

PERAN BAITUL MAAL WA TAMWIL DALAM MENDORONG UMKM DI KABUPATEN SUKABUMI (Studi Lapangan di BMT Ibadurrahman Kota Sukabumi)

BMT Ibadurrahman sebagai lembaga keuangan mikro memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas UMKM yang ada di Kota Sukabumi, hal tersebut ditandai dengan aktifnya 1500-an anggota BMT Ibadurrahman dalam usaha kecil, menengah dan mikro tersebut. Perlu diketahui bahwa perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kabupaten Sukabumi menjadi salah satu gambaran bagaimana peranan serta strategi yang dilakukan oleh BMT dalam memberdayakan UMKM di Kabupaten Sukabumi. Adanya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran strategis BMT Ibadurrahman Sukabumi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi serta mengetahui kendala dan peluang yang dihadapi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi dan tinjauan ekonomi Islam terhadap upaya mendorong UMKM yang dilakukan BMT. Baitul Maal Wat tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah sekaligus, diantaranya baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal mengarah pada usaha-usaha non profit, seperti zakat, infaq dan sedekah. Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Menurut Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil, Baitul Mal Wa Tamwil adalah suatu lembaga ekonomi rakyat kecil, yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan desain penelitian kualitatif dengan tujuan memperoleh simpulan tentang peran dan langkah strategis apa yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman Sukabumi. Berdasarkan hasil penelitian 1) Strategi dilakukan oleh BMT Ibadurrahman untuk mengembangkan serta mendorong UMKM di Kota Sukabumi, diantaranya mengembangkan jiwa wirausaha, mengurangi praktek riba dengan memberikan pemahaman tentang bahaya riba serta peningkatan kualitas sumber daya manusia. 2) Kendala dan peluang dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman yang pertama keterbatasan jumlah modal yang dapat diberikan kepada UMKM, pelaku UMKM kurang bisa mengatur keuangan dan membuat pembukuan usahanya, masih banyak asumsi mengenai kesulitan peminjaman dari segi procedural serta persaingan antara BMT dan lembaga keuangan (koperasi) konvensional 3) Upaya mendorong UMKM yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman merupakan bagian dari penerapan konsep keadilan distributif dalam ekonomi Islam, dengan tujuan untuk menyejahterakan masyarakat secara adil dan seimbang karena dengan landasan ini para pihak yang terlibat dalam proses ekonomi tidak akan saling menindas atau mengeksploitasi satu sama lain

Kata Kunci: BMT Ibadurrahman, Keadilan Distributif, Ekonomi Islam

ISBN 978-623-7633-42-6



PERAN BAITUL MAAL WA TAMWIL DALAM MENDORONG UMKM DI KABUPATEN SUKABUMI (Studi Lapangan di BMT Ibadurrahman Kota Sukabumi)

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT (LP2M)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN GUNUNG DJATI BANDUNG
2018/2019

**PERAN BAITUL MAAL WA
TAMWIL DALAM MENDORONG
UMKM DI KABUPATEN
SUKABUMI**

**(STUDI LAPANGAN DI BMT
IBADURRAHMAN KOTA SUKABUMI)**

Dr. Hj. Neni Nuraeni, M.Ag
Evi Sopiah, M.Ag

Pusat Penelitian dan Penerbitan
UIN SGD Bandung

PERAN BAITUL MAAL WA TAMWIL DALAM MENDORONG UMKM DI KABUPATEN SUKABUMI (STUDI LAPANGAN DI BMT IBADURRAHMAN KOTA SUKABUMI)

Penulis:

Dr. Hj. Neni Nuraeni, M.Ag
Evi Sopiah, M.Ag

ISBN: 978-623-7633-42-6

Penyunting:

Reza Fauzi Nazar, S.H M.H
Fathul Anwar Fauji, S.H M.H

Desain Sampul dan Tata letak:

Deden Septiandi Saputra, S.H M.H

Penerbit:

Pusat Penelitian Dan Penerbitan UIN SGD Bandung

Jl. H.A. Nasution No. 105 Bandung

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

<http://lp2m.uinsgd.ac.id>

vii + 99 hlm.; 25,7 cm.

Cetakan pertama, Desember 2019

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT. yang telah memberikan kemudahan kepada peneliti, sehingga penelitian ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Sudah barang tentu, selama proses penyusunan penelitian ini, peneliti menemui sejumlah hambatan bukan hanya dari segi waktu, tetapi yang paling utama adalah masih terbatasnya sumber-sumber atau literatur-literatur yang secara spesifik mengkaji tentang upaya pemberdayaan UMKM ditinjau di aspek hukum ekonomi syariah.

Melalui penelitian ini, peneliti memperoleh gambaran bahwa pemberdayaan UMKM melalui BMT sangat begitu efektif dengan menambahkan gebrakan baru dari segi prodak dan proses marketing serta proses penyadaran tentang bahayanya praktek riba. Keterbatasan modal menjadi salah satu hambatan bagi BMT dalam memberdayakan UMKM.

Pada akhirnya, peneliti merasa perlu menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian penelitian ini, antara lain:

1. Bapak Prof. Dr. H. Mahmud, M.Si., selaku Rektor UIN Sunan Gunung Djati Bandung;
2. Bapak Dr. Fauzan Ali Rasyid, M.Si., selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Gunung Djati Bandung;
3. Rekan-rekan dosen dan sahabat-sahabat yang tidak mungkin peneliti sebutkan satu persatu dan telah banyak membantu

memberikan dorongan kepada peneliti dalam penyelesaian penelitian ini.

Akhirnya, penulis menyadari penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, tentu ada beberapa yang perlu dilengkapi atau disempurnakan. Tetapi peneliti berharap hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan umumnya bagi yang membacanya.

Ketua Kelompok,

DAFTAR ISI

ABSTRAK

| | |
|---|----|
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Kajian Penelitian Yang Relevan..... | 4 |
| E. Tinjauan Teoritis | 8 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 14 |
| A. <i>Baitul Maal Wat-Tamwil</i> | 14 |
| 1. Pengertian <i>Baitul Maal Wat-Tamwil</i> | 14 |
| 2. Ciri-ciri <i>Baitul Maal Wat-Tamwil</i> | 19 |
| 3. Tujuan, Peran dan Fungsi <i>Baitul Maal Wat-Tamwil</i> | 21 |
| 4. Akad dan Peran <i>Baitul Maal Waa-Tamwil</i> | 23 |
| B. Konsep Usaha Mikro, Kecil dan Menengah | 29 |
| 1. Pengertian UMKM | 29 |
| 2. Kriteria UMKM..... | 33 |
| 3. Klasifikasi UMKM | 35 |
| 4. Peranan UMKM..... | 36 |
| 5. Karakteristik Usaha Mikro | 36 |
| 6. Kekuatan dan Kelemahan UMKM | 38 |
| C. Strategi Pengembangan Usaha..... | 40 |
| 1. Pengertian Strategi..... | 40 |
| 2. Perumusan Strategi..... | 43 |
| 3. Alternatif Strategi | 44 |

| | |
|--|----|
| 4. Pengembangan Usaha..... | 45 |
| D. Metode Analisis SWOT Pada UMKM..... | 54 |
| BAB III METODE PENELITIAN..... | 59 |
| A. Metode Penelitian..... | 59 |
| 1. Desain Penelitian | 59 |
| 2. Tempat Dan Waktu Penelitian..... | 59 |
| 3. Jenis Dan Sumber Data Penelitian | 59 |
| B. Rencana Pembahasan..... | 61 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 62 |
| A. Hasil Penelitian | 62 |
| 1. Profile BMT Ibadurrahman Sukabumi..... | 62 |
| 2. Visi Misi BMT Ibadurrahman | 63 |
| 3. Produk BMT Ibadurrahman..... | 64 |
| B. Hasil Pembahasan..... | 69 |
| 1. Strategi BMT Ibadurrahman Sukabumi Dalam Mendorong UMKM di Kota Sukabumi..... | 69 |
| 2. Kendala Dan Peluang Yang Dihadapi Dalam Mendorong UMKM di Kota Sukabumi..... | 80 |
| 3. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Upaya Mendorong UMKM Yang Dilakukukan BMT Ibadurrahman..... | 83 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan | 93 |
| B. Saran..... | 94 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 96 |

ABSTRAK

**PERAN BAITUL MAAL WA TAMWIL DALAM MENDORONG
UMKM DI KABUPATEN SUKABUMI (STUDI LAPANGAN DI BMT
IBADURRAHMAN KOTA SUKABUMI)**

BMT Ibadurrahman sebagai lembaga keuangan mikro memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas UMKM yang ada di Kota Sukabumi, hal tersebut ditandai dengan aktifnya 1500-an anggota BMT Ibadurrahman dalam usaha kecil, menengah dan mikro tersebut. Perlu diketahui bahwa perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kabupaten Sukabumi menjadi salah satu gambaran bagaimana peranan serta strategi yang dilakukan oleh BMT dalam memberdayakan UMKM di Kabupaten Sukabumi.

Adanya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui untuk mengetahui peran strategis BMT Ibadurrahman Sukabumi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi serta mengetahui kendala dan peluang yang dihadapi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi dan tinjauan ekonomi Islam terhadap upaya mendorong UMKM yang dilakukan BMT.

Baitul Maal Wat tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah sekaligus, diantaranya *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* mengarah pada usaha-usaha non profit, seperti zakat, infaq dan sedekah. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Menurut Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil, *Baitul Mal Wa Tamwil* adalah suatu lembaga ekonomi rakyat kecil, yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan desain penelitian kualitatif dengan tujuan memperoleh simpulan tentang peran dan langkah strategis apa yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman Sukabumi.

Berdasarkan hasil penelitian 1) Strategi dilakukan oleh BMT Ibadurrahman untuk mengembangkan serta mendorong UMKM di Kota Sukabumi, diantaranya mengembangkan jiwa wirausaha, mengurangi praktek riba dengan memberikan pemahaman tentang bahaya riba serta peningkatan kualitas sumber daya manusia. 2) Kendala dan peluang dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman yang pertama keterbatasan jumlah modal yang dapat diberikan kepada UMKM, pelaku UMKM kurang bisa mengatur keuangan

dan membuat pembukuan usahanya, masih banyak asumsi mengenai kesulitan peminjaman dari segi procedural serta persaingan antara BMT dan lembaga keuangan (koperasi) konvensional 3) Upaya mendorong UMKM yang dilakukan oleh BMT Ibadrrahman merupakan bagian dari penerapan konsep keadilan distributif dalam ekonomi Islam, dengan tujuan untuk menyejahterakan masyarakat secara adil dan seimbang karena dengan landasan ini para pihak yang terlibat dalam proses ekonomi tidak akan saling menindas atau mengeksploitasi satu sama lain

Kata Kunci : *BMT Ibadurahman, Keadilan Distributif, Ekonomi Islam*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM¹ menjadi jenis usaha paling banyak tersebar hamper di seluruh wilayah Indonesia. Sebagaimana termaktub dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yang dimaksud Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro Kriteria asset maksimum sebesar 50 Juta Rupiah, dan kriteria omzet maksimum 300 juta rupiah. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil dengan kriteria asset 50 juta - 500 juta rupiah dan kriteria omzet sebesar 300 juta - 2,5 miliar rupiah. Sedangkan yang dimaksud Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan

¹ Singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Usaha Kecil atau usaha besar dengan kriteria asset: 500 juta - 10 Miliar dan kriteria omzet lebih dari 2,5 Miliar - 50 Miliar rupiah.²

Lembaga keuangan syariah merupakan satu bentuk diterimanya aspirasi masyarakat akan gerak perekonomian dan keuangan yang mengacu pada prinsip ekonomi Islam. Salah satu lembaga keuangan yang menjadi bagian dari aspirasi tersebut ialah adanya Baitul Maal wa Tamwil³ sebagai lembaga keuangan mikro yang berlandaskan atas prinsip-prinsip syariah dengan transaksi yang menganut prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip jasa. Salah satu prinsip yang tepat diperuntukkan bagi pemberdayaan usaha mikro kecil adalah 3 prinsip bagi hasil. Secara umum prinsip bagi hasil dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu *mudharabah*, *musyarakah*, *muzara'ah*, dan *musaqah*.⁴

BMT memiliki peran ganda sekaligus. Pertama, BMT merupakan lembaga berorientasi bisnis yang menjalankan fungsi untuk memobilisasi potensi ekonomi masyarakat untuk dikembangkan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota. Kedua, BMT berperan menjadi sebuah organisasi yang memiliki orientasi sosial, dengan menjadi perantara antara antara *shahibulmaal* (orang yang memiliki harta yang lebih) dengan *dhua'fa* (orang yang kekurangan harta) sebagai *mudharib* (sebagai

² Lihat pada laman <http://repository.usu.ac.id/bitstream/>, diakses pada 21 September 2018, pukul 21.00. WIB.

³ Selanjutnya disingkat BMT.

⁴ Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm. 21.

pengguna dana) khususnya terhadap melakukan pengembangan atas usaha produktif.⁵

BMT Ibadurrahman sebagai lembaga keuangan mikro memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas UMKM yang ada di Kota Sukabumi, hal tersebut ditandai dengan aktifnya 1500-an anggota BMT Ibadurrahman dalam usaha kecil, menengah dan mikro tersebut. Perlu diketahui bahwa perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat sampai dengan tahun 2014 memiliki perkembangan yang cukup pesat. Data pada tahun 2014 menunjukkan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Sukabumi telah mencapai angka sebanyak 21.795 unit usaha mikro, 4.328 unit usaha kecil, dan 877 unit usaha menengah.

Berdasarkan uraian diatas, penulis melihat perlu adanya gambaran dan kajian mendalam mengenai peran dan strategi yang dilakukan oleh BMT dalam meningkatkan kualitas UMKM di Kota Sukabumi. Kajian tersebut kemudian akan penulis tuangkan dalam penelitian yang berjudul : “Peran Baitul Maal Wa Tamwil Dalam Mendorong UMKM Di Kabupaten Sukabumi (Studi Lapangan di BMT Ibadurrahman Kota Sukabumi).”

