

PERBANKAN SYARIAH : ALTERNATIF PENDANAAN USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH (UMKM)

Oleh

Bertha Kusuma Wardani

Dosen Tetap STIE AMA Salatiga

Joko Pramono

Dosen Tetap STIE AMA Salatiga

Abstrak

Indonesia pernah mengalami krisis moneter, yakni pada tahun 1998, penyebab utamanya adalah tekanan yang luar biasa terhadap nilai tukar Rupiah terhadap dolar AS, sehingga Rupiah terdepresiasi hingga menjadi Rp. 16.000,- per dolar AS. Dalam krisis moneter tahun 1998 tersebut, Indonesia merupakan negara di Asia yang membutuhkan waktu paling lama untuk recovery dari krisis tersebut yaitu selama 8 tahun. Krisis tersebut memporak-porandakan perekonomian nasional, karena banyak proyek besar yang macet, perbankan kolaps, lembaga keuangan gulung tikar. Disamping itu, banyak perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) kepada karyawannya, karena permintaan atas produk perusahaan mengalami penurunan drastis. Di Indonesia, UMKM merupakan tulang punggung ekonomi nasional. Jumlah UMKM hingga 2011 mencapai sekitar 55 juta. UMKM di Indonesia sangat penting bagi perekonomian nasional karena menyumbang 60% dari PDB dan menampung 97% tenaga kerja. Tetapi disisi lain akses UMKM terhadap lembaga keuangan sangat terbatas baru 25% atau 13 juta pelaku UMKM yang bisa mendapat akses ke lembaga keuangan. Salah satu permasalahan fundamental UMKM yaitu sulitnya mengakses modal karena belakangan ini bank berhamburan dana tetapi kurang melirik UMKM. Hal ini dibuktikan, dana perbankan tak kurang dari Rp199 triliun yang telah disetujui untuk dikucurkan ke sektor riil, tak terserap oleh sektor riil. Melihat permasalahan permodalan dalam UMKM tersebut, perbankan syariah dengan prinsip dan produk-produk jasa peminjaman dana seperti Murobahah, Musyarokah, Mudhorobah dan Takaful sangat sesuai dengan kondisi UMKM. Selain itu, karakteristik perbankan syariah sesuai dengan tujuan didirikannya yaitu mensejahterakan masyarakat. Perbankan syariah juga memiliki banyak kelebihan dibanding perbankan konvensional.

Kata Kunci : Usaha Kecil, Mikro, Kecil, Menengah

PENDAHULUAN

Indonesia pernah mengalami krisis moneter pada tahun 1998, namun ditengah krisis tersebut banyak pengusaha dari kelompok usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) yang bertahan dari terpaan krisis tersebut. Dengan kegigihan dan keuletan pengusaha UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan kreativitas

usahanya maka secara perlahan krisis ekonomi dapat diatasi. Peran UKM tidak bisa dinaifkan karena hampir 90% sektor ekonomi nasional ditopang oleh UMKM dan hampir seluruh masyarakat menengah ke bawah terbantu dengan keberadaan sektor ini. UMKM memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian nasional, hal ini terbukti selama tahun 2012 ekonomi Indonesia berhasil mencapai pertumbuhan sebesar 6,3% dan kontribusi utamanya adalah dari sektor UMKM, hal ini disampaikan oleh Menteri Koperasi dan UKM Syarif Hasan saat membuka acara Peningkatan Kompetensi Konsultan Pendamping Lembaga Pemberdayaan Bisnis (LPB) dan Business Development Service (BDS) di Universitas Sebelas Maret di Surakarta, Jawa Tengah, Rabu (13/3/2013). Dalam perspektif perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contoh, pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, UMKM merupakan tulang punggung ekonomi nasional. Jumlah UMKM hingga 2011 mencapai sekitar 55 juta. UMKM di Indonesia sangat penting bagi perekonomian nasional karena menyumbang 60% dari PDB dan menampung 97% tenaga kerja. Tetapi disisi lain akses UMKM terhadap lembaga keuangan sangat terbatas baru 25% atau 13 juta pelaku UMKM yang bisa mendapat akses ke lembaga keuangan.

Pemerintah Indonesia, melalui Dinas Koperasi dan UKM, di masing-masing Provinsi atau Kabupaten/Kota melakukan pembinaan terhadap pelaku UMKM. Namun sayangnya, di tengah indikator fundamental ekonomi menunjukkan kinerja yang membaik, kinerja sektor riil justru stagnan. Banyak pula sektor UMKM yang kondisinya kembang-kempis, atau "bagai mati segan hidup tak mau". Salah satu

permasalahan fundamental UMKM yaitu sulitnya mengakses modal karena belakangan ini bank berhamburan dana, tetapi kurang melirik UMKM.

