

MENGGAGAS LEMBAGA BURSA SYIRKAH UNTUK PENGUATAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA

Nunung Nurlaela

STEI Hamfara Yogyakarta
 ummunawazim@gmail.com

Abstrak

Peluang besar perkembangan dunia Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ke depan akan diwarnai dengan tumbuhnya sikap sebagian anggota masyarakat yang meninggalkan riba dan menjauhi perbankan. Riba merupakan penyebab utama rendahnya minat UMKM terhadap bantuan permodalan melalui perbankan. Rendahnya minat UMKM dalam mengambil bantuan permodalan melalui lembaga perbankan akan membuat UMKM sulit berkembang pesat. Oleh karena itu, penting untuk melihat permasalahan permodalan UMKM ini, dari sudut pandang syar'i, sehingga masalah permodalan bisa terselesaikan secara syar'ie. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun gagasan agar permasalahan permodalan pada UMKM bisa selesai dengan tuntas namun tetap syar'i. Sekaligus diperlukan solusi-solusi masalah pemasaran, produksi, dan SDM. Bursa syirkah bisa menjembatani pengelola bisnis dengan pemodal, dengan tingkat kepercayaan yang tinggi. Penelitian ini berjenis kualitatif. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa perlunya pendekatan syirkah secara langsung dengan menggagas berdirinya bursa syirkah, untuk menghubungkan antara pemodal dan pengelola dalam hal ini adalah UMKM. Wacana bursa syirkah perlu untuk dikembangkan lebih lanjut agar implementasinya bisa efektif dan efisien.

Kata Kunci: Bursa Syirkah, Ekonomi Mikro, Syirkah, UMKM

Abstract

The great opportunity for the development of the world of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the future will be marked by the growing attitude of some members of the community who leave usury and stay away from banks. Riba is the main cause of the low interest of MSMEs in capital assistance through banks. The low interest of MSMEs in taking capital assistance through banking institutions will make it difficult for MSMEs to develop rapidly. Therefore, it is important to look at this MSME capital problem, from a shar'i perspective, so that the capital problem can be resolved sharply. This study aims to formulate ideas so that the capital problems at SMEs can be completed completely but still shar'i. At the same time, solutions to marketing, production and HR problems are needed. Syirkah exchange can bridge business managers with investors, with a high level of trust. This research is a qualitative type. The results of this study conclude that the need for a syirkah approach by initiating the establishment of the syirkah exchange, to connect between investors and managers in this case is MSME. Syirkah exchange discourse needs to be developed further so that its implementation can be effective and efficient.

Key words: Syirkah Exchange, Micro Economic, Syirkah, UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) secara umum telah menonjol dengan prestasi yang luar biasa. UMKM secara total telah

mampu menyumbang sekitar 60% produk domestik bruto (PDB) Indonesia, serta menyediakan lebih dari 100 juta lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Dari sudut inilah negara kemudian memahami titik penting

keberadaan UMKM dan berencana untuk memberdayakannya melalui struktur ekonomi yang seimbang dan berkeadilan. UMKM selanjutnya menjadi salah satu prioritas negara, yaitu setelah mampu bertahan saat krisis ekonomi 1998 dan 2008-2009, di mana hanya sekitar 4% yang tumbang dari keseluruhan UMKM. Bank Indonesia (BI) kemudian membuat regulasi perbankan agar mengalokasikan kredit/pembiayaan sebesar 20% untuk UMKM pada tahun 2018, sebab jumlah UMKM yang mendapatkan bantuan permodalan pada tahun 2014 hanyalah 30% dari total 56,4 juta usaha. (LPPI dan BI, 2015).

Pola peningkatan yang diambil adalah percepatan untuk naik kelas, dengan cara mempermudah suntikan permodalan dengan penyediaan berbagai kredit dari bank maupun koperasi. Solusi inilah yang diambil pemerintah sebagaimana yang diatur oleh BI (LPPI dan BI, 2015). Harapannya adalah tumbuh dan berkembang UMKM, yang diharapkan dengannya mampu mempercepat putaran roda ekonomi.

Jumlah UMKM yang mengambil bantuan permodalan dari bank ternyata tidak banyak, khususnya untuk industri mikro dan kecil. Sebagian besar usaha mikro dan kecil justru tidak berminat. Fenomena ini diamati oleh BPS yang telah melakukan survey terhadap industrimikro dan kecil untuk mengetahui berapa persentase yang berminat dengan pinjaman dari bank (BPS, 2015). Respon dari Industri mikro terhadap bantuan permodalan dari perbankan adalah sebagai berikut: 62% responden menyatakan tidak berminat, sisanya menyatakan tidak ada agunan, tidak tahu prosedur, suku bunga tinggi, prosedur sulit, dan usulan ditolak. Hasil untuk industri kecil tidak berbeda signifikan, di mana 57% responden tidak berminat.