⁵ Awalil Rizky, *Fakta dan Prospek Baitul Maal wat Tamwil*, Yogyakarta: UCY Press, 2007, hlm. 23.

B. Rumusan Masalah

Guna membatasi masalah penelitian agar senantiasa fokus pada substansinya, maka penulis mengajukan rumusan masalah penelitian ini dengan pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana peran strategis BMT Ibadurrahman Sukabumi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi ?
2. Bagaimana kendala dan peluang yang dihadapi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi ?
3. Bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap upaya mendorong UMKM yang dilakukan BMT Ibadurrahman ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan utama dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui peran strategis BMT Ibadurrahman Sukabumi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi.
2. Untuk mengetahui kendala dan peluang yang dihadapi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi.
3. Untuk mengetahui pandangan ekonomi Islam terhadap upaya mendorong UMKM yang dilakukan BMT Ibadurrahman.

D. Kajian Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian ini, penulis akan menjadikan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan judul penelitian ini sebagai pembanding. Diataranya ialah ;

Penelitian yang dilakukan oleh Dedah Zubaedah, dkk dalam penelitiannya yang berjudul “Preferensi Pemahaman Masyarakat Tentang Konsep Baitul Mal Wa Tamwil Dalam Upaya Pengentasan Praktik Rentenirdi Jawa Barat.” Dalam penelitian ini menyatakan bahwa Preferensi atau kemauan masyarakat Jawa Barat terhadap penggunaan konsep Baitul Maal Wa Tamwil sangat dipengaruhi pada pelayanan BMT yang tidak mengedepankannya Jaminan. Persentase kumulatif menunjukkan tingkat persepsi 75% responden setuju dengan hal ini. Preferensi masyarakat pada BMT juga dilihat dari aspek tidak banyaknya persyaratan pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT. Persepsi tersebut mendapatkan tingkat persetujuan sebesar 67% dari persentase kumulatif. Sedangkan persepsi terendah berada pada 48% yang artinya masyarakat tidak setuju bahwa BMT memberikan pinjaman yang tinggi dan tidak melihat pada kondisi calon anggota yang apa adanya. Ini berarti 52% responden menganggap bahwa pinjaman yang diberikan oleh BMT tidaklah besar dan juga BMT melakukan penilaian kondisi kemampuan dan komitmen dengan standar tinggi untuk mengabulkan permohonan pembiayaan. Peran Baitul Maal Wa Tamwil dalam upaya menghilangkan praktik rentenir yang berlaku di lingkungan masyarakat Jawa Barat pada umumnya diterapkan dengan melakukan rekrutmen pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah. Karena para pelaku UMKM seringkali menjadi incaran empuk bagi para rentenir. Edukasi dan pelatihan transaksi syariah yang dilakukan oleh BMT senantiasa dapat diandalkan dalam merubah cara pandang masyarakat untuk melakukan

kegiatan ekonomi berlandaskan prinsip Islam. Oleh karena itu, jika BMT belum mampu menjalankan program yang berorientasi pada upaya menarik anggota dan melakukan edukasi ekonomi Islam, dapat dipastikan bahwa praktik rentenir akan senantiasa berkembang.⁶

Dalam Jurnal yang ditulis oleh Suyoto dan Hermin Endratnoyang berjudul “Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumah Tangga Di Purwokerto.” Dalam kesimpulannya dijelaskan bahwa BMT mempunyai peran strategis dalam usahanya untuk meningkatkan kinerja usaha skala kecil, sebab BMT menjembatani kebutuhan terhadap suatu proses pembiayaan diantara pelaku usaha dengan lembaga pembiayaan. BMT pun berpotensi cukup baik dalam melakukan pengembangan usaha skala rumah tangga yang pada akhirnya mampu berkembang menjadi satu skala yang lebih besar. BMT kemudianmampumemberikankontribusi pengembangan usaha skala rumah tangga sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, menyerap tenaga kerja, dan dampak ikutan lain.⁷

Fitriani Prastiawati dan Emile Satia Darma pada penelitiannya yang berjudul “Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan

⁶ Dedah Zubaedah, dkk, *Preferensi Pemahaman Masyarakat Tentang Konsep Baitul Mal Wa Tamwil Dalam Upaya Pengentasan Praktik Renten Di Jawa Barat*, Bandung: LPM UIN SGD Bandung, 2018, hlm. 100.

⁷ Suyoto dan Hermin Endratno, *Peran Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumah Tangga Di Purwokerto*, Jurnal Sainteks Volume XII No 1 Maret 2015, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Kesejahteraan Anggotanya.” Kesimpulan yang diberikan dalam penelitian tersebut menjelaskan bahwa pembiayaan yang dilakukan BMT bagi para pedagang pasar tradisional sebagai BMT di Bantul, tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persepsi pedagang tersebut tentang perkembangan usahanya dan peningkatan kesejahteraannya (kendati arahnya sudah benar positif). Namun demikian, persepsi pedagang tersebut tentang perkembangan usahanya berpengaruh positif signifikan terhadap persepsi peningkatan kesejahteraannya. Oleh karenanya dapat disimpulkan bahwa berdasar persepsi para pelaku usaha mikro pedagang di pasar-pasar tradisional kabupaten Bantul sebagai berikut: Secara umum BMT berperan positif terhadap perkembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan, namun terlalu kecil atau tidak signifikan. Olehkarenaitu, hal tersebut menjadi tantangan bagi BMT yang beroperasi di kabupaten Bantul.⁸

Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian diatas ialah penelitian ini berupaya untuk memberikan gambaran terkait strategi dan upaya konkret yang dilakukan BMT dalam mendorong dinamisasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

⁸ Fitriani Prastiwati dan Emile Satia Dama, *Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional*, Jurnal Akuntansi dan Investasi, Vol. 17 No. 2, Juli 2016, hlm. 197208.

E. Tinjauan Teoritis

1) Baitul Maal Wa Tamwil

Secara etimologis, *Baitul Maal* memiliki arti rumah uang, sedangkan *baitut tamwil* memiliki arti rumah pembiayaan.⁹ Sehingga dapat dipilah bahwa *Baitul Maal Wat tamwil* (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah sekaligus, diantaranya *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* mengarah pada usaha-usaha non profit, seperti zakat, infaq dan sedekah. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.¹⁰

Makhalul Ilmi mengemukakan bahwa *baitut tamwil* adalah “Lembaga keuangan yang memiliki kegiatan utama untuk menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito, sehingga dapat menyalurkannya kembali pada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan.”¹¹ Dengan demikian secara tegas dapat disimpulkan bahwa BMT merupakan sebuah lembaga keuangan de facto tentu harus memiliki 2 unit usaha sekaligus dalam bidang pengelolaan ZIS (Zakat Infaq Shadaqah) dan perbankan syariah. Bila dari keduanya tidak

⁹ Jamal Lulail Yunus, *Managemen Bank Syariah “ Mikro”*, Malang: UINMalang Press (Anggota IKAPI), 2009, hlm. 5.

¹⁰ Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2013, hlm.363

¹¹ Makhalul Ilmi SM, *Teori Dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta:

Tim UII Press,
2002, hlm
67 ¹² Ibid,
hlm. 68.

ada, maka Lembaga tersebut bukan merupakan BMT tetapi *baitul maal* saja atau sebaliknya hanya sebatas lembaga *baitut tamwil* saja. Keduanya merupakan kesatuansistem yang salingberiringandalam wadah BMT yang bekerja sinergi dan takterpisahkansatu sama lain.¹²

BMT sendiri didefinisikan oleh operasional PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) dalam peraturan dasar dengan pengertian “*Baitul Mal Wa Tamwil* adalah suatu lembaga ekonomi rakyat kecil, yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi.”¹²

2) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang lazim disingkat dengan (UMKM) merupakan sebuah kegiatan usaha yang berpotensi memperluas lapangan pekerjaan, mampu menyampaikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, memberikan peranan dalam proses pemerataan serta peningkatan pendapatan masyarakat, mampu mengembangkan dan mendorong dalam pertumbuhan ekonomi, serta berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.¹³

¹² PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil), *Peraturan Dasar dan Contoh AD – ART BMT*, Jakarta : Nusantara. Net. Id. Tth., hlm. 1

¹³ Hidayat, Iman Pirman dan Adi Ridwan Fadillah, *Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Kasus Pada PT.Bank Jabar Banten Tbk)*, Jurnal Dipublikasikan Pada Digital Library Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi,

Usaha Mikro Kecil dan menengah merupakan satu gerakan dalam usaha ekonomi produktif yang berdiri mandiri, usaha ekonomi tersebut dapat dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Mengacu pada Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi. Gerak sektor UKM sangat vital dalam menciptakan pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. UKM sendiri cukup fleksibel serta mudah beradaptasi terhadap pasang surut dan arah permintaan pasar. Mereka juga menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan dengan sektor usaha lainnya, dan mereka cukup terdiversifikasi serta memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan. Secara keseluruhan.

Perekonomian yang ada di Indonesia menempatkan UMKM sebagai kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar serta terbukti tahan terhadap berbagai goncangan krisis ekonomi yang melanda. Kriteria usaha yang termasuk dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur jelas dalam payung hukum. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil

<http://imanph.files.wordpress.com/2011/10/imanumkm-bjb.pdf>. Diakses pada 21 September 2018, pukul 22.00 WIB.

dan Menengah (UMKM) terdapat beberapa kriteria yang digunakan dalam mendefinisikan pengertian dan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Menurut Rahmana (2008), beberapa lembaga atau instansi bahkan memberikan definisi tersendiri pada Usaha Kecil Menengah (UKM), diantaranya adalah Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), Badan Pusat Statistik (BPS), Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994. Definisi UKM yang disampaikan berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya. Menurut Kementerian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. 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. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah

melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : (1) badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan (pengrajin/industri rumah).¹⁴

Dalam rangka pemberdayaan UMKM di Indonesia, Bank Indonesia (2011) mengembangkan filosofi lima jari/ Five finger philosophy, maksudnya setiap jari mempunyai peran masing-masing dan tidak dapat berdiri sendiri serta akan lebih kuat jika digunakan secara bersamaan.

1. Jari jempol, mewakili peran lembaga keuangan yang berperan dalam intermediasi keuangan, terutama untuk memberikan pinjaman/ pembiayaan kepada nasabah mikro, kecil dan menengah serta sebagai Agents of development (agen pembangunan).
2. Jari telunjuk, mewakiliregulator yakni Pemerintah dan Bank Indonesia yang berperan dalam Regulator sektor riil dan fiskal, Menerbitkan ijinjin usaha, Mensertifikasi tanah sehingga dapat digunakan oleh UMKM sebagai agunan, menciptakan iklim yang kondusif dan sebagai sumber pembiayaan.

¹⁴Hidayat, Iman Pirman dan Adi Ridwan Fadillah, *Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Kasus Pada PT.Bank Jabar Banten Tbk)*, Jurnal Dipublikasikan Pada Digital Library Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi, <http://imanph.files.wordpress.com/2011/10/imanumkm-bjb.pdf>. Diakses pada 21 September 2018, pukul 22.00 WIB.

3. Jari tengah, mewakili katalisator yang berperan dalam mendukung perbankan dan UMKM, termasuk *Promoting Enterprise Access to Credit* (PEAC) Units, perusahaan penjamin kredit.
4. Jari manis, mewakili fasilitator yang berperan dalam mendampingi UMKM, khususnya usaha mikro, membantu UMKM untuk memperoleh pembiayaan bank, membantu bank dalam hal monitoring kredit dan konsultasi pengembangan UMKM.
5. Jari kelingking, mewakili UMKM yang berperan dalam pelaku usaha, pembayar pajak dan pembukaan tenaga kerja.

Kebersamaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan lembaga keuangan merupakan salah satu dari sekian banyak bentuk simbiosis mutualisme dalam ekonomi. Kebersamaan tersebut bukan saja bermanfaat bagi keduanya, tetapi juga bagi masyarakat dan pemerintah. Masyarakat menikmati ketersediaan lapangan kerja dan pemerintah menikmati kinerja ekonomi berupa naiknya Pendapatan Domestik Bruto (PDB), yang menyumbang lebih dari separuh PDB Indonesia. Namun demikian, kerja sama tersebut tetap perlu memegang prinsip kehati-hatian untuk memastikan terwujudnya manfaat bagi kedua pihak.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *BaitulMaal Wat-Tamwil* (BMT)

1. Pengertian *BaitulMaal Wat-Tamwil*

Baitulmal berasal dari bahasa Arab “*bait*” yang berarti rumah, dan “*al-maal*” yang berarti harta. Pengertian *baitul maal wat-tamwil* jika dilihat secara etimologis, baitul mal dimaknai sebagai rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta.¹⁵ *Baitul Maal Wat-Tamwil* merupakan bagian dari konsep pengembangan ekonomi islam dalam sebuah kelembagaan yang fokus dalam keuangan, hal ini bisa kita lihat dari definisi secara bahasa bahwa *Baitul Maal Wat-Tamwil* sebagai rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta.

Yadi Janwari dan A. Dzajuli mendefinisikan bahwa “*Baitul Mal wat-Tamwil* sebagai balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-maal wa al-tamwil dengan kegiatan mengembangkan kegiatankegiatan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu Baitul Maal wat Tamwil juga bisa menerima

¹⁵ Nurul Huda, Agus Suprayogi, et.al. *Keuangan Publik Islami Pendekatan Teoritis dan Sejarah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm 272

titipan Zakat, Infaq dan shodaqoh, serta menyalurkan sesuai dengan peraturan dan amanatnya.”¹⁶

Dari definisi diatas bisa disimpulkan bahwa *Baitul Maal Wat-Tamwil* merupakan sebuah lembaga ekonomi yang memiliki fungsi sebagai lembaga sosial dan lembaga komersil. *Baitul Maal Wat-Tamwil* berbeda dengan beberapa bentuk lembaga yang sudah ada di Indonesia seperti koperasi yang mempunyai fokus sebagai lembaga social dan PT yang mempunyai fungsi sebagai lembaga komersil, tetapi *Baitul Maal Wat-Tamwil* mempunyai fungsi dari keduanya.