Mudrajad Kuncoro (2004) dalam penelitiannya menyatakan bahwa ada beberapa kendala dalam pengembangan UMKM di Indonesia diantaranya :

1. Adanya pungutan liar mulai dari proses perijinan sampai pengadaan barang dan ekspor barang tersebut.
2. Kebijakan makro pemerintahan yang kurang mendukung.
3. Permasalahan pembiayaan yang membebankan usaha kepada pengusaha UMK, antara lain : proses pembiayaan lama, bunga tinggi dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

Kendala yang dihadapi UMKM dalam upaya memenuhi kebutuhan modalnya, yaitu :

1. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMKM terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura;
2. prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha;
3. tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi;
4. kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya. Kondisi tersebut mengakibatkan UMKM tetap tidak bisa menjangkau berbagai skim kredit yang disediakan pemerintah dimasa lalu.

Secara umum, perbankan syariah sejak kelahirannya sangat peduli dengan pembiayaan kepada UMKM. Menurut data Bank Indonesia (akhir tahun 2008), pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh industri perbankan syariah mencapai Rp27,18 triliun (72,13%). Pembiayaan kepada non-UMKM mencapai Rp 10,5 triliun (27,87%). Sementara itu, pertumbuhan pembiayaan kepada sektor UMKM sampai dengan posisi September 2008 (ytd), sebesar 38,91%.

UMKM merupakan sasaran paling tepat bagi kalangan perbankan syariah karena jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2011 mencapai 55 juta orang.

Memberdayakan UMKM berarti memberdayakan rakyat Indonesia secara signifikan dari kemiskinan. Apalagi, fakta sudah membuktikan bahwa UMKM lebih tahan terhadap krisis dan memiliki risiko pinjaman macet yang relatif lebih kecil. Berbeda dengan kredit korporasi yang hanya diberikan kepada beberapa pengusaha besar sehingga begitu macet likuiditas bank pemberi kredit pasti terganggu, bahkan bisa kolaps.

Sesuai dasar operasionalnya yang syariah, maka produk-produk pembiayaan yang disediakan bank syariah kepada para calon nasabah didasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Setidaknya ada tiga metode utama pembiayaan yang diterapkan di perbankan syariah.

1. Metode pembiayaan dengan skema jual beli, seperti jual beli murabahah, salam, istisna, bay taqsith, dan bay mustarsal.
2. Metode pembiayaan dengan skema bagi hasil, seperti musyarakah, musyarakah mutanaqishah, mudharabah, termasuk mudharabah mu-qayyadah (*restricted investment*).
3. Ijarah, (sewa), seperti ijarah biasa, ijarah muwazi, sewa-beli (bay at-takjiri), dan IMBT (ijarah muntahiyyah bittamlik).

Dengan demikian, banyak alternatif skim yang bisa digunakan untuk UMKM, tergantung jenis dan bentuk UMKM.

Rumusan Masalah

Atas latar belakang di atas, pokok masalah dalam karya ilmiah ini yaitu:

1. Bagaimana peranan UMKM dalam perekonomian nasional ?
2. Permasalahan fundamental apa yang dihadapi oleh UMKM ?
3. Apa produk-produk yang dilahirkan perbankan syariah dalam membantu mengatasi masalah pendanaan UMKM ?
4. Bagaimana karakteristik dan prinsip perbankan syariah dalam menciptakan iklim kondusif untuk para UMKM ?

LANDASAN TEORI

Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pengertian UMKM adalah :

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. 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 sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- c. Usaha menengah adalah 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 dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Selanjutnya kriteria dari masing-masing jenis UMKM sesuai undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut :

Tabel 1
Kriteria UMKM

NO	Uraian	KRITERIA	
		ASET (Rp)	OMZET (Rp)
1	Usaha mikro	max 50 juta	max 300 juta
2	Usaha kecil	> 50 - 500 juta	> 300 juta - 2,5 M
3	Usaha menengah	> 500 Juta - 10 M	> 2,5 M - 50 M

Klasifikasi Sektor UMKM

Prinsip klasifikasi menurut jenis kegiatan ekonomi mengikuti konsep pada ISIC (*International Standard Classification of All Economic Activities*) Revisi tahun 1968. Klasifikasi sektor ini bertujuan untuk memudahkan perbandingan tingkat aktivitas ekonomi antar berbagai macam kegiatan. Untuk kepentingan penyusunan klasifikasi Usaha Mikro, Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar

(UB) disini digunakan 9 (sembilan) penggolongan utama (pokok) sektor ekonomi yang meliputi :

a) Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan

Mencakup segala macam pengusahaan dan pemanfaatan benda-benda/barang-barang biologis (hidup) yang berasal dari alam untuk memenuhi kebutuhan atau usaha lainnya.

b) Pertambangan dan Penggalian

Sektor pertambangan dan penggalian meliputi subsektor minyak dan gas bumi, subsektor pertambangan non migas, dan subsektor penggalian.

c) Industri Pengolahan

Industri pengolahan merupakan kegiatan pengubahan bahan dasar (bahan mentah) menjadi barang jadi/setengah jadi dan/atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, baik secara mekanis, kimiawi, dengan mesin ataupun dengan tangan.

d) Listrik, Gas dan Air Bersih

Listrik mencakup kegiatan pembangkitan, transmisi, dan distribusi listrik baik untuk keperluan rumahtangga, usaha, industri, gedung kantor pemerintah, penerangan jalan

umum, dan lain sebagainya. Gas mencakup kegiatan pengolahan gas cair, produksi gas dengan karbonasi arang atau dengan pengolahan yang mencampur gas dengan gas alam atau petroleum atau gas lainnya, serta penyaluran gas cair melalui suatu sistem pipa saluran kepada rumahtangga, perusahaan industri, atau pengguna komersial lainnya.

Air bersih mencakup kegiatan penampungan, penjernihan, dan penyaluran air, baku atau air bersih dari terminal air melalui saluran air, pipa atau mobil tangki (dalam satu pengelolaan administrasi dengan kegiatan ekonominya) kepada rumahtangga, perusahaan industri atau pengguna komersial lainnya.

e) Bangunan

Bangunan atau Konstruksi, menurut SE 2006 adalah kegiatan penyiapan, pembuatan, pemasangan, pemeliharaan maupun perbaikan bangunan/konstruksi yang menyatu dengan tempat kedudukannya, baik digunakan sebagai tempat tinggal maupun sarana lainnya.

f) Perdagangan, Hotel dan Restoran

Perdagangan adalah kegiatan penjualan kembali (tanpa perubahan teknis) barang baru maupun bekas.

Hotel adalah bagian dari lapangan usaha kategori penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum.

Restoran disebut kegiatan penyediaan makan minum adalah usaha jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan permanen yang menjual dan menyajikan makan dan minuman untuk umum ditempat usahanya.

g) Pengangkutan dan Komunikasi Pengangkutan adalah kegiatan pemindahan orang/ penumpang dan/atau barang/ternak dari satu tempat ke tempat lain melalui darat, air maupun udara dengan menggunakan alat angkutan bermotor maupun tidak bermotor.

Komunikasi yaitu usaha pelayanan komunikasi untuk umum baik melalui pos, telepon, telegraf/teleks atau hubungan radio panggil (pager).

h) Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan

Sektor keuangan, persewaan dan jasa perusahaan mencakup kegiatan perantara keuangan, asuransi, dana pensiun, penunjang perantara keuangan, realstat, usaha persewaan, dan jasa perusahaan.

i) Jasa-jasa

Jasa-jasa meliputi kegiatan pelayanan kepada masyarakat yang ditujukan untuk melayani kepentingan rumah tangga, badan usaha, pemerintah dan lembaga-lembaga lain.

Peran UMKM dalam Perekonomian Nasional

Berikut data tentang perkembangan UMKM di Indonesia kurun waktu 2009 – 2011 sebagai berikut :

Tabel 2
Data UMKM

No	Indikator	Satuan	2009		2010		2011	
			JML	%	JML	%	JML	%
1	Unit Usaha							
	UMKM	Unit	52,764,603	99	53,823,732	99	55,206,444	99
	Usaha besar	Unit	4,677	1	4,838	1	4,952	1
2	Tenaga Kerja							
	UMKM	Orang	96,211,332	97	99,401,775	97	101,722,458	97
	Usaha besar	Orang	2,674,671	3	2,839,711	3	2,891,224	3
3	PDB harga berlaku							
	UMKM	Rp milyar	2,993,151	56	3,466,393	57	4,303,571	58
	Usaha besar	Rp milyar	2,301,709	44	2,602,369	43	3,123,514	42
4	PDB harga konstan							
	UMKM	Rp milyar	1,212,599	58	1,282,571	58	1,369,326	57
	Usaha besar	Rp milyar	876,459	42	935,375	42	1,007,784	43
5	Ekspor non migas							
	UMKM	Rp milyar	162,255	17	175,895	16	187,441	16
	Usaha besar	Rp milyar	790,835	83	936,825	84	953,009	84
6	Invest. Harga berlaku							
	UMKM	Rp milyar	781,357	49	927,117	48	992,205	50
	Usaha besar	Rp milyar	807,146	51	996,320	52	990,516	50
7	Invest. Harga konstan							
	UMKM	Rp milyar	224,008	49	247,139	48	260,934	49
	Usaha besar	Rp milyar	229,574	51	264,108	52	270,408	51

