti wirausahawan bertindak sebagai nasabah penyimpan, sedangkan penyaluran dana berarti wirausahawan bertindak sebagai pengguna dana bank. Nasabah penyimpan berarti bahwa wirausahawan menyimpan dananya ke bank Syariah, baik berupa tabungan maupun berupa deposito. Nasabah pengguna berarti bahwa wirausahawan memanfaatkan dana bank dalam bentuk pembiayaan, baik berupa *mark up* maupun berupa bagi hasil.

Sudah ada beberapa wirausahawan Tasikmalaya yang menyimpan dananya di bank Syariah, baik tabungan maupun deposito. Wirausahawan meletakkan uang sebagai keuntungan dari usahanya di bank Syariah. Pada tataran ini, wirausahawan ini lebih dapat digolongkan kepada “nasabah emosional”. Hal ini berarti bahwa keterlibatan wirausahawan ini lebih didorong oleh keyakinan agama yang memerintahkan untuk terlibat pada institusi keuangan yang membebaskan dirinya

² Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001), 59.

³ Terkait dengan penghimpunan dana dan penyaluran dana bank Syariah dapat dibaca lebih lanjut dalam Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta: Grasindo, 2005).

dari unsur riba. Mereka meyakini bahwa bank Syariah merupakan institusi bank yang bebas dari unsur riba.

Ada beberapa wirausahawan yang mengalihkan rekening tabungannya dari bank konvensional ke bank Syariah. Hal ini dilakukan dengan pemikiran bahwa mereka ingin keluar dari jeratan riba. Mereka memandang bahwa menyimpan uang di bank konvensional berarti telah berhubungan dengan riba. Bunga yang ada di bank konvensional diidentikan dengan riba dalam ajaran Islam. Wirausahawan seperti ini adalah wirausahawan yang taat beragama dan komitmen dengan ajaran agamanya. Oleh karena Islam mengharamkan riba, maka para wirausahawan ini akan berupaya untuk menghindarkan diri dari urusan riba, termasuk dengan bank konvensional yang diduga di dalamnya mengandung unsur riba.

Selain sebagai nasabah penabung, ada pula beberapa wirausahawan yang memanfaatkan produk mudharabah, baik tabungan mudharabah maupun deposito mudharabah. Tabungan mudharabah adalah tabungan yang menggunakan prinsip bagi hasil, di mana nasabah dan bank sama-sama berbagi keuntungan dan sama-sama menanggung risiko kerugian. Sedangkan produk deposito mudharabah tidak jauh berbeda dengan tabungan mudharabah yang menggunakan prinsip *profit and loss sharring*.⁴ Perbedaan di antara keduanya terletak pada pengambilan dana oleh nasabah dari bank Syariah. Pada

⁴ Profit and loss sharing (PLS) adalah suatu sistem usaha yang didasarkan pada prinsip keuntungan dan kerugian di tanggung oleh masing-masing pihak yang bertransaksi. Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah* (Bandung: Kaki Langit, 2004), 476.

tabungan mudharabah, nasabah diperbolehkan mengambil dananya kapanpun mereka menghendakinya. Sedangkan dalam deposito mudharabah, nasabah hanya boleh mengambil dananya pada masa-masa tertentu sesuai dengan kesepakatan, seperti 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, atau dalam jangka waktu 1 tahun.⁵

Dari kedua produk ini – tabungan mudharabah dan deposito mudharabah – para wirausahawan di Tasikmalaya lebih banyak menggunakan produk tabungan mudharabah. Hal ini didasarkan pada pemikiran bahwa dana yang disetor oleh wirausahawan adalah dana sekali-kali digunakan sebagai modal usaha. Oleh karena itu, wirausahawan ini akan memanfaatkan produk bank Syariah yang sewaktu-waktu dananya bisa diambil.

Perbedaan antara tabungan wadi`ah dengan tabungan mudharabah terletak dalam keuntungan yang diperoleh. Dalam tabungan wadi`ah nasabah tidak berhak mendapatkan keuntungan yang diperoleh oleh pihak bank, sedangkan dalam tabungan mudharabah nasabah dapat berbagi keuntungan dengan bank (*profit and loss sharring*).⁶ Apabila wirausahawan hanya ingin mengamankan dananya tanpa memperoleh keuntungan, maka wirausahawan akan menggunakan tabungan wadi`ah. Sementara jika wirausahawan ingin mendapatkan

⁵ Perbedaan antara tabungan mudharabah dengan deposito mudharabah dapat dilihat lebih lanjut dalam Mervy K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, dan Prospek*, Terjemahan oleh Burhan Subrata (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2007), 70.

⁶ Perbedaan antara tabungan wadi`ah dengan tabungan mudharabah dapat dilihat lebih rinci dalam Ikit, *Akuntansi Perhitungan Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), 207.

keuntungan (investasi) selain mengamankan dananya, maka wirausahawan akan menggunakan tabungan mudharabah.

Selain sebagai nasabah penabung, ada pula beberapa wirausahawan yang memanfaatkan produk pembiayaan bank Syariah. Ada dua produk pembiayaan yang digunakan oleh wirausahawan, yakni pembiayaan mudharabah⁷ dan pembiayaan musyarakah.⁸ Pembiayaan mudharabah digunakan oleh wirausahawan ketika wirausahawan mau membuka usaha baru, di mana seluruh permodalan ditanggung oleh pihak bank. Berbagai aspek permodalan yang dibutuhkan oleh wirausahawan ditanggung dan disediakan oleh pihak bank. Nasabah sama sekali tidak mengeluarkan modal dalam menjalankan usahanya.

