

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKM Syariah)

Bab 1 ketentuan umum pasal 1 ayat 1 UU no. 1 Tahun 2013, disebutkan bahwa LKM atau lembaga keuangan mikro adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupu pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata – mata mencari keuntungan. Dalam operasionalnya LKM dapat dijalankan secara konvensional atau dengan prinsip syariah. Secara definitif memang tidak ada pengertian LKM Syariah dalam UU LKM maupun dalam serangkaian ketentuan yang dikeluarkan oleh OJK, akan tetapi secara tersirat dapat disimpulkan bahwa pengertian LKM Syariah adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan yang di dalam operasionalnya menerapkan prinsip syariah.¹

Dari pengertian tentang LKM Syariah di atas, dapat disimpulkan bahwa LKM Syariah memiliki unsur sebagai berikut:²

1. Lembaga Keuangan.

Sebagai lembaga keuangan, LKM Syariah berfungsi seagai sistem intermediasi atau perantara, dimana dalam konteks ini LKM Syariah berfungsi sebagai perantara atau penghubung antara orang yang mempunyai surplus dana (dana berlebih) dengan orang yang difisit dana

¹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, Bogor, 2017, hlm. 133–134.

² Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 134–135.

(membutuhkan dana), dan sebagai perantara maka LKM Syariah mempunyai tiga fungsi yaitu menghimpun dana dalam bentuk tabungan dan simpanan, mengadministrasikan dana dan menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan/ piutang/ pinjaman, dari proses inilah kemudian LKM Syariah menerima dan membagikan bagi hasil dari dan untuk nasabah atau pihak lain yang menyimpan atau menabung pada LKM Syariah.³

2. Pengembangan Usaha.

Pengembangan usaha menjadi tujuan utama LKM Syariah sehingga pengembangan usaha nasabah menjadi tolak ukur keberhasilan LKM Syariah baik dari segi peningkatan skala ekonomi maupun cakupan usaha.⁴

3. Pemberdayaan Masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat adalah upaya memeperkuat unsur – unsur keberdayaan itu untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang berada dalam kondisi tidak mampu dengan mengandalkan kekuatannya sendiri sehingga dapat keluar dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan, atau proses memajukan dan memandirikan masyarakat. Pemberdayaan masyarakat menjadi tujuan utama sehingga berdayanya masyarakat yang merupakan nasabah LKM Syariah menjadi salah satu tolak ukur keberhasilan sebuah LKM yang dalam implementasinya bisa terkait dengan konsep kemandirian (*self help*), partisipasi (*participation*), jaringan kerja (*networking*), dan pemerataan (*equity*).⁵

4. Simpanan.

Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM Syariah dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana, dalam konteks LKM Syariah simpanan adalah sarana

³ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 134.

⁴ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 134.

⁵ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 134.

yang digunakan LKM Syariah untuk pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat.⁶

5. Pinjaman atau Pembiayaan.

Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM Syariah kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah. Dalam konteks LKM Syariah simpanan adalah sarana yang digunakan LKM untuk pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat.⁷

6. Skala Mikro.

Skala mikro memiliki pengertian bahwa LKM Syariah harus beroperasi pada tingkat mikro. Ini artinya yang menjadi nasabah untuk pembiayaan LKM Syariah adalah mereka yang membutuhkan pembiayaan dibawah kecil yang pada kenyataannya tidak bisa dijangkau oleh sistem perbankan. Maka dalam konteks ini LKM Syariah harus mengutamakan kelompok usaha yang layak dan tidak *bankable*. Ketika LKM Syariah beroperasi di wilayah ini menjadi mutlak perlunya proses pendampingan yang dilakukan oleh LKM Syariah untuk anggotanya. Jadi, kalau dilihat dari sistem operasionalnya maka LKM Syariah tidak dapat disamakan dengan sistem bank (perbankan) tetapi lebih menyerupai ventura dimana fungsi pendampingan dan pembinaan terhadap nasabahnya menjadi hal yang mutlak untuk dilaksanakan oleh LKM Syariah.⁸

7. Jasa Konsultasi Pengembangan Usaha.

Jasa konsultasi adalah jasa layanan profesional yang membutuhkan keahlian tertentu di berbagai bidang keilmuan yang mengutamakan adanya olah pikir. Dalam konteks LKM Syariah adalah produk pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha untuk nasabah dalam rangka

⁶ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 135.

⁷ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 135.

⁸ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 135.

pembangunan usaha dan pemberdayaan, yang dalam praktiknya dapat menggunakan akad *ijarah* maupun *ju'alah*.⁹

8. Prinsip Syariah.

LKM Syariah dalam segala aspek operasional harus tunduk dan tidak boleh keluar dari tatanan syariah. Maka dalam konteks ini menjadi suatu kewajiban bagi para pengurus atau direksi dan pengelola LKM Syariah mengetahui dan memahami ekonomi syariah dan fiqih muamalah dan setidaknya dalam LKM Syariah wajib adanya dewan pengawas syariah yang berfungsi sebagai pengawas dan pengendali operasi LKM Syariah agar tidak keluar dan melakukan penyimpangan dari konsep syariah.¹⁰

Badan Hukum LKM Syariah berdasarkan UU No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro pasal 5 ayat 1 dan POJK No. 12 Tahun 2014 STDD POJK No. 62 Tentang Kelembagaan, terdapat pilihan dua alternatif bentuk badan hukum yaitu perseroan terbatas dan koperasi. Berdasarkan karakteristik dan memudahkan persyaratan maka dipilih badan hukum koperasi, dengan pilihan sistem LKM yang menggunakan prinsip syariah untuk selanjutnya disebut koperasi LKM Syariah Pesantren.¹¹

Dalam pelaksanaan LKM Syariah pesantren tidak sepenuhnya menjalankan kegiatan usaha LKM Syariah secara penuh seperti versi UU No. 1 Tahun 2013, tetapi terdapat pembatasan di antaranya LKM Syariah pesantren tidak diperkenankan menghimpun dana dari masyarakat langsung, baik dalam bentuk tabungan atau simpanan kecuali simpanan pokok dan simpanan wajib yang bersumber dari anggota pendiri. Di samping itu, pembatasan lainnya berupa imbal hasil pembiayaan yang tidak boleh melebihi setara margin 3 % pertahun. Sementara untuk kebutuhannya permodalan baik untuk pendirian, pengembangan SDM, pendampingan, modal kerja, dan

⁹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 135.

