

# **PENGEMBANGAN PRODUK LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH YANG IDEAL**

**Auria Eka Mayasari – Renny Oktafia**

**Perbankan Syariah**

*Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Majapahit, No 666B Sidoarjo*

[Auriamayasari222@gmail.com](mailto:Auriamayasari222@gmail.com)

## **Abstrak**

*Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) merupakan lembaga keuangan yang dibentuk khusus untuk memberikan layanan pengembangan dan pemberdayaan masyarakat baik melalui pinjaman atau dalam bentuk dana mikro untuk anggota masyarakat. Lembaga keuangan mikro syariah yang digunakan dalam setiap transaksi tidak pernah menggunakan bunga, baik pada saat penghimpunan tabungan investasi masyarakat atau dalam bisnis untuk usaha yang diperlukan. Sebuah hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan produk-produk LKMS melalui proses perencanaan perusahaan untuk mengetahui keinginan pasar, memperbaiki produk, bahkan membuat inovasi produk-produk baru sebagai upaya peningkatan kualitas layanan dan produk jasa LKMS. Melalui prinsip syariah pada tahapan pengembangan produknya, maka produk-produk LKMS dapat memberikan variasi yang halal dan baik untuk kemaslahatan masyarakat.*

**Kata kunci :** *pengembangan produk dan lembaga keuangan mikro syariah*

## **PENDAHULUAN**

Lembaga keuangan syariah merupakan sebuah lembaga keuangan yang prinsip-prinsip syariahnya berdasarkan syariat Islam untuk menghindari *dzalim*, *gharar*, dan *riba*. Harta yang bersumber dari umat Islam, seperti *zakat*, *infaq*, dan *shadaqah*. Lembaga keuangan mikro syariah merupakan sebuah lembaga perekonomian yang bergerak dibidang menghimpun dan menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat kecil, yang bersifat sosial (nirlaba) dan pembiayaan modal usaha yang bersifat laba dengan sistem bagi hasil. Dengan adanya LKMS sebenarnya dapat dijadikan salah satu solusi alternatif bagi perekonomian Bangsa Indonesia yang kebanyakan masyarakatnya bergerak di bidang usaha mikro kecil dan menengah. LKMS bersifat lebih fleksibel dan bisa menjangkau masyarakat kecil dibandingkan dengan Bank yang hanya bisa menjangkau kalangan menengah ke atas.

Salah satu cara untuk menghadapi masalah seperti pembuatan produk yang baik dan perbaikannya secara terus menerus adalah dengan cara pengembangan produk yaitu melakukan perbaikan atau menghasilkan produk baru yang berbeda dengan produk yang sebelumnya. LKMS harus mampu meningkatkan dan memberikan inovasi yang baru pada produk jasa sebagai usaha manajemen dalam menghadapi perubahan selera dan persaingan yang semakin tahun semakin meningkat sehingga dapat mengeluarkan keinginan pasar melalui produk LKMS yang tidak ketinggalan dari produk lembaga keuangan mikro konvensional.

Saat ini, anggota pengguna produk jasa LKMS sudah semakin selektif dalam memilih berbagai produk yang diinginkannya. Oleh karena itu, LKMS perlu upaya dalam melakukan pengembangan produknya agar dikenal oleh masyarakat dan agar pasarnya bersaing dengan lembaga keuangan yang lainnya. Tujuan pengembangan produk sebagai upaya untuk meningkatkan keunggulan dalam produk yang di hasilkan agar dapat diminati oleh nasabah atau anggota sebagai kecepatan LKMS dalam merespon perubahan keinginan nasabah. Dari uraian dalam latar belakang di atas, maka perlu adanya pengembangan produk lembaga keuangan syariah.