Keadaan ini berbeda dengan yang terjadi dalam pembiayaan musyarakah. Dalam pembiayaan musyarakah, wirausahawan memiliki sebagian modal namun modal tersebut tidak cukup untuk menjalankan usahanya. Kekurangan dalam modal tersebut dipenuhi oleh pihak bank. Oleh karena itu, dalam pembiayaan musyarakah, wirausahawan dengan bank sama-sama memberikan kontribusi dalam modal. Pembagian keuntungan dalam pembiayaan musyarakah disesuaikan dengan kontribusi modal masing-masing.

Bila dibandingkan antara pembiayaan mudharabah dengan pembiayaan musyarakah, wirausahawan di Tasikmalaya lebih

⁷ Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian kerja sama usaha antara pemilik modal (uang atau barang natura) dengan pengusaha yang memiliki keahlian dan atau pengalaman.

⁸ Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian kerja sama usaha di antara pemilik modal untuk melakukan usaha tertentu dengan keuntungan yang diperoleh dibagi di antara mereka.

banyak menggunakan pembiayaan musyarakah. Hal ini disebabkan karena wirausahawan melanjutkan usaha yang sudah berlangsung bukan membuka usaha yang baru. Oleh karena melanjutkan usaha, maka para wirausahawan telah memiliki sebagian modal. Kekurangan modal ditanggung sebagian oleh pihak bank.

Selain pembiayaan mudharabah dan pembiayaan musyarakah, nasabah juga ada yang menggunakan pembiayaan murabahah, yakni pinjaman para pengusaha kecil dan menengah untuk penambahan permodalan.⁹ Pembiayaan ini diberikan dengan prinsip jual beli, di mana bank Syariah membelikan kebutuhan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga jual sesuai kesepakatan kedua belah pihak dengan jangka waktu serta mekanisme pembayarannya disesuaikan kemampuan nasabah. Dalam produk bank Syariah ini wirausahawan membutuhkan sarana atau fasilitas bisnis. Sarana dan fasilitas bisnis ini dibeli oleh bank dan kemudian dijual kepada wirausahawan dengan pembayaran secara diangsur.

Dari uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diketahui bahwa keterlibatan wirausahawan di Tasikmalaya terhadap bank Syariah diwujudkan dalam bentuk menjadi nasabah, baik sebagai nasabah penyimpan maupun sebagai

⁹ Murabahah menurut Peraturan Bank Indonesia (BI) Nomor 7//46/PBI/2005, adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Sedangkan menurut Fatwa Dewan Pengawas Syariah No. 04/DSN-MUI/IX/2000, murabahah adalah penjualan suatu barang kepada pembeli dengan harga (*tsaman*) pembelian dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan. Lihat, Ikit, 76.

nasabah pembiayaan. Sebagai nasabah penyimpan, para wirausahawan menggunakan produk tabungan wadi'ah, tabungan mudharabah, dan deposito mudharabah. Sedangkan sebagai nasabah pembiayaan, wirausahawan menggunakan produk pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarakah, dan pembiayaan murabahah.

Hanya saja, secara keseluruhan, wirausahawan yang terlibat dengan bank Syariah dalam menjalankan usahanya jumlah masih sangat sedikit. Bahkan, wirausahawan yang terlibat dengan bank Syariah itu hanya berada di sekitar perkotaan. Kenyataan ini sesuai dengan deskripsi sebelumnya bahwa pemahaman wirausahawan tentang bank Syariah yang masih rendah. Hal ini pun ditunjang oleh masih banyak wirausahawan yang memandang negatif terhadap eksistensi bank Syariah di Tasikmalaya. Pada kelompok ini, wirausahawan bukannya menjadi nasabah bank Syariah melainkan berusaha untuk mencari kelemahan bank Syariah itu sendiri. Kelompok yang paling besar dari wirausahawan di Tasikmalaya adalah mereka yang apriori dengan eksistensi bank Syariah. Kelompok ini tidak mencari-cari kelemahan bank Syariah tetapi juga tidak peduli dengan bank Syariah, serta tidak pula menjadi nasabah bank Syariah.

BAB VII

EKSPEKTASI WIRAUSAHAWAN TERHADAP BANK SYARIAH

Dalam *expectancy theory of motivation* dikemukakan bahwa kekuatan yang memotivasi seseorang untuk melakukan sesuatu bergantung pada hubungan timbal balik antara apa yang diinginkan dan dibutuhkan dari apa yang dilakukannya itu.¹ Hal ini berarti bahwa motivasi wirausahawan untuk terlibat dengan bank Syariah sangat dipengaruhi oleh ekspektasi mereka terhadap bank Syariah itu sendiri. Demikian pula sebaliknya, ekspektasi mereka terhadap bank Syariah akan mempengaruhi pada motivasi mereka untuk terlibat dengan bank Syariah.

Secara umum, ekspektasi wirausahawan di Tasikmalaya terhadap bank Syariah itu sangat kecil. Para wirausahawan belum menaruh harapan yang besar terhadap bank Syariah. Ekspektasi mereka lebih kepada bank konvensional daripada kepada bank Syariah. Apabila membutuhkan modal misalnya, para wirausahawan di Tasikmalaya akan menggantungkan dirinya kepada bank konvensional daripada kepada bank Syariah.

¹ Andrew J DuBrin, *Essentials of Management* (Mason, OH: Thomsons Business & Economics, 2016), 389.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa ekspektasi wirausahawan di Tasikmalaya itu sangat rendah terhadap bank Syariah.