¹⁰ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 135.

¹¹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 12.

kebutuhan biaya operasional menggunakan sumber pendanaan berupa hibah bersyarat yang bersumber dari dana donatur yang dikuasakan pengelolaannya kepada LAZNas BSM.¹²

Dengan adanya pembatasan–pembatasan di atas, maka LKM Syariah pesantren memiliki karakteristik tersendiri. Di antaranya:¹³

1. Menyediakan pendampingan dengan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.
2. Hanya melakukan fungsi penyaluran pembiayaan dan tidak menghimpun dana (*non deposit taking*) dari masyarakat.
3. Segmen pasar utama masyarakat miskin potensial produktif disekitar pesantren.
4. Penyaluran pinjaman atau pembiayaan menggunakan pendekatan kelompok dengan sistem tanggung renteng.
5. Para calon nasabah akan mendapat pelatihan dasar terlebih dahulu sebelum diberikan pembiayaan.
6. Nasabah akan diberikan pendampingan secara berkala mengenai pengembangan usaha, manajemen ekonomi rumah tangga disertai pendidikan agama.
7. Imbal hasil pembiayaan ekuivalen 2.5– 3% pertahun.
8. Pembiayaan diberikan tanpa agunan.¹⁴

Dalam operasionalnya, LKM Syariah memiliki asas dan tujuan sebagai berikut:¹⁵

¹² Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 12.

¹³ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 13.

¹⁴ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 13.

¹⁵ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 136.

1. Asas

a. Keadilan.

Memberikan kesempatan yang sama kepada masyarakat terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah untuk mendapatkan pelayanan dari LKM.

b. Kebersamaan.

Suatu kegiatan yang dilakukan secara bersama-sama untuk kepentingan bersama.

c. Kemandirian.

Suatu kegiatan yang dilakukan tanpa banyak bergantung kepada pihak lain, baik dari aspek sumberdaya manusia maupun permodalan.

d. Kemudahan.

Prosedur pembiayaan dalam LKM Syariah dibuat sesederhana mungkin.

e. Keterbukaan.

Suatu kegiatan usaha yang proses pengelolaannya dapat diketahui oleh masyarakat.

f. Pemerataan.

Pemberian pinjaman atau pembiayaan yang menjangkau seluruh masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.

g. Keberlanjutan.

Suatu usaha yang dilakukan secara terus-menerus dan berkesinambungan yang tidak dibatasi oleh waktu tertentu.

h. Kedayagunaan dan kehasilgunaan.

Suatu kegiatan pemberdayaan sekaligus mendayagunakan usaha dan layanan keuangan mikro untuk masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.¹⁶

2. Tujuan

a. Meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat.

¹⁶ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 136.

- b. Membantu meningkatkan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat.
- c. Membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat miskin dan /atau berpenghasilan rendah.¹⁷

Irfan syauqi Beik dan Lelly Dwi Arsyianti dalam buku *Ekonomi Pembangunan Syariah* menyatakan bahwa kesejahteraan yang hakiki akan lahir melalui proses sinergisitas antara pertumbuhan ekonomi dan distribusi, agar *growth with equity* betul betul dapat direalisasikan. Namun demikian, konsep dan definisi kesejahteraan ini sangat beragam, bergantung pada perspektif apa yang digunakan. Merujuk pada QS. 106 ayat 1-4:

لَا يَأْتِيهِمْ فِي رِحْلَةِ الْبَيْتِ وَالصَّيْفِ ۚ فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ ۚ الَّذِي
أَطْعَمَهُمْ مِّنْ جُوعٍ وَعَآمَنَهُمْ مِّنْ خَوْفٍ ۚ

Artinya: “Karena kebiasaan orang-orang Quraisy. (yaitu) kebiasaan mereka bepergian pada musim dingin dan musim panas. Maka hendaklah mereka menyembah Tuhan Pemilik rumah ini (Ka’bah). Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan.”¹⁸

maka basis dari konsep kesejahteraan memiliki empat indikator utama yaitu:¹⁹

1. Sistem Nilai Islami.

Pada indikator pertama, Basis dari kesejahteraan adalah ketika nilai ajaran islam menjadi panglima dalam kehidupan perekonomian suatu bangsa. Kesejahteraan sejati tidak akan pernah bisa diraih jika kita menentang secara diametral aturan Allah SWT. Penentangan terhadap aturan Allah SWT justru menjadi sumber penyebab hilangnya kesejahteraan dan keberkahan hidup manusia.²⁰

¹⁷ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 136.

¹⁸ Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2016, hlm 28.

¹⁹ Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm 28 – 29.

²⁰ Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 29.

