

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah terhadap Peningkatan UMKM di Tulungagung**

Dari penelitian yang dilakukan di BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung, Meskipun dari pihak BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung sendiri memang belum ada program khusus Untuk pembiayaan para Pengusaha baik yang mikro, kecil maupun menengah, Pihak BMT Pahlawan Ngemplak Tulungagung sudah dapat memberikan kontribusi bagi perekonomian nasabah yang ingin meningkatkan usahannya. Kontribusi yang diberikan memang tidak begitu signifikan namun secara kualitas dan sesuai dengan visi misi BMT yaitu untuk mengangkat perekonomian umat. Kontribusi yang diberikan yaitu berupa Pembiayaan yang tidak memberatkan nasabah pelaku usaha mikro yang ingin menambahkan modal untuk usahanya. Dengan menerapkan prinsip saling percaya inilah BMT berharap agar bisa memberikan sedikit kontribusinya kepada para pelaku usaha mikro kecil.

Selain syarat dan prosesnya yang mudah BMT Pahlawan juga dalam misinya yang berbunyi memberikan pendampingan kepada para pelaku usaha ataupun mitra yang ada, namun hal ini belum bisa berjalan secara baik hal ini dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki oleh pihak BMT sendiri.

Dengan memberikan pembiayaan kepada para pelaku usaha mikro yang tidak bisa dijangkau oleh bank- bank besar inilah yang menjadikan BMT menjadi

primadona oleh para pelaku usaha kecil yang sedang membutuhkan kucuran dana untuk usahanya. Dengan begitu secara tidak langsung BMT sudah menjalankan prinsip syariahnya yaitu menolong masyarakat kecil yang sedang membutuhkan dana. Hal ini secara tidak langsung pada kedepannya akan menambah manfaat tersendiri bagi BMT.

Hal ini diperkuat dengan teori Euis Amalia dalam bukunya yang berjudul Keadilan ekonomi Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan peran LKM dan UKM di Indonesia yaitu beliau menyatakan bahwa fakta BMT pada saat ini bahwasanya fakta menunjukkan bahwa BMT memang merupakan lembaga pembiayaan bagi usaha masyarakat ekonomi bawah. Mereka yang dibantu , sebagian besar tidak memiliki akses perbankan (*unbankable*).<sup>1</sup> Akses perbankan biasa biasa mensyaratkan kepemilikan asset yang bersertifikat atau bukti administrasi dari penghasilan yang akan diperoleh dimasa datang. Padahal jumlah orang yang tak mampu memenuhinya, secara potensial lebih banyak daripada mereka yang bisa. Dengan kata lain , potensi pertumbuhan BMT masih sangat besar. Disamping perkembangan BMT telah membawanya kepada kemampuan melayani juga usaha- usaha yang berskala menengah atau mereka yang sebenarnya *bankable*.

Sebagai contoh pembiayaan yang hanya bernilai ratusan ribu rupiah, dapat dilayani secara profesional oleh BMT. Sekalipun nominalnya kecil, pembiayaan tersebut sangat membantu anggota atau nasabah untuk mengembangkan usahanya. Setidaknya, BMT membantu mereka untuk dapat mempertahankan usahanya.

---

<sup>1</sup> Euis Amalia ,*Keadilan distributif dalam Ekonomi Islam*.....hal.86-90

Pembiayaan yang diberikan dalam konteks kebutuhan konsumsipun terbukti mampu melindungi para anggota dari jeratan rentenir.