Rendahnya ekspektasi ini tampaknya berdampak pada lemahnya keterlibatan mereka untuk menjadi nasabah bank Syariah. Para wirausahawan di Tasikmalaya masih sangat sedikit jumlahnya yang menjadi nasabah bank Syariah, baik sebagai nasabah penyimpan maupun nasabah pembiayaan. Keengganan mereka menjadi nasabah mengindikasikan bahwa mereka memiliki ekspektasi yang rendah terhadap bank Syariah. Bank Syariah tidak menjadi harapan bagi wirausahawan untuk mengembangkan dan memajukan wirausahanya.

Selanjutnya, teori ekspektasi menyatakan bahwa kekuatan yang memotivasi seseorang untuk bekerja giat dalam mengerjakan pekerjaannya tergantung dari hubungan timbal balik antara apa yang diinginkan dan dibutuhkan dari hasil pekerjaan itu.² Para wirausahawan akan melakukan sesuatu apabila mereka memiliki harapan yang positif dari hasil yang telah dilakukannya itu. Mereka akan mengetahui dan memahami bank Syariah apabila mereka memiliki harapan yang positif dari pengetahuan dan pemahamannya tersebut. Para wirausahawan akan terlibat dalam bank Syariah apabila mereka memiliki harapan yang positif dari keterlibatannya tersebut. Apabila para wirausahawan tidak memiliki harapan, maka mereka pun tidak akan terlibat dengan bank Syariah.

² Bandingkan dengan Stephen P. Robbins dan Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, Terjemahan oleh Diana Angelica, Ria Cahyani, dan Abdul Rosyid (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 253.

Expectancy theory berasumsi bahwa seseorang mempunyai keinginan untuk menghasilkan suatu karya pada waktu tertentu tergantung pada tujuan-tujuan khusus orang yang bersangkutan dan juga pemahaman seseorang tersebut tentang nilai suatu prestasi kerja sebagai alat untuk mencapai tujuan tersebut.³ Keterlibatan dalam bank bergantung pada tujuan yang hendak dicapai. Oleh karena tujuan keterlibatan dalam bank adalah perolehan modal dan kebutuhan modal itu telah dipenuhi oleh bank konvensional, maka ekspektasi mereka terhadap bank Syariah menjadi sangat rendah. Problem yang paling banyak dihadapi oleh para wirausahawan adalah masalah modal. Masalah modal itu ternyata telah dipenuhi oleh bank konvensional, maka para wirausahawan di Tasikmalaya menjadi tidak peduli dengan bank Syariah.

Teori ekspektasi menyatakan bahwa apabila seseorang memiliki keinginan untuk menghasilkan sesuatu pada waktu tertentu tergantung pada tujuan khusus orang yang bersangkutan dan pada persepsi orang tersebut tentang nilai suatu prestasi.⁴ Hal ini berarti bahwa ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah bergantung pada apa yang bisa diperoleh dari bank Syariah di masa yang akan datang. Apabila diasumsikan bahwa bank Syariah itu tidak dapat memberikan apapun di masa yang akan datang, maka ekspektasi terhadap bank Syariah pun menjadi rendah. Tetapi sebaliknya, apabila diasumsikan bahwa bank Syariah itu dapat memberikan sesuatu di masa yang akan datang, maka ekspektasi terhadap bank

³ Douglas J. Fiore, *Introduction to Educational Administration: Standard, Theories, and Practice* (New York: Eye on Education, 2004), 228.

⁴ Stephen P. Robbins dan Timothy A. Judge, *Ibid.*

Syariah pun menjadi tinggi. Oleh karena itu, ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah sangat bergantung pada asumsi masa depan dari bank Syariah itu sendiri.

Ekspektasi ini, pada gilirannya, bergantung pula pada motivasi atau hasrat terhadap sesuatu. Hasrat untuk mengetahui dan memahami bank Syariah akan mempengaruhi terhadap ekspektasinya kepada bank Syariah. Apabila wirausahawan memiliki motivasi untuk memahami dan mengetahui bank Syariah akan berdampak pada ekspektasi mereka terhadap bank Syariah itu sendiri. Hanya saja, berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa wirausahawan yang memiliki motivasi atau hasrat untuk mengetahui dan memahami terhadap bank Syariah itu sangat kurang, maka secara keseluruhan ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah juga menjadi sangat rendah

Selain itu, menurut teori ekspektasi, hanya karena dapat dipahami kebutuhan apa yang ingin dipuaskan oleh seseorang tidak menjamin bahwa orang yang bersangkutan mempunyai persepsi bahwa prestasi kerja yang tinggi berakibat pada pemuasan berbagai kebutuhannya. Hal ini berarti bahwa kepuasan bukan merupakan satu-satunya orientasi dari ekspektasinya. Apakah tujuan akhir ekspektasinya itu tercapai atau tidak bukan orientasinya. Hal ini berarti bahwa keterlibatannya dalam bank Syariah tidak menjamin wirausahawan itu akan mendapatkan kepuasan dari keterlibatannya tersebut. Hal yang paling terpenting bagi wirausahawan bahwa keterlibatannya dengan bank Syariah bukan sekedar tujuan financial, tetapi keselamatan bisnisnya duniawi dan akhirat.

Harapan atau ekspektasi dipengaruhi oleh faktor-faktor kepemilikan keterampilan yang sesuai untuk melakukan pekerjaan, ketersediaan sumber daya yang tepat, ketersediaan informasi penting dan mendapatkan dukungan yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan. Dalam konteks ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah dipengaruhi oleh faktor kualitas pemahaman keagamaan dan ketersediaan informasi.