Bahkan *Baitul Maal Wat-Tamwil* mempunyai fungsi sebagai lembaga keuangan, yang mempunyai fungsi dan tugas sebagai lembaga yang menghimpun dana dari nasabah *Baitul Maal Wat-Tamwil* dan menyalurkan dana yang dihimpun kepada masyarakat dan anggota *Baitul Maal Wat-Tamwil*. sebagai sebuah lembaga ekonomi *Baitul Maal Wat-Tamwil* berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti perdagangan, industry dan yang lainnya, hal ini senada dengan pandangan dari A. Dzajulidan Yadi Janwari, beliau mengatakan bahwa:

“Pada sisi ini, baitulmal itu merupakan ungkapan tentang lembaga pengelolaan pos-pos pemasukan dan pengeluaran harta-harta kaum Muslimin. Baitulmal sebagai lembaga pengelola keuangan negara yang terkait dengan penerimaan dan pengeluaran belanja negara telah mulai diterapkan sejak masa Rasulullah SAW. Pengelolaan baitulmal ini kemudian diteruskan oleh khalifah

¹⁶A.Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat. Sebuah Pengenalan*, (Jakarta :PT. Raja Grafindo Persada, cetakan pertama, 2002), hlm183

selanjutnya, hingga akhirnya kekhalifahan Islam runtuh pada tahun 1924 M.”¹⁷

Penjelasan di atas menyatakan bahwa, *bait al-maal* merupakan satu lembaga pengumpulan dana masyarakat untuk dapat tersalurkan sebagai bentuk tujuan profit. Sedangkan *bait at-tamwil* merupakan lembaga pengumpul dana (uang) untuk disalurkan yang berorientasi padaprofit dan komersial. BMT menjadi satu jenis lembaga keuangan, maka BMT tak dapat disamakan dengan bank yang bergerak dalam skala mikro seperti koperasi simpan pinjam (KSP). Selain itu, BMT pun memiliki perbedaan dibandingkan Bank Umum Syariah (BUS) atau Bank Perkreditan Syariah (BPRS).¹⁸

Perbedaan BMT dengan Bank Umum Syari’ah (BUS) atau Bank Perkreditan Rakyat Syari’ah (BPRS) terletak pada pendampingan serta bentuk dukungannya. Dukungan tersebut diantaranya, BUS dan BPRS teraungidengan Peraturan Pemerintah di bawah Departemen Keuangan atau Peraturan Bank Indonesia (BI). Sedangkan pada BMT pangawasannya berada pada pembinaan Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Hal ini mengindikasikan bahwa peraturan yang menaungi BMT berasal dari Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.”

BMT dalam proses operasinya tentu berlandaskan dan berasaskan Pancasila beserta Undang-undang Dasar 1945

¹⁷Djazuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian*, hlm 273

¹⁸ Ahmad Sumiyanto, *Bmt Munuju Koperasi Modern*, (Semarang : PT. ISES Consulting Indonesia), hal 15.

sekaligus berlandaskan pada syariat Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah),kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme.¹⁹

Secara hukum BMT sebagaimana dikemukakan bahwa berpayung pada koperasi, namun sistem operasionalnya tak jauh berbeda dengan Bank Syariah. Sehingga, produk-produk yang berkembang dalam BMT hampir serupa dengan produk-produk yang terdapat di Bank Syari'ah. Konsekuensi logis BMT yang berbadan hukum koperasi, tentu harus tunduk pada Undang-undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian serta PP Nomor 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi, juga dipertegas oleh KEP.MEN Nomor 91 tahun 2004 tentang Koperasi jasa keuangan Syari'ah. Undang-undang tersebut sebagai payung berdirinya BMT" (Lembaga Keuangan Mikro Syariah).²⁰

Dalam menjalankan kegiatan BMT, secara mengacu pada peraturan operasional BMT hampir sama halnya dalam bank syari'ah yaitu berpijak pada undang-undang Perbankan Nomor 7 tahun 1992 dengan ketentuan pelaksanaannya seperti PP Nomor 71 tahun 1992 tentang BPR serta PP Nomor 72 tahun 1992 yang mengatur mengenai bank dengan prinsip bagi hasil. Undang-

¹⁹ Azis, M. Amin, *Pedoman Penilaian Kesehatan BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*, (Jakarta: Pinbuk, 1999), hal2-3.

²⁰Lihat Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Nomor 91 tahun 2004 tentang Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah.

undang Nomor 7 tahun 1992 yang diubah dengan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998.²¹

Didirikannya BMT bertujuan untuk “meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami mengingat BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT,”masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.²²

BMT bersifat usaha bisnis, mandiri ditumbuhkan secara swadaya dan di kelola secara profesional. Aspek baitul maal, di kembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana ZISWA (zakat, infaq, sedekah, waqaf, dll) seiring dengan penguatan kelembagaan BMT. Sifat usaha BMT yang berorientasi pada bisnis (*bisnis oriented*) di maksudkan supaya pengelolaan BMT dapat di jalankan secara profesional sehingga mencapai tingkat efisiensi tertinggi. Dari sinilah BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepadapara deposannya

²¹ Azis, M. Amin, *Pedoman Penilaian Kesehatan BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*, (Jakarta: Pinbuk, 1999), hal6.

²² Rustam Effendi, *Produksi Dalam Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII, 2003), Cet I, hal 12

serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengelolanya sejajar dengan lembaga lain.²³

Prinsip-prinsip di atas BMT berfungsi dalam dalam beberapa cakupan, yang pertama, mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya. Kedua, meningkatkan kualitas SDM anggota dan menjadi pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.

Ketiga, menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota; keempat, menjadi perantara keuangan (*financial internediary*) antara agniya sebagai shohibul maal dengan duafa sebagai mudhorib terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah; dan kelima, Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*) baik sebagai pemodal maupun dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.²⁴

2. Ciri-ciri *Baitul Maal Wat-Tamwil*

Sebagai lembaga usaha yang mandiri, BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut: ²⁵

²³UdinSaripudin, *Reposisi BMT Sebagai Lembaga Keuangan Syariah Pro Rakyat*, Jurnal Kajian Keislaman dan Keagamaan Al Adalah, hal. 295-297. Dilihat pada laman <http://ejournal.ia.in-jember.ac.id/index.php/aladalah/article/view/259/261> pada 13 Agustus 2018 Pukul 21.09. WIB.

²⁴Udin, *Reposisi BMT Sebagai Lembaga Keuangan Syariah...*,hal296.

²⁵ PINBUK, *Kumpulan Materi Pelatihan Program Pada Karya Penanggulangan Pekerja Terampil(P3T)*, Depnaker dan Pinbuk, Lampung, 1999, hlm. 1.

- a. Berorientasi bisnis, yakni memiliki tujuan mencari laba bersama dan meningkatkan pemanfaatan segala potensi ekonomi yang sebanyak-banyaknya bagi para anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengelola dana sosial umat, seperti zakat, infak, sedekah, hibah, dan wakaf.
- c. Lembaga ekonomi umat yang di bangun dari bawah secara swadaya yang melibatkan peran serta masyarakat di sekitarnya.
- d. Lembaga ekonomi milik bersama antara kalangan masyarakat bawah dan kecil serta bukan milik perorangan atau kelompok tertentu di luar masyarakat sekitar BMT. Dukungan masyarakat terhadap optimalisasi peran dan fungsi BMT sangat penting, sebab lembaga BMT didirikan dari, oleh, dan untuk masyarakat. segala ide dasar dan tujuan dari didirikannya BMT antara lain untuk kepentingan masyarakat itu sendiri dan dilakukan secara swadaya dan berkesinambungan.
- e. Pola hubungan BMT dan anggotanya dalam aspek bisnis diatur dengan sistem bagi hasil.

Selain ciri-ciri yang sudah disebutkan diatas BMT mempunyai ciri-ciri khusus sebagai berikut :²⁶

- 1) Staf dan karyawan BMT bersifat aktif, dinamis dan berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi

²⁶Djzuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian*, hlm 185

menjemput nasabah, baik segi penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.

- 2) Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf yang lain harus bergerak dilapangan untuk mendapatkan anggota atau calon anggota penyeter dana, memonitor dan mensupervisi usaha anggota atau calon anggota.
- 3) BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya berada di madrasah, masjid dan mushola yang ditentukan sesuai dengan kegiatan anggota BMT, setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para anggota BMT.
- 4) Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami

Dari uraian di atas dapat penulis simpulkan bahwa BMT memiliki karakteristik yang khas, yaitu sebagai lembaga keuangan yang memiliki fungsi sosial dan fungsi komersial yang beroperasi berdasarkan prinsip syari'ah, lahir dan tumbuh dari bawah karena kebutuhan masyarakat, berorientasi pada pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan masyarakat papa namun diola secara profesional.

3. Tujuan, Peran dan Fungsi *Baitul Maal Wat-Tamwil*

Tujuan lembaga ekonomi mikro ini pada awal pendiriannya memfokuskan diri untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi

untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.²⁷

Ada beberapa fungsi *BaitulMaal Wat-Tamwil*, diantaranya :

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok, usaha anggota muamalat (pokusma) dan kerjanya.
- b. Mempertinggi kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga makin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.
- c. Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.²⁸

Selain fungsi yang sudah disebut diatas *BaitulMaal Wat-Tamwil* mempunyai peran sebagai berikut :²⁹

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang islami. Misalnya ada bukti dalam bertransaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai

²⁷Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), Ed. 1, Cet. Ke-2, hlm 452

²⁸ Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan* hlm 453

²⁹ Nurul Huda dan Muhammad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Grup), Ed. 1, Cet. 1, hlm 365

lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah

3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.

4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan usaha dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan

4. Akad dan Produk *BaitulMaal Wat-Tamwil*

Dalam pembiayaan produktif, baik yang diperuntukkan sebagai modal kerja maupun investasi, masyarakat dapat memilih empat model pembiayaan BMT. Pola pembiayaan ini merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Pada umumnya, pembiayaan pada BMT terbagi menjadi empat kategori yakni:

1. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip syirkah untuk produk pembiayaan BMT dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut:

a) Musyarakah

Merupakan “kerjasama dalam usaha oleh dua pihak. Ketentuan umum dalam akad musyarakah adalah sebagai berikut :

a) Semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama. b) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha. c) Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizing pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain. d) Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain. e) Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila; menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum. Biaya yang timbul dari pelaksanaan proyek jangka waktu proyek harus diketahui bersama dan proyek yang dijalankan harus disebutkan dalam akad.”

b) Mudharabah

Pembiayaan “mudharabah adalah bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan

mempercepatkan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh kedua pihak, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung. Dalam pelaksanaan pembiayaan mudharabah beberapa ketentuan umum yang berlaku adalah:³⁰ (1) Jumlah modal yang diserahkan kepada anggota selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. (2) Apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas dan disepakati bersama. (3) Hasil dari pengelolaan pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan dua cara yaitu: (a) hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada bulan atau waktu yang ditentukan, atau (b) pemilik modal berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan. Namun, tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan anggota. Jika anggota cidera janji dengan sengaja misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda kewajiban, maka dapat dikenakan sanksi administrasi.”

2. Prinsip Jual Beli (*Tijarah*)

a) Pembiayaan *Murabahah*

Menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas. Dalam penerapannya BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan anggota. Besarnya keuntungan yang diambil oleh BMT atas transaksi murabahah bersifat konstan. Keadaan ini berlangsung sampai akhir pelunasan utang oleh anggota kepada BMT.

³⁰ Ahmad Sumiyanto, *Bmt Munuju Koperasi Modern*, (Semarang : PT. ISES Consulting Indonesia, 2008), hal 153.

b) *Bai' As Salam*

Akad “pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai dimuka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan. Ketentuan umum dalam bai' as salam adalah : (a)pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya. (b)apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, anggota harus bertanggung jawab. (c)mengingat BMT tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka BMT dimungkinkan melakukan akad salam dengan pihak ketiga.”

c) *Bai'i Al Istishna'*

Merupakan “kontak penjualan antara pembeli dan BMT. Dalam kontak ini, BMT menerima pesanan dari pembeli kemudian berusaha melalui orang lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan. Kedua belah pihak BMT dan pemesan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang. *Bai' al istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam*, sehingga ketentuan *bai' al istishna'* mengikuti ketentuan *bai' as salam*.”

3. Prinsip Sewa (Ijarah)

Traksaksi ijarah dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam ijarah adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah Syariah dikenal dengan nama *ijarah mutahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

4. Prinsip Jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau tolong-menolong. Berbagai pengembangan dalam akad ini meliputi:

a) *Al Wakalah*

Wakalah berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanam modalnya kepada anggota, investor menjadi percaya kepada anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam penanaman investasi. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

b) *Kafalah*

Kafalah berarti pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota BMT dalam memenuhi atau membayar sejumlah dana yang terhutang.

Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan management fee sesuai kesepakatan.

c) *Hawalah*

Hawalah atau hiwalah berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. *Hawalah* dapat terjadi kepada : a) *factoring* atau anjak piutang, yaitu anggota yang mempunyai piutang mengalihkan piutang tersebut kepada BMT dan BMT membayarnya kepada nasabah, lalu BMT akan menagih kepada orang yang berhutang. b) *post date check*, yaitu BMT bertindak sebagai juru tagih atas piutang nasabah tanpa harus mengganti terlebih dahulu. c) *bill discounting*, secara prinsip transaksi ini sama dengan hawalah pada umumnya.

d) *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* sangat dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya masa gadai dan jenis barangnya.

B. Konsep Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

1. Pengertian UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.³¹ Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.³² Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.³³

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.³⁴

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6

³¹ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), hal.16

³² Tulus, *UMKM di Indonesia ...*, hal 17

³³ Tulus, *UMKM di Indonesia ...*, hal 18

³⁴ Tulus, *UMKM di Indonesia ...*, hal 19

adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- b) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000, dan.
- c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.³⁵

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

³⁵ Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk

tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.³⁶

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri.³⁷ Menurut Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil 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.

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut.

- a. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- d. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.