Problem UMKM sebenarnya lebih beragam, bukan semata urusan permodalan. Sekalipun permodalan memang menjadi salah satu faktor dominan, namun masih terdapat beberapa faktor lain yang berpengaruh. Hal ini telah diteliti oleh Lestari (2013) di mana

terdapat beberapa kelemahan UMKM di Indonesia, yaitu: (1) bidang manajemen, (2) organisasi, (3) teknologi, (4) permodalan, (5) operasional dan teknis di lapangan, (6) terbatasnya akses pasar, (7) kendala perizinan, serta (8) biaya-biaya non-teknis di lapangan yang sulit untuk dihindarkan.

Hasil penelitian tersebut kemudian dikuatkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Kementerian Negara KUMKM bekerja sama dengan BPS (2003) yang menyatakan bahwa UMKM yang mengalami kesulitan usaha 72.47 persen, sisanya 27.53 persen tidak ada masalah. Dari jumlah rasio 72.47 persen yang mengalami kesulitan usaha tersebut, diidentifikasi beberapa permasalahan dan kesulitan yang dihadapi adalah : (1) permodalan, sebesar 51.09 persen ; (2) pemasaran, 34.72 persen ; (3) bahan baku, 8.59 persen ; (4) ketenagakerjaan, 1.09 persen ; (5) distribusi transportasi, 0.22 persen ; dan (6) lainnya sebesar 3.93 persen. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka persentase kesulitan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia yang paling dominan adalah dari faktor permodalan dan pemasaran.

Di sisi lain, telah berkembang komunitas-komunitas anti riba, seperti Masyarakat Tanpa Riba (MTR) dan Komunitas Ex-Bank. Komunitas ini telah meninggalkan hubungan dengan bank syariah sebagaimana putus hubungan dengan bank konvensional. Komunitas ini masih dalam fase tumbuh dan berkembang seiring dengan meningkatnya kesadaran keislaman masyarakat. Otomatis gerakan ini akan menghambat atau bahkan menihilkan program BI, karena berkurangnya ketertarikan pengusaha terhadap bantuan permodalan melalui mekanisme perbankan. Inilah pentingnya regulasi untuk mengatur dan mengelola komunitas-komunitas tersebut.

Jadi, bantuan permodalan untuk akselerasi UMKM ternyata belum ditanggapi hangat oleh para pengusaha UMKM, sekaligus di sisi lain telah tumbuh komunitas-komunitas yang condong pada bisnis syariah. Probleminya adalah bagaimana menyediakan bantuan

permodalan yang bisa diterima oleh komunitas-komunitas yang ingin meninggalkan riba, sehingga perkembangannya menjadi cepat. Pertumbuhan cepat dari UMKM tentu saja akan mendorong kelancaran putaran ekonomi negara.

Regulasi ini memerlukan badan khusus untuk mewujudkannya. Perlu ada suatu jembatan untuk menghubungkan antara pemodal dan pengelola bisnis, serta adanya pihak ketiga yang membantu dan memandu perkembangan UMKM dan melakukan audit terhadap UMKM tersebut, sehingga pemodal bisa melihat dengan lebih objektif setiap proposal syirkah dari para pengelola. Untuk itu diperlukan tata kelola bursa syirkah.

2. KAJIAN LITERATUR

UMKM dalam urusan permodalan, sebenarnya selalu berhadapan dengan usaha besar. Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, sebuah usaha dinilai sebagai usaha besar jika total asetnya di atas Rp 10 milyar dan dengan omset di atas Rp 50 milyar, sedangkan semua usaha dengan aset dan omset kurang dari standar tersebut, diklasifikasikan sebagai UMKM. Detail klasifikasi usaha berdasar nilai aset dan omset dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Klasifikasi usaha berdasar nilai aset dan omset yang diatur dalam UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM.

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	> Rp 50 juta – maksimal Rp 500 juta	> Rp 300 juta – maksimal Rp 2,5 milyar
Usaha Menengah	> Rp 500 juta – maksimal Rp 10 milyar	> Rp 2,5 milyar – maksimal Rp 50 milyar
Usaha Besar	> Rp 10 milyar	> Rp 50 milyar

Nilai aset yang dimaksud dalam UU No. 20 tahun 2008 tersebut, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan. Klasifikasi tersebut sebenarnya digunakan untuk mengatur

pemberian pinjaman permodalan bagi UMKM oleh perbankan.