Hal ini senada pula dengan yang ada pada penelitian terdahulu milik Laila Zumiati dengan judul “analisis persepsi pedagang dan pengusaha terhadap keunggulan pembiayaan bai’ Biitsaman Ajil di BMT Pahlawan”.<sup>2</sup> Bahwasanya Faktor persepsi yang pertama yaitu faktor psikologi ini dipengaruhi perilaku dari nasabah yang melakukan pembiayaan BBA, mereka menganggap bahwa banyak keunggulan dari pembiayaan dalam faktor psikologi ini adanya keunggulan pembiayaan BBA yaitu mudah dan nyaman yang sudah sesuai syariah untuk melakukan pembiayaan BBA. Yang kedua faktor keluarga yang mana dari faktor keluarga persepsi nasabah dipengaruhi oleh dorongan dari keluarga yang ditumbuhkan dengan sikap tolong menolong untuk melakukan pembiayaan BBA yang dianggap mereka mudah dan tidak sulit. Faktor ketiga Faktor kebudayaan, faktor kebudayaan tersebut mempengaruhi kebiasaan masyarakat sekitar yang menjadi industri genteng, sehingga mereka mengikuti adat atau kebiasaan lingkungan mereka untuk melakukan pembiayaan di lembaga keuangan demi kelancaran usahanya. Banyak dari mereka yang menjadi industri genteng karena adanya BMT Pahlawan yang memberikan bantuan modal yaitu pembiayaan BBA kepada masyarakat dan juga pembiayaan BBA yang sudah sesuai syariah dan sesuai dengan adat kebiasaan masyarakat sekitar yang beragama islam. Faktor keempat Faktor motivasi mempengaruhi persepsi nasabah yang akan melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan termotivasi dari pelayanan di BMT yang ramah dan

---

<sup>2</sup> Laila Zumiati, Analisis Persepsi Pedagang dan Pengusaha terhadap keunggulan Pembiayaan Bai’ Bitsaman Ajil Di BMT Pahlawan, Tulungaung, Skripsi tidak diterbitkan, 2016)

juga letak BMT yang strategis. Faktor kelima Faktor kepribadian dalam hal ini masyarakat desa Kamulan melakukan pembiayaan BBA di BMT tersebut karena dipengaruhi oleh kepribadian pengalaman masa lalu para nasabah sebelum menjadi nasabah di BMT Pahlawan tersebut. Dan juga mudah serta flexibelnya dalam pembayaran angsuran yang sesuai dengan penghasilan mereka, jika nasabah terlambat tidak membayar untuk bulan ini dalam pembayaran bulan depan tidak dikenakan denda. Dan juga manfaat dari pembiayaan BBA yang membantu untuk melancarkan usaha mereka.

#### B. Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro terhadap Peningkatan UMKM di Tulungagung

Dalam menghadapi peluang dan tantangan terhadap peningkatan UMKM di Tulungagung tentunya ada peluang yang didapatkan karena di tulungagung sendiri banyak UMKM yang bermunculan yang dimana tidak semua Bank mampu menjangkau para pelaku usaha mikro sehingga Lembaga Keuangan Mikro seperti BMT lah yang dapat menjangkaunya. Selain itu juga masyarakat yang mayoritas muslim sehingga memudahkan BMT menjangkaunya. Dan adanya UKM yang ingin terus mengembangkan usahanya sehingga waktu kekurangan biaya untuk usahanya para pelaku usaha mikro dapat langsung mengajukan pembiayaan BMT yang prosesnya mudah dan cepat.

Peluang yang ada dengan banyaknya UKM yang ada disekitar kantor- kantor BMT Pahlawan itu menjadu salah satu peluang karena para pelaku usaha mikro ini terkadang membutuhkan tambahan dana untuk usahanya agar terus lancar dan maju. Kemudian pelayanan yang diberikan selalu prima dan memuaskan sehingga membuat

nasabah merasa nyaman. Karena mayoritas masyarakat tulungagung itu muslim itu juga menjadi salah satu peluang bagi BMT. Selain itu tantangan yang dihadapi yaitu menjamurnya lembaga keuangan lainnya baik yang syariah maupun non syariah. Karena pada era seperti ini memang banyak orang yang membutuhkan dana. Namun tantangan lainnya adalah permodalan BMT yang belum begitu kuat yang tidak seperti bank- bank lainnya. Sumberdaya manusia yang masih kurang dalam hal marketing.