2. Kekuatan Ekonomi di Sektor Riil (industri dan perdagangan).

Kesejahteraan tidak akan mungkin diraih ketika kegiatan ekonomi tidak berjalan sama sekali. Inti dari kegiatan ekonomi terletak pada sektor riil yaitu industri dan perdagangan. Sektor riil inilah yang menyerap angkatan kerja paling banyak dan menjadi inti dari ekonomi syariah. Bahkan sektor keuangan dalam islam didesain untuk memperkuat kinerja sektor riil, karena seluruh akad dan transaksi keuangan syariah berbasis pada sektor riil.²¹

3. Pemenuhan Kebutuhan Dasar dan Sistem Distribusi.

Suatu masyarakat tidak mungkin disebut sejahtera apabila kebutuhan dasar mereka tidak terpenuhi. Demikian pula apabila yang bisa memenuhi kebutuhan dasar ini hanya sebagian masyarakat, sementara sebagian yang lain tidakbisa. Dengan kata lain, sistem distribusi ekonomi memegang peran penting dalam menentukan kualitas kesejahteraan.²²

4. Keamanan dan Ketertiban Sosial.

Masyarakat disebut sejahtera apabila friksi dan konflik destruktif antar kelompok dan golongan dalam masyarakat dapat dicegah dan diminimalisir. Tidak mungkin kesejahteraan dapat diraih melalui rasa takut dan tidak aman.²³

Kesejahteraan sebagai tujuan utama pembangunan dapat diraih apabila aspek kedaulatan ekonomi dan tata kelola perekonomian yang baik dapat diwujudkan secara nyata. Karena itu pembangunan ekonomi dan tata kelola perekonomian yang baik merupakan prasyarat utama bagi tercapainya kondisi kesejahteraan masyarakat dan bangsa.²⁴

1. LKM Syariah dalam Menyalurkan Pembiayaan

Menurut pasal 1 ayat 4 UU No. 1 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro, pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada

²¹ Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsiyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 29.

²² Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsiyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 29.

²³ Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsiyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 29.

²⁴ Irfan Syauqi Beik, Lelly Dwi Arsiyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 30.

masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah. Manfaat pembiayaan antara lain:²⁵

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga sebagai bekal beribadah kepada Allah SWT sehingga mampu meningkatkan ketakwaan dan amal salih dalam kehidupan sehari-hari.
- b. Sumber pembentukan kekayaan LKM Syariah dan dapat menunjang kelangsungan kegiatan LKM Syariah
- c. Sasaran pembiayaan diarahkan kepada semua sektor ekonomi yang menjadi garapan sektor informal bagi pengusaha kecil dan kecil ke bawah.²⁶

Berdasarkan tujuan penggunaan dana yang diperoleh, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:²⁷

a. Pembiayaan komersial

Pembiayaan komersial yaitu pembiayaan yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha anggotanya berdasarkan usaha yang dijalankannya (ditujukan untuk membiayai kebutuhan usaha anggota dan calon anggota) baik dalam bentuk pembiayaan *revolving* maupun pembiayaan dalam bentuk *non revolving*.²⁸

b. Pembiayaan konsumtif dan sosial

Pembiayaan konsumtif dan sosial yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk pembelian barang tertentu bukan keperluan usaha (aktivitas produktif) melainkan untuk pemakaian (konsumsi) dan merupakan pinjaman yang bersifat *non revolving*. Jenis pembiayaan konsumtif misalnya pembiayaan pemilikan rumah,

²⁵ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 198.

²⁶ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 198.

²⁷ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 199.

²⁸ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 199.

pembiayaan pemilikan kendaraan, pembiayaan pendidikan dan biaya rumah sakit, pembiayaan konsumtif lainnya.²⁹

c. Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.³⁰

Menurut jangka waktu pengembalian, pembiayaan dibedakan menjadi tiga yaitu:³¹

a. Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan jangka pendek yaitu pembiayaan yang memiliki jangka waktu maksimum satu tahun. Biasanya pembiayaan ini digunakan untuk kelancaran usaha, khususnya penyediaan dana untuk modal kerja.

b. Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan jangka menengah yaitu jenis pembiayaan yang memiliki jangka waktu diatas satu tahun sampai dengan tiga tahun. Pembiayaan ini umumnya digunakan untuk pembiayaan modal kerja perusahaan – perusahaan besar atau pembiayaan investasi perusahaan – perusahaan kecil.

c. Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan jangka panjang yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Umumnya pembiayaan jangka panjang digunakan untuk membiayai investasi. Makin besar investasinya, makin besar jangka waktu pembayarannya. Dalam kasus-kasus khusus, yaitu

²⁹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 199.

³⁰ Ahmad Supriyadi, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm. 116.

³¹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 200.

untuk kepemilikan rumah. Pembiayaan bisa berlangsung selama 15 tahun.³²

Dalam pembiayaan LKM Syariah transaksi yang dilakukan harus sesuai dengan prinsip dan akad syariah yang melandasinya. Dalam pembiayaan di LKM Syariah, dikenal beberapa prinsip pembiayaan diantaranya prinsip kerjasama, prinsip jual beli, prinsip kebajikan, prinsip *fee*, dan prinsip sewa.

Pada praktiknya, prinsip yang sering digunakan dalam LKM Syariah hanya terbatas pada kerjasama, jual beli, dan kebajikan. Pembiayaan dalam akad berserikat yaitu pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Pembiayaan dengan akad jual beli yaitu pembiayaan *bai salam*, *bai istisna*, dan *murabahah*. Pembiayaan menggunakan prinsip kebajikan yaitu *qardul hasan*. Penggunaan prinsip sewa adalah akad *ijarah* dan *bai altakjiri*. Sedangkan prinsip *fee* di antaranya adalah *kafalah*, *hiwalah*, *wakalah*, dan *ju'alah*.³³

Dalam proses pemberian pinjaman atau pembiayaan kepada nasabah, LKM Syariah menggunakan akad pembiayaan sebagai berikut:³⁴

a. *Qardh*

Secara etimologis *qardh* merupakan bentuk dasar dari *qaradha asy-sya'I-yaqridhu*, yang berarti dia memutuskannya. *Qardh* adalah bentuk dasar yang berarti memutuskan. Dikatakan, *qaradhu asy-syai'a bil-miqradh*, atau memutus sesuatu dengan gunting. *Al-qardh* adalah sesuatu yang diberikan oleh pemilik untuk dibayar. Adapun *qardh* secara terminologis adalah memberikan harta kepada orang yang akan memanfaatkannya dan mengembalikan gantinya di kemudian hari. Menurut kompilasi hukum ekonomi syariah, *qardh* adalah penyediaan dana atau tagihan antar lembaga keuangan syariah dengan pihak

³² Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 201

³³ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 12.

