

PENYELESAIAN MASALAH UMKM MELALUI LEMBAGA KUANGAN SYARIAH

ALFIAN RICO FIRMANSYAH

16612060023/ UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO

Ricodelta89@gmail.com

Abstract : Dalam persaingan perbankan syariah yang semakin ketat ,makin inovasi produk menjadi kunci penting dalam meningkatkan daya saing dan memacu pertumbuhan perusahaan,sebab itu penting bagi-bagi bank syariah untuk mengetahui factor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk perbankan syariah dan membangun UMKM untuk mengatasi kemiskinan di indonesia .faktor yang mempengaruhi inovasi produk bias berasal dari internal maupun eksternal ,faktor internal berarti organisasi dari segala sesuatu di dalamnya seperti SDM, budaya perusahaan,dan strategi perusahaan,se sedangkan factor eksternal di sebabkan oleh pertumbuhan pasar,tingkat persaingan,regulasi bank Indonesia,OJK,dan fatwa dewan syariah nasional. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan cukup besar bagi pendapatan domestik bruto Indonesia dan penyerapan tenaga kerja. Namun sebagian besar UMKM menghadapi kendala permodalan dan keterbatasan akses pada lembaga keuangan formal. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang dapat menjadi solusi kendala permodalan pada UMKM. Studi bertujuan untuk menganalisis akses UMKM terhadap pembiayaan syariah BMT dan dampaknya terhadap perkembangan usaha. (Oktafia, 2017)

Keyword : SDM,OJK,DAN UMKM

PENDAHULUAN

Salah satu strategi yang dilakukan oleh pemerintah dalam menopang pembangunan ekonomi yaitu memberdayakan dan menumbuhkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai *Basic* pembangunan ekonomi kerakyatan. Sejarah telah menunjukkan bahwa UMKM di Indonesia tetap eksis dan berkembang meskipun terjadi krisis ekonomi. Krisis yang menimpa Indonesia tahun 1997 diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dollar AS dan krisis moneter yang berdampak pada perekonomian Indonesia yakni resesi ekonomi. Hal ini merupakan pelajaran yang sangat penting untuk kembali mencermati suatu pembangunan ekonomi yang benar-benar memiliki struktur yang kuat dan dapat bertahan dalam situasi apapun (Anggraini dan Nasution, 2013:105). sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Dari sini terlihat bahwa keberadaan UMKM yang bersifat padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana dan mudah dipahami mampu menjadi sebuah wadah bagi masyarakat untuk bekerja ([www. smeccda.com](http://www.smeccda.com)). Program pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan (Oktafia, 2017b)

PEMBAHASAN

MODEL BISNIS UNTUK MENYELESAIKAN UMKM DENGAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH.

LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

Lembaga keuangan syariah di Indonesia tersebar hampir seluruh wilayah di nusantara Lembaga Keuangan Mikro syariah (LKMS) yang jumlahnya semakin bertambah seiring perkembangan tren masyarakat, pada kondisi sekarang, keuangan mikro di

jadikan salah satu pendekatan dalam menyelesaikan masalah pengentasan kemiskinan dengan melakukan pemberdayaan ekonomi, melalui penyaluran dana kepada UMKM atau kegiatan ekonomi produktif, Lembaga keuangan mikro dapat pula membuat pola kelompok, untuk penyaluran dana tanpa agunan. Dimana, dalam satu kelompok terdiri dari beberapa individu yang saling bertanggung jawab terhadap pelunasan pinjaman anggota kelompok, hal ini menyebabkan salah satu anggota tidak dapat memenuhi kewajibannya. (Oktafia, 2017)

Penyelesaian dan Pengembangan UMKM

Beberapa peneliti telah banyak mengkaji dan berusaha memberikan masukan untuk pengembangan UMKM di Indonesia. Peneliti tersebut diantaranya dilakukan oleh (Supriyanto, 2006)

Menyimpulkan dalam lapangan ternyata UMKM mampu menjadi solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia. Penanggulangan kemiskinan dengan cara mengembangkan UMKM memiliki potensi yang cukup baik, karena ternyata sektor UMKM memiliki kontribusi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja, yaitu menyerap lebih dari 99,45% tenaga kerja dan sumbangan terhadap PDB sekitar 30%. Upaya untuk memajukan dan mengembangkan sektor UMKM akan dapat menyerap lebih banyak lagi tenaga kerja yang ada dan tentu saja akan dapat meningkatkan kesejahteraan para pekerja yang terlibat di dalamnya sehingga dapat mengurangi angka pengangguran. Dan pada akhirnya akan dapat digunakan untuk pengentasan kemiskinan. Program Aksi Pengentasan Kemiskinan melalui pemberdayaan UMKM yang telah dicanangkan Presiden Yudhoyono pada tanggal 26 Februari 2005, perekonomian di Indonesia. UMKM sebagai bagian dari perekonomian juga harus lebih meningkatkan daya saing dengan melakukan inovasi. Keunggulan bersaing berbasis inovasi dan kreativitas harus lebih diutamakan karena mempunyai daya tahan dan jangka waktu lebih panjang. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi kelembagaan dalam mendorong inovasi dan kreativitas pelaku UMKM. Paper ini hasil pemikiran dengan penelitian pustaka dan menggunakan metode analisis SWOT. Selanjutnya tulisan ini melakukan komparasi strategi menciptakan kelembagaan yang