Hal ini sesuai dengan teori A. Riawan Amin bahwasanya ada beberapa peluang dan tantangan yang harus dihadapi oleh BMT Pahlawan yaitu salah satu peluang penduduk mayoritas Muslim.<sup>3</sup> Dimana kuantitas penduduk ini bisa dijadikan sebagai objek pengembangan bank syariah dan sekaligus pangsa pasar. Kapasitas penduduk muslim bukan saja menjadi objek pasar tapi juga sebagai objek islamisasi ekonomi (Bank Syariah) sehingga dengan banyaknya masyarakat yang mempunyai kesadaran tentang ekonomi islam semaki banyak pula penduduk yang menjadi nasabah lembaga keuangan mikro Syariah. Selain itu tantangan salah satunya yaitu permodalannya yang belum kuat kekuatan permodalan perbankan syariah masih belum kuat. Sehingga belum mampu mendukung dalam ekspansi pasar. Hal ini salah satunya disebabkan umur perbankan syariah yang masih muda dibandingkan dengan perbankan konvensional. Pemerintah harus membantu industri perbankan syariah agar mampu tumbuh setara dengan pertumbuhan perbankan konvensional. Pembukaan modal asing untuk masuk dalam industri perbankan syariah merupakan salah satu cara untuk mengatasi permodalan bank syariah yang belum kuat. Dengan permodalan yang kuat diharapkan

---

<sup>3</sup> A.Riawan Amin, *Menata Perbankan syariah di Indonesia* ,(Jakarta ,UIN Press:2009), hal.149-154

kedepannya industry perbankan syariah mampu setara dengan perbankan konvensional dalam system perbankan di Indonesia.

Hal ini senada dengan teori dari Euis Amalia tentang *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam penguatan Peran LKM dan UMKM di Indonesia*.<sup>4</sup> Dari hasil analisis Swotnya dimana didapatkan faktor eksternal yang terdapat identifikasi faktor peluang dan identifikasi faktor tantangan.

## 1. Peluang Lembaga Keuangan Mikro Syariah

### a. Perkembangan Bank Syariah di Indonesia

Pesat dan marakannya kajian di bidang ekonomi syariah mendorong pesat dan maraknya bisnis ekonomi syariah di Indonesia. Hal ini merupakan peluang yang luar biasa, sebab kelompok usaha yang besar jumlahnya di Indonesia adalah UKM, sementara sebagian besar mereka tidak bisa mengakses kepada bank besar sehingga LKMS menjadi satu- satunya alternatif untuk memperkuat permodalan UKM.

### b. Media dan sarana informasi bagi sosialisasi transaksi bisnis syariah

Saat ini sosialisasi dan edukasi bank syariah sedang gencar dilakukan oleh hampir semua bank syariah. Hal ini terkait dengan kebijakan bank Indonesia untuk dapat meraih *market share* sebesar 5% pada 2008. Efeknya memberi ruang yang cukup positif bagi peningkatan pengetahuan masyarakat tentang system ekonomi syariah dan kondisi ini merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan para pengelola LKMS/ BMT untuk memasarkan produk-

---

<sup>4</sup> Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam*....., Hal. 220-228

produknya dari sisi pembayaran maupun dari sisi penghimpunan dana pihak ketiga, dengan segmen tentu saja UKM.

c. Masyarakat muslim mayoritas di Indonesia

Penduduk Indonesia yang mayoritas muslim adalah pasar yang luar biasa, system syariah lebih mudah untuk diterima. Kelompok bawah mayoritas juga umat muslim bekerja di sector informal. Ini adalah peluang yang cukup besar. Untuk kelompok emosional, pendekatan sisi syariah lebih cocok digunakan. Akan tetapi untuk kelompok rasioanl yang perlu ditekankan adalah pelayanan yang cepat, nyaman dan aman. Profesionalitas menjadi hal utama untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat, baik untuk kelompok emosional maupun kelompok rasional.

d. Kebijakan atau political will dari pemerintah dan iklim yang kondusif

Keberpihakan pemerintah terhadap pengembangan bank syariah di Indonesia saat ini relatif lebih baik dalam cetak biru (*blue print*) yang dikeluarkan Bank Indonesia, bank – bank syariah saat iini diwajibkan untuk melakukan program kemitraan melalui *linkage program*. Hal ini memberikan iklim yang kondusif bagi suburnya transaksi bisnis syariah dari skala usaha besar hingga paling mikro. Ada pembagian peran antara bank umum, BPR dan BMT tetapi dapat saling bersinergi.