Kaidah-kaidah Dasar Ekonomi Syariah

Perhatian pertama adalah mengapa hukum syariat itu perlu untuk digali. Berdasarkan al-Qur'an (21: 107) bisa dipahami bahwa hukum syari'at pasti mengandung maslahat bagi seluruh manusia dalam kehidupan ini (Nasib, 1999). Sebuah tatanan nilai universal yang seharusnya bisa diterima oleh seluruh umat manusia dengan sukarela. Fungsi akal adalah untuk memahami fakta sebagaimana adanya, kemudian akal digunakan untuk memahami nash-nash syara' yang berkaitan dengan fakta tersebut. Langkah penerapan syariat Islam di tengah-tengah masyarakat, perlu langkah khusus, yaitu setiap individu wajib mempelajari fakta dengan teliti, kemudian diselesaikan dengan syariat Allah SWT. Setiap perkara yang menyimpang dari Islam harus dihilangkan, dan setiap perbuatan yang diperintahkan oleh Islam wajib diupayakan untuk diterapkan. (Ismail, 2014) Inilah poin penting mengapa perkara kontemporer perlu dikaji mendalam, agar diketahui status hukumnya.

Konsep hidup Islam menyaratkan bagi setiap mukallaf (pihak yang dibebani hukum), harus mengetahui status hukum terkait dengan perbuatan maupun benda-benda, sebelum melakukan perbuatan dan menggunakan benda-benda. Allah SWT-lah yang menentukan status hukum atas perbuatan dan benda-benda tersebut, ada yang jelas namun ada juga yang memerlukan ijtihad terlebih dahulu untuk memahaminya. Perbuatan dan benda yang beraneka ragam tersebut, status hukumnya disederhanakan dengan menyusun kaidah-kaidah fiqh (Yahya, 2017).

Madzhab Syafi'iyah berpendapat, bahwa "hukum pokok (hukum asal) atas segala sesuatu adalah mubah (boleh), sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya". Pendapat ini ditentang keras oleh kalangan madzhab Hanafiyah, yang mengemukakan kaidah, bahwa "hukum pokok (hukum asal) atas segala sesuatu

adalah haram, sampai ada dalil yang memerintahkan.” Dalil-dalil inilah yang sering digunakan sebagai pondasi untuk membangun konsep mu’amalah (Abdurrahman, 1976). Perbedaan kaidah inilah yang memungkinkan terjadinya perbedaan pendapat.

‘Atha bin Khalil mendetailkan kaidah yang masih umum tersebut, karena berpotensi terjadi kerancuan hukum ketika berhadapan dengan transaksi-transaksi muamalah kontemporer. Kaidah yang dihasilkan adalah “hukum asal perbuatan manusia adalah terikat dengan hukum syara’” sedangkan terkait dengan benda “hukum asal tentang benda adalah mubah/boleh, selama tidak ada dalil yang mengharamkan” (Atha’, 2003). Inilah pendapat yang jernih terkait dengan kaidah fiqh terkait hukum asal suatu perbuatan dan benda-benda.

Pembahasan ini menjadi sangat penting karena menyifati amal perbuatan dengan baik atau buruk, terpuji atau tercela, atau dengan halal dan haram dari segi pahala dan siksa merupakan hak syara’ yang telah diturunkan Allah SWT, bukan hak akal atau undang-undang yang dibuat oleh manusia. Jadi, mengetahui hukum syara’ adalah wajib bagi seorang muslim sebelum beraktivitas (Abdullah, 2003).

Syirkah

Perseroan (syirkah) adalah transaksi antara dua orang atau lebih, yang bersepakat untuk melakukan kerja yang bersifat finansial dengan tujuan mencari keuntungan. Transaksi yang dimaksud adalah adanya ijab dan qabul antara pihak-pihak tersebut atau yang mewakilinya, intinya adalah adanya makna bahwa salah satu di antara pihak tersebut mengajak kepada yang lain, untuk mengadakan kerja sama dalam suatu masalah, kemudian pihak lain tersebut menerimanya. Jadi, tidak cukup adanya kesepakatan untuk melakukan syirkah saja, atau kesepakatan untuk memberikan modal saja, namun harus ada makna bekerja sama (melakukan perseroan) dalam suatu urusan. Syarat sahnya transaksi dipengaruhi oleh sesuatu yang ditransaksikan,

yaitu harus sesuatu yang bisa dikelola atau sesuatu yang bisa diwakilkan, sehingga bisa mengikat.