Sumber : Dinas Kop dan UKM

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan peran UMKM dalam perekonomian nasional sebagai berikut.

1. Kontribusi UMKM terhadap unit usaha

Dari tahun 2009 hingga 2011 jumlah unit usaha dari sektor UMKM masih mendominasi perekonomian nasional yakni sebesar 99 % dibandingkan dengan usaha besar yang kontribusinya hanya sebesar 1%.

2. Kontribusi UMKM terhadap penyerapan Tenaga kerja

Dalam hal penyerapan tenaga kerja, peran UMKM pada tahun 2009 tercatat sebesar 96 juta orang atau 97 persen dari total penyerapan tenaga kerja yang ada, sisanya adalah sektor Usaha Besar.

Sedangkan pada tahun 2010, UMKM mampu menyerap tenaga kerja sebesar 99 juta orang atau 97 persen dari total penyerapan tenaga kerja yang ada, jumlah ini meningkat sebesar 3 persen dibandingkan tahun 2009. Untuk tahun

2011, UMKM mampu menyerap tenaga kerja sebesar 102 juta orang atau 97 persen dari total penyerapan tenaga kerja yang ada sisanya adalah sektor usaha besar.

3. Kontribusi UMKM terhadap PDB

Pada tahun 2009, peran UMKM terhadap penciptaan PDB nasional menurut harga berlaku tercatat sebesar Rp. 2.993 triliun atau 56 persen, selebihnya adalah usaha besar (UB) yaitu Rp. 2.301 triliun atau 44 persen.

Sedangkan pada tahun 2010, peran UMKM terhadap penciptaan PDB nasional menurut harga berlaku tercatat sebesar Rp. 3.466 triliun atau 57 persen dari total PDB nasional, mengalami peningkatan sebesar 16 persen dibanding tahun 2009, selebihnya sebesar 43 persen merupakan kontribusi UB. Disisi lain, pada tahun 2011 nilai PDB nasional atas harga berlaku sebesar Rp. 4.303 triliun atau sebesar 58 %.

4. Kontribusi UMKM terhadap nilai ekspor

Kontribusi UMKM terhadap pembentukan total nilai ekspor nasional pada tahun 2009 tercatat sebesar Rp. 162 triliun atau 17 persen, selebihnya adalah UB sebesar Rp. 790 triliun atau 83 persen.

Pada tahun 2010, peran UMKM terhadap pembentukan total nilai ekspor nasional mengalami peningkatan sebesar Rp. 14 triliun atau 8 persen dibandingkan tahun 2009.

Permasalahan UMKM

Terdapat lima permasalahan dalam UMKM masing-masing adalah :

a) Permasalahan dalam mengakses pasar.

Kesulitan akses pasar selama ini merupakan permasalahan yang dialami hampir sebagian besar UMKM di tanah air. Hal ini karena UMKM rata-rata kurang memiliki informasi yang lengkap dan rinci, terkait pasar mana saja yang bisa ditembus oleh produk yang dihasilkan.

b) Permasalahan dalam akses teknologi.

Akses teknologi merupakan salah satu permasalahan sektor UMKM. Kondisi ini tentu merupakan salah satu hambatan, demi memajukan sektor UMKM. Padahal jika produk UMKM sudah mendapat sentuhan teknologi, tentu akan mudah diterima pasar.

c) Permasalahan dalam akses modal.

Akses modal juga merupakan kelemahan UKM. Ini amat ironis, karena belakangan ini banyak bank berhamburan dana namun kurang melirik UMKM.

d) Permasalahan dalam manajemen keuangan.

Kalangan UMKM rata-rata tidak memiliki pola manajemen keuangan yang rapi. Sehingga kadang sulit membedakan antara keuangan perusahaan dan keuangan rumah tangga.

e) Permasalahan SDM.