Pemahaman keagamaan mempengaruhi ekspektasi terhadap bank Syariah. Wirausahawan yang memiliki pemahaman keagamaan, khususnya yang berhubungan dengan muamalah, memahami bahwa bunga bank itu identik dengan riba dalam ajaran Islam. Wirausahawan seperti ini memiliki ekspektasi yang besar terhadap bank Syariah. Baginya, bank Syariah bisa menjadi bank alternatif untuk menghindarkan diri dari bank yang menggunakan prinsip bunga. Prinsip bunga yang digunakan bank konvensional, oleh wirausahawan ini, diidentikkan dengan bunga. Wirausahawan ini kemudian meninggalkan bank konvensional dan beralih kepada bank Syariah dalam kemitraan bisnisnya.

Sedangkan bagi wirausahawan yang tidak memahami bahwa suku bunga itu identik dengan riba maka tidak memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Mereka bekerjasama dengan bank konvensional dengan tanpa beban teologis sedikit pun. Oleh karena kebutuhannya telah terpenuhi oleh bank konvensional, maka mereka tidak memiliki ekspektasi sedikit pun terhadap bank Syariah. Dalam pemahaman mereka, bank Syariah itu tidak berbeda dengan bank konvensional, terutama sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara masyarakat yang memiliki kelebihan dana (*surplus unit*) dengan masyarakat

kat yang kekurangan dana (*deficit unit*). Dalam pikiran mereka tidak terbersit sedikit pun untuk mengalihkan kemitraan dalam bisnisnya dari bank konvensional kepada bank Syariah.

Faktor lain yang mempengaruhi ekspektasi wirausahawan adalah faktor informasi. Informasi yang lengkap terhadap sesuatu, maka akan memunculkan ekspektasi terhadap sesuatu itu. Hal ini berarti bahwa promosi dan sosialisasi memegang peranan penting dalam menumbuhkan ekspektasi. Promosi dan sosialisasi yang gencar, serta tepat sasaran, maka akan memungkinkan pihak lain akan memberikan ekspektasi terhadapnya. Apabila informasi itu tidak sampai, tidak diketahui dan dipahami, maka ekspektasi itu kemungkinan besar tidak akan muncul, tumbuh, dan berkembang pada dirinya.

Demikian yang terjadi dalam hubungan antara ekspektasi wirausahawan di Tasikmalaya dengan informasi tentang bank Syariah. Sebagian kecil wirausahawan telah sampai, mengetahui, dan memahami informasi tentang bank Syariah ini. Bagi mereka, bank Syariah itu memiliki dua eksistensi yang utama, yakni sebagai alternatif bagi bank tanpa bunga dan sebagai solusi bagi kebutuhan modal yang kompetitif karena menggunakan prinsip bagi hasil. Oleh karena itu, para wirausahawan seperti ini memiliki ekspektasi yang besar terhadap bank Syariah. Pada tingkatan tertentu, mereka sudah mulai mengalihkan dananya dari bank konvensional kepada bank Syariah.

Berbeda halnya dengan para wirausahawan yang tidak cukup menerima informasi tentang bank Syariah, mereka tidak memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Sebab, bagaimana mungkin para wirausahawan ini dapat memberikan ekspektasi sementara mereka sendiri belum mengetahui dan memahami

bank Syariah. Para wirausahawan seperti ini biasanya para wirausahawan yang berada di pedesaan yang sulit dijangkau oleh informasi tentang bank Syariah. Hal ini sangat dimaklumi karena lokasi bank Syariah hanya berada di wilayah perkotaan dan menembus wilayah pedesaan. Semua bank Syariah – Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah – berada di pusat-pusat perkotaan.

Dari uraian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diketahui bahwa ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah itu sangat ditentukan oleh motivasi mereka terhadap bank Syariah itu sendiri. Apabila wirausahawan memiliki motivasi dan hasrat untuk mengetahui dan memahami bank Syariah, maka dengan sendirinya mereka akan memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah tidak ditentukan oleh ketercapaian tujuan keterlibatannya, tetapi ditentukan oleh kepuasaannya yang tidak hanya berupa kepuasan financial. Kepuasan tersebut biasanya berupa kepuasan batiniah secara teologis.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah, yaitu faktor faktor kwalitas pemahaman keagamaan dan ketersediaan informasi. Kualitas pemahaman keagamaan bermakna bahwa wirausahawan yang memandang bunga bank identik dengan riba, maka akan memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Sedangkan bagi wirausahawan yang tidak mengidentikan bunga dengan riba, maka tidak akan memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Faktor lainnya adalah ketersediaan informasi, di mana apabila informasi tentang bank Syariah itu sampai

kepada wirausahawan, maka wirausahawan memiliki potensi untuk dapat ekspektasi terhadap bank Syariah.

BAB VIII

PENUTUP

Dari uraian yang telah dikemukakan pada pembahasan sebelumnya, maka hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pemahaman wirausahawan kecil dan menengah terhadap produk-produk perbankan Syariah masih sangat rendah. Rendahnya pemahaman tentang bank Syariah ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu: (1) tradisi penetapan sumber modal usaha berasal dari bank konvensional; (2) sosialisasi dan promosi bank Syariah masih kurang; dan (3) belum adanya peran pemerintah dalam pengembangan bank Syariah. Sebagaimana telah dikemukakan di muka bahwa kewirausahaan di Tasikmalaya jauh lebih dulu muncul disbanding dengan bank Syariah. Para wirausahawan sudah lama membangun kerjasama dengan bank konvensional, bahwa di antara mereka telah membangun komitmen yang sulit melepaskan diri dari kemitraan dengan bank konvensional. Secara umum, pemahaman wirausahawan tentang perbankan hanya sekedar tabungan dan kredit. Demikian pula dengan pemahaman wirausahawan di Tasikmalaya tentang produk perbankan Syariah terbatas pada tabungan dan kredit atau pembiayaan. para

wirausahawan di Tasikmalaya belum begitu mengenal istilah teknis dari produk perbankan Syariah, baik pada tataran pengeralahan dana maupun pada tataran penyaluran dana. Pemahaman wirausahawan di Tasikmalaya ini semakin tidak jelas ketika memasuki produk penyaluran dana perbankan Syariah. Hal ini disebabkan karena dalam produk ini akad muamalah yang digunakan semakin bervariasi.