³⁶Tulus, *UMKM di Indonesia ...*, hal 20

³⁷Tulus, *UMKM di Indonesia ...*, hal 21

- e. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.³⁸

2. Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha ataumemiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus

³⁸ Tiktik Sartika Partomo&Abd. Rachman Soejoedono, “*Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*”, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), hal 13.

juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

- c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).³⁹

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang samapai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang. Menurut Kementrian Keuangan, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 atau asset (aktiva)

³⁹ Tulus, *Usaha Mikro Kecil*, hal 12

setinggi-tingginya Rp.600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati). Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.⁴⁰

3. Klasifikasi UMKM

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar.Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi.Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Berikut ini adalah klasifikasiUsaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):⁴¹

- a) *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- b) *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

⁴⁰<https://www.scribd.com/doc/314834468/Pengertian-UMKM>

⁴¹ Ade Resalawati, *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), hal. 31.

d) *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

4. Peranan UMKM

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.⁴²

5. Karakteristik Usaha Mikro

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan

⁴² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, hal. 1.

inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:⁴³

- a. Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- c. Modal terbatas
- d. Pengalaman menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- g. Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahankelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah

⁴³ Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana, 2010), hal132.

internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.⁴⁴

6. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- a. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
- b. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
- c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
- d. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil samping dari industri besar atau industri yang lainnya
- e. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

⁴⁴Pandji, *Ekonomi Islam Kajian....*, hal. 33.

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

1) Faktor Internal

Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:

- a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
- b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang.
- c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
- d. Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang

harus dipenuhi olehUMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yang memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan, BUMN, departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.

C. Strategi Pengembangan Usaha

1. Pengertian Strategi

Secara bahasa strategi berasal dari kata *strategic* yang berarti menurut siasat atau rencana dan *strategy* yang berarti ilmu siasat.⁴⁵ Menurut istilah strategi adalah rencana yang cermat mengenal kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁴⁶ Strategi adalah bagaimana menggerakkan pasukan ke posisi paling menguntungkan sebelum pertempuran aktual dengan musuh.⁴⁷

Sebagaimana dikutip oleh Erly Suandy "*Perencanaan Pajak*". Menurut Jaunch and Glueck, strategi merupakan arus keputusan dan tindakan yang mengarah kepada perkembangan suatu strategi

⁴⁵ John M. Echols, Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), hal701.

⁴⁶ Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, ed. 3 cet. 3*, (Jakarta: Balai Pustaka 2005), hal423.

⁴⁷ M. Suyanto, *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*, (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2007), hal 16.

yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Strategi ialah rencana yang disatukan, strategi mengikat semua bagian perusahaan menjadi satu. Strategi itu menyeluruh, strategi meliputi semua aspek penting perusahaan. Strategi itu terpadu, semua bagian rencana serasi satu sama lain dan bersesuaian.⁴⁸

Sebagaimana dikutip oleh Husein Umar "*Strategic Managemen InAction*". Menurut Sukristono, Strategi adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad, strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang di harapkan oleh para pelanggan di masa depan.⁴⁹ Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competition*).⁵⁰

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntun keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak merealisasikannya. Di samping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke

⁴⁸ Erly Suandy, Perencanaan Pajak Edisi 4, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal 2

⁴⁹ Husein Umar, Strategic Management in Action, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), hal 31.

⁵⁰ Husein, *Strategic Management in Action*, hal 31.

masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.⁵¹

Strategi memiliki hirarki tertentu. Pertama adalah strategi tingkat korporat. Strategi korporat, menggambarkan arah pertumbuhan dan pengelolaan berbagai bidang usaha dalam sebuah organisasi untuk mencapai keseimbangan produk dan jasa yang dihasilkan. Kedua adalah strategi tingkat unit usaha (bisnis). Strategi unit usaha biasanya menekankan pada usaha peningkatan daya saing organisasi dalam satu industri atau satu segmen industri yang dimasuki organisasi yang bersangkutan. Ketiga strategi tingkat fungsional. Strategi pada tingkat ini menciptakan kerangka kerja bagi untuk manajemen fungsional seperti produksi dan operasi, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran ,dan penelitian dan inovasi (*research and innovation*).⁵²

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada organisasi tersebut.

⁵¹Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hal 14.

⁵²Diah Tuhfat Yoshida, *Arsitektur Strategik: Sebuah Solusi Meraih Kemenangan dalam Dunia yang Senantiasa Berubah*, (Jakarta: PT Elex Komputindo Kelompok Gramedia, 2004), hal 26.

2. Perumusan Strategi

Perumusan strategi sangat diperlukan setelah mengetahui sesuatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan.

a. Misi

Misi organisasi adalah tujuan atau alasan berdirinya suatu organisasi. Pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasi tujuan mendasar dan yang membedakan antara suatu perusahaan dengan perusahaan yang lain, dan mengidentifikasi jangkauan operasi perusahaan dalam produk yang ditawarkan dan pasar yang dilayani.

b. Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir aktivitas perencanaan. Tujuan merumuskan hal-hal yang akan diselesaikan, dan sebaiknya diukur jika memungkinkan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari penyelesaian misi.

c. Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang cara perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan bersaing.

d. Kebijakan

Kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan organisasi secara keseluruhan. Kebijakan juga merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi. Kebijakan-kebijakan tersebut diinterpretasikan dan diimplementasikan melalui strategi dan tujuan divisi masing-masing. Divisi-divisi kemudian akan mengembangkan kebijakannya, yang akan menjadi pedoman bagi wilayah fungsional yang diikutinya.⁵³

3. Alternatif Strategi

Manajemen strategis merupakan proses manajemen yang komprehensif dan berkelanjutan yang ditujukan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi yang efektif. Hal ini merupakan sebuah cara untuk menggapai peluang dan tantangan bisnis. Strategi yang efektif adalah strategi yang mendorong terciptanya suatu keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan antara organisasi dengan pencapaiannya dari tujuan strategisnya.⁵⁴ Dengan mengimplementasikan strategi yang efektif maka alternatif strategi dapat dicapai sebuah lembaga tersebut dalam mencapai tujuannya.

Sebagian besar bisnis dalam mengembangkan strategi terdapat dua tingkat yang berbeda. Kedua tingkat tersebut memberikan kombinasi yang kaya dari berbagai pilihan strategi bagi organisasi.

a. Strategi Tingkat Bisnis (*business level strategy*)

⁵³Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hal 30-32

⁵⁴Ricky W. Griffin, *Manajemen Jilid I*, alih bahasa Gina Gania, Ed. Wisnu Chandra Kristiaji, (Jakarta: Erlangga, 2004), hal 226

Strategi tingkat bisnis adalah serangkaian strategi alternatif yang dipilih organisasi pada saat organisasi tersebut berbisnis dalam suatu industri atau pasar tertentu. Alternatif semacam itu membantu organisasi untuk memfokuskan usaha persaingannya dalam setiap industri atau pasar tertentu.

b. Strategi Tingkat Korporasi (*corporate level strategy*)

Strategi tingkat korporasi adalah serangkaian alternatif strategi yang dipilih organisasi pada saat organisasi mengelola operasinya secara simultan di beberapa industri atau di beberapa pasar (mengembangkan suatu strategi yang sifatnya menyeluruh).⁵⁵

4. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.⁵⁶

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang

⁵⁵Ricky, *Manajemen Jilid I*, hal 227

⁵⁶Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, hal 1538.

terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.⁵⁷

Pada penelitian AY Lubis, menurut Hafsah pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.⁵⁸

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

b. Pengertian Usaha

Setiap manusia tentu mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha inilah manusia

⁵⁷Maripot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), hal 168

⁵⁸AY Lubis, *Pengembangan Usaha*, repository.usu.ac.id>bitstream, pdf, hal 9.

dapat mendirikan berbagai macam usaha yang mendapatkan kesuksesan. Dalam memenuhi kebutuhan manusia, maka usaha dapat menimbulkan adanya dunia usaha yang menciptakan barang dan jasa. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan dengan menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatakan suatu maksud.⁵⁹

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara.⁶⁰ Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU Nomor 9 tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dengan hasil penjualan bersih per tahun paling banyak Rp.1.000.000.000,00.⁶¹

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Bertitik tolak dari pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan

⁵⁹Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia...*, hal 646.

⁶⁰Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003), hal 14

⁶¹M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2000), hal. 2.

meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

c. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

1) Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

2) Penyaringan Ide atau Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

3) Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan

dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*businessplan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.⁶²

Mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan tahapan yang sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha.

Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik. Jadwal ini biasanya tidak dimasukkan ke dalam rencana usaha yang disajikan. Rincian ini akan membantu wirausahawan menetapkan rencana kemajuan

⁶²Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), hal 153.

usaha yang realistis. Beberapa hal yang perlu di pertimbangkan adalah sebagai berikut:

- a) Kemajuan akan terjadi lebih lambat dari yang diantisipasi, khususnya ketika diperlukan kerja sama dari individu atau organisasi eksternal. Meski usaha mungkin dianggap paling penting bagi wirausahawan, tetapi bagi penanam modal usaha, pemberi pinjaman, pemasok atau pengacara mungkin tidak begitu penting. Oleh karena itu mungkin akan terjadi keterlambatan.
- b) Batas nyaman yang mencukupi harus selalu dimasukkan dalam perencanaan. Lakukan pendekatan kepada sumber dana dengan baik sebelumnya, dan biarkan terjadinya keterlambatan dalam penyerahan dan pemasangan perlengkapan.
- c) Dalam menyiapkan jadwal tahapan yang penting, tawarkan jadwal yang ambisius tetapi dapat dipenuhi atau dilampaui. Dengan cara ini, wirausahawan dapat membangun reputasi untuk mencapai sasaran, yang akan meningkatkan kredibilitas di masa mendatang.⁶³

d. Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sejumlah tugas atau proses yang bertujuan untuk menumbuhkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

⁶³ Brian R. Ford, Jay M. Bornstein dan Patrick T. Pruitt, *The Ernst & Young Business Plan*, penerjemah Irma Andriani, (Jakarta: PT Cahaya Insani Suci, 2008), hal 227.

1. Perluasan Skala Usaha

Beberapa cara umum yang digunakan untuk memperluas skala usaha antara lain:

- a) Menambah kapasitas mesin dan tenaga kerja serta tambahan jumlah modal untuk investasi. Ketika memperluas produksi, seorang wirausaha harus memperhitungkan mengenai prospek pemasarannya.
- b) Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis ini baik dilakukan untuk menurunkan biaya jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.
- c) Menambah lokasi usaha ditempat lain.

Perluasan skala usaha juga harus memperhatikan beberapa aspek, yaitu:

- 1) Produktivitas modal dan tenaga kerja.
- 2) Biaya tetap dan biaya variabel.
- 3) Biaya rata-rata.
- 4) Skala produksi yang paling menguntungkan.

Ketika skala usaha sudah berkembang dititik tertinggi, pengembangan skala usaha harus dihentikan. Sebagai gantinya usaha dapat dikembangkan dengan menambah cakupan usaha.

2. Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru diwilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.

3. Perluasan Dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru.

Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu:

a) *Joint Venture*

Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negarayang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat.

b) *Merger*

Merger adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satuperusahaan. Salah satu perusahaan tersebut akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sementara perusahaan yang lain akan hilang, dan kekayaan menjadi milik perusahaan yang baru. Merger terbagi menjadi tiga, yaitu:

1. *Merger horizontal*, yaitu *merger* yang dilakukan oleh usahasejenis.
2. *Merger vertikal*, yaitu *merger* yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang saling berhubungan.
3. Konglomerat, yaitu *merger* antara berbagai perusahaan dengan produk-produk yang berbeda dan tidak saling berkaitan.

c) *Holding Company/Akuisisi*

Holding Company adalah penggabungan beberapa perusahaandengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk memiliki saham dari perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.

d) Sindikat

Sindikatis adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan besar.

e) Kartel

Kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.⁶⁴

e. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Usaha

Sebagaimana dikutip oleh Husein Umar "*Strategic In Action*". Menurut Fred R. David, strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu:

1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan/atau para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

2) Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

3) Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen

⁶⁴Tohar, *Membuka Usaha* ..., hal. 27

dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.

4) Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan.⁶⁵

D. Metode Analisis SWOT pada UMKM

Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.⁶⁶ Sedangkan menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT diartikan sebagai “analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats)”.⁶⁷

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.⁶⁸ Dari beberapa pengertian diatas, penulis dapat mengambil

⁶⁵Husein, *Strategic Management...*,hal35.

⁶⁶Philip Kotler, dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:Indeks, 2009), hal63

⁶⁷Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), hal19

⁶⁸Pearce Robinson, *Manajemen Strategik Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta: Bina Rupa Aksara, 1997), hal229-230

kesimpulan bahwa analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal yaitu *strength, opportunities, weaknesses, threats*.

Analisis SWOT merupakan singkatan dari *strength, opportunities, weaknesses, threats* dimana penjelasannya sebagai berikut:

1. Kekuatan (strength)

Kekuatan (*strength*) adalah sumber daya keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani oleh perusahaan atau organisasi. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan dapat terkandung dalam sumber daya keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli dengan pemasok, dan faktor-faktor lain.

Faktor-faktor kekuatan yang dimaksud dengan faktor-faktor yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau organisasi adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran.

Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk dan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat daripada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar

yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.⁶⁹

2. Kelemahan (weakness)

Kelemahan (weakness) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumberdaya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan atau organisasi. Fasilitas, sumberdaya keuangan, kapabilitas manajemen, keterampilan pemasaran, citramerek dapat merupakan sumber kelemahan.⁷⁰

Faktor-faktor kelemahan, jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu perusahaan, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat dari sarana dan prasarana yang dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.⁷¹

3. Peluang (opportunity)

⁶⁹Sondang P.Siagian, *Manajemen Strategi*, (Jakarta:Bumi Aksara, 1995), hal172

⁷⁰Pearce, *Manajemen Strategik...*, hal 231

⁷¹Sondang, *Manajemen Strategi*, hal173

Peluang (*opportunity*) adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perubahan pada situasi persaingan atau peraturan, perubahan teknologi, serta membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat memberikan peluang bagi perusahaan atau organisasi. Faktor peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain:

- a. Kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk.
- b. Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.
- c. Perubahan dalam kondisi persaingan.
- d. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha.
- e. Hubungan dengan para pembeli yang akrab.
- f. Hubungan dengan pemasok yang harmonis

4. Ancaman (*threat*)

Ancaman (*threat*) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang yang diinginkan organisasi. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-

menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan. Ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang, dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan. Ringkasnya, peluang dalam lingkungan eksternal mencerminkan kemungkinan dimana ancaman adalah kendala potensial.⁷²

⁷²Michael A. Hitt, dkk, *Manajemen Strategis Menyongsong Era Persaingan Globalisasi*, (Jakarta: Erlangga, 1997), hal42

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

1. Desain Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan tujuan memperoleh simpulan tentang peran dan langkah strategis apa yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman Sukabumi. Penelitian Kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁷³

2. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT Ibadurrahman dan juga beberapa Pasar di wilayah Sukabumi dimana terdapat anggota BMT yang aktif menjalankan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Adapun waktu yang diperlukan dalam penelitian ini ialah 4 bulan sejak dari bulan Agustus hingga Desember 2018.

3. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut :

a) Data Primer

Data Primer yaitu data yang diperoleh dari sumber langsung, yaitu melalui interview yang diperoleh dari subjek penelitian yaitu BMT Ibadurrahman Sukabumi dan pelaku UMKM di Sukabumi. Di

⁷³ Lexy J. Moelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2009, hlm. 24.

samping itu data primer diperoleh secara teortik yaitu al-Qur'an sebagai dimensi kewahyuan dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah. Kitab-kitab Tafsir dan Kitab-kitab Fikih klasik yang ada hubungannya dengan pajak, seperti *Tafsir Al-Jami' Li Ahkam Al-Qur'an* (Tafsir

Al-Qurtubi) karangan Abi Abdullah Muhammad Ibn Ahmad Al-Anshary AlQurtuby, *Al-Fiqhu Al-Islam wa Adilatuhu* karangan Wahbah Zuhaily.

b) Data Sekunder

Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari data olahan dari bahanbahan bacaan yang berupa literatur, artikel, jurnal, dan berbagai sumber bacaan lainnya yang berhubungan dengan masalah penelitian untuk mendukung hasil penelitian.

B. Rencana Pembahasan

Rencana pembahasan dalam penelitian ini mencakup menjadi 4 Bab, yang pada tiap bab memiliki sub bab yang memuat penjelasan hal-hal yang berkaitan dengan konsep penelitian.

Berikut merupakan rencana pembahasan dalam penelitian yang peneliti ajukan :

BABI : Pendahuluan

1. LatarbelakangMasalah
2. Perumusan Masalah
3. Tujuan Penelitian
4. Kegunaan Penelitian
5. Tinjauan Pustaka
6. Metode Penelitian

7. Kerangka Berfikir

BAB II : Kajian Teoritis Penelitian

1. Baitul Maal Wa Tamwil
2. Konsep Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
3. Strategi Pengembangan Usaha
4. Metode Analisis SWOT pada UMKM

BAB III : Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Hasil Penelitian
 - a. Profile BMT Ibadurrahman
 - b. Produk BMT Ibadurrahman
2. Pembahasan Penelitian
 - a. Peran Strategis BMT Ibadurrahman Sukabumi Dalam Mendorong Umkm Di Kota Sukabumi.
 - b. Kendala Dan Peluang Yang Dihadapi Dalam Mendorong Umkm Di Kota Sukabumi.
 - c. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Upaya Mendorong Umkm Yang Dilakukan BMT Ibadurrahman.

BAB IV : Penutup

- a. Kesimpulan
- b. Saran

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil BMT Ibaadurrahman Sukabumi

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wattamwil 'Ibaadurrahman merupakan Lembaga yang bergerak di bidang ekonomi dan keuangan berpola syariah. Sebagai lembaga yang didasari prinsip koperasi yaitu dari dan untuk ummat.

BMT 'Ibaadurrahman mempunyai misi untuk mengangkat ekonomi ummat menuju hidup yang lebih sejahtera melalui program-program yang Insya Allah terhindar dari riba, untuk itu BMT 'Ibaadurrahman berupaya menjadi lembaga yang amanah dalam mengemban misi bagi kesejahteraan ummat.

BMT Ibaadurrahman Kota Sukabumi yang didirikan pada tanggal 20 Maret 2007 yang ditindak lanjuti dengan rapat anggota Koperasi BMT 'Ibaadurrahman untuk membentuk koperasi sebagai badan hukum operasional BMT tersebut pada tanggal 31 Maret 2003. Dengan dibentuknya diharapkan menjadi lembaga koperasi yang profesional, maju dan berkembang serta mampu merespon setiap dinamika perubahan dan tuntutan.

Saat ini Koperasi BMT 'Ibaadurrahman telah memiliki 1 kantor pusat dan 2 kantor cabang dan 1 kantor Kas yaitu kantor cabang Suryakencana, kantor cabang lembursitu dan Kantor Kas Cibodas yang dikhususkan untuk kantor pelayanan mitra

mu'amalah. Dengan adanya dua kantor pelayanan tersebut BMT turut berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, menyerap dan membuka lapangan pekerjaan serta meningkatkan IPM (Indeks Pendapatan Masyarakat) Kota dan Kabupaten Sukabumi, hal ini ditinjau dari domisili tinggal anggota yang dilayani yang tersebar di Kota dan kabupaten Sukabumi.

2. Visi Misi BMT Ibadurrahman

Visi dari BMT Ibadurrahman ialah : Menjadi lembaga keuangan Syariah yang amanah dan profesional sebagai mitra usaha mikro dan UKM untuk meraih kesejahteraan bersama.

Adapun Misinya ialah :

- Menjadikan K-BMT sebagai mediator antara kaum dhuafa dan Aghniya yang amanah dan professional.
- Memberikan alternatif kepada masyarakat sebagai lembaga keuangan dan mitra usaha yang dekat dan terbaik.
- Berperan serta meningkatkan perekonomian masyarakat mikro dengan pengembangan sektor usaha kecil dan menengah melalui jasa simpanan, permodalan dan pemasaran.
- Mengembangkan K-BMT melalui Baitul Maal sebagai Badan pengembangan dan peningkatan SDM dengan Membantu dalam mengentaskan kemiskinan dan pengangguran.

- Berperan serta melalui Baitul Maal sebagai badan pengelola dan penyalur Zakat, Infaq dan Shodaqoh

Disamping itu tujuan dari adanya BMT Ibadurrahman ini juga untuk Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju dan sejahtera

3. Produk BMT Ibadurrahman

BMT Ibadurrahmana mempunyai tiga produk yang baik dari segi pembiayaan, simpanan dan investasi. Produk simpanan terbagi ke beberapa produk, diantaranya :

1. Simpanan Pendidikan (sidik)

Sidik merupakan simpanan untuk keperluan pendidikan dengan menggunakan akad *wadi'ah yadhomanah*. Nasabah bisa melakukan penarikan menjelang tahun ajaran baru atau pada semester baru dengan tanpa mendapatkan bagi hasil dan tanpa ada potongan biaya setiap bulannya, dan pada waktu penarikan nasabah akan mendapatkan bonus.

2. Simpanan Manasuka (simadu)

Simadu merupakan simpanan dengan menggunakan akad *mudharabah* yang dapat disetor dan ditarik setiap jam buka kas dan nisbah bagi hasil diberikan setiap bulannya dan dibebankan biaya administrasi bulanan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BMT Ibadurrahman.

3. Simadu Plus

Simadu plus merupakan simpanan yang menggunakan akad *wakalah al-amanah* yang dapat disetor dan ditarik setiap jam buka kas dan simadu plus ini tidak mendapatkan bagi hasil serta tidak ada potongan biaya tiap bulannya.

4. Simpanan Umrah

Simpanan umroh merupakan simpanan untuk keperluan umroh dengan menggunakan akad *wadiah yadhomanah* dan penarikan bisa dilakukan menjelang pelaksanaan ibadah umrah. Simpanan umroh ini tidak mendapatkan bagi hasil dan tanpa potongan biaya setiap bulannya (setoran awal minimal Rp. 100.000,-).

5. Simpanan Idul Fitri (simpati)

Simpati merupakan produk untuk kebutuhan hari raya idul fitri. Simpati menggunakan akad *mudharabah* dan penarikannya dilakukan paling lambat sepuluh hari menjelang hari raya idul fitri dengan nisbah diberikan setiap bulannya dan dibebankan biaya administrasi bulanan sesuai dengan ketentuan di BMT Ibadurrahman.

6. Simpanan Qurban (siqura)

Siqura merupakan simpanan dengan menggunakan akad *mudharabah* untuk pembelian hewan qurban. Penarikan dilakukan setelah mencapai saldo yang sesuai dengan dengan harga hewan qurban menjelang idul qurban dengan nisbah bagi hasil diberikan setiap bulannya dan dibebankan biaya administrasi bulanan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BMT Ibadurrahman.

Pola akad pembiayaan di BMT Ibadurrahman, diantaranya :

1. Mudharabah yaitu akad kerjasama permodalan usaha dimana koperasi pemilik modal (*shahibul maal*) menyetorkan modalnya kepada anggota, calon anggota, koperasi-koperasi lain dan atau anggotanya sebagai pengusaha (*Mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha sesuai akad dengan pembagian keuntungan dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan (*nisbah*), dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama bukan merupakan kelalaian penerima pembiayaan.
2. Musyarakah yaitu akad kerjasama permodalan usaha antara koperasi dengan satu pihak atau beberapa pihak sebagai pemilik modal pada usaha tertentu, untuk menggabungkan modal dan melakukan usaha bersama dalam suatu kemitraan, dengan nisbah pembagian hasil sesuai kesepakatan para pihak, sedang kerugian ditanggung secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal.
3. *Jual Beli* (*Al-Murabahah*) yaitu tagihan atas transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati pihak penjual (koperasi) dan pembeli dan atas transaksi jual beli tersebut, yang mewajibkan anggotanya untuk melunasi kewajibannya sesuai jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran imbalan berupa *margin* keuntungan yang disepakati di muka sesuai akad. Piutang *Al-Murabahah* ini terdiri dari :
 - a. Piutang *Salam* Yaitu tagihan anggota terhadap koperasi atas transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan

antara penjual dan pembeli dengan pembayaran dimuka dan pengiriman barang oleh penjual dilakukan dibelakang/kemudian, dengan ketentuan bahwa spesifikasi barang disepakati pada transaksi salam. Lembaga keuangan dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual dalam suatu transaksi salam.

- b. Piutang *Istishna* Yaitu tagihan atas akad transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan/pembeli dan penjual yang cara pembayarannya dapat dilakukan dimuka, diangsur, atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.
4. Ijarah (*Sewa Menyewa*) adalah penjualan manfaat yaitu pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dan jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. pembiayaan ijarah dapat diartikan sebagai tagihan akad sewa menyewa antara *Muajir* (*lessor*/penyewa) dengan *Mustajir* (*lessee* atau yang menyewakan) atas *Ma'jur* (objek sewa) untuk mendapatkan imbalan atas barang yang disewakan
5. Ijarah Muntahina Bittamalik (*Sewa-Beli*) merupakan kombinasi sewa menyewa (ijarah) dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa Yaitu perjanjian sewa beli suatu barang antara *lessor* dengan *lessee* dengan perjanjian untuk menjual

atau menghibahkan obyek sewa yang diakhiri dengan perpindahan hak milik objek sewa dari *lessee* kepada *lessor*.

6. Al Ujr Wal Umulah (*Dana Talangan*) Yaitu kegiatan transaksi dengan akad pinjaman dana talangan (sementara) antara anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya dengan jangka waktu tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati.
7. Qardh Yaitu kegiatan transaksi dengan akad pinjaman dana non komersial dimana sipeminjam mempunyai kewajiban untuk membayar pokok dana yang dipinjam kepada koperasi yang meminjamkan tanpa imbalan atau bagi hasil dalam waktu tertentu sesuai kesepakatan.

Produk yang terakhir adalah produk investasi, diantaranya :

1. Siberkah

Simpanan Berjangka Ibaadurrahman /Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3, 6 dan 12 Bulan

Ketentuan

- Setoran minimal Rp. 1.000.000,-
- Bagi hasil diberikan setiap bulannya
- Dapat diperpanjang otomatis (ARO/automatic roll over)

Bagi Hasil

- Siberkah 3 Bulan Basil setara dengan 7.2 % Pertahun
- Siberkah 6 Bulan Basil setara dengan 8.4 % Pertahun
- Siberkah 12 Bulan Basil setara dengan 9.6 % Pertahun
- Investasi Min 2 Tahun Basil setara dengan 12% Pertahun

2. Simpanan

Simpanan Manasuka Ibaadurrahman adalah simpanan untuk umum yang dapat disetor dan ditarik setiap jam kerja/ buka kas dengan nisbah Bagi hasil diberikan setiap bulannya. Setoran Awal Minimal Rp. 35.000 setoran selanjutnya Minimal Rp. 5.000

Persyaratan

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Melampirkan Fotocopy KTP yang masih berlaku
- Setoran Pertama Minimal Rp. 50.000 ditambah Rp. 5000

Rincian Biaya

- Biaya Adm dan ganti buku Rp. 5.000,-
- Simpanan Mitra Mu'amalah Rp. 10.000,-
- Setoran Tabungan Rp. 35.000,-
- Setoran selanjutnya tergantung pilihan paket simpanan
- Saldo minimal Rp. 10.000,-
- Biaya adm bulanan adalah Rp. 2.000,-
- Biaya Tutup Rekening Rp. 10.000,-

B. Hasil Pembahasan

1. Strategi BMT Ibadurrahman Sukabumi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi

Berbagai strategi dilakukan oleh BMT Ibadurrahman untuk mengembangkan serta mendorong UMKM di Kota Sukabumi, diantaranya :

- a. Mengembangkan Jiwa Wirausaha Kepada Nasabah.