SDM yang mendukung UMKM rata-rata memang relatif kurang handal. Dalam kondisi inilah pemerintah, perguruan tinggi atau lembaga sosial yang lain hendaknya bisa ikut berperan meningkatkan SDM yang mendukung UMKM.

Banyak permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat sebagai pelaku UMKM, dan satu yang paling utama adalah masalah permodalan. UMKM sering kali kesulitan dalam mengakses modal. Hal ini disebabkan pihak perbankan yang memberi persyaratan yang menyulitkan UMKM serta agunan yang tinggi yang diberikan pihak perbankan. Selain itu, faktor eksternal dunia perekonomian ternyata berperan penting dalam penentuan permodalan ini. Tingkat suku bunga yang meningkat membuat para pelaku UMKM khawatir terhambatnya aliran kredit sebagai pembiayaan bagi UMKM mereka.

Perbankan Syariah

Definisi Perbankan Syariah

Perbankan syariah atau Perbankan Islam adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram (misal: usaha yang berkaitan dengan produksi makanan/minuman haram, usaha media yang tidak islami dll), dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional.

Tujuan dan Manfaat Perbankan Syariah

Tujuan dan manfaat dari keberadaan (operasional) Perbankan Syariah, yaitu:

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-*muamalat* secara Islam, khususnya *muamalat* yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- 3) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- 4) Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah di dalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih mengutamakan sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.
- 5) Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Aktivitas bank syariah diharapkan mampu menghindarkan dari gejala pemanasan ekonomi akibat inflasi dan menghindari persaingan yang tidak sehat antar lembaga keuangan.
- 6) Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap bank konvensional.

Sejarah Perbankan Syariah

Perbankan syariah pertama kali muncul di Mesir tanpa menggunakan embel-embel islam, karena adanya kekhawatiran rezim yang berkuasa saat itu akan melihatnya sebagai gerakan fundamentalis. Pemimpin perintis usaha ini Ahmad El Najjar, mengambil bentuk sebuah bank simpanan yang berbasis profit sharing (pembagian laba) di kota Mit Ghamr pada tahun 1963. Eksperimen ini berlangsung hingga tahun 1967, dan saat itu sudah berdiri 9 bank dengan konsep serupa di Mesir. Bank-bank ini, yang tidak memungut maupun menerima bunga, sebagian besar

berinvestasi pada usaha-usaha perdagangan dan industri secara langsung dalam bentuk partnership dan membagi keuntungan yang didapat dengan para penabung. Masih di negara yang sama, pada tahun 1971, Nasir Social bank didirikan dan mendeklarasikan diri sebagai bank komersial bebas bunga. Walaupun dalam akta pendiriannya tidak disebutkan rujukan kepada agama maupun syariat islam. Islamic Development Bank (IDB) kemudian berdiri pada tahun 1974 disponsori oleh negara-negara yang tergabung dalam Organisasi Konferensi Islam, walaupun utamanya bank tersebut adalah bank antar pemerintah yang bertujuan untuk menyediakan dana untuk proyek pembangunan di negara-negara anggotanya. IDB menyediakan jasa finansial berbasis fee dan profit sharing untuk negara-negara tersebut dan secara eksplisit menyatakan diri berdasar pada syariah islam. Dibelahan negara lain pada kurun 1970-an, sejumlah bank berbasis islam kemudian muncul. Di Timur Tengah antara lain berdiri Dubai Islamic Bank (1975), Faisal Islamic Bank of Sudan (1977), Faisal Islamic Bank of Egypt (1977) serta Bahrain Islamic Bank (1979). Di Asia-Pasifik, Phillipine Amanah Bank didirikan tahun 1973 berdasarkan dekrit presiden, dan di Malaysia tahun 1983 berdiri Muslim Pilgrims Savings Corporation yang bertujuan membantu mereka yang ingin menabung untuk menunaikan ibadah haji.

Di Indonesia pelopor perbankan syariah adalah Bank Muamalat Indonesia. Berdiri tahun 1991, bank ini diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim. Bank ini sempat terimbas oleh krisis moneter pada akhir tahun 90-an sehingga ekuitasnya hanya tersisa sepertiga dari modal awal. IDB kemudian memberikan suntikan dana kepada bank ini dan pada periode 1999-2002 dapat bangkit dan menghasilkan laba. Saat ini keberadaan bank syariah di Indonesia telah di atur dalam Undang-undang yaitu UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Hingga tahun 2007 terdapat 3 institusi bank syariah di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri dan Bank Mega Syariah. Sementara itu bank umum yang telah memiliki unit usaha syariah adalah 19 bank diantaranya merupakan bank besar seperti Bank Negara Indonesia (Persero), Bank Rakyat Indonesia (Persero) dan Bank swasta nasional: Bank Tabungan Pensiunan Nasional (Tbk). Sistem syariah juga telah digunakan oleh Bank Perkreditan Rakyat, saat ini telah berkembang 104 BPR Syariah.