³⁴ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 13.

peminjam yang mewajibkan pihak peminjam untuk melakukan pembayaran secara tunai atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Definisi yang dikemukakan dalam komplikasi hukum ekonomi syariah bersifat aplikatif dalam akad pinjam–meminjam antara nasabah dan lembaga keuangan syariah. Dasar hukum qardh terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 245:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ٢٤٥

Artinya: “siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan harta di jalan Allah), maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak”.³⁵

Rukun dari *qardh* atau *qardul hasan* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa:³⁶

- 1) *Shihgah*, yaitu *ijab* dan *qabul*. Tidak ada perbedaan di antara fukaha bahwa *ijab* dan *qabul* itu sah dengan lafaz utang dan dengan semua lafaz yang menunjukkan makananya.³⁷
- 2) *'Aqidain*, yaitu dua pihak yang melakukan transaksi. Keduanya adalah pemberi utang dan pengutang. Adapun syarat–syarat bagi pengutang adalah merdeka, baligh, berakal sehat, dan pandai (*rasyid*, dapat membedakan baik dan buruk)³⁸
- 3) Harta yang diutangkan. Rukun harta yang diutangkan di antaranya adalah harta berupa harta yang ada padanya tidak banyak berbeda yang mengakibatkan perbedaan nilai, harta yang diutangkan disyaratkan berupa benda, harta yang diutangkan diketahui kadarnya dan sifatnya.³⁹

³⁵ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, Prenada Media Grup, Jakarta, 2015, hlm. 131.

³⁶ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, Prenada Media Grup, hlm. 131.

³⁷ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, hlm. 133.

³⁸ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, hlm. 133.

³⁹ Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, hlm. 133.

b. *Murabahah*

Murabahah adalah istilah dalam fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan. tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara *spot* (tunai) atau bisa dilakukan di kemudian hari yang disepakati bersama.⁴⁰

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:⁴¹

- 1) Pelaku akad, yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual dan pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu barang dan harga.
- 3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.⁴²

c. *Salam*

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran dimuka dan penyerahan barang di kemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.⁴³

Rukun salam yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, diantaranya yaitu :⁴⁴

- 1) Pelaku akad, yaitu *muslam* (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang, dan *muslam ilaih* (penjual) adalah pihak yang memasok atau memproduksi barang pesanan.
- 2) Objek akad, yaitu barang hasil produksi (*muslam fiih*) dengan spesifikasinya dan harga (*tsaman*).

⁴⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2015, hlm. 81.

⁴¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 82.

⁴² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 82

⁴³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 90

⁴⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 91.

3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.⁴⁵

d. *Mudharabah*

Secara singkat, *mudharabah* atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan. Sebagai salah satu bentuk kontrak, *mudharabah* merupakan akad bagi hasil ketika pemodal menyediakan modal (100%) kepada pengusaha sebagai pengelola untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad. Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkan.⁴⁶

e. *Ijarah*

Sewa atau *ijarah* dapat dipakai sebagai bentuk pembiayaan, pada mulanya bukan merupakan bentuk pembiayaan, tetapi merupakan aktivitas usaha seperti jual beli. Individu yang membutuhkan pembiayaan untuk membeli aset dapat mendatangi pemilik dana untuk membiayai pembelian aset produktif. Pemilik dana kemudian membeli barang dimaksud dan kemudian menyewakannya kepada yang membutuhkan aset tersebut.⁴⁷

Rukun dari akad *ijarah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:⁴⁸

1) Pelaku akad, yaitu *musta'jir* (penyewa) adalah pihak yang menyewa aset, dan *muajir* (pemilik) adalah pihak pemilik yang menyewakan aset.

⁴⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 91.

⁴⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 60.

⁴⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 91.

⁴⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 101.

- 2) Objek akad yaitu *ma'jur* (aset yang disewakan), dan *ujrah* (harga sewa).
- 3) Shighah, yaitu *ijab* dan *qabul*.⁴⁹

f. *Ju'alah*

Ju'alah adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward*) tertentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.⁵⁰

g. *Hiwalah*

Hiwalah (*transfer service*) adalah pengalihan hutang /piutang dari orang yang berhutang /berpiutang kepada orang yang wajib menanggungnya/ menerimanya.

Rukun akad hawalah yang harus terpenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:⁵¹

- 1) Pelaku akad, yaitu muhal adalah pihak yang berhutang. Muhil adalah pihak yang mempunyai piutang, dan muhal 'alaih adalah pihak yang mengambil alih hutang/ piutang.
- 2) Objek akad, yaitu hutang.
- 3) Shighah, yaitu *ijab* dan *qabul*.⁵²

2. LKM Syariah dalam Memberdayakan Masyarakat

Lembaga Keuangan Mikro berpola syariah (LKM Syariah) adalah lembaga yang dilindungi oleh Undang–Undang yang dapat memiliki potensi yang besar dalam pemberdayaan masyarakat miskin.⁵³ Hal ini dikarenakan dalam konsepsi LKM Syariah menurut UU LKM dan Peraturan OJK dapat memberikan akses permodalan dengan variasi akad syariah bagi nasabahnya dipadukan dengan pesantren sebagai pusat

⁴⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 101.

⁵⁰ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 15.

⁵¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm. 107.

⁵² Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 9.