kuat bagi penciptaan kreativitas dan seni yang mampu meningkatkan daya saing UMKM dari beberapa negara.

Upaya BMT perbaikan moral dalam UMKM

Peran bmt dalam memberikan kontribusi kepada dunia umkm sangat lah rill,bmt langsung masuk ke pengusaha,bukan itu saja pergerakan bmt sangat istimewa,bmt juga jadi penggerak penyaluran dana kepada umkm guna untuk mensejahterahkan seluruh individu di semua kalangan dan juga mengentas kemiskinan di wilayah nusantara,(Oktafia,n.d)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

perekonomian di Indonesia. UMKM sebagai bagian dari perekonomian juga harus lebih meningkatkan daya saing dengan melakukan inovasi. Keunggulan bersaing berbasis inovasi dan kreativitas harus lebih diutamakan karena mempunyai daya tahan dan jangka waktu lebih panjang. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi kelembagaan dalam mendorong inovasi dan kreativitas pelaku UMKM. Paper ini hasil pemikiran dengan penelitian pustaka dan menggunakan metode analisis SWOT. Selanjutnya tulisan ini melakukan komparasi strategi menciptakan kelembagaan yang kuat bagi penciptaan kreativitas dan seni yang mampu meningkatkan daya saing UMKM dari beberapa negara.

Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

BMT adalah lembaga swadaya masyarakat yang didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat terutama pada awal berdiri, biasanya dilakukan dengan menggunakan sumber daya termasuk dana atau modal dari masyarakat setempat itu sendiri BMT memiliki beberapa kelebihan. Pertama, dalam BMT terkandung dua kepentingan yang saling menunjang yaitu kepentingan sosial dan kepentingan bisnis. Kepentingan sosial direpresentasikan oleh baitul maal dan kepentingan bisnis direpresentasikan oleh baitul tamwil. Kedua, sistem operasi BMT mengacu pada ketentuan-ketentuan Islam, bukan menggunakan sistem bunga seperti pada lembaga keuangan konvensional. Ketiga, pemimpin dan pengurus BMT bertindak aktif, proaktif,

dinamis, tidak menunggu tetapi menjemput calon anggota penyimpan atau peminjam (Rizky, 2007).

Tinjauan tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha mikro merupakan usaha yang dikelola oleh individu atau keluarga atau beberapa orang yang belum memiliki izin usaha secara lengkap.⁷ Pengertian lain dikemukakan Warkum Sumitro, usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang.⁸ Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima,⁹ kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya. Sedangkan menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM bahwa unit usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki orang per orang dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam undang-undang (UU No. 20 tahun 2008).¹⁰ Kriteria usaha mikro yang dimaksud, yaitu: 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha skala mikro merupakan bagian integral dan penting untuk dikembangkan karena dapat menjadi alternatif bagi para urban sehingga dapat mendorong pengendalian dampak negatif urbanisasi, khususnya di kota-kota besar. Berdasarkan data tahun 2007, jumlah pelaku usaha mikro sekitar 47,702 juta unit atau 95,70% dari seluruh jumlah pelaku usaha di Indonesia.

Upaya Inovasi Produk Perbankan Syariah

Seiring dengan perkembangan perbankan Syariah di Indonesia yang semakin menggembirakan, maka perlu untuk dipahami segala hal yang berkaitan dengan Perbankan Syariah di Indonesia ini. Salah satu hal penting adalah inovasi produk perbankan syariah. Dari waktu ke waktu seiring dengan perkembangan perbankan syariah, maka kebutuhan pengembangan produk juga semakin bertambah. Inovasi dalam rangka pengembangan produk dan jasa perbankan yang baru dinilai penting karena masih banyak bentuk-bentuk layanan jasa keuangan yang perlu dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan dunia usaha dan masyarakat secara umum yang terus berkembang. Dalam