Karakteristik Perbankan Syariah

Berikut karakteristik yang dianut dalam perbankan syariah:

- a) Pembayaran terhadap pinjaman dengan nilai yang berbeda dari nilai pinjaman dengan nilai ditentukan sebelumnya tidak diperbolehkan.
- b) Pemberi dana harus turut berbagi keuntungan dan kerugian sebagai akibat hasil usaha institusi yang meminjam dana.
- c) Islam tidak memperbolehkan "menghasilkan uang dari uang". Uang hanya merupakan media pertukaran dan bukan komoditas karena tidak memiliki nilai intrinsik.
- d) Unsur Gharar (ketidakpastian, spekulasi) tidak diperkenankan. Kedua belah pihak harus mengetahui dengan baik hasil yang akan mereka peroleh dari sebuah transaksi.
- e) Investasi hanya boleh diberikan pada usaha-usaha yang tidak diharamkan dalam islam. Usaha minuman keras misalnya tidak boleh didanai oleh perbankan syariah.

Produk-Produk Perbankan Syariah

1. Produk Jasa untuk peminjam dana:

- a) Mudharabah, adalah perjanjian antara penyedia modal dengan pengusaha. Setiap keuntungan yang diraih akan dibagi menurut rasio tertentu yang disepakati. Resiko kerugian ditanggung penuh oleh pihak Bank kecuali kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan pengelolaan, kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan.
- b) Musyarakah (Joint Venture), konsep ini diterapkan pada model partnership atau joint venture. Keuntungan yang diraih akan dibagi dalam rasio yang disepakati sementara kerugian akan dibagi berdasarkan rasio ekuitas yang dimiliki masing-masing pihak. Perbedaan mendasar dengan mudharabah ialah dalam konsep ini ada campur tangan pengelolaan manajemennya sedangkan mudharabah tidak ada campur tangan
- c) Murobahah , yakni penyaluran dana dalam bentuk jual beli. Bank akan membelikan barang yang dibutuhkan pengguna jasa kemudian menjualnya kembali ke pengguna jasa dengan harga yang dinaikkan sesuai margin keuntungan yang ditetapkan bank, dan pengguna jasa dapat mengangsur barang tersebut. Besarnya angsuran flat sesuai akad diawal dan besarnya angsuran sama dengan harga pokok

ditambah margin yang disepakati. Contoh: harga rumah, 500 juta, margin bank/keuntungan bank 100 jt, maka yang dibayar nasabah peminjam ialah 600 juta dan diangsur selama waktu yang disepakati diawal antara Bank dan Nasabah.

d) Takaful (asuransi islam)

2. Produk Jasa untuk penyimpanan dana:

a) Wadi'ah (jasa penitipan), adalah jasa penitipan dana dimana penitip dapat mengambil dana tersebut sewaktu-waktu. Dengan sistem wadiah Bank tidak berkewajiban, namun diperbolehkan, untuk memberikan bonus kepada nasabah.

b) Deposito Mudhorobah, nasabah menyimpan dana di Bank dalam kurun waktu yang tertentu. Keuntungan dari investasi terhadap dana nasabah yang dilakukan bank akan dibagikan antara bank dan nasabah dengan nisbah bagi hasil tertentu.

Prinsip Penyaluran Dana dalam Perbankan Syariah

Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah.

Prinsip penyaluran dana dalam bank syariah terbagi menjadi empat akad (perjanjian), yaitu:

a) Akad jual beli (*bai'*)

- **Murabahah** adalah transaksi jual beli di mana bank syariah menyebutkan keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank ditambah keuntungan.
- **Salam** adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada sehingga barang diserahkan secara tangguh dan pembayaran dilakukan secara tunai.
- **Istishna** adalah transaksi jual beli yang mirip salam tetapi pembayarannya dapat dilakukan dalam beberapa kali (termin) pembayaran.

b) Akad sewa (*ijarah*)

Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat. Pada prinsipnya, ijarah sama dengan prinsip jual beli, perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Jika pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah adalah jasa.

c) Akad bagi hasil (*syirkah*)