2. Pandangan wirausahawan kecil dan menengah terhadap eksistensi perbankan Syariah dapat dipilah kepada tiga kategori. *Pertama*, wirausahawan yang memandang positif terhadap eksistensi bank Syariah. *Kedua*, wirausahawan yang memandang negatif terhadap eksistensi bank Syariah. *Ketiga*, wirausahawan yang memandang apriori terhadap eksistensi bank Syariah. Dari ketiga kelompok ini yang paling dominan adalah kelompok yang pertama, yakni kelompok yang memandang positif terhadap eksistensi bank Syariah. Menurut kelompok pertama, eksistensi bank Syariah sudah mulai dapat dirasakan oleh masyarakat Tasikmalaya. Indikatornya sudah mulai banyak masyarakat yang menjadi nasabah bank Syariah. Menurut kelompok ini, kehadiran bank Syariah itu sangat dibutuhkan oleh masyarakat Tasikmalaya, terutama para wirausahawan Muslimnya. Sedangkan menurut kelompok kedua, eksistensi bank Syariah tidak menunjukkan peran dan fungsi yang signifikan bagi pengembangan wirausaha di Tasikmalaya. Kelompok wirausahawan ini merasa pesimis dengan kehadiran bank Syariah. Bank Syariah tidak akan bisa berperan secara maksimal dalam mengembangkan kewirau-

sahaan di Tasikmalaya. Adapun menurut kelompok ketiga, dalam menjalankan usahanya mereka sudah tidak lagi membutuhkan bank. Hal ini disebabkan usaha yang dijalankannya sudah mapan dan tidak perlu lagi dikembangkan lebih lanjut. Oleh karena usahanya sudah mapan dan tidak lagi membutuhkan tambahan modal, maka mereka cenderung untuk tidak membutuhkan kehadiran bank, baik bank konvensional maupun bank Syariah.

3. Keterlibatan wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah biasanya terwujud dalam tiga jenis keterlibatan, yakni keterlibatan dalam bentuk pemikiran, keterlibatan dalam bentuk tenaga, dan keterlibatan dalam bentuk finansial. Namun, jenis keterlibatan yang paling banyak dilakukan oleh para wirausahawan di Tasikmalaya adalah jenis keterlibatan yang ketiga, yakni keterlibatan finansial. Hal ini sesuai dengan fungsi bank sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara masyarakat yang memiliki kelebihan dana (*surplus unit*) dengan masyarakat yang kekurangan dana (*deficit unit*). Keterlibatan wirausahawan di Tasikmalaya terhadap bank Syariah diwujudkan dalam bentuk menjadi nasabah, baik sebagai nasabah penyimpan maupun sebagai nasabah pembiayaan. Sebagai nasabah penyimpan, para wirausahawan menggunakan produk tabungan wadi'ah, tabungan mudharabah, dan deposito mudharabah. Sedangkan sebagai nasabah pembiayaan, wirausahawan menggunakan produk pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarakah, dan pembiayaan murabahah. Hanya saja, secara keseluruhan, wirausahawan yang terlibat dengan bank Syariah dalam menjalankan

kan usahanya jumlah masih sangat sedikit. Bahkan, wirausahawan yang terlibat dengan bank Syariah itu hanya berada di sekitar perkotaan.

4. Ekspektasi wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah itu sangat kecil. Para wirausahawan belum menaruh harapan yang besar terhadap bank Syariah. Ekspektasi mereka lebih kepada bank konvensional daripada kepada bank Syariah. Apabila membutuhkan modal misalnya, para wirausahawan di Tasikmalaya akan menggantungkan dirinya kepada bank konvensional daripada kepada bank Syariah. Rendahnya ekspektasi ini tampaknya berdampak pada lemahnya keterlibatan mereka untuk menjadi nasabah bank Syariah. ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah itu sangat ditentukan oleh motivasi mereka terhadap bank Syariah itu sendiri. Apabila wirausahawan memiliki motivasi dan hasrat untuk mengetahui dan memahami bank Syariah, maka dengan sendirinya mereka akan memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah tidak ditentukan oleh ketercapaian tujuan keterlibatannya, tetapi ditentukan oleh kepuasaannya yang tidak hanya berupa kepuasan finansial. Kepuasan tersebut biasanya berupa kepuasan batiniah secara teologis. Ekspektasi wirausahawan terhadap bank Syariah ini dipengaruhi oleh faktor kualitas pemahaman keagamaan dan ketersediaan informasi. Kualitas pemahaman keagamaan bermakna bahwa wirausahawan yang memandang bunga bank identik dengan riba, maka akan memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Sedangkan bagi wirausahawan yang tidak

mengidentikan bunga dengan riba, maka tidak akan memiliki ekspektasi terhadap bank Syariah. Faktor lainnya adalah ketersediaan informasi, di mana apabila informasi tentang bank Syariah itu sampai kepada wirausahawan, maka wirausahawan memiliki potensi untuk dapat ekspektasi terhadap bank Syariah.