## **Pengembangan produk**

Di dalam kamus marketing, arti istilah pengembangan produk adalah kegiatan yang mengarah ke ciri khas yang dimiliki produk baru atau berbeda dari sebuah produk atau manfaat konsumen. Pengembangan tersebut membentang dari konsep yang sama sekali baru untuk memenuhi “keinginan” konsumen yang ditetapkan secara baru hingga modifikasi dari sebuah produk yang telah ada, penyajian dan kemasannya. Ia merupakan bagian dari sebuah proses yang harus berkesinambungan untuk menahan masa penurunan dalam daur hidup intrinsic dari suatu produk yang ada. (Hart, 2005: 163)

Pengembangan produk adalah suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang ada, atau untuk menambah banyaknya ragam produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Pengembangan produk terdiri atas penjualan-penjualan yang bertambah yang diusahakan oleh perusahaan-perusahaan dengan mengembangkan yang diperbaharui untuk pasarpasar yang sekarang. (Moekijat, 1990: 438)

Pada penulisan ini yang dimaksud pengembangan produk adalah suatu usaha perusahaan untuk menarik minat pelanggan dengan memodifikasi atau membentuk produk yang telah ada untuk membuat variasi produk baru yang dipasarkan.

### **Tujuan dan tahapan pengembangan produk**

Menurut Buchari Alam tujuan dari pengembangan produk adalah sebagai berikut :

1. Untuk menamahi omzet penjualan
2. Untuk memenangkan persaingan dipasaran
3. Untuk memenuhi keinginan konsumen yang belum puas
4. Untuk meningkatkan keuntungan.

Tahapan atau proses pengembangan produk menurut sumber Glen L Urban John R. Huser dan Nikhilesa Dholakia yang diterangkan kembali oleh Boyd, Walker dan Larreche, yaitu :

1. Tujuan dan strategi produk
2. Identifikasi peluang. Maksudnya adalah mengidentifikasi peluang besar melalui segmentasi pasar yang luas untuk meningkatkan sumber pendanaan
3. Desain produk. Pada tahapan ini produk yang sesuai dengan permintaan atau kebutuhan nasab, bentuk desain sesuai visi, misi dan tujuan LKMS.

4. Pengujian pra produk. Produk yang telah dicoba untuk dipasarkan, kemudian dilakukan pengamatan mengenai bagaimana reaksi pasar terhadap produk baru ini. Dengan demikian perusahaan bias mengetahui apakah produk ini bias di terima konsumen atau masih perlu dimodifikasi lagi sebelum benar-benar dikomersialisasikan.
5. Tahapan terakhir yaitu komersialisasi dari siklus pengamatan produk. Kita dapat menentukan kapan waktu peluncurannya, dimana produk akan dipasarkan terlebih dahulu, target pasar potensial yang akan dibidik, dan anggaran biaya untuk pemasaran produk tersebut.

## **Lembaga Keuangan Mikro Syariah**

Dengan berkembangnya trend masyarakat saat ini menjadikan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) berkembang pesat dengan jumlah yang semakin banyak, yang sudah menjurus ke lembaga keuangan syariah. Terdapat 2 fungsi lembaga keuangan mikro syariah yaitu fungsi sosial dan fungsi bisnis. Dengan Potensi yang sudah dimiliki oleh lembaga ini sehingga bisa memperkuat perekonomian masyarakat dengan cara pembiayaan mikro. Selain itu lembaga ini juga dapat membantu pemerintah dalam mewujudkan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat (Oktafia : 2017)

Ada juga faktor lain yang harus diperhatikan untuk mengelola LKMS ini adalah tentang bagaimana cara atau system pengoprasian yang digunakan lembaga ini. Lembaga keuangan mikro syariah saat ini dalam pengoprasian lebih condong ke komersialisasi. Kondisi seperti ini bisa terjadi karena sumber pendanaan terbesar juga berasal dari dana komersial masyarakat. Jika kondisi seperti itu terus terjadi maka tujuan yang diharapkan oleh lembaga ini tidak akan bisa terwujud. Sedangkan tujuan lembaga keuangan mikro syariah islam adalah dapat mewujudkan kesejahteraan dan memperkuat masyarakat dalam bidang ekonomi. (Oktafia : 2017)

Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) terdiri dari berbagai lembaga diantaranya BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syariah), BMT (Baitul Mal Wat Tamwil), Lembaga Pengelola Zakat (BAZ dan LAZ), lembaga pengelola wakaf. Keempat lembaga tersebut mempunyai hubungan yang erat dan saling mempengaruhi satu sama lain dan berhubungan erat dengan lembaga syariah lainnya yang lebih besar. (Sya'diyah : 2014)

## **Produk-produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah**

Dilihat dari fungsi pokok operasional lembaga keuangan mikro syariah ada dua fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Kedua fungsi tersebut menurut Ridwan (2004), LKMS memiliki dua fungsi utama yaitu funding atau penghimpunan dana dan lending atau pembiayaan. Dua fungsi utama ini memiliki keterkaitan erat, terutama dalam kaitannya dengan rencana penghimpunan dana supaya tidak menimbulkan dana menganggur (idle money) disatu sisi dan rencana pembiayaan untuk menghindari terjadi kurangnya dana/ likuiditas (illiquid) saat dibutuhkan di sisi yang lain. (Kholistriawan: 2017)

Sesuai dengan fungsi dan jenis dana yang dapat dikelola oleh lembaga keuangan mikro syariah tersebut, selanjutnya melahirkan berbagai macam jenis produk pengumpulan dan penyaluran dana oleh LKMS. Sebagai ringkas tentang produk-produk LKMS tersebut sebagai berikut :

1. Produk Pengumpulan Dana

Produk pengumpulan dana adalah bentuk simpanan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu panjang dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya.

2. Produk Penyaluran Dana

LKMS bukan sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat sosial, tetapi juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat, akad dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman tersebut disebut juga pembiayaan, yaitu suatu fasilitas yang diberikan LKMS kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya.

Strategi pengembangan produk-produk lembaga keuangan mikro syariah dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan nasabah terhadap pelayanan. Ketika langkah-langkah tersebut sudah mewujudkan output maka penciptaan, pengembangan produk-produk pun dilakukan. Sasaran dari pengembangan produk LKMS adalah masyarakat kecil. Dalam mencapai tujuannya lembaga keuangan mikro syariah harus mampu menciptakan strategi pengembangan produk yang cukup baik. Salah satu cara yang dilakukan lembaga keuangan mikro syariah dalam pengembangan produk-produk yang dimilikinya adalah dengan cara mengembangkan produk-produk seperti berbagai macam produk simpanan/ tabungan (simpanan wadiah, simpanan pendidikan, simpanan nikah,

simpanan idul Fitri, simpanan qurban/ aqiqoh, simpanan haji dan simpanan mudharabah berjangka (deposito). (Sya'diyah : 2014)

## **KESIMPULAN**

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa: LKMS memiliki produk 2 produk dengan prinsip syariah yang terdiri dari produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana. Produk-produk LKMS sudah memenuhi syarat sebagai produk LKMS yang dapat digunakan oleh masyarakat Indonesia sebagai produk LKMS yang halal, bebas riba, dan telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional dan kelayakan produk serta operasional LKMS dibawah pengawasan Dewan Pengawas Nasional. Proses atau tahapan pengembangan produk meliputi: pertama; tujuan dan strategi produk lembaga keuangan mikro syariah yang dikembangkan, kedua; mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas ketiga; membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan atau kebutuhan nasabah, keempat; pengujian produk yang layak digunakan oleh nasabah, kelima; melaksanakan komersialisasi dengan pengelolaan risiko operasional dan manajemen resiko.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Oktafia, Renny. 2017. *percepatan pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui perkuatan lembaga keuangan ekonomi mikro syariah LKMS di Jawa Timur.*

Kholistriawan, Budi. 2017 *Tantangan lembaga keuangan syariah dalam menghadapi masyarakat Ekonomi ASEAN*, dalam jurnal Muqtasid Ekonomi Perbankan

sya'diyah, Mahmudatus. 2017 : *produk lembaga keuangan mikro di kota jepara.*

<https://www.google.com/amp/wiwidnaw.tumblr.com/post/141883005504/peran-lembaga-keuangan-mikro-syariah-dalam/amp>.