Syirkah bisa berbentuk perseroan hak milik (syirkah al-amlak) atau bisa berbentuk perseroan kerja sama usaha (syirkah al-uqud). Perseroan hak milik adalah perseroan terhadap zat barang, seperti syirkah atas barang yang diwarisi oleh dua orang atau lebih, barang yang dibeli oleh dua orang, atau dihibahkan untuk dua orang atau lebih. Perseroan kerja sama usaha adalah perseroan terhadap pengembangan hak milik. Perseroan kerja sama usaha terdiri atas lima macam, yaitu: (1) perseroan inan, (2) perseroan abdan, (3) perseroan mudlarabah, (4) perseroan wujud, dan (5) perseroan mufawaadlah (Triono, 2011).

Perseroan inan adalah perseroan antara dua badan dengan harta masing-masing. Intinya ada transaksi yang melibatkan dua orang untuk melakukan perseroan dengan masing-masing hartanya, untuk bersama-sama mengelolanya, dengan badan-badan (tenaga) pihak-pihak tersebut, kemudian keuntungan dibagi sesuai kesepakatan. Dalam syirkah ini, modal harus berupa uang dan tidak boleh berwujud barang kecuali sudah dihitung nilainya dan pada saat akad nilai tersebut dijadikan modal. Modal (investasi) disyaratkan harus jelas sehingga langsung bisa dikelola.

Perseroan abdan adalah perseroan antara dua orang atau lebih dengan badan masing-masing pihak, tanpa menyertakan harta dari pihak-pihak tersebut. Bidang usahanya adalah upaya dengan tenaga atau pikiran-pikiran semua pihak tersebut, bisa dengan keahlian yang sama atau berbeda. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan. Jika ada pihak yang melakukan kerja, sedangkan ada pihak lain yang tidak melaksanakannya, maka keuntungan tetap dibagi sesuai dengan kesepakatan, karena hakekatnya pekerjaan itu merupakan tugas yang dipikul bersama-sama. Tidak boleh mengontrak orang lain untuk menggantikannya, karena akadnya terikat dengan badan/tubuh. Jika mengontrak orang lain, maka bukan sebagai

perwakilan, namun menjadi tenaga kontrak dari syirkah tersebut.

Perseroan mudlarabah disebut juga dengan qiradh. Perseroan ini meleburkan badan dan harta. Ada pihak yang memberikan hartanya kepada pihak yang lain, untuk melakukan bisnis, dengan keuntungan yang diperoleh akan dibagikan kepada setiap pihak sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian akan ditanggung oleh investor (pemilik modal) sementara pengelola akan kehilangan tenaga. Syirkah ini mensyaratkan adanya modal yang diserahkan kepada pengelolanya saat akad, dan tidak boleh terutang. Pemodal tidak berhak mengelola syirkah tersebut, seakan-akan pihak luar, karena akadnya adalah badan (pengelola) dengan harta dari pemodal, bukan badan pengelola dengan badan pemodal.

Perseroan wujud adalah bentuk lain dari syirkah mudlarabah, dengan pola pengelolaan menggunakan dasar syirkah mudlarabah. Perseroan wujud adalah perseroan dua badan dengan modal dari pihak di luar kedua badan tersebut, karena kepercayaan yang diberikan dari pemilik harta. Maksudnya adalah ada seorang pemodal menyerahkan harta kepada dua orang atau lebih secara mudharabah. Perbedaan dengan mudharabah adalah adanya kepercayaan secara finansial dari orang lain (misalnya pedagang), sehingga bisa mengambil barang terlebih dahulu tanpa membayar, di mana ketika sudah selesai urusannya baru dibayarkan. Intinya ada kepercayaan/kredibilitas finansial terhadap pengelola. Pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Perseroan mufawadlah adalah perseroan yang merupakan gabungan antara beberapa model syirkah di atas.

Syirkah batal dengan meninggalnya salah seorang mitra bisnis, atau karena salah seorang menjadi gila, atau dikendalikan pihak lain karena "kebodohnya". Syirkah juga batal jika salah seorang darinya menginginkan untuk membubarkannya. Jika syirkah terdiri atas dua orang, maka dalam kondisi seperti di atas, maka syirkah

menjadi batal. Namun demikian dimungkinkan untuk meneruskan syirkah tersebut, dalam kondisi jika ada mitra bisnis meninggal yang mempunyai ahli waris yang telah dewasa, dan ahli warisnya tersebut ingin meneruskan syirkah tersebut. Syirkah yang terdiri atas lebih dari dua orang, di mana salah seorang menuntut pembubaran, sedangkan yang lain ingin tetap mempertahankannya, maka syirkah tersebut dibubarkan terlebih dahulu, baru kemudian dibangun syirkah baru.

Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Mohamad Nur Singgih (2006) Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Realitas yang tidak dapat dipungkiri lagi bahwa UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) adalah sektor ekonomi nasional yang paling strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak, sehingga menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Rendahnya profesionalisme sumber daya manusia yang mengelola, keterbatasan permodalan dan akses terhadap perbankan dan pasar, kemampuan penguasaan teknologi yang rendah menjadi permasalahan yang harus dicarikan solusi untuk strategi penguatan.

Penelitian dari Sri Maulida dan Ahmad Yunani (2013) yang berjudul Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi. Penelitian ini bertujuan untuk membahas tentang peluang dan tantangan dari aspek keuangan syariah dan pemasaran digital sebagai daya pendorong perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perkembangan teknologi digital dan keuangan syaria'ah yang meningkat dengan cepat, selain menjadi tantangan bagi dunia usaha juga menjadi peluang dan potensi

yang sangat besar bagi peningkatan ekonomi dan bisnis. Pelaku usaha harus bisa mengikuti tren perubahan dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk mendorong kegiatan bisnis sekaligus meningkatkan daya saing. Pelaku usaha harus bisa menciptakan perubahan dan inovasi baru di dalam perusahaan yang mampu menciptakan peluang dan pasar baru dengan memanfaatkan teknologi informasi dan perkembangan konvergensi digital di tengah masyarakat. Sisi lain, UMKM dapat didorong dengan beberapa kebijakan baik dari pemerintah ataupun usaha dari pelaku UMKM sendiri dengan memanfaatkan struktur masyarakat tradisional dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT), desain dan inovasi produk, memperkuat SDM, Kebijakan terhadap Produk UMKM, Pameran dan Memaksimalkan Peran Wanita serta memaksimalkan Implementasi kebijakan UMKM.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana menggagas sebuah lembaga bursa syariah untuk lebih menguatkan dan mendorong perkembangan UMKM agar lebih baik.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini berjenis kualitatif. Penelitian kualitatif berangkat dari permasalahan yang masih remang-remang, bahkan kadang dimulai dari kondisi gelap, cakupan pembahasan kompleks dan dinamis, sehingga dapat berkembang atau bahkan berganti setelah peneliti berada di lapangan. Melalui penelitian kualitatif diharapkan mampu melihat fenomena secara lebih luas dan mendalam sesuai dengan apa yang terjadi dan berkembang pada situasi sosial yang diteliti (Sugiyono, 2017).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM sebenarnya, baik dari aspek pekerja maupun pengusaha, bukanlah pemenang namun juga bukanlah yang paling kalah. Pemenangnya tetaplah usaha besar yang jumlahnya sedikit, sedangkan yang kalah adalah pihak-pihak yang lemah, termasuk di dalamnya

orang-orang sakit dan cacat. UMKM berada ditengah-tengah. Sekalipun jika dilihat dari sumbangan PDB yang mencapai 60% ini nilainya cukup besar, namun jika dibandingkan dengan jumlah pelaku usaha dan jumlah pekerjanya, maka kontribusi tiap unitnya tetap saja kecil. Kontribusi kecil inilah yang mengakibatkan bagian kue ekonomi juga menjadi kecil, yang berimbas pada rendahnya tingkat kesejahteraan pihak-pihak yang terlibat, jika dibandingkan dengan usaha besar.

Problem yang dihadapi adalah sebagian besar UMKM bergerak ditingkat lokal, sebagian kecil saja yang berorientasi ekspor. Sekalipun sudah diarahkan untuk orientasi ekspor, namun platform berbasis lokal dan tidak tergantung pada impor, membuat UMKM tidak bermain di dalam pasar yang sangat dibutuhkan orang. Inilah yang menyebabkan porsi ekonomi setiap unitnya terbatas. Sehingga ketika ada gelontoran modal, hanya menjadi pelumas bagi mesin yang kurang produktif. Justru resiko yang harus ditanggung oleh pengusaha adalah kehilangan aset-aset yang dijadikan jaminan atas utang tersebut, ketika terjadi kegagalan usaha.