- **Musyarakah** merupakan bentuk umum dari usaha bagi hasil. Transaksi musyarakah dilandasi keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset secara bersama-sama.
- **Mudharabah** adalah bentuk spesifik dari musyarakah dalam produk perbankan syariah. Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal (*shahibul mal*) mempercayakan sejumlah uang kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

d) Akad pelengkap

- **Hiwalah** (alih utang piutang), bertujuan untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapatkan ganti biaya atas jasa pemindahan piutang.
- **Rahan** (gadai), bertujuan untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Barang yang akan digadaikan harus mempunyai kriteria, yaitu: milik nasabah sendiri, jenis ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar, dan dapat dikuasai tetapi tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.
- **Qardh** adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam Perbankan Syariah biasanya dalam hal: pinjaman talangan haji, pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah, pinjaman kepada pengusaha kecil, dan sebagai pinjaman kepada pengurus bank.
- **Wakalah** (perwakilan), aplikasi yang terjadi apabila nasabah melakukan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer.

Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

Tabel 3.

Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

No	Bank Syariah	Bank Konvensional
1	Berdasarkan margin keuntungan	Memakai perangkat bunga
2	<i>Profit and falah oriented</i>	<i>Profit oriented</i>
3	Hubungan dengan nasabah berbentuk kemitraan	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk debitur dan kreditur
4	<i>Users of real funds</i>	<i>Creator of money supply</i>

5	Melakukan investasi yang halal saja	Melakukan segala investasi, tidak memperhatikan halal atau haram
6	Pengaliran dan penyaluran dana harus sesuai dengan pendapat melalui Dewan Pengawas Syariah	Tidak terdapat Dewan sejenis yang terdapat dalam Bank Syariah

ANALISIS DAN SINTESIS

Usaha mikro, kecil, menengah atau yang sering disebut UMKM merupakan salah satu solusi dimana manusia tidak terlepas dari kebutuhannya akan pekerjaan walaupun mereka tahu bahwa jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia tak kunjung memenuhi kebutuhannya tersebut. UMKM menjadi sektor yang memberikan sumbangan cukup signifikan pada pendapatan nasional. Kontribusi UMKM terhadap penciptaan PDB, nilai ekspor maupun penyerapan tenaga kerja dari tahun ke tahun terbukti lebih besar dibanding usaha besar.

Tabel 4.

Perbandingan Kontribusi UMKM dan Usaha Besar (UB)

Tahun	2009		2010	
	UMKM	UB	UMKM	UB
Penciptaan PDB	58%	42%	57%	43%
Nilai ekspor	17%	83%	16%	84%
Penyerapan tenaga kerja	97%	3.0%	97%	3%

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa peran UMKM begitu dominan di dalam perekonomian nasional. Salah satu permasalahan fundamental UMKM yaitu sulitnya mengakses modal karena belakangan ini bank berhamburan dana tetapi kurang melirik UMKM. Hal ini dibuktikan, dana perbankan tak kurang dari Rp199 triliun yang telah disetujui untuk dikucurkan ke sektor riil, tak terserap oleh sektor riil.

Jika kita menilik dari sisi perbankan, banyak hambatan yang mereka alami terkait pembiayaan UMKM. Sumber daya yang terbatas, yakni jumlah pegawai yang menangani masalah pembiayaan UMKM di setiap cabang bank daerah hanya berkisar tiga orang. Jumlah yang cukup ironis melihat banyaknya masyarakat yang ingin dan

telah menjadi pelaku UMKM dan membutuhkan perhatian yang intensif secara psikologis. Hal ini menjadikan sektor UMKM di-nomor-sekian-kan dalam urusan perbankan. Padahal, apabila perbankan serius menangani permasalahan ini, setidaknya akan mempermudah para pelaku UMKM untuk bersaing di pasar. Mereka juga perlu pengawasan dalam menjalankan usahanya dan itulah fungsi perbankan. Selain itu, perangkat analisa yang belum memadai, hal yang sangat krusial bagi pertimbangan pembiayaan UMKM. Selama ini, pihak perbankan hanya menyediakan perangkat teknis analisa bagi usaha menengah dan besar, sedangkan bagi usaha mikro dan kecil belum ada. Padahal data membuktikan bahwa jumlah usaha mikro dan kecil hampir sebanding dengan usaha besar, yakni pada kisaran 40 persen. Sulit sekali apabila dalam menganalisa usaha mikro dan kecil memakai teknis analisa bagi usaha menengah dan besar, begitu pula bagi si pelaku UMKM yang akan dianalisa. Entah apa yang menyebabkan hal ini, namun sebaiknya segera dikoreksi oleh berbagai pihak, baik perbankan maupun pemerintah, supaya tidak lagi mempersulit kemajuan pembangunan melalui UMKM.