Berdasar pada kesimpulan yang telah dirumuskan di atas, maka dapat diajukan rekomendasi sebagai berikut:

1. Pemahaman wirausahawan kecil dan menengah terhadap produk-produk perbankan Syariah masih sangat rendah. Apabila pengetahuan dan pemahaman masih rendah, maka akan berimplikasi pada rendahnya pula keterlibatan mereka terhadap bank Syariah. Akibatnya, bank Syariah tidak akan mengalami perkembangan dan kemajuan yang signifikan. Sehubungan dengan itu, direkomendasikan kepada pihak bank Syariah khususnya dan stakeholders lain pada umumnya untuk secara tepat dan strategis melakukan sosialisasi dan promosi perbankan Syariah kepada masyarakat luas, terutama pada komunitas masyarakat potensial untuk menjadi nasabah bank Syariah
2. Masih ada sebagian wirausahawan kecil dan menengah yang berpandangan terhadap eksistensi perbankan Syariah dengan nilai negatif, atau setidaknya-apriori. Pandangan ini berdampak pada lemahnya partisipasi masyarakat dalam mengembangkan dan memajukan bank Syariah di Indonesia. Sehubungan dengan itu, maka direkomendasikan sebaiknya pegiat bank Syariah dan stakeholders lainnya untuk terus melakukan komunikasi dan sosialisasi dengan masyarakat luas terkait dengan peran dan fungsi

bank Syariah, terutama dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah.

3. Jenis keterlibatan yang paling banyak dilakukan oleh para wirausahawan di Tasikmalaya adalah jenis keterlibatan finansial. Namun, secara keseluruhan, jumlah wirausahawan yang terlibat dengan bank Syariah dalam menjalankan usahanya masih sangat sedikit. Bahkan, wirausahawan yang terlibat dengan bank Syariah itu hanya berada di sekitar perkotaan. Dalam menyelesaikan persoalan ini, maka peran yang paling penting dan strategis adalah peran pemerintah. Pemerintah perlu mengalokasikan dana pembangunan melalui bank Syariah. Program-program kemitraan antara Pemerintah, dunia usaha, dan bank Syariah merupakan program unggulan yang harus diusung oleh Pemerintah. Kebijakan ini perlu diambil mengingat posisi bank Syariah hingga saat ini masih dipandang lemah dalam aspek permodalan.
4. Ekspektasi wirausahawan kecil dan menengah terhadap perbankan Syariah itu sangat kecil. Para wirausahawan belum menaruh harapan yang besar terhadap bank Syariah. Hal ini disebabkan karena kebutuhan akan modal telah terpenuhi sebab usaha para wirausahawan telah berjalan secara efektif dan mapan. Sehubungan dengan itu, maka direkomendasikan agar bank Syariah mampu merumuskan program alternatif dalam upaya pengembangan usaha para wirausahawan kecil dan menengah. Hal ini berarti bahwa bank Syariah perlu merumuskan produk-produk perbankan yang lebih variatif untuk bisa mengakomodir kebutuhan para wirausahawan kecil dan

menengah. Sebab, bisa jadi, produk perbankan Syariah yang ditawarkan saat ini kurang menarik atau belum bisa memenuhi kebutuhan para wirausahawan kecil dan menengah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Burhanuddin. *Menanti Kemakmuran Negeri: Kumpulan Esai tentang Pembangunan Sosial Ekonomi Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Ahmadi, Abu. *Psikologi Umum*. Jakarta: Rineka Cipta, 1992.
- Alma, Buchari. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arifin, Zainul. *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek*. Ciputat: Pustaka Alvabet, 1999.
- Arnold, Roger A. *Economics*. Mason, OH: Thomson South-Western, 2008.
- Aronaga, Pandji dan Djoko Sudantoko. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Badri, Muhammad Arifin. "Sektor Ril Tantangan Bank Syariah" dalam *Pengusaha Muslim: Majalah Pintar Pengusaha Muslim*, Edisi Nomor 26 Tahun 2016.
- Bafadal, Fadhal Ar. *Pemuda, Agama, dan Kehidupan Kontemporer*. Jakarta: Badan Litbang Agama dan Diklat Keagamaan, 2004.
- Bank Indonesia. *Statistik Bank Syariah (Islamic Banking Statistic)*. Jakarta: Bank Indonesia, 2013.

- Bank Indonesia. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonsia*. Jakarta: Bank Indonesia, 2002.
- Bapenas. *Profil Perkotaan pada 111 Kawasan Andalan di Indonesia*. Jakarta: Deputi Bidang Regional dan Daerah, Bapenas, 1997.
- Barreto, Humberto. *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*. London: Routledge, 1989.
- Besari, M. Sahari. *Teknologi di Nusantara: 40 Abad Hambatan Inovasi*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Biro Informasi dan Data CSIS. *Dunia Ekuin dan Perbankan*. Jakarta: Biro Informasi dan Data CSIS, 1988.
- Boone, Louis E. dan David L. Kurtz, *Contemporary Business*. Terjemahan oleh Ali Akbar Yulianto dan Krista (Jakarta: Salemba Empat, 2007).
- Boylan, Thomas and Gekker, Ruvin. *Economic, Rational Choice and Nomative Philosophy*. New York: Routledge, 2009.
- Bungin, Burhan. *Sosiologi Komunikasi*. Jakarta: Kencana, 2007.
- Buiter, Willem H. *Maceconomic Theory and Stabilization Policy*. Manchester: Manchester University Press, 1989.
- Carter, Michael and Maddock, Rodney. *Rational Expectations: Macroeconomics for the 1980s?*. London: MacMillan, 1984.
- Case, Karl E. and Fair, Ray C. *Principles of Macroeconomics*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1992.
- Chapra, Umer. *Masa Depan Ilmu Ekonomi: Sebuah Tinjauan Islam*. Terjemahan oleh Ikhwan Abidin Basri. Jakarta: Gema Insani Press, 2000.
- Cole, Arthur Harrison. *Business Enterprise in its Social Setting*. Cambridge: Harvard University Press, 1959.