Salah satu problem UMKM yang utama adalah faktor permodalan. Faktor permodalan sebenarnya telah dikuasai oleh usaha besar. Usaha besar bisa unggul karena hasil produksi akan menjadi murah ketika diproduksi secara masal. Produksi masal membutuhkan kapasitas produksi yang besar. Kapasitas produksi besar membutuhkan modal awal yang besar. Intinya, negara telah membantu membesarkan usaha besar melalui sistem perbankan, bursa saham, dan berbagai regulasi pemerintah. Sekalipun BI telah mengatur besaran kredit/pembiayaan sebesar 5% pada tahun 2015 dan naik sebesar 5% per tahun, sehingga mencapai 20% pada tahun 2018. Intinya, sebagian besar (maksimal 80%) kucuran kredit tetap mengalir ke perusahaan besar. Inilah problem utama yang pertama.

Permodalan diarahkan untuk memenuhi kebutuhan produksi, karena hal inilah yang ada di depan mata. Sekalipun pemerintah sudah

membantu dalam penyelenggaraan pameran untuk UMKM dan industri dalam rangka pemberdayaan UMKM, tetap saja sulit untuk mengalahkan perusahaan-perusahaan besar. Sebagai contoh, kacang garuda akan sulit sekali dikalahkan oleh produk UMKM, sekalipun proses produksinya sudah setara, karena kalah ditingkat brand. Brand diciptakan melalui kualitas, namun harus dipoles dengan iklan yang luar biasa. Biaya iklan inilah yang sulit diikuti oleh UMKM. Jadi, UMKM terjebak dalam pusaran permodalan dan pemasaran yang saling menjerat, sehingga sulit untuk keluar dari lingkaran setan.

Alasan-alasan tidak mau berhubungan dengan bank

Data dari LM-FEB UI menunjukkan saat ini sekitar 70% usaha mikro dan kecil di Indonesia enggan menambah modal lewat pembiayaan bank alias kredit usaha. Dekan FEB UI, Arie Kuncoro, menjelaskan, para pelaku usaha mikro dan kecil tersebut lebih memilih mendapatkan suntikan modal dari keluarga, kerabat dan lembaga informal seperti rentenir.

Choirul Djahhari mengungkapkan terdapat delapan alasan UMKM enggan mengambil kredit usaha dari bank: Pertama, produk kredit yang ditawarkan tidak seluruhnya "matching" dengan profil UMKM. Kedua, bank-bank umumnya tidak memberikan kredit jangka panjang untuk UMKM. Ketiga, nilai jaminan yang dipersyaratkan bank terlalu tinggi. Keempat, UKM tidak tertarik dengan pembiayaan karena menurut mereka sistem dan prosedurnya cukup rumit. Kelima, suku bunga bank terlalu tinggi. Keenam, UMKM beranggapan tidak akan mendapatkan persetujuan pinjaman. Ketujuh, UMKM mengajukan pinjaman tetapi kerap mendapat penolakan dari bank. Kedelapan, bank-bank tidak memberikan jaminan pembiayaan, perdagangan atau modal kerja (<https://swa.co.id/swa/trends/marketing/8-alasan-pelaku-umkm-enggan-mengambil-kredit-bank>).

Alasan lain mengapa UMKM Indonesia kesulitan mengakses Pinjaman Bank; (<https://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/>)

1. Prosedur pengajuan pinjaman bank seringkali memakan waktu, prosesnya berbelit-belit dan syaratnya tidak mudah dipenuhi
Saat mengajukan pinjaman bank, banyak pelaku usaha kecil yang merasa prosesnya merepotkan. Prosedur pengajuan pinjaman bank bisa memakan waktu mingguan bahkan bulanan dan memenuhi seluruh persyaratannya tidak selalu mudah. Umumnya, bank mensyaratkan surat-surat usaha atau dokumentasi legal yang tidak dimiliki oleh banyak pemilik usaha informal
2. Tidak ada agunan
Tidak banyak UMKM yang memiliki asset yang bisa dijadikan agunan dalam proses pengucuran dana kredit usaha kecil. Pihak bank pastinya akan meminta jaminan atau agunan kepada pelaku UMKM sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi ketika ingin mengajukan kredit.
3. Kurangnya informasi
Tidak banyak bank yang memiliki kantor cabang di pedesaan, jadi tidaklah mudah bagi bank untuk menjangkau usaha-usaha kecil di pelosok daerah dan menyebarkan informasi mengenai layanan kredit mereka. Akibatnya, pelaku usaha kecil banyak yang tidak mengetahui prosedur maupun persyaratan pengajuan pinjaman bank.
4. Tidak ada layanan kredit mikro
Seringkali pemilik UMKM dalam hal ini adalah usaha mikro hanya membutuhkan modal sedikit saja. Tujuannya adalah bisnisnya tetap berjalan, karena sumber daya dan cashflow yang mereka miliki hanya cukup untuk membayar kembali pinjaman dalam jumlah kecil dan jangka waktu tertentu. Namun, faktanya umumnya bank tidak melayani permohonan pinjaman di bawah Rp 25 juta. (<https://blog.mekar.id/kenapa-umkm->