⁵³ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 9

pengembangan ilmu dan pembinaan umat untuk pengembangan ekonomi masyarakat miskin.⁵⁴

Pemberdayaan ekonomi rakyat dengan pesantren sebagai sentralnya merupakan gejala yang relative baru sebab sebab pesantren lebih dikenal sebagai pusat orientasi kultural dikalangan komunitas Islam pedesaan yang tidak memiliki kepedulian terhadap kegiatan ekonomi komunitasnya.⁵⁵ Prosedur yang dapat dilakukan dalam pemberdayaan ekonomi rakyat adalah:⁵⁶

a. Membangkitkan (*enabling*)

Pada umumnya ketidakberdayaan terjadi karena tidak dikenalnya potensi yang dimilikinya. Proses *enabling* dilakukan untuk membangkitkan kemauan rakyat yang banyak dipengaruhi oleh persepsi dan pengetahuan atas diri dan lingkungannya.

b. Memampukan (*empowerment*)

Yaitu tahap ini bertujuan agar rakyat menjadi mampu atau bahkan lebih mampu dengan dibekali pengetahuan dan bantuan materiil.

c. Perlindungan (*protecting*)

Yaitu proses penguatan dan perlindungan terhadap masyarakat dengan memberikan jalan keluar untuk beberapa kesulitan yang dihadapi.⁵⁷

Dalam bahan bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro disebutkan dijelaskan bahwa Pemberdayaan berasal dari bahasa Inggris “*empowerment*” yang secara harfiah dapat diartikan sebagai pemberkuasaan, dalam arti pemberian atau peningkatan kekuasaan (power) kepada masyarakat yang lemah atau tidak beruntung. Istilah keberdayaan dalam hubungannya dengan masyarakat adalah kemampuan individu yang bersenyawa dengan individu yang lainnya dalam masyarakat untuk membangun kebudayaan masyarakat yang bersangkutan.

⁵⁴ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 9.

⁵⁵ Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm. 188.

⁵⁶ Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah*, hlm. 188.

⁵⁷ Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah*, hlm. 188.

Memberdayakan masyarakat adalah upaya memperkuat unsur-unsur keberdayaan itu untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang berada dalam kondisi tidak mampu dengan mengandalkan kekuatannya sendiriselingga dapat keluar dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan, atau proses memampukan dan memandirikan masyarakat.⁵⁸

Dalam proses pemberdayaan masyarakat yang menjadi titik tekan utama adalah bagaimana proses itu berlangsung untuk menguatkan potensi yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri sehingga disini berlaku prinsip DOUM (Dari Oleh dan Untuk Masyarakat), artinya dalam proses ini masyarakatlah yang menjadi subyek dalam setiap prosesnya. Konsep pemberdayaan masyarakat dapat dilakukan dengan kedua dua pendekatan utama:⁵⁹

a. Partisipasi Masyarakat.

Partisipasi dapat diartikan sebagai keterlibatan mental dan emosi orang-orang dalam situasi kelompok yang mendorong mereka untuk menyumbang tujuan-tujuan kelompok dan bersama-sama bertanggung jawab terhadapnya. Oleh karena itu partisipasi meliputi kontak dengan pihak lain, memberi tanggapan terhadap informasi, pengambilan keputusan, pelaksanaan operasinal, menerima, memelihara, mengembangkan, dan menilai hasil pembangunan. Partisipasi menjadi sangat penting dalam proses pemberdayaan karena beberapa hal. *Pertama*, partisipasi masyarakat merupakan suatu alat guna memperoleh informasi mengenai kondisi, kebutuhan, dan sikap masyarakat setempat, yang tanpa kehadirannya program pembangunan serta proyek – proyek akan gagal. *Kedua*, masyarakat akan lebih mempercayai proyek atau program pembangunan jika merasa dilibatkan dalam proses persiapan dan perencanaannya karena mereka

⁵⁸ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 235.

⁵⁹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 235.

akan lebih mengetahui seluk beluk proyek tersebut dan akan mempunyai rasa memiliki terhadap proyek tersebut. *Ketiga*, yang mendorong adanya partisipasi umum di banyak negara adalah anggapan bahwa merupakan suatu hak demokrasi jika masyarakat dilibatkan dalam pembangunan masyarakat mereka sendiri.⁶⁰

b. Pengorganisasian Masyarakat.

Pengorganisasian masyarakat adalah perencanaan, pengorganisasian, atau proyek pengembangan berbagai aktivitas, pembuatan program atau proyek kemasyarakatan, yang tujuan utamanya peningkatan taraf hidup atau kesejahteraan sosial. Sebagai suatu kegiatan kolektif, pengorganisasian masyarakat melibatkan beberapa aktor sebagai pendamping, masyarakat, lembaga donor, serta instansi terkait yang saling bekerja sama mulai dari perencanaan, pelaksanaan, sampai pada evaluasi atas program tersebut. Perspektif pengorganisasian masyarakat dibagi menjadi dua bagian yaitu pendekatan profesional dan pendekatan radikal. Pendekatan profesional menunjuk upaya peningkatan kemandirian dan memperbaiki sistem pelayanan pemberian pelayan dalam rangka relasi–relasi sosial. Pendekatan radikal lebih berfokus pada upaya pemberdayaan kelompok lemah, mencari sebab sebab kelemahan mereka, serta menganalisis sumber-sumber ketertindasannya. Adapun yang yang menjadi sasaran adalah wilayah dengan tingkat kemiskinan yang tinggi, desa, kecamatan, dan kabupaten yang tertinggal, dan masyarakat yang mempunyai sarana dan prasarana yang kurang. Penerima manfaat rumah tangga atau atau kelompok masyarakat miskin. Dalam pelaksanaannya, menggunakan strategi pembentukan kelompok yang melibatkan fasilitator sebagai pendamping, adanya konsultan tingkat desa, kecamatan, dan kabupaten, adanya forum–forum diskusi tiap level, bekerjasama dengan Pemerintah Daerah di semua level, melibatkan kelompok