Jiwa kewirausahaan bisa muncul dari dua factor yang pertama bisa dari factor pribadi atau yang kedua dari fktor lingkungan, sebagaimana yang dikatakan oleh Timmons, beliau mengatakan bahwa “proses suatu kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi yang dipicu oleh faktor pribadi dan faktor lingkungan.”

Faktor pertama yang mempengaruhi jiwa usaha adalah faktor pribadi, menurut Timmons yang mempengaruhi pribadi seseorang untuk memiliki jiwa wirausaha adalah *locus of control*, pendidikan menjadi salah satu pola pendukung yang membentuk seseorang dalam membentuk kepribadiaanya dalam berwirausaha ataupun hanya sebatas konsep usaha atau pengembangan usaha, pengalaman, komitmen, visi, keberanian mengambil resiko dan usia. Sedangkan faktor lingkungan adalah sosiologi, organisasi, keluarga, peluang, model peran, pesaing, investor dan kebijaksanaan pemerintah.

Sesorang bisa dikatakan wirausaha yang sukses apabila seseorang tersebut mampu membuat gagasan yag baru untuk membaca dan memanfaatkan peluang yang sudah ada atau didepan mata serta menyikapi segala masalah yang dihadapi diselesaikan dengan baik. Munculnya ide usaha terkadang timbul secara tiba-tiba entah itu karena suatu kejadian atau karena sesuatu hal yang sifatnya bisa menimbulkan sebuah ide serta gagasan dalam berwirausaha.

Mungkin wirausahawan tersebut tidak mempunyai prospek karir yang lebih baik lagi atau merupakan pilihan karir yang

disengaja. Faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang untuk memasuki karir kewirausahaan. Kebanyakan dibentuk oleh sifat dan lingkungan pribadi. Seorang wirausaha memiliki yang lebih tinggi dari non wirausaha yang berarti bahwa mereka memiliki hasrat yang lebih tinggi untuk mengendalikan takdir mereka sendiri¹. Untuk itu menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan.

Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha. Seperti telah dikemukakan di atas, bahwa seseorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi.

Seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan bapak Budi selaku Human Resources Manager BMT Ibadurrahman beliau mengatakan :⁷⁴

“BMT juga mempunyai program-program pengembangan usaha mikro kecil yaitu mengadakan pelatihan-pelatihan peningkatan jiwa kewirausahaan kepada nasabah yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Ibadurrahman baik dari aspek pengembangan usaha, pembukuan keuangan, marketing dan yang lainnya pelatihan yang dilakukan secara langsung artinya dari pihak BMT langsung mendatangi nasabah atau istilahnya jemput bola karna dirasa efektif dalam melakukan pelatihan”.

Masyarakat indonesia lebih memiliki minat menjadi karyawan dari pada menjadi pebisnis. Padahal Rasulullah saw mengatakan bahwa 19 dari 20 rezeki atas bumi adalah berdagang (berbisnis). Menurut Suryana, kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berfikir kreatif dan inovatif.

Pengembangan jiwa wirausaha agar kreatif dan inovatif harus didukung dengan dana yang memadai dan kepercayaan dari segala pihak. Dengan adanya program pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh BMT maka di harapkan akan lebih banyak lagi masyarakat yang ingin menjadi pebisnis karna program BMT Ibadurrahman

⁷⁴ Budi Setiabudi, Wawancara, Human Resources Manager BMT Ibadurrahman, 30 Juli 2019

mengadakan pelatihan-pelatihan bisa mengurangi pengangguran apabila nasabah yang telah mengikuti seminar tersebut lebih mengembangkan usahanya dan masyarakat yang belum menjadi pengusaha agar memiliki minat menjadi pebisnis.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Atikah salah satu nasabah yang mempunyai usaha percetakan beliau mengatakan:⁷⁵

“Saya mengambil pembiayaan di BMT itu karna saya kekurangan modal dan bagi saya BMT Ibadurrahman itu sangat membantu usaha saya karna dengan persyaratan berupa KTP dan kartu keluarga saya sudah bisa mengambil pembiayaan di BMT Ibadurrahman karna BMT Ibadurrahman itu langsung terjun kemasyarakat. Makanya selain syarat-syarat BMT mempermudah masyarakat BMT juga kalau di mintai untuk membiayai modal kita mereka langsung memberikannya tetapi mereka memberikan pembiayaan itu setelah kami memenuhi syarat yang diajukan BMT Ibadurrahman. Alhamdulillah bantuan modal yang diberikan BMT Ibadurrahman sangat membantu usaha saya dan Alhamdulillah sekarang saya sudah mempunyai 1 ruko tetap karna bantuan dari BMT Ibadurrahman.”

Pengembangan usaha menjadi sangat penting bagi masyarakat, perkembangan usaha terjadi karena besarnya peluang dalam menjalankan usaha yang dapat dilihat dari tingkat kualitas hidup masyarakat yang semakin meningkat. Pengembangan usaha yang baik, maka akan semakin meningkatkan kinerja

⁷⁵ Atikah, Wawancara, Nasabah BMT Ibadurrahman, 09 Juli 2019

masyarakat. Sesuai dengan hasil wawancara dengan bapak Asep beliau mengatakan:⁷⁶

“Saya mengambil pembiayaan di BMT Ibadurrahman karna saya kekurangan modal makanya saya meminjam modal di BMT Ibadurrahman untuk membuka usaha dan BMT Ibadurrahman sangat membantu saya untuk membangun usaha saya karna bantuan BMT Ibadurrahmanlah sehingga sekarang saya sudah bisa lebih banyak membeli bahan untuk pembuatan kaca mata.”

Jika di interpretasikan bahwa dengan memberikan bantuan modal kepada nasabah yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Ibadurrahman dengan persyaratan yang mudah maka nasabah sangat terbantu dengan bantuan modal yang diberikan oleh BMT Ibadurrahman dalam mengembangkan usaha para usaha mikro kecil yaitu ibu Atikah sebelum mengajukan pembiayaan hanya memiliki kios kecil itupun sewa dan Al- hamdulillah berkat bantuan modal yang diberikan oleh BMT Ibadurrahman maka Atikah bisa membangun kembali usaha sehingga ibu Atikah sekarang mempunyai 1 ruko milik sendiri.

b. Mengurangi Praktek Riba

Salah satu peraturan Islam adalah melarang atau mengharamkan dengan jelas praktek riba melalui ayat-ayat Al-Qur’ān maupun hadith-hadith Rasulullah untuk mencegah terjadinya kerusakan di dalam masyarakat. Tetapi kenyataannya bahwa sebagian besar dari kaum muslimin melakukan praktek

⁷⁶ Asep, Wawancara, Nasabah BMT Ibadurrahman, 02 Juli 2019

riba, dalam masalah perbankan atau non perbankan yang dapat mengakibatkan dampak negatif di dalam masyarakat.

Upaya- upaya yang dilakukan dalam mengantisipasi praktek riba dalam masyarakat yaitu yang bersifat preventif seperti: Menerapkan sistem pendidikan Islam yang benar terutama kepada anak-anak, menjelaskan tentang bahaya riba dalam kehidupan dan mengajarkan tentang jual beli yang halal. Upaya yang bersifat kuratif adalah Memotifasi umat untuk berlomba dalam mengerjakan kebaikan, membolehkan *syirkatu 'il-mudharabah* (serikat dagang), meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat dengan pembangunan ekonomi terhadap masyarakat miskin sehingga mereka dapat terhindar dari hutang- piutang yang menggunakan sistem riba.

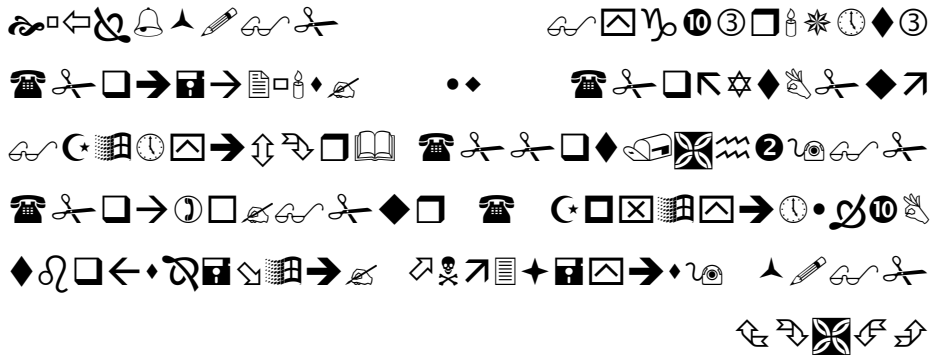
Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Budi beliau mengatakan bahwa:⁷⁷

“Nasabah disini juga yang mengajukan pembiayaan sebelum mereka membuka usaha mereka kami mengajarkan kepada mereka agar mereka menghindari adanya praktek riba. salah satu jalan bagaimana masyarakat untuk mengenal apa itu riba atau secara syariah.”

Menurut Muhammadiyah Abdul yang dimaksud dengan riba adalah penambahan-penambahan yang disyaratkan oleh orang-orang yang memiliki harta kepada orang yang meminjam hartanya (uangnya), karena pengunduran janji pembayaran oleh peminjam dari waktu yang telah ditentukan.

⁷⁷ Budi Setiabudi, Wawancara, Human Resources Manager BMT Ibadurrahman, 30 Juli 2019

Adapun Sebab-sebab haramnya riba, karena Allah dan Rasul-Nya melarang atau mengharamkan riba Allah berfirman dalam surah Ali-Imran : 130 :



Terjemahnya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta riba secara berlipat ganda dan takutlah kepada Allah mudah-mudahan kamu menang.” (QS. Ali- Imran [3] : 130)

Riba menyebabkan putusnya perbuatan baik terhadap sesama manusia dengan cara utang-piutang atau menghindari faedah utang piutang sehingga riba lebih cenderung memeras orang miskin dari pada menolong orang lain.

Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro BMT Ibadurrahman mengajarkan kepada nasabah untuk menghindari adanya praktik riba dalam mambuka suatu usaha.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Ibrahim beliau mengatakan bahwa :⁷⁸

“Alasan saya mengambil modal di BMT Ibadurrahman yaitu pada tahun 2010 toko elektronik kami kekurangan peralatan karna

⁷⁸ Budi Ibrahim, WawancaraNa sabah BMT Ibadurrahman, 09 Juli 2019

saya ingin usaha saya terus dibuka dan saya tidak punya dana maka saya mencoba untuk meminjam modal di BMT Al- Amin dan Al-hamdulillah BMT Ibadurrahman siap membantu toko kami. BMT Ibadurrahman memberikan bantuan peralatan-peralatan untuk memperbaiki alat-alat elektronik selain itu juga mereka memberikan bantuan kepada kami sebuah komputer yaitu 2 buah komputer. Dan Al-hamddulillah karna bantuan BMT Ibadurrahman apotik kami berkembang yaitu dari segi peralatan yang diberikan dan itu sangat-sangat membantu toko kami sehingga toko kami itu sekarang sudah besar. Karna kami ingin memperbesar toko kami lagi dan memperbanyak peralatan, maka kami mencoba meminjam uang di BMT Ibadurrahman uang sejumlah 300 juta tetapi BMT tidak memberikan karna dana BMT itu sangat kecil maka kami mencoba untuk mengambil modal di bank-bank lain karena BMT hanya meminjamkan modal maksimal sampai 200 Juta .

Dalam lembaga keuangan syariah, bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syariah. karena lembaga keuangan syariah tidaka akan mungkin membiayai usaha yang terkandung didalam hal-hal yang diharamkan yang pertama yaitu apakah proyek objek pembiayaan halal atau haram, apakah menimbulkan kemudhharatan untuk masyarakat dan apakah usaha berkaitan dengan perjudian.

c. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia.

Peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan upaya terpadu untuk mengembangkan potensi jasmani dan rohani secara

utuh, serasi, selaras, dan seimbang dengan perkembangan raga dan jiwanya.

Dalam hal ini, keluarga sebagai wahana pertama untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia, mempunyai peran yang penting. Peningkatan kualitas sumber daya manusia bersifat matra ganda dan lintas sektoral sehingga pelaksanaannya dilakukan melalui berbagai bidang pembangunan. Selain itu, peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan proses interaksi yang dinamik antara pertumbuhan ekonomi, perubahan sosial budaya dan politik, perkembangan iptek, penghayatan dan pengamalan ajaran agama dan nilai-nilai luhur budaya bangsa, hukum, serta berbagai bidang pembangunan lainnya.

Faktor manusia, dengan potensi keahliannya yang menyatu dengan iptek, merupakan penggerak dan memegang peran utama yang menentukan bagi perkembangan sosial, ekonomi, budaya, serta pertahanan dan keamanan. Pembangunan yang bertumpu pada sumber daya manusia yang berkualitas akhirnya akan membawa bangsa bergerak ke taraf kehidupan yang lebih baik dan sejahtera.

Harapan seperti itu sangat memerlukan adanya mekanisme yang sistematis, serta adanya kelembagaan yang mendukung, dan program yang terarah. Karena luasnya dimensi peningkatan kualitas sumber daya manusia, penanganannya secara lebih

menyeluruh makin diperlukan. Sesuai dengan hasil wawancara dengan bapak Budi beliau mengatakan:⁷⁹

“Dengan adanya kontroling dari BMT otomatis sumber daya manusianya bisa meningkat yang awalnya orangnya tidak paham dengan usaha diajarkan semestinya bagaimana mengatur keuangan, pemberdayaan masyarakat yang awalnya tukang minta-minta kemudian uangnya habis karena dipake untuk hal yang tidak bermanfaat untuk kebutuhan konsumtif lebih sfesifiknya yaitu menambah lapangan wirausaha dengan adanya usaha mikro.”

Jumlah penduduk yang semakin bertambah setiap hari mengharuskan pemanfaatan sumber daya manusia yang ada.menciptakan lapangan pekerjaan adalah salah satu cara peningkatan sumber daya manusia. Upaya peningkatan kualitas dan pengembangan Sumber daya manusia (SDM) usaha mikro kecil memerlukan perhatian yang sungguh-sungguh guna meningkatkan kinerja ekonominya.Kinerja ini dapat meningkat jika aktor usaha mikto kecil atau usaha kecil selaku pemilik dan pengelola usaha memiliki keterampilan dan kualitas sumber daya manusia yang memadai.