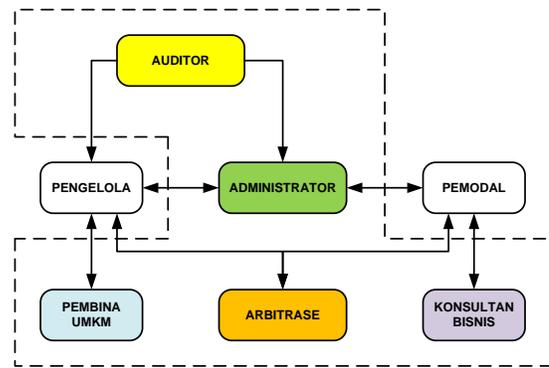
indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/)

Faktor-faktor tersebut di atas membuat pelaku UMKM enggan dan kesulitan mendapatkan pinjaman bank untuk mengembangkan usaha mereka. Hal ini tentunya menjadi tantangan bagi usaha Indonesia dalam meningkatkan inklusi finansial. Untungnya, dalam beberapa tahun ini di Indonesia telah bermunculan platform-platform pinjaman peer-to-peer, menawarkan solusi inovatif untuk permasalahan pembiayaan UMKM.

Menurut Ahmad, untuk mengatasi masalah permodalan, pelaku usaha sebenarnya dapat memperoleh akses kredit ke perbankan. Namun, tak mudah dilakukan karena pelaku UMKM kadang kesulitan membuat pencatatan keuangan atau pembukaan yang baik. Selain itu, permasalahan lain yang terjadi di Aceh yaitu masyarakat Tanah Rencong enggan mengambil kredit dari perbankan konvensional. Mereka menganggap hal itu riba atau dosa sehingga tidak mau meminjam uang di bank. (<https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3502490/umkm-sulit-dapat-modal-usaha-ini-solusi-bi>)

Langkah Besar: Menggalang komunitas dan memberikan support kepada komunitas

Langkah besar yang diperlukan adalah mempertemukan pengusaha UMKM dengan pemodal, sehingga mudah untuk melakukan syirkah. Negara bisa memberikan fasilitas kemudahan bagi UMKM, dengan membentuk lembaga khusus, yakni bursa syirkah. Sangat penting untuk menyusun regulasi lembaga khusus ini. Pola kerja bursa syirkah dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Rancangan pola kerja bursa syirkah

Pengelola bisnis sering kali menyatakan sulitnya permodalan, di samping permasalahan pemasaran. Dua hal tersebut adalah masalah utama dari UMKM. Di sisi lain, para pemodal juga mengalami kesulitan untuk mencari bisnis-bisnis yang menarik. Bursa syirkah bisa menjembatannya, sehingga para pengelola bisnis bisa bertemu dengan para pemodal dengan mudah dan kemudian membuat akad.

Diperlukan tingkat kepercayaan yang tinggi antara pemodal dan pengelola, untuk itu harus ada lembaga yang bertugas untuk melakukan audit terhadap pengelola bisnis. Hasil audit akan disampaikan kepada bagian administrasi. Bagian administrasi akan mempublikasikan bisnis yang memerlukan suntikan modal dalam format syirkah. Pemodal akan memilih dan memilah bisnis yang dinilai prospektif.

Pembimbing bisnis diperlukan oleh pengelola bisnis dalam rangka memperbaiki kinerja unit bisnis tersebut. Di sisi lain, para pemodal juga perlu didampingi oleh konsultan bisnis. Bursa syirkah ada di bagian administrasi tersebut, sedangkan bagian lainnya berfungsi sebagai supporter, baik auditor, pembimbing bisnis, maupun konsultan bisnis.