e. Kompetesi dalam pasar bebas hikmah adanya pasar bebas (AFTA) yang dimulai sejak tahun 2001, adalah adanya keterbukaan disegala bidang termasuk ekspansi pasar yang menembus batas – batas Negara, sehingga bagaimanapun

memacu Negara- Negara atau produsen- produsen untuk senantiasa meningkatkan kualitas produk dan kualitas pelayanannya agar dapat bersaing diarena pasar bebas. Tidak terkecuali, produk- produk pembiayaan dengan system syariah sangat terbuka peluangnya untuk ikut bersaing dengan produk- produk pembiayaan konvensional dipasar bebas. Sepuluh tahun yang lalu produk- produk syariah yang ditawarkan dan yang dijalankan ini telah terbukti lebih bertahan dan lebih *fair* pada saat krisis moneter.

f. Pengembangan jaringan dan kemitraan

Semakin suburnya LKMS/BMT diiringi dengan lahirnya berbagai asosiasinya serta semakin besarnya perhatian pemerintah terhadap perkembangan LKM menciptakan peluang tersendiri bagi LKMS/BMT. Beberapa model *linkage program* yang telah dikembangkan oleh Bank Indonesia merupakan peluang bagi LKMS/BMT untuk memanfaatkannya.

g. Budaya kewirausahaan dan kesadaran masyarakat terhadap pengembangan bisnis UKM

Para personel LKMS/BMT, baik pengurus, pengelola, maupun staf umumnya berdedikasi dan mempunya semangat juang yang tinggi dalam menjalankan tugasnya karena disadari oleh kesadaran ideologis yang tinggi. Perilaku ini menjadi sifat kesehariannya dan hal ini merupakan sifat dasar seorang *entrepreneur* sejati. Dengan memiliki dukungan SDM berkualitas ini tentunya LKMS/BMT mempunya peluang yang sangat bagus untuk mengembangkan institusinya dengan lebih baik lagi dan mestinya lebih siap



untuk berkompetisi. Lebih-lebih jika didukung oleh kesadaran masyarakat terhadap pengembangan bisnis UKM.

h. Komitmen produk terhadap kesyariahan

Banyaknya produk pembiayaan dan investasi konvensional yang ditawarkan kepada masyarakat dengan segala kelebihannya, tentunya menjadi bahan pertimbangan bagi produk-produk yang sejenis berdasarkan syariah. Bagaimanapun produk-produk berdasarkan syariah ini mempunyai keunikan tersendiri dan tentunya harus senantiasa dijaga melalui Dewan Pengawas Syariah, baik internal maupun eksternal. Kelebihan yang lebih maslahat inilah merupakan peluang tersendiri bagi produk-produk berdasarkan syariah yang tidak dimiliki oleh produk-produk konvensional dan oleh karenanya harus senantiasa dijaga.

i. Proses perizinan bagi legalitas kelembagaan

Berbagai kemudahan telah diberikan oleh pemerintah kepada lembaga yang bergerak dibidang keuangan mikro karena motif dan tujuannya yang jelas berpihak kepada masyarakat produktif tetapi lemah dalam permodalan, lebih-lebih kepada lembaga yang telah beroperasi dan telah terbukti kinerjanya, bagus tetapi belum mendapatkan legalitas. Legalitas diperlukan dalam rangka untuk mengembangkan lembaga dan kepastian pertanggung jawabannya. Proses perizinan yang simple bagi LKMS/BMT, juga merupakan peluang bagi pertumbuhan dan perkembangan ekonomi berdasarkan syariah itu sendiri.

2. Tantangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah

a. Pemahaman masyarakat terhadap transaksi bisnis syariah

Banyak masyarakat terutama nasabah yang masih membandingkan jumlah antara bagi hasil yang diberikan tidak jauh berbeda dan bahkan lebih tinggi daripada bunga bank. Semestinya antara pola bagi hasil dan bunga bank tidak dapat diperbandingkan. Ada pula yang masih ragu dengan lembaga keuangan yang berlabel syariah, apakah benar sesuai dengan syariah ataukah hanya merebut simpati pangsa pasar yang masih menganggap bahwa system bagi hasil yang diterapkan LKMS/ BMT tidak lebih adil dari system konvensional.