- Collins, Orvis F. and David G. Moore. *The Organization Makers: a Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1970.
- Dua, Mikhael. *Filsafat Ekonomi*. Yogyakarta: Kanisius, 2008.
- DuBrin, Andrew J. *Essentials of Management*. Mason, OH: Thomsons Business & Economics, 2009.
- Edgeworth, F. Y. *Mathematical Psychis: an Essay on the Application of Mathematics to the Moral Science*. London: C. Kegan Paul & Co., 1932.
- Elster, John. *The Cement of Society: a Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press. 1989.
- Fauzi, Akhmad. *Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004.
- Fiore, Douglas J. *Introduction to Educational Admintration: Standard, Theories, and Practice*. New York: Eye on Education, 2004.
- Friedman, Milton and Friedman, Rose D. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- Greer, William B. *Ethic and Uncertainty: the Economics of John M. Keynes and Frank H. Knight*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, Ltd., 2000.
- Guhardja, Suprihatin. *Pengembangan Sumber Daya Keluarga*. Jakarta: PT BPK Gunung Mulia kerjasama dengan Pusat Antar Universitas Pangan dan Gizi IPB, 1993.
- Haeruman, Herman dan J. S. Eriyanto, *Kemitraan dalam Pengembangan Ekonomi Lokal: Bunga Rampai*. Jakarta: Yayasan Mitra Pembangunan Desa-Kota: Business Innovation Center of Indonesia, 2001.

- Hariandja, Marihot Tua Efendi dan Yovita Hardiwati, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Pengadaan, Pengembangan, Pengkompensasian, dan Peningkatan Produktivitas Pegawai*. Jakarta: Grasindo, 2002.
- Haryono, Shidiq. *Prospek Bank Syariah Pasca Fatwa MUI*. Yogyakarta: Suara Muhammadiyah, 2005.
- Hassan, M. Kabir and Mervyn K. Lewis. *Handbooks of Islamic Banking*. Northampton: Edward Elgar, 2007.
- Herper, Stephen C. *Extraordinary Entrepreneurship: the Professional's Guide to Starting an Exceptional Enterprise*. Hoboken, N. J.: Wiley, 2005.
- Howkins, John. *The Creative Economy: How People Make Money From Ideas*. London: Allen Lane, 2007.
- [Http://www.Tasikmalaya.go.id](http://www.Tasikmalaya.go.id)
- Ikit. *Akuntansi Perhitungan Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- Iwantono, Sutrisno. *Kiat Sukses Berwirausaha*. Jakarta: Grasindo, 2003.
- Jajuli, M. Sulaeman. *Produk Pendanaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- . *Ekonomi Islam Umar bin Khathab*. Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- Janwari, Yadi. *Fiqh Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2015.
- Jhingan, M. L. *Entrepreneurship in Economic Development: the Economic of Development and Planning*. Delhi: Konark Publishing Pvt. Ltd., 1996.
- Kartono, Kartini. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.

- Kato, Tsuyoshi. *Adat Minangkabau dan Merantau dalam Perspektif Sejarah*. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Kirzner, Israel. "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", in *Journal of Economic Literature* 35. Miami: Entrepreneurship Center at University of Ohio, 1979.
- Knight, Frank H. *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Cosimo, Inc., 2006.
- Kotler, Philip. *Marketing Insights A to Z*. Terjemahan oleh Anies Lastiati. Jakarta: Erlangga, 2004.
- Leach, Fiona E. and Little, Angela W. *Education, Cultures, and Economics: Dilemmas for Development*. New York: RudledgeFalmer, 1999.
- Lewis, Mervy K. dan Latifa M. Algaoud. *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, dan Prospek*. Terjemahan oleh Burhan Subrata. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2007.
- Lichbach, Mark Irving. *Is Rational Choice Theory All of Social Science*. Michigan: University of Michigan Press, 2003.
- Long, Carolyn M. *Participation of the Poor in Development Initiatives*. London: Earthscan Publications Ltd, 2001.
- Magee, Bryan. *the History of Philosophy: Kisah tentang Filsafat*, Terjemahan oleh Marcus Widodo dan Hardono Hadi. Yogyakarta: Kanisius, 2008.
- Mäki, Uskali. *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. London: Routledge, 1993.
- McClelland, David C. *The Achieving Society*. Princeton NJ: van Nostrand, 1961.
- McEachern, William A. *Macroeconomics: a Contemporary Introduction*. Mason: Thomson/South-Western, 2009.