5. PENUTUP

Kesimpulan

Rendahnya minat UMKM dalam mengambil bantuan permodalan melalui lembaga perbankan akan membuat UMKM sulit berkembang pesat. Riba merupakan penyebab utama rendahnya minat UMKM terhadap bantuan permodalan melalui perbankan. Telah terjadi pertumbuhan kesadaran pengusaha muslim (tingkat UMKM) terhadap prinsip-prinsip syariah sehingga mencari format baru mengembangkan usaha, dalam hal ini prinsip syirkah. Pemerintah perlu membuat kebijakan yang dapat mendorong perkembangan UMKM dengan lebih optimal lagi, yaitu melalui pendirian bursa syirkah, untuk menghubungkan antara pemodal dan pengelola dalam hal ini adalah UMKM

Saran

Penelitian ini masih perlu dikembangkan lagi, sehingga terbentuk lembaga yang mampu menjadi solusi UMKM dalam bidang permodalan yang aman dan syar'i. Perlu dikembangkan regulasi syirkah yang jelas dan lengkap dalam Bursa Syirkah agar investasi aman dan saling ridho satu sama lain. Wacana bursa syirkah perlu untuk dikembangkan lebih lanjut dan masih perlu dikembangkan lagi agar implementasinya bisa efektif dan efisien.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan yaitu: (1) Penelitian ini meneliti aspek permasalahan utama pada UMKM yaitu hanya aspek permodalan. Masih terdapat aspek permasalahan utama yang lain seperti pemasaran. Oleh karena itu untuk mengoptimalkan hasil penelitian, aspek tersebut juga dapat digunakan. (2) Penelitian ini merupakan wacana yang menjelaskan gagasan diperlukannya sebuah lembaga alternatif selain lembaga bank atau lembaga keuangan pada umumnya untuk mengatasi masalah akses permodalan yang menghambat UMKM.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, A. (1976). *Qa'idah-Qa'idah Fiqh (Qawa'idul Fiqhiyah)*. Bulan Bintang, Jakarta.
- Aburrahman, Y. (2017). *Ta'rifat: Ensiklopedi Istilah Tsaqafah Islamiyah, Jilid 1*, Al-Azhar Fresh Zone Publising, Bogor.
- Abdullah, MH. (2003). *Mafahim Islamiyah: menajamkan Pemahaman Islam*, terjemahan oleh M Romli. Al-Izzah, Bangil.
- ar-Rifa'i, MN. (1999). *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir, Jilid 3*, terjemahan oleh Syihabuddin dari Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir. Gema Insani, Jakarta.
- Ismail, M. (2014). *Bunga Rampai Pemikiran Islam* terjemahan oleh Hafidz Abdurrahman dari al-Fikrul al-Islam. Azhar Press, Bogor.
- Khalil, 'Atha. (2003). *Ushul Fiqh (Kajian Ushul Fiqih Mudah dan Praktis)*. Pustaka Thariqul Izzah, Bogor.
- Lestari, Resanti. (2013). *Perbankan Syariah Sebagai Daya Pendorong Usaha Mikro Kecil Menengah Di Indonesia*. *Jurnal Universitas Jenderal Sudirman, Indonesia*. Vol 3, No 1 2013. Semarang: Universitas Jenderal Sudirman.
- LPPI, BI. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. ttp.
- Maulida, S., Ahmad Yunani. (2013). *Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi*. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol 2 (1)* 181-197
- Singgih, NM. (2006). *Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia*. *Jurnal Ekonomi MODERNISASI Fakultas Ekonomi-Universitas Kanjuruhan Malang*
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Triono, DC. (2011). *Ekonomi Islam Madzhab Hamfara Jilid I*. Irtikaz, Yogyakarta.

UU No. 20 tahun 2018 tentang Usaha Mikro,
Kecil, dan Menengah (UMKM).

Badan Pusat Statistik (2003)

Badan Pusat Statistik (2015)

[https://swa.co.id/swa/trends/marketing/8-
alasan-pelaku-umkm-enggan-mengambil-
kredit-bank](https://swa.co.id/swa/trends/marketing/8-alasan-pelaku-umkm-enggan-mengambil-kredit-bank) diakses pada tanggal 4
Desember 2019

[https://finance.detik.com/berita-ekonomi-
bisnis/d-3502490/umkm-sulit-dapat-modal-
usaha-ini-solusi-bi](https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3502490/umkm-sulit-dapat-modal-usaha-ini-solusi-bi) diakses pada tanggal 4
Desember 2019

[https://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-
kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/](https://blog.mekar.id/kenapa-umkm-indonesia-kesulitan-mengakses-pinjaman-bank/)
diakses pada tanggal 4 desember 2019