rangka memastikan produk dan jasa baru yang akan dikeluarkan, bank syariah dan Unit Usaha Syariah wajib menyampaikan rencana pengeluaran produk dan jasa baru tersebut kepada Bank Indonesia melalui salah satu dari dua mekanisme yaitu laporan rencana pengeluaran produk baru atau mengajukan permohonan persetujuan produk baru (izin). Mekanisme pertama yaitu pelaporan produk diberlakukan untuk produk baru bank yang telah ditetapkan dalam Buku Kodifikasi Produk Perbankan Syariah. Bank tidak perlu meminta izin tetapi wajib melaporkan rencana pengeluaran produk tersebut kepada Bank Indonesia untuk mendapatkan penegasan paling lambat 15 hari sebelum produk baru dimaksud dikeluarkan. Untuk produk baru yang belum (Masyitoh, 2014)

Strategi Inovasi Pengembangan Produk

Saat ini, pasar perbankan secara umum diidentifikasi mengarah kepada permintaan terhadap layanan pinjaman cepat seperti kredit tanpa agunan dan kredit skala kecil (mikro). Hal yang sama terjadi pada perbankan syariah disebabkan target pasar yang sama dan adanya kecenderungan replikasi produk (product mirroring) perbankan syariah dari perbankan konvensional. Akan tetapi, produk semacam ini dapat menyebabkan peningkatan pembiayaan yang bersifat konsumtif. Oleh karena itu diperlukan produk penyeimbang yang mendukung sektor produktif. Selain itu, produk yang meningkatkan kebersamaan bank dan nasabah juga perlu dikaji dan dikembangkan, agar core product perbankan syariah yang merupakan sharing economics tetap dapat dipertahankan. Untuk keperluan tersebut, kajian mengenai produk bagi hasil, yaitu musyarakah mutanaqisah dan mudharabah muqayyadah harus giat dilaksanakan. (Machmud, 2013)

Tentu saja upaya pengkajian seperti ini mesti melibatkan semua pihak, termasuk di dalamnya industri dan lembaga pendukung. Momentum ini tepat karena bertepatan dengan upaya dari pemerintah menyediakan perumahan murah bagi masyarakat. Selain itu dalam rangka percepatan pertumbuhan industri, produk-produk yang telah dipasarkan di negara lain harus terus dikaji untuk penerapannya di tanah air. Untuk menindaklanjuti keinginan masyarakat dan dunia industry tersebut, sebuah komite kerja telah dibentuk oleh Bank Indonesia yang melibatkan lembaga terkait seperti Dewan Syariah Nasional-MUI dan Ikatan Akuntan Indonesia. Komite ini membahas antara lain kemungkinan penerapan produk-produk tersebut di tanah air dan dapat mengeluarkan rekomendasi

kepada lembaga terkait agar memperoleh penjelasan dari sisi syariah, akuntansi dan lainnya.¹⁰ Strategi pemasaran produk mesti diselenggarakan dengan melakukan aliansi strategis dengan media massa (radio, televisi dan media cetak) dan penyelenggara

KESIMPULAN

Dengan perkembangan bank syariah yang semakin pesat, dan perkembangan pasar financial yang jauh lebih pesat, maka diperlukan inovasi-inovasi model bisnis syariah agar bank syariah bisa berkompetisi di pasar financial. Selain itu, inovasi produk harus memperhatikan faktor risk management untuk meminimalisasi eksposur atau kerugian. Kami mengusulkan delapan bisnis model syariah yang mempunyai unsur hedging ini. Delapan bisnis model ini adalah Value-Based Salam dan strategi inovasi untuk perkembangan bank syariah. Harapan kami dengan bertambahnya bisnis model syariah, maka bank syariah akan semakin kompetitif dan semakin diperhitungkan di pasar financial baik oleh domestik investor maupun foreign investor.



DAFTAR PUSTAKA

- Rizky, A. 2007. BMT Fakta dan Prospek Baitul Maal wat Tamwil. UCY Press, Yogyakarta.
- Machmud, A. (2013). Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah.
- Masyitoh, N. D. (2014). Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lkm) Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Economica*, V(2), 17–36.
- Oktafia, R. (2017a). Nilai-nilai Kearifan Budaya Jawa Dan Peranannya Dalam Mewujudkan Masyarakat Madani : Perspektif Islam. *Lentera*, 3(March). Retrieved from <http://ejournal.staimnglawak.ac.id/index.php/lentera/article/download/55/45/>
- Oktafia, R. (2017b). PERCEPATAN PERTUMBUHAN USAHA MIKRO , KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI PERKUATAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (LKMS) DI JAWA TIMUR, (110), 85–92.
- Nizarul, Alim, Pembiayaan Syari'ah Untuk Usaha Mikro dan Kecil: Studi Kasus Dan Solusi, Cet. I, Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2009