b. Kejelasan Regulasi bagi LKM/LKMS

Adapun payung hukum yang mandiri bagi LKM/LKMS sempat saat ini belum ada. Untuk itu BMT memilih berbadan hukum koperasi. Dengan demikian, LKM/LKMS berada dalam kewenangan kementerian koperasi dan UKM sehingga sehingga tunduk pada undang- undang Nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian, undang- undang nomor 9 tahun 1995 tentang usaha kecil dan untuk operasionalnya merujuk kepada keputusan menteri Negara dan koperasi dan usaha kecil dan menegah nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Menurut para pengamat dan pakar yang telah banyak berkiprah di BMT, pilihan ini diambil ketika situasi dan kondisi dimana pola PHBK-BI dan PINBUK sebagai rujukan pengembangan BMT awal sudah tidak ada lagi karena perubahan situasi politik yang ada sementara keberadaan BMT sudah telah

tumbuh dan berkembang hampir seluruh wilayah Indonesia sehingga harus segera diambil keputusan untuk dapat masuk keperaturan yang ada dan diputuskan badan hukum yang tepat. Untuk saat itu adalah koperasi hingga ada suatu lembaga lain yang paling tepat. Hasil wawancara penulis dengan ketua ABSINDO (Asosiasi BMT Se-Indonesia) dan para ketua Asosiasi, antara lain MCI dan PINBUK umumnya mereka berpendapat sesungguhnya sampai saat ini belum ada baju yang tepat untuk memayungi keberadaan BMT, pilihan kepada koperasi sementara dipandang strategis.

c. Margin/ bagi hasil yang diberikan

Kinerja LKMS dalam aspek finansial menghadapi tantangan berupa pasar rasional yang menghedaki adanya bagi hasil yang tinggi terhadap penyimpanan dan sebaliknya margin dan bagi hasil yang rendah dalam pembiayaan. Paling tidak dituntut untuk dapat berkompetisi dengan lembaga keuangan konvensional lainnya. Hal ini dapat dimaklumi karena sudah bertahun – tahun masyarakat hidup dalam masa konvensional sehingga ketika system ekonomi syariah berkembang, tetap ada saja upaya untuk membandingkannya dengan konvensional. Selain untuk terus meningkatkan kinerja, hal yang perlu dilakukan untuk menghadapi hal ini adalah memberikan edukasi tentang system syariah sehingga bagi hasil tidak selalu disamakan dengan system bunga. Masyarakat UKM yang memiliki penghasilan harian jauh lebih berkenan dan merasa tidak keberatan dengan bagi hasil yang diberikan karena mereka pulang membawa lebih banyak dari yang telah dihasilkan. Tetapi untuk sebagian orang

merasa lebih berat karena harus memberikan lebih tinggi dari membayar bunga ketika persepsi yang ada adalah menyamakan keduanya.

d. Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya

Terkait dengan masalah kemampuan bagi hasil yang kompetitif adalah keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya yang telah sangat luas menjadi tantangan besar bagi LKMS untuk berkiprah.

e. Dana PKBL dan CSR bagi program kemitraan

Hampir semua departemen, BUMN , dan perusahaan- perusahaan membuat program kemitraan. Tetapi masalahnya tidak semua LKM mampu mengakses kepada dana tersebut.

f. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan penjamin pembiayaan UKM

Bank Indonesia telah membuat kebijakan adanya Lembaga Penjamin Simpanan bagi bank- bank konvensional. Saat ini juga telah dirancang konsep Lembaga Penjamin Simpanan Syariah , yakni lembaga yang menjamin simpanan- simpanan yang berada di Bank Syariah. Tentunya hal ini merupakan tantangan tersendiri bagi bank – bank syariah maupun lembaga keuangan lainnya tidak terkecuali LKMS/BMT.

g. Kemudahan insentif pajak bagi LKMS/UKM

Kemudahan insentif pajak bagi LKMS / UKM adalah peluang sekaligus tantangan. Disebut tantangan karena dengan adanya insentif tersebut tentunya kinerja LKMS/UKM lbh meningkat dan lebih berkualitas dan produk- produk

yang dihasilkan lebih baik daripada produk- produk yang dihasilkan oleh bank- bank atau lembaga keuangan yang tidak mendapatkan insentif.