- Mulyoutami, Elok P. dan Retno Susilowati. "Pemusatan Pasar pada Usaha Mikro di Pedesaan" dalam *Jurnal Analisis Sosial*, Volume 8, Nomor 1 Februari 2003.
- Mutis, Thoby. *Pengembangan Koperasi: Kumpulan Karangan*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 1992.
- Nagib, Laila. *Pengembangan Sumber Daya Manusia di antara Peluang dan Tantangan*. Jakarta: LIPI Press, 2008.
- Naim, Mochtar et al, *Jurus Manajemen Indonesia: Sistem Pengelolaan Restoran Minang*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1987.
- Naumes, William. *The Entrepreneurial Manager in the Small Business: Text, Reading, and Cases*. Reading, mass: Addison-Wesley Publication, Co., 1978.
- Nazir, Habib dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Bandung: Kaki Langit, 2004.
- Notosusanto, Nugroho, dkk, *Sejarah Nasional Indonesia III: Zaman Pertumbuhan dan Perkembangan Kerajaan Islam di Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 1993.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Statistik Bank Syariah (Islamic Banking Statistic)*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan, 2015.
- Pederson, P. O. *Flexible Specialization: the Dynamics of Small-Scale Industries in the South*. London: Intermediate Technology Publications, 1994.
- Perwataatmadja, Karnaen A. dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Philpott, Simon. *Meruntuhkan Indonesia: Politik Poskolonial dan Otoritarianisme*. Terjemahan oleh Nurddin Mhd. Ali, dkk. Yogyakarta: LKIS Yogyakarta, 2003.

- Rahardjo, M. Dawam. *Etika Ekonomi dan Manajemen*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, 1990.
- Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
- Ricklefs, M. C. *A History of Modern Indonesia Since C. 1200*. Stanford: Stanford University Press, 2001.
- Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge. *Perilaku Organisasi*. Terjemahan oleh Diana Angelica, Ria Cahyani, dan Abdul Rosyid. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Royan, Frans M. *Grosis Keliling: Alternatif Usaha Mandiri*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2004.
- Saefuddin, A. M. dan Agus Wahid. *Indonesia dari Reformasi ke Masyarakat Madani: 60 Tahun A. M. Saefuddin*. Jakarta: Media Dakwah, 1999.
- Samanawai, Sofwan. *Mikung Bertahan dalam Himpitan: Kajian Masyarakat Marjinal di Tasikmalaya*. Bandung: Yayasan Akatiga, 2001.
- Sarwono, Sarlito Wirawan. *Pengantar Umum Psikologi*. Jakarta: Bulan Bintang, 1984.
- Schumpeter, Joseph A. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Cambridge University Press, 1959.
- Scott, John, "Rational Choice Theory" in Gary Browning, at. al.. *Understanding Contemporary Society: Theories of the Present*. London: SAGE Publication, Ltd., 1999.
- Sembiring, Jimmy Joses. *Legal Officer: Panduan Mengelola Perizinan, Dokumen, HaKI, Ketenagakerjaan, dan Masalah Hukum di Perusahaan*. Jakarta: Visimedia, 2009.
- Sevilla, Consuelo G., et al. *Pengantar Metode Penelitian*. Terjemahan oleh Alimuddin Tuwu. Jakarta: UI Press, 2006.

- Sholihin, Ahmad Ifham. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Shut, Harry. *Runtuhnya Kapitalisme*. Terjemahan oleh Hikmat Gumilar. Jakarta: TERAJU, 2005.
- Siagian, Salim dan Asfahani, *Kewirausahaan Indonesia dengan Semangat 17.8.45*. Jakarta: PT. Putra Timur bekerjasama dengan PUSLATKOM dan PK Depkop, 1999.
- Sigit, Suhardi. *Mengembangkan Kewiraswastaan*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, 1980.
- Soesastro, Hadi dkk (Peny.). *Pemikiran dan Permasalahan Ekonomi di Indonesia dalam Setengah Abad Terakhir I*. Yogyakarta: Kanisius, 2005.
- Sugiarto, dkk. *Ekonomi Makro: Sebuah Kajian Komprehensif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Suhandi, A. et al, *Pola Kehidupan Masyarakat Pengrajin Anyaman di Tasikmalaya*. Yogyakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Jenderal Kebudayaan, Proyek Penelitian Pengkajian Kebudayaan Nusantara, 1985.
- Sumahamijaya, Suparman. *Wiraswasta Orientasi Konsepsi dan Ikrar*. Bandung: Tugas Wiraswasta, 1981.
- . *Pembangunan Masyarakat Pancasila melalui Pendekatan Mutu Sumber Daya Manusia dengan Sistem Pendidikan Sikap Mental*. Jakarta: Lembaga Bina Wiraswasta, 1987.
- Sukamto. *Nafsiologi: Suatu Pendekatan Alternatif atas Psikologi*. Jakarta: Integrita Press, 1985.
- Sumanto, Wasty. *Pendidikan Wiraswasta*. Jakarta: Bumi Aksara, 1984.
- Suryanto (Ed.). *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Apollo, 1977.

- Syah, Muhibbin. *Psikologi Pendekatan Suatu Pendekatan Baru*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995.
- Syihabuddin. “Peran Pemerintah dalam Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia” dalam *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 2, No. 1 Tahun 2012.
- Thomson, Allen R. *Economics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley Publication Co., 1985.
- Tohar, M. *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius, 2000.
- Usman, Rachmadi. *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Wessels, Walter J. *Economics*. Hauppauge, NY: Barron`s Educational Series, Inc., 2000.
- Wiroso. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: Grasindo, 2005.
- Yatim, Badri. *Sejarah Peradaban Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1997.
- Yendra, Melvi. *Indonesia Economic Outlook 2010: Ekonomi Makro, Demografi, dan Ekonomi Syariah*. Jakarta: Universitas Indonesia. Fakultas Ekonomi dan Grasindo, 2009.



PUSAT PENELITIAN DAN PENERBITAN LP2M UIN SGD BDG

**ISBN:
978-602-608852-3-8**