⁶⁰ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 235-236.

usaha, dan pendanaan bersumber dari banyak pihak (Pemerintah, Lembaga donor, dan dari masyarakat).⁶¹

B. Usaha Mikro

Berdasarkan Undang–Undang nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, maka definisi dari masing–masing usaha adalah sebagai berikut:⁶²

1. Usaha mikro yaitu usaha dengan kekayaan bersih kurang dari 50 juta juta rupiah atau menghasilkan penjualan kurang dari 300 juta rupiah selama satu tahun.
2. Usaha kecil yaitu usaha dengan kekayaan antara 50 sampai 500 juta rupiah atau menghasilkan penjualan antara 300 juta hingga 2,5 miliar rupiah selama satu tahun.
3. Usaha menengah yaitu usaha dengan kekayaan antara 500 juta sampai 10 miliar rupiah atau menghasilkan penjualan antara 2,5 hingga 50 miliar rupiah selama satu tahun.
4. Usaha besar atau konglomerat yaitu usaha dengan kekayaan bersih lebih dari 10 miliar rupiah atau menghasilkan penjualan lebih dari 50 miliar selama satu tahun.⁶³

Usaha mikro, kecil dan menengah secara umum memiliki ciri–ciri: manajemen berdiri sendiri, modal disediakan sendiri, daerah pemasarannya lokal, asset perusahaannya kecil, jumlah karyawan yang dipekerjakan terbatas, asas pelaksanaan UMKM adalah kebersamaan, dan memiliki sistem ekonomi yang demokratis, kemandirian, keseimbangan kemajuan, berkelanjutan, efisiensi keahlian, serta kesatuan ekonomi nasional.⁶⁴

⁶¹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 236-237.

⁶² Irfan Syauqi Beik dan Lelly Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 129.

⁶³ Irfan Syauqi Beik dan Lelly Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, hlm. 130.

⁶⁴ Abdul Muttalib, “Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram Tahun 2016,” *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan* 1, no.2 (2017): hlm. 170.

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) antara lain meliputi:⁶⁵

1. Faktor internal

a. Keterbatasan modal

Keterbatasan modal merupakan faktor utama yang menjadi kendala sebagian besar UMKM. Sulitnya memperoleh pinjaman modal dari lembaga keuangan disebabkan oleh persyaratan mengenai agunan yang tidak bisa dipenuhi.

b. Kualitas sumberdaya manusia

Keterbatasan kualitas sumberdaya manusia (SDM) dilihat dari segi pendidikan formal dan keterampilannya. Kualitas SDM sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan maupun pengembangan usaha. Keterbatasan kualitas SDM juga berhubungan dengan perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

c. Keterbatasan informasi pasar.

UMKM mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah. Keterbatasan dalam jaringan menyebabkan kendala dalam memperoleh informasi pasar.

d. Mentalitas pengusaha UMKM.

Semangat *entrepreneurship* pada pengusaha adalah hal penting yang sering kali terabaikan. Kemauan yang kuat untuk maju dari pengusaha akan membuat kesediaan untuk terus berinovasi, ulet, dan tidak mudah putus asa serta gigih dalam pengambilan risiko. Pengusaha UMKM seringkali kehilangan kesempatan karena terlalu bersantai dan kurang tanggap membaca peluang yang ada.

e. Kurangnya transparansi

⁶⁵ Abdul Muttalib, "Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram Tahun 2016," *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan* 1, hlm. 170.

Kurangnya transparansi informasi dan jaringan antara generasi menyebabkan kesulitan bagi pihak yang selanjutnya untuk mengembangkan usaha.⁶⁶

2. Faktor eksternal

a. Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif.

Kebijakan pemerintah untuk menumbuhkembangkan UMKM meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat dari masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha besar.

b. Terbatasnya sarana dan prasarana usaha.

Terbatasnya sarana dan prasarana menyebabkan usaha tidak cepat berkembang sebagaimana yang diharapkan.

c. Pungutan liar.

Pungutan tidak resmi atau pungutan liar menjadi salah satu kendala bagi UMKM karena menambah pengeluaran yang tidak sedikit.

d. Implikasi otonomi daerah.

Perubahan sistem pemerintahan daerah akan berpengaruh terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UMKM.

e. Implikasi perdagangan bebas.

UMKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas.

f. Sifat produk dengan ketahanan pendek.

Sebagian besar produk industri kecil memiliki karakteristik dengan ketahanan yang pendek. Dengan kata lain, produk atau kerajinan yang dihasilkan UMKM mudah rusak dan tidak tahan lama.⁶⁷

⁶⁶ Abdul Muttalib, "Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram Tahun 2016," *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan* 1, hlm. 170.

⁶⁷ Abdul Muttalib, "Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram Tahun 2016," *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan* 1, hlm. 170

1. Pembangunan Usaha

Pembangunan (*development*) mengandung pengertian suatu proses yang menyebabkan sesuatu dapat tumbuh (*growth*), atau menjadi lebih dewasa, lebih maju atau lebih terorganisasi.⁶⁸ Pembangunan meliputi beberapa pengertian antara lain:⁶⁹