Dilihat dari sisi pelaku UMKM sendiri. Kondisi UMKM menjadi sebuah faktor penentu bagi pihak perbankan dalam pembiayaan. Bagaimana bentuk usahanya, produk yang dihasilkan, pangsa pasar, dan persaingan. Mungkin hal ini juga yang termasuk di dalam perangkat analisa UMKM. Pada intinya adalah bagaimana masyarakat mengerahkan segenap kemampuan kreativitas dan manajerial usaha yang baik agar tetap dapat bertahan dan bersaing dalam pasar. Banyak produk baru dan inovatif yang mampu mendobrak pasar, atau bahkan produk yang sederhana dan biasa tapi dengan *packaging* yang berbeda serta keunggulan-keunggulannya pun mampu bersaing di pasar. Selain itu, permasalahan permodalan UMKM juga dipengaruhi oleh faktor eksternal dunia perekonomian. Tingkat suku bunga yang meningkat membuat para pelaku UMKM khawatir terhambatnya aliran kredit sebagai pembiayaan bagi UMKM mereka.

Melihat permasalahan permodalan dalam UMKM tersebut, perbankan syariah dengan prinsip dan produk-produk jasa peminjaman dana seperti Murobahah, Musyarokah, Mudhorobah dan Takaful sangat sesuai dengan kondisi UMKM. Selain itu, karakteristik perbankan syariah sesuai dengan tujuan didirikannya yaitu

mensejahterakan masyarakat. Perbankan syariah juga memiliki banyak kelebihan dibanding perbankan konvensional.

Laju pertumbuhan perbankan syariah di tingkat global tak diragukan lagi. Aset lembaga keuangan syariah di dunia diperkirakan mencapai 250 miliar dollar AS, tumbuh rata-rata lebih dari 15 persen per tahun. Di Indonesia, volume usaha perbankan syariah selama lima tahun terakhir rata-rata tumbuh 60 persen per tahun. Tahun 2005, perbankan syariah Indonesia membukukan laba Rp 238,6 miliar, meningkat 47 persen dari tahun sebelumnya.

KESIMPULAN

1. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional.
2. Kontribusi UMKM dalam penciptaan PDB, Nilai Ekspor dan penyerapan tenaga kerja terbukti lebih tinggi daripada Usaha Besar (UB)
3. UMKM tetap *survive* di tengah krisis
4. Salah satu masalah besar yang dihadapi UMKM adalah permodalan
5. Perbankan syariah sejak kelahirannya sangat peduli dengan pembiayaan kepada UMKM.
6. Karakteristik, produk dan prinsip perbankan syariah sangat kondusif dengan UMKM

SARAN

1. Melihat pentingnya peran UMKM dalam perekonomian nasional, pemerintah harus lebih memberikan perhatian kepada UMKM terutama dalam masalah permodalan
2. Melihat karakteristik, produk dan prinsip perbankan syariah sangat kondusif dengan UMKM, pemerintah harus lebih memberdayakan UMKM melalui perbankan syariah

DAFTAR PUSTAKA

Buletin Ekonomika dan Bisnis Islam. *Perbankan Syariah*. Edisi: III/VI 25 Juni 2007.

Business New. *Mengembangkan Potensi Sektor Umkm Agar Dapat Bersaing*. Jakarta, 26 Mei 2009.

Edratna. *Mengenal Produk Perbankan Syariah*. 26 Juni 2007.

<http://www.bappenas.go.id/ind/upload/news/2003/10/24/Pemberdayaan%20UKM%20dan%20Koperasi/Sekilas%20Info%20UKM.htm>

Kliping Digital. *Pembiayaan Syariah untuk UMKM*. 30 Maret 2009.

Lestari, Sri. *Perkembangan dan Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm)*. Kasubid Evaluasi dan Pelaporan serta Peneliti pada Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM.

Mahasiswa Ekonomi Indonesia. *Kendala Permodalan UMKM*. Jakarta, 2 Juli 2009.

Subandi, Slamet. *Potensi Pengembangan Permodalan UMKM dari Pinjaman Perbankan*. Kasubid Perencanaan dan Peneliti pada Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKM.

Trisianto, Perry. *Peran UMKM di Tengah Impitan Ekonomi*.