Peningkatan kualitas keterampilan dan sumber daya manusia ini dapat dilakukan secara simultan dengan penciptaan iklim usaha yang kondusif dengan penekanan pada pembudayaan jiwa kewirausahaan melalui pendekatan *learning by doing*. Dengan banyaknya sumber daya manusia maka BMT Ibadurrahman adalah satu lembaga yang membantu masyarakat kecil untuk

⁷⁹ Budi Setiabudi, Wawancara, Human Resources Manager BMT Ibadurrahman, 30 Juli 2019

membuka usaha. Sesuai dengan hasil wawancara dengan ibu Atikah beliau mengatakan:⁸⁰

“Kami mengambil pembiayaan di BMT Ibadurrahman karna BMT Ibadurrahman terjun langsung kepasar memberikan barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan BMT juga merangkul serta memperhatikan masyarakat kecil.”

Dapat di interpretasikan bahwa BMT Ibadurrahman dalam meningkatkan sumber daya manusia tidak hanya mengadakan pelatihan-pelatihan kepada masyarakat akan tetapi BMT juga terjun langsung memberikan kebutuhan nasabahnya. Dalam menjalankan suatu usaha pasti akan menemukan beberapa faktor yang menjadi pendukung dan penghambat atas aktivitasnya.

2. Kendala dan peluang yang dihadapi dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi

Seiring dengan perkembangan BMT Ibadurrahmandari waktu ke waktu, dalam upaya lebih menumbuh kembangkan BMT Ibadurrahman menuju keadaan yang lebih baik, masih dijumpai berbagai kendala dan permasalahan yang mengharuskan BMT untuk terus berusaha dan berdoa serta bertawakal kepada Allah, agar pengelola senantiasa diberi kekuatan dan kemampuan dalam menyelesaikan setiap permasalahan yang muncul dengan kearifan. Sebagaimana yang dikatakan oleh bapak Budi Setiabudi :⁸¹

“hampir sama untuk semua usaha-usaha keuangan, jadi yang namanya pembiayaan simpan pinjam tentunya hambatan atau

⁸⁰ Atikah, Wawancara, Nasabah BMT Ibadurrahman, 09 Juli 2019

⁸¹ Budi Setiabudi, Wawancara, Human Resources Manager BMT Ibadurrahman, 30 Juli 2019

kendalanya masalah pengembalian dari pinjaman. Pengembalian kadang ada juga yang macet, dari pengembalian yang macet itu akan kami sms ataupun ditelvon sampai kami berikan surat dan pada akhirnya adalah menjual barang anggunan yang menjadi jaminan dari nasabah, itupun dari persetujuan dari nasabah tersebut. Kemudian uang dari hasil penjualan barang tersebut digunakan untuk membayar sisa pinjaman nasabah, dan jika uangnya lebih akan kami kembalikan dan jika uangnya kurang akan ditambah lagi oleh nasabah yang bersangkutan.”

Dapat di interpretasikan bahwa BMT Ibadurrahman masih banyak mengalami hambatan dan tantangan dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah. Diantara hambatan dan tantangan yang masih dirasakan sebagaigamana yang dikatakan oleh Bapak Budi Setiabudi diantaranya :

- a. Keterbatasan jumlah modal yang dapat diberikan kepada UMKM menjadi salah satu hambatan dalam mengembangkan UMKM dari segi peminjaman modal. Langkah antisipasi yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman adalah dengan menganalisa kebutuhan UMKM, apabila hasil analisa dari pihak BMT Ibadurrahman menatakan bahwa untuk penunjang bisa menggunakan akad murabahah maka akad *murabahah* digunakan sebagai langkah untuk membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya.
- b. Hambatan selanjutnya yang masih sering terjadi adalah para pelaku UMKM kurang bisa mengatur keuangan dan membuat pembukuan usahanya, sehingga antara modal dan keuntungan tidak bisa dipisahkan sehingga tidak bisa membedakan anatara uang untuk modal usaha sama untuk kebutuhan sehari-hari baik untuk kebutuhan dapur dan

pendidikan anak. Sebagai langkah antisipasi juga BMT Ibadurrahman dalam mengantisipasi hambatan ini dibuatlah beberapa produk untuk mengantisipasi keterlambatan dalam melakukan pembayaran pembiayaan setiap bulannya, diantaranya ada program simpanan pendidikan atau sering disebut dengan sidik, ada juga produk simpan idul fitri dan masih banyak beberapa produk untuk mengantisipasi hambatan keterlambatan pembayaran pembiayaan setiap bulannya.

- c. Banyaknya asumsi yang beredar dimasyarakat mengenai susah nya prosedur peminjaman yang ada di BMT Ibadurrahman yang disamakan dengan Lembaga Perbankan menjadi tantangan terbesar. Sebagai langkah antisipasi dalam merubah pandangan masyarakat mengenai BMT Ibadurrahman maka dari aspek pelayanan nasabah dibuat sebuah formulasi baru dengan menggunakan sistem jemput bola. Sistem ini digunakan untuk mempermudah pelayanan bagi seluruh nasabah dan calon nasabah. Para pelaku usaha dengan beberapa kesibukannya tidak bisa datang langsung ke kantor BMT Ibadurrahman untuk membuka tabungan ataupun mengajukan pinjaman, maka team marketing langsung terjun kelapangan dan nasabah bisa langsung mengajukan untuk menjadi anggota BMT Ibadurrahman di tempat dengan melampirkan KTP calon nasabah yang bersangkutan.

- d. Pemahaman mengenai akad syariah menjadi salah satu tantangan terbesar bagi BMT Ibadurrahman dalam mengembangkan lembaganya dan dalam menjalankan peranannya. Banyaknya masyarakat yang kurang begitu paham mengenai istilah dalam ekonomi islam mengakibatkan masyarakat berasumsi bahwa BMT Ibadurrahman sama dengan Bank Konvensional. Sehingga penjelasan mengenai akad dalam ekonomi syariah dan bagaimana prosedur serta prosesnya harus dijelaskan sesederhana mungkin dan tidak berbelit. Sumber daya manusia yang ada di BMT Ibadurrahman baik team marketing, team pelayanan dan yang lainnya, menjalani salah satu kunci bagaimana konsep ekonomi syariah bisa dijelaskan dan disebar luaskan kepada calon nasabah atau masyarakat umum, sebelum masyarakatnya maka para pekerja yang ada di BMT Ibadurrahman harus diberikan pemahaman mengenai konsep ekonomi syariah dan sering dilakukan pelatihan-pelatihan untuk menciptakan sumber daya manusia yang unggul dalam bidang ekonomi syariah.
- e. Banyaknya koperasi atau lembaga keuangan yang non syariah yang menawarkan jasa untuk membantu para pelaku UMKM, hal ini menjadi salah satu tantangan terbesar bagaimana BMT Ibadurrahman bisa bersaing dengan koperasi atau lembaga keuangan syariah dari segi produk, pelayanan dan yang lainnya.

3. Pandangan ekonomi Islam terhadap upaya mendorong UMKM yang dilakukan BMT Ibadurrahman

Ekonomi Islam hadir sebagai salah satu upaya untuk menciptakan kemaslahatan bagi setiap umat manusia dalam menjalankan aktivitas ekonominya. Kemaslahatan bisa tercapai apabila konsep ekonomi Islam di terapkan dalam segala aktivitas kehidupan manusia sehingga memberikan dampak serta manfaat yang baik bagi kehidupan manusia.

Nilai-nilai dasar yang terkandung dalam ekonomi Islam apabila direalisasikan maka akan memberikan manfaat yang sangat besar bagi masyarakat. Ada beberapa nilai dasar yang terkandung yang harus diterapkan dalam kehidupan sehari-hari khususnya dalam bermuamalah, diantaranya :

- a. Nilai dasar yang pertama adalah nilai keadilan, dengan menjunjung tinggi nilai keadilan ini maka masyarakat menjunjung tinggi sikap kebenaran serta konsisten dalam menjunjung kebenaran dan keadilan.
- b. Bertanggung jawab, artinya manusia yang ada dimuka buka dalam menjalankan aktivitas bermuamalahnya harus mempertanggung jawabkan segala prilaku ekonominya yang benar, yang amanah untuk mewujudkan kemaslahatan serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara umum, bukan hanya sebatas kesejahteraan pribadi tetapi masyarakat umum
- c. *takaful* (jaminan sosial), adanya jaminan sosial di masyarakat akan mendorong terciptanya hubungan yang baik di antara individu dan masyarakat, karena Islam tidak hanya

mengajarkan hubungan vertikal, namun juga menemukan hubungan horizontal ini secara seimbang.⁸²

Islam adalah agama yang sempurna yang memuat berbagai persoalan kehidupan manusia, baik diungkapkan secara universal maupun secara rinci. Secara substantif, ajaran Islam yang diturunkan Allah SWT. kepada Rasulullah SAW. terbagi kepada tiga pilihan, yakni akidah, syariah dan akhlak. Ajaran Islam yang mengatur perilaku manusia, baik kaitannya sebagai makhluk dengan Tuhannya maupun dalam kaitannya sebagai sesama makhluk, dalam term fikih atau usul fikih disebut dengan syariah. Sesuai dengan aspek yang diaturinya, syariah terbagi kepada ibadah dan muamalah. Ibadah merupakan syariah untuk mengatur hubungan antara manusia dengan Tuhannya, sedangkan muamalah adalah syariah untuk mengatur hubungan antara sesama umat manusia.

Pemberdayaan UMKM merupakan salah satu bentuk hubungan yang terjadi antar sesama manusia atau bagian integral muamalah. Dengan muamalah akan dapat tercipta suatu masyarakat yang saling membantu. Di antara masyarakat yang memiliki kemampuan dan yang kurang mampu, bila hal ini dapat diwujudkan maka tercipta masyarakat mandiri terutama di bidang perekonomian. Allah berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Hajj ayat 41, yang berbunyi :

⁸² Ruslan Abdul Ghofur Noor, Konsep Distribusi dalam Ekonomi Islam (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), hlm 63.



Artinya : “(yaitu) orang-orang yang jika kami teguhkan kedudukan mereka di muka bumi niscaya mereka mendirikan sembahyang, menunaikan zakat, menyuruh berbuat ma'ruf dan mencegah dari perbuatan yang mungkar; dan kepada Allah-lah kembali segala urusan.” (QS. Al-Hajj [22] : 41)⁸³

Pemberdayaan UMKM merupakan upaya untuk membangun daya (masyarakat) dengan memberikan dorongan, memotivasi, dengan membangkitkan dan menumbuhkan kesadaran terhadap kemampuan diri untuk memanfaatkan potensi ekonomi yang dimilikinya serta berupaya agar dapat mengembangkannya. Keberdayaan masyarakat menjadi unsur dasar untuk dapat mengembangkan kemampuan dan potensi diri, yang memungkinkan suatu masyarakat dapat bertahan hidup dan anggota keluarga dalam menjalankan aktivitas kehidupan sehari-hari, untuk mencapai kemajuan yang lebih baik.

⁸³ Kementerian Agama RI, Al-Quran dan Tafsirnya, Edisi yang Disempurnakan, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hlm 412

Pemberdayaan diarahkan guna untuk meningkatkan ekonomi umat atau masyarakat secara produktif sehingga mampu menghasilkan nilai tambah yang tinggi dan pendapatan yang lebih besar bagi peningkatan kehidupan yang lebih baik. Menurut Raihan Daulay “upaya peningkatan kemampuan masyarakat untuk menghasilkan nilai tambah paling tidak harus ada perbaikan terhadap empat faktor, yaitu pertama faktor sumber daya manusia, faktor kemampuan manajemen atau pengelolaan terhadap sumber daya, faktor teknologi, faktor terhadap pasar atau akses terhadap permintaan. Adanya peningkatan pada keempat faktor ini akan memudahkan masyarakat dalam mengembangkan usaha mikro yang dirintisnya.”⁸⁴

Ekonomi masyarakat adalah segala kegiatan ekonomi dan upaya masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (*basic need*) yaitu sandang, pangan, papan, kesehatan dan pendidikan. Dengan demikian dapat dipahami bahwa pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan satu upaya untuk meningkatkan kemampuan atau potensi masyarakat dalam kegiatan ekonomi guna memenuhi kebutuhan hidup serta meningkatkan kesejahteraan mereka dan dapat berpotensi dalam proses pembangunan nasional.⁸⁵ Dalam upaya peningkatan taraf hidup masyarakat, pola pemberdayaan yang tepat sasaran sangat diperlukan. Bentuk yang tepat adalah dengan memberikan

⁸⁴ Raihanah Daulay, *Pengembangan Usaha Mikro untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat Islam di Kota Medan*, Jurnal Miqot Vol. L No. 1 Januari-Juni 2016, hlm 51

⁸⁵ Raihanah, *Pengembangan Usaha*, hlm 51

pembinaan kepada kelompok kurang mampu agar dapat mengembangkan usaha mikro dengan melaksanakan program-program kewirausahaan yang dapat meningkatkan pendapatan bagi kesejahteraan.

Ekonomi umat berlandaskan pada hukum Islam yang bersumber pada al-Qur'an dan Sunnah. Menurut Abdullah Zaky Koap, dalam M. Daud, prinsip pokok ekonomi Islam terbagi atas lima hal, diantaranya :⁸⁶

Pertama, kewajiban berusaha dalam Islam tidak mengizinkan umatnya menjauhkan diri dari pencaharian kehidupan dan hidup hanya dari pemberian orang. Tidak ada dalam masyarakat Islam, orang-orang yang sifatnya non-produktif (tidak menghasilkan) dan hidup secara parasit yang menyandarkan nasibnya kepada orang lain.

Kedua, membasmi pengangguran kewajiban setiap individu adalah bekerja, sedangkan negara diwajibkan menjalankan usaha membasmi pengangguran. Tidak boleh ada pengangguran.