- a. Pembangunan itu harus merupakan suatu proses, ini dimaksudkan bahwa setiap usaha pembangunan pasti memerlukan kesinambungan pelaksanaan, dalam arti tanpa mengenai batas akhir meskipun dalam pelaksanaan perencanaannya dapat di luar berdasarkan atas skala prioritas dan tahapan tertentu.
- b. Pembangunan itu harus merupakan usaha yang dilakukan secara sadar, artinya tiap usaha pembangunan harus dilandasi dengan motivasi dasar, sasaran yang jelas dan rasional, atau dengan kata lain tidak hanya berdasarkan pemikiran – pemikiran emosional. Pembangunan harus dilakukan secara teratur dalam arti harus berencana dan berorientasi pada pertumbuhan dan perubahan.
- c. Pembangunan itu baik dalam perencanaan maupun dalam pelaksanaannya, harus sedemikian rupa mengarah ke modernitas., artinya harus membuahkan suatu perubahan dan hasil bagi masyarakat luas yaitu suatu bentuk cara hidup yang lebih baik dan lebih sejahtera dari sebelumnya, termasuk prospek pembangunan potensi dan sumber kehidupan di masa depan.
- d. Sifat dan watak modernisasi yang akan dicapai itu harus sedemikian bercirikan multi dimensional.⁷⁰

Christina Andika Setyanti mengemukakan langkah awal membangun usaha antara lain:⁷¹

⁶⁸ Nurul Huda, dkk. *Ekonomi Pembangunan Islam*, Prenada Media Grup, Jakarta, 2015, hlm. 77.

⁶⁹ Stepanus Henryk, “Partisipasi Masyarakat Dalam Pembangunan di Kelurahan Sungai Keledang, Kecamatan Samarinda Seberang Kota Samarinda”, *Jurnal Ilmu Pemerintahan* 1, no 2 (2013): hlm. 615.

⁷⁰ Stepanus Henryk, “Partisipasi Masyarakat Dalam Pembangunan di Kelurahan Sungai Keledang, Kecamatan Samarinda Seberang Kota Samarinda”, *Jurnal Ilmu Pemerintahan* 1, hlm. 615.

- a. Memulai dari hal simpel.
Mulai bisnis dari hal yang simpel dan sederhana, karena bisa jadi ide sederhana justru akan membawa kesuksesan.
- b. Diferensiasi produk.
Usahakan memilih produk yang berbeda dengan produk pada umumnya.
- c. Promosi.
Promosi adalah salah satu hal yang penting dalam usaha, namun promosi tidak harus dilakukan dengan berlebihan misalnya dengan *flyer* atau spanduk besar.
- d. Menghemat biaya interior.
Untuk sebuah usaha pertokoan, biaya terbesar adalah interior. Hal ini dapat diatasi dengan kreativitas menggunakan benda – benda murah namun memiliki nilai keunikan.
- e. Memberi opsi pembayaran.
Sebagai pengusaha, harus mampu menyediakan berbagai alternatif cara pembayaran produk yang diinginkan konsumen.⁷²

2. Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besar harapan untuk menjadikan usaha yang semula kecil menjadi besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (*starting*), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam

⁷¹ Christina Andika Setyanti, *Lima Strategi Jitu Membangun Bisnis Sendiri*, www.kompas.com, diakses pada tanggal 25 September 2018.

⁷² Christina Andika Setyanti, *Lima Strategi Jitu Membangun Bisnis Sendiri*, www.kompas.com, diakses pada tanggal 25 September 2018.

memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Ada beberapa tahap pengembangan usaha, antara lain:⁷³

a. Identifikasi peluang.

Mengidentifikasi peluang dengan di dukung data dan informasi. Informasi biasanya dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti: rencana perusahaan, saran dan usul manajemen kecil, program dari pemerintah, hasil bergabai riset peluang usaha.

b. Merumuskan alternatif usaha.

Setelah informasi berkumpul dan dianalisis, maka pemimpin perusahaan dapat dapat merumuskan usaha apa saja yang mungkin dapat dibuka.

c. Seleksi alternatif.

Alternatif yang banyak selanjutnya harus dipilih satu atau beberapa alternatif yang terbaik dan prospektif. Untuk usaha yang prospektif dasar pemilihannya antara lain dapat menggunakan kriteria ketersediaan pasar, resiko kegalah, harga.

d. Pelaksanaan alternatif terpilih.

Setelah penentuan alternatif, maka tahap selanjutnya adalah pelaksanaan usaha terpilih.

e. Evaluasi

Evaluasi dimaksud untuk memberikan koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan. Disamping itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan bagi perbaikan pelaksanaan usaha selanjutnya.⁷⁴

Beberapa teknik pengembangan usaha adalah sebagai berikut:⁷⁵

a. Peningkatan skala ekonomis.

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha.

⁷³ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 244.

⁷⁴ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 245.

⁷⁵ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 245.

b. Perluasan cakupan usaha.

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi, serta dengan teknologi yang berbeda.⁷⁶

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumberdaya. Strategi pengembangan usaha antara lain:⁷⁷

a. Strategi pengembangan produk.

Pengembangan produk adalah mengupayakan peningkatan penjualan melalui perbaikan produk atau jasa saat ini atau pembangunan produk atau jasa baru. Pembangunan produk biasanya membutuhkan pengeluaran yang besar untuk penelitian dan pengembangan. Pengembangan produk ini dipilih untuk dijalankan oleh suatu perusahaan dalam rangka memodifikasi produk yang ada sekarang atau pendiptaan produk baru yang masih terkait dengan produk yang sekarang. Pengembangan produk ini dipilih untuk dijalankan oleh suatu perusahaan dalam rangka memodifikasi produk yang ada sekarang atau menciptakan produk baru yang masih terkait dengan produk yang ada sekarang.⁷⁸

b. Strategi pengembangan pasar.

Pengembangan pasar adalah memperkenalkan produk atau jasa saat ini ke wilayah geografis baru. Strategi pengembangan pasar dipilih untuk dijalankan dengan pertimbangan dapat dilakukannya pengkoordinasian, sehingga akan dapat dicapai biaya pengorbanan yang lebih rendah dan resiko yang dihadapi lebih kecil. Penekanan dari strategi ini adalah pada pemasaran produk yang sekarang dijalankan, dengan pertimbangan telah dimilikinya keahlian dan keterampilan

⁷⁶ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 246.