Ketiga, mengakui hak milik, berbeda dengan paham komunis, Islam senantiasa mengakui hak milik perseorangan berdasarkan pada tenaga dan pekerjaan, baik dari hasil sendiri ataupun yang diterimanya sebagai harta warisan. Selain dari keduanya tidak boleh diambil dari hak miliknya kecuali atas keridaan pemiliknya sendiri.

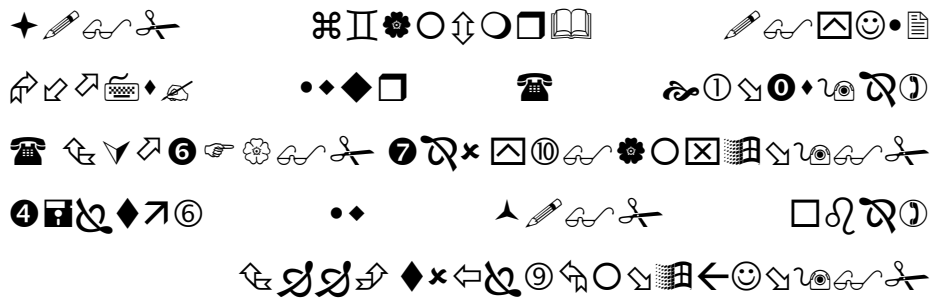
⁸⁶ M. Daud, "Konsep Zakat dan Pemberdayaan Ekonomi dalam Masyarakat Islam," (Makalah, Kementerian Agama Balai Diklat Keagamaan, Palembang, 2012), hlm 5-6. Atau bisa dilihat pada jurnal yang dibuat oleh Raihanah Daulay, *Pengembangan Usaha Mikro untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat Islam di Kota Medan*, hlm 52

Keempat, kesejahteraan agama dan sosial. Menundukkan ekonomi di bawah hukum kepentingan masyarakat merupakan suatu prinsip yang sangat penting untuk dilakukan saat ini. Prinsip ini di lihat oleh Islam sebagai perintah dari Allah SWT. kepada Nabi Muhammad SAW. diantaranya adalah kewajiban untuk mengambil zakat kepada kaum Muslim.

Kelima, beriman kepada Allah SWT. Pokok pendirian terakhir ialah soal ketuhanan. Mengimani ketuhanan dalam ekonomi berarti kemakmuran yang diwujudkan tidak boleh dilepaskan dari keyakinan ketuhanan. Sewajarnya urusan ekonomi jangan melalaikan kewajiban kepada Allah SWT. harus menimbulkan cinta kepada Allah SWT. menafkahkan harta untuk meninggikan sy'ar Islam dan mengorbankan harta untuk berjihad di jalan Allah SWT.

Selain itu, ekonomi menurut Islam memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dari sistem ekonomi hasil penemuan manusia. Di antara ciri-ciri tersebut adalah, bahwa ekonomi merupakan bagian dari sistem Islam secara integral, dan ekonomi menurut Islam merealisir keseimbangan antara kepentingan individu dan kepentingan umum. Seiring dengan itu Islam juga memberikan kebebasan kepada individu dalam berekonomi, sebagaimana firman Allha SWT dalam Al-Qur'an surat Al-Qashash ayat 77, yang berbunyi :





Artinya : “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.” (QS. AL-Qashas [28] : 77)⁸⁷

Memberdayakan ekonomi umat berarti mengembangkan sistem ekonomi dari umat oleh umat sendiri dan untuk kepentingan umat. Berarti pula meningkatkan kemampuan rakyat secara menyeluruh dengan cara mengembangkan dan mendinamiskan potensinya. Upaya pengerahan sumber daya untuk mengembangkan potensi ekonomi umat akan meningkatkan produktivitas umat. Dengan demikian, umat atau rakyat dengan lingkungannya mampu secara partisipatif menghasilkan dan menumbuhkan nilai tambah yang meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan mereka.

Rakyat miskin atau yang belum termanfaatkan secara penuh potensinya akan meningkat bukan hanya ekonominya, tetapi juga harkat, martabat, rasa percaya diri, dan harga dirinya.

⁸⁷ Kementerian Negara RI, Al--Qur'an dan Tafsirnya, Jilid X, h. 65.

Pemberdayaan ekonomi umat akan memberikan manfaat. Pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang. Allah menciptakan manusia sebagai makhluk yang memiliki kesempurnaan dengan akal, budi dan pikiran, sehingga setiap manusia, dan setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya. Kedua, memperkuat potensi ekonomi yang dimiliki oleh masyarakat itu.

Memperkuat potensi ekonomi umat, merupakan upaya yang sangat pokok adalah peningkatan taraf pendidikan dengan memberikan pengetahuan yang menambah wawasan dan daya pikir, serta terbukanya kesempatan untuk memanfaatkan peluang-peluang ekonomi. Ketiga, mengembangkan ekonomi umat juga mengandung arti melindungi rakyat dan mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang serta mencegah eksploitasi golongan ekonomi yang kuat atas yang lemah. Upaya melindungi rakyat tersebut tetap dalam rangka proses pemberdayaan dan pengembangan prakarsanya.

Konsep Keadilan distributif merupakan prinsip yang tidak bisa dihilangkan dalam ekonomi Islam. Sebagaimana telah dipaparkan oleh para pemikir Muslim bahwa ada dua sendi utama dalam distribusi, yaitu kebebasan dan keadilan. Ekonomi Islam bertujuan untuk menyejahterakan masyarakat secara adil dan seimbang karena dengan landasan ini para pihak yang terlibat dalam proses ekonomi tidak akan saling menindas atau mengeksploitasi satu sama lain. Nilai-nilai moral menjadi bagian fundamental bagi

kegiatan ekonomi. Dalam kehidupan ekonomi makna transformasi ini adalah berarti ,mengubah sistem ekonomi yang eksploitatif dan subordinatif menjadi sistem ekonomi berkeadilan dan demokratis.

Mengubah sistem ekonomi ribawî yang mengandung aspek '*zhulm*' menjadi ekonomi syariah yang berdasarkan *qisth*, '*adl*, *birr*' yang bersesuaian dengan makna keadilan, keseimbangan dan kebaikan dengan tujuan masalah lil ammâh. Konsep ekonomi Islam ini dapat mengakomodasi demokrasi ekonomi Indonesia yang secara substantif memiliki keselarasan. Melalui sistem ekonomi Islam penumpukan kekayaan oleh sekelompok orang dihindarkan dan langkah-langkah dilakukan secara otomatis untuk memindahkan aliran kekayaan kepada masyarakat yang lemah.

Melalui sendi kebebasan sistem ekonomi Islam memberikan peluang dan akses yang sama dan memberikan hak-hak alami kepada semua orang. Kepemilikan individu dilindungi tetapi perlu diimbangi dengan rasa tanggung jawab dan dibatasi oleh landasan moral dan hukum. Dalam kerangka moral Islam setiap individu tidak akan melakukan monopoli, tindakan korupsi, mengabaikan kepentingan orang lain untuk diri sendiri, keluarga atau kerabat. Semua individu memiliki peluang dan kesempatan yang sama untuk berusaha dan mengalokasikan pendapatannya secara efisien tanpa mengganggu keseimbangan ekonomi masyarakat.

Pemaknaan efisiensi dalam konteks ekonomi syariah berbeda dengan efisiensi dalam pemahaman ekonomi konvensional (baca Neoklasik/Smitihan). Melalui prinsip-prinsip ekonomi Islam tidak memungkinkan individu menumpuk kekayaan secara berlebihan

sementara mayoritas masyarakat berada dalam kemiskinan dan tidak dapat memenuhi kebutuhan pokoknya. Keberhasilan sistem ekonomi Islam terletak pada sejauh mana keselarasan dan keseimbangan dapat dilakukan antara kebutuhan material dan kebutuhan akan pemenuhan etika dan moral itu sendiri. Islam memandu nilai kebebasan dan keadilan ini dalam kerangka tauhid, yaitu menyadari potensi yang ada pada diri manusia adalah anugerah ilahi yang harus digunakan untuk pengabdian dan menjalankan misi moral yang tidak berkesudahan di muka bumi ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di BMT Ibadurrahman dapat disimpulkan bahwa :

1. Berbagai strategi dilakukan oleh BMT Ibadurrahman untuk mengembangkan serta mendorong UMKM di Kota Sukabumi, diantaranya mengembangkan jiwa wirausaha kepada nasabah dengan menggunakan dua faktor pendekatan yang pertama faktor pribadi dan yang kedua faktor lingkungan sehingga jiwa dan watak kewirausahaan seorang nasabah tersebut mempunyai keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Strategi selanjutnya adalah mengurangi praktek riba dengan memberikan pemahaman tentang bahaya riba dan melakukan pinjaman yang bersifat bunga, strategi selanjutnya peningkatan kualitas sumber daya manusia, merupakan upaya yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman untuk mengembangkan potensi jasmani dan rohani secara utuh, serasi, selaras, dan seimbang dengan perkembangan raga dan jiwanya.
2. Kendala dan peluang dalam mendorong UMKM di Kota Sukabumi yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman yang pertama keterbatasan jumlah modal yang dapat diberikan kepada UMKM menjadi salah satu hambatan dalam

mengembangkan UMKM dari segi peminjaman modal hambatan selanjutnya para pelaku UMKM kurang bisa mengatur keuangan dan membuat pembukuan usahanya. Asumsi masyarakat yang masih berpandangan bahwa prosedur pengajuan peminjaman di BMT Ibadurrahman sulit karena masih beranggapan bahwa BMT Ibadurrahman sama dengan lembaga keuangan (perbankan) serta kurangnya pemahaman masyarakat tentang akad-akad syariah yang ada di BMT Ibadurrahman, kendala yang lainnya adalah persiangan dengan UMKM yang non syariah yang lebih mudah secara prosedur dan produk.

3. Upaya menodorong UMKM yang dilakukan oleh BMT Ibadurrahman merupakan bagian dari penerapan konsep keadilan distributif dalam ekonomi Islam, dengan tujuan untuk menyejahterakan masyarakat secara adil dan seimbang karena dengan landasan ini para pihak yang terlibat dalam proses ekonomi tidak akan saling menindas atau mengeksploitasi satu sama lain

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan untuk meningkatkan kinerja dan memberikan saran-saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan BMT Ibadurrahman adalah sebagai berikut

1. Bagi BMT Ibadurrahman diharapkan dapat meningkatkan dan memberdayakan masyarakat dan anggotanya dalam sektor

usaha mikro kecil menengah, yang sesuai dengan tujuan dari lembaga tersebut yaitu sebagai lembaga yang bergerak di bidang penghimpunan dan penyaluran dana dalam permasalahan perekonomian masyarakat dalam mengembangkan usahanya terutama para pedagang kecil ke bawah agar menjadi lebih baik dari sebelumnya, baik dari segi usahanya maupun segi pemahaman pola ekonomi syariah. Dari pihak BMT juga diharapkan dapat melengkapi pelayanan-pelayanan yang dibutuhkan oleh masyarakat yang ada kaitannya dengan masalah simpan pinjam syariah dan pembiayaan sesuai dengan perkembangan zaman. Selain itu, idealisme produk-produk pada BMT yang berdasarkan operasional Syariah Islam harus terus dipertahankan dalam Lembaga Keuangan Syariah, karena hal tersebut yang membedakannya dengan Lembaga Keuangan Konvensional.

2. Pembahasan mengenai peranan BMT Ibadurrahman terhadap pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dalam penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penyusun mengharapkan kekurangan-kekurangan tersebut dapat digunakan sebagai kajian-kajian untuk peneliti berikutnya dan dapat melengkapi kekurangan yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Artikel

Amalia, Euis, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2009)

Brosur BMT Ibadurrahman

Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010)

Daulay, Raihanah, *Pengembangan Usaha Mikro untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat Islam di Kota Medan*, Jurnal Miqot Vol. L No. 1 Jnauari-Juni 2016.

Daud, M. "Konsep Zakat dan Pemberdayaan Ekonomi dalam Masyarakat Islam," (Makalah, Kementerian Agama Balai Diklat Keagamaan, Palembang, 2012)

Huda, Nurul, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2013)

Hidayat, Iman Pirman dan Adi Ridwan Fadillah, *Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Kasus Pada PT.Bank Jabar Banten Tbk)*, Jurnal Dipublikasikan Pada Digital Library Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi, <http://imanph.files.wordpress.com>

- [/2011/10/imanumkm-bjb.pdf](#). Diakses pada 21 September 2018, pukul 22.00 WIB.
- Kementrian Agama RI, Al-Quran dan Tafsirnya, Edisi yang Disempurnakan, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011)
- Moelong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2009)
- Noor, Ruslan Abdul Ghofur, Konsep Distribusi dalam Ekonomi Islam (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013)
- PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil), *Peraturan Dasar dan Contoh AD – ART BMT*, Jakarta : Nusantara. Net. Id. Tth.
- Prastiawati, Fitriani dan Emile Satia Darma, *Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional*, Jurnal Akuntansi dan Investasi, Vol. 17 No. 2, Juli 2016, hlm. 197208.
- Rizky, Awalil, *Fakta dan Prospek Baitul Maal wat Tamwil*, (Yogyakarta: UCY Press, 2007)
- Suyoto dan Hermin Endratno, *Peran Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumah Tangga Di Purwokerto*, Jurnal Sainteks Volume XII No 1 Maret 2015, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Yunus, Jamal Lulail, *Managemen Bank Syariah “ Mikro”*, Malang: UINMalang Press (Anggota IKAPI), 2009.
- Zubaedah, Dedah, dkk, *Preferensi Pemahaman Masyarakat Tentang Konsep Baitul Mal Wa Tamwil Dalam Upaya Pengentasan*

Praktik Renten Di Jawa Barat, Bandung: LPM UIN SGD
Bandung, 2018

Wawancara

Asep, Wawancara, Nasabah BMT Ibadurrahman, 02 Juli 2019

Atikah, Wawancara, Nasabah BMT Ibadurrahman, 09 Juli 2019

Budi Setiabudi, Wawancara, Human Resources Manager BMT
Ibadurrahman, 30 Juli 2019