⁷⁷ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 246.

⁷⁸ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 246.

dalam pengoperasian baik untuk pelanggan yang ada maupun untuk pelanggan baru.⁷⁹

c. Strategi pengembangan yang terkonsentrasi.

Strategi pengembangan yang terkonsentrasi memfokuskan pada suatu kombinasi produk dan pasar tertentu. Strategi pembangunan yang terkonsentrasi diarahkan untuk mempertinggi kinerja perusahaan. Dimungkinkannya hal ini, karena didukung oleh kemampuan menilai kebutuhan pasar, pengetahuan tentang perilaku pembeli, sensitivitas harga pelanggan dan efektivitas dari advertensi dan promosi.⁸⁰

d. Strategi inovasi.

Strategi inovasi menjadi perhatian bagi suatu perusahaan karena dalam banyak industri apabila tidak dilakukan inovasi akan dapat meningkatkan timbulnya risiko yang dihadapi perusahaan itu.⁸¹

e. Strategi integrasi horizontal

Integrasi horizontal terjadi apabila suatu organisasi perusahaan menambah satu atau lebih bisnisnya yang memproduksi produk/jasa yang sejenis dioperasikan pada pasar produk yang sama.⁸²

C. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian yang lebih akurat sebagaimana yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka diperlukan karya-karya pendukung yang memiliki relevansi terhadap tema yang dikaji. Di bawah ini penulis paparkan beberapa jurnal dan skripsi yang terkait dengan permasalahan dalam penelitian penulis, diantaranya adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Heppy Prasetyo Pradhana dengan judul “Penguatan Modal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Melalui

⁷⁹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 247.

⁸⁰ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 248.

⁸¹ Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 248.

⁸² Lembaga Diklat Profesi Pinbuk LAZNAS BSM Umat, *Bahan Bacaan Manajemen Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, hlm. 248.

Pembiayaan di BMT Mandiri Sejahtera Gresik”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa BMT Mandiri Sejahtera Berperan dalam Menguatkan Modal dari Anggota Usaha mikro, kecil dan menengah yang menerima pembiayaan. Penguatan modal yang terjadi ditandai dengan meningkatnya pendapatan dan laba, asset yang dimiliki anggota pembiayaan serta peningkatan struktur modal dari UMKM.⁸³

2. Penelitian yang dilakukan oleh Ernanda Kusuma Dewi dan Ayu Astari dengan judul “Peran Pembiayaan Mudharabah dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan yang ideal serta merupakan pembiayaan primer di dalam pembiayaan islam. Dengan adanya pembinaan dan pengawasan terhadap pembiayaan mudharabah pada BMT meminimalisir kegagalan kinerja usaha mikro.⁸⁴
3. Penelitian yang dilakukan oleh Fahmi Medias, Nasitotul Jannah dan Eko Kurniasih Pratiwi dengan judul “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Baitul Maal Wa Tamwil di Kabupaten Magelang”. Hasil penelitian tersebut adalah terbantunya usaha UMKM anggota yang berkaitan dengan kebutuhan modal usaha yang berimplikasi pada peningkatan keuntungan modal usaha UMKM. Program pemberdayaan ekonomi yang dilakukan oleh BMT terhadap UMKM dilaksanakan melalui penyediaan modal usaha dengan menggunakan akad musyarakah, murabbahah, wakalah, dan qardul hasan. Selain itu BMT juga membantu memasarkan produk usaha anggota bekerjasama dengan

⁸³ Heppy Prasetyo Pradhana, “Penguatan Modal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Melalui Pembiayaan di BMT Mandiri Sejahtera Gresik”, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 3, no.4 (2016): hlm. 332

⁸⁴ Ernanda Kusuma Dewi dan Ayu Lestari, “Peran Pembiayaan Mudharabah dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada BMT”, *Jurnal Law and Justice* 2, no.2 (2017): hlm.121.

lembaga dan instansi (Dinas Koperasi) dalam bentuk kolaborasi kegiatan pemberdayaan UMKM.⁸⁵

4. Penelitian yang dilakukan oleh Suyoto dan Hermin Endratno yang berjudul “Peran *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumah Tangga di Purwokerto”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa BMT memiliki potensi yang cukup baik untuk melakukan pengembangan usaha skala rumah tangga sehingga berkembang menjadi lebih besar. BMT memberi kontribusi pengembangan usaha skala rumah tangga sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan menyerap tenaga kerja.⁸⁶
5. Penelitian yang dilakukan oleh Juvenal Alves, dkk. Penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Upaya Penguatan Modal Usaha di Timor Leste”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Timor Leste khususnya distrik Ermera untuk memperkuat dan meningkatkan usaha-usaha mikro dan kecil di timor leste, melalui pengembangan pelatihan dan pendampingan sehingga mereka mampu berdiri sendiri dan tentunya akan berkontribusi kepada pemerintah dalam peningkatan perekonomian nasional.⁸⁷

⁸⁵ Fahmi Medias, dkk, “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui *Baitul Maal Wa Tamwil* di Kabupaten Magelang”, *Jurnal Ekonomi Syariah* 6, no. 6 (2017): hlm. 41.

⁸⁶ Suyoto dan Hermin Endratno, “Peran *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumah Tangga di Purwokerto”, *Jurnal Ekonomi* 7, no.1 (2015): hlm. 41.

⁸⁷ Juvenal Alves, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Upaya Penguatan Modal Usaha di Timor Leste”, *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 4, no.2 (2015): hlm.167.

D. Kerangka Pemikiran

Berikut ini hal-hal yang dijadikan landasan peneliti dalam memecahkan masalah yang telah sebelumnya.

