

# KONTRIBUSI PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA MAKASSAR

**Muslimin Kara**

*Program Studi Ekonomi Islam UIN Alauddin Makassar*

*Email: Muslim\_kara@yahoo.co.id*

**Abstract:** The Characteristic of Islamic banking is different with Conventional bank in terms of interest system in which Islamic banking is based on core product in sharing profit such as *musyarakab* and *mudharabah*. It is therefore the existence of Islamic banking should have a significant impact on real sector development. One of a such real factor that must be established is small and medium Micro Finance (UMKM) where has significant contribution in national economic development for employment recruitment and Domestic Bruto Income (PDB) as well as its stability in encountering economic crisis. The Islamic banking allocation for UMKM in Makassar has flucktuative improvement (2010-2011). Although its contribution for Micro Finance is not yet optimum, it has great prospects with respect to the quality of UMKM that never receives budgets.

**Abstrak:** Karakteristik perbankan syariah berbeda dengan perbankan yang berdasarkan sistem bunga, perbankan syariah sesungguhnya berdasarkan core product pembiayaan bagi hasil yang dikembangkan dalam produk pembiayaan *musyarakab* dan *mudharabah*. Sehingga kehadiran perbankan syariah seharusnya memberikan dampak yang besar terhadap pertumbuhan sektor riil. Salah satu unit usaha yang perlu dikembangkan untuk mendorong pertumbuhan sektor riil adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dalam perekonomian nasional saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi. Pembiayaan

perbankan syariah yang dialokasikan untuk UMKM di Kota Makassar mengalami peningkatan yang berfluktuasi, namun kontribusinya dalam peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah belum optimal. Pembiayaan perbankan syariah di Kota Makassar memiliki prospek yang cukup menggembirakan dilihat dari kuantitas UMKM yang belum memperoleh fasilitas pembiayaan.

**Kata Kunci:** *Pembiayaan Syariah, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Kota Makassar*

## Pendahuluan

Perbankan merupakan salah satu agen pembangunan (*agent of development*) dalam kehidupan bernegara, karena fungsi utama dari perbankan adalah sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yaitu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi yang demikian juga yang menjadi *concern* dari perbankan syariah di samping fungsi lain sebagai lembaga yang mengelola zakat, infak, dan sedekah (zis).

Eksistensi perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan setelah diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang lebih mengakomodasi dan memberi peluang bagi perkembangan perbankan syariah. Kehadiran undang-undang tersebut diperkuat lagi dengan lahirnya Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas mengakui eksistensi dari perbankan syariah dan membedakannya dengan sistem perbankan konvensional.

Pada pasal 1 ayat 7 Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Syariah (BPRS). Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudārabah*),

pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*), akad salam, akad *istisna'*, sewa-menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan (*ijarah al-muntahiyah bi tamlik*), dan lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>1</sup>

Melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk perbankan syariah lebih variatif dibandingkan dengan produk pada bank konvensional. Ini memungkinkan produk pada bank syariah memberi peluang yang lebih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah deposan maupun nasabah debitur sesuai dengan kebutuhan nyata mereka. Khusus dalam hal penyaluran dana kepada masyarakat, maka skim pembiayaannya dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Meskipun demikian, produk pembiayaan perbankan syariah secara teoretis tetap mengacu pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* sebagai akad inti dalam sistem bagi hasil (*loss and profit sharing*). Dalam sistem bagi hasil, penentuan besarnya rasio atau nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi. Maka dalam suatu proyek yang dilakukan nasabah, apabila mengalami kerugian akan ditanggung bersama.<sup>2</sup> Sisi lain pada sistem bagi hasil, jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan sedangkan sistem konvensional, jumlah pembayaran bunga tidak meningkat meskipun jumlah keuntungan berlipat.<sup>3</sup> Dengan konsep seperti ini memberi peluang bagi usaha UMKM untuk mengembangkan usahanya berdasarkan asas kemitraan sebagaimana yang diusung oleh perbankan syariah.

---

<sup>1</sup> Pasal 19 Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

<sup>2</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 61.

<sup>3</sup> *Ibid.*

Sementara itu sektor ekonomi di Indonesia secara faktual sebagian besar didukung oleh sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Pada saat krisis ekonomi pun ternyata sektor ini mampu tetap bertahan, artinya sektor UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk lebih dikembangkan lagi melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan dari lembaga yang tepat pula. Permasalahan utama yang dihadapi oleh sektor UMKM adalah masalah permodalan, terkadang dalam memperoleh modal dari bank mereka mengalami kesulitan. Salah satu sebabnya adalah tingkat suku bunga kredit yang tinggi dan diperlukannya adanya jaminan kebendaan (*collateral minded*) dalam memperoleh kredit yang sulit mereka penuhi. Pemberian fasilitas kredit sebagai aktivitas utama lembaga perbankan pada dasarnya memiliki ciri yang sama sejak dulu. Namun, dalam perkembangannya saat ini mengarah pada variasi dan pola-pola yang menggabungkan perkembangan teknologi dengan segmen pasar dan regulasi yang menyertainya. Jika dilihat dari segi pola dan penggolongan kreditnya, maka salah satu produk perbankan dalam memberikan kreditnya kepada masyarakat tersebut adalah melalui kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)<sup>4</sup>.

Dengan semaraknya perkembangan sektor perbankan syariah maka diharapkan secara optimal dapat membantu perkembangan UMKM. UMKM pada sistem perekonomian saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian nasional. UMKM juga merupakan pelaku ekonomi yang strategis mengingat jumlahnya yang

---

<sup>4</sup> Pemerintah dan Komisi VI DPR menyepakati Rancangan Undang-Undang (RUU) tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk kemudian diperkenalkan sebagai istilah baru pengganti UMKM yang telah ada selama ini. RUU tersebut kemudian disahkan menjadi UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Adanya UU ini memberikan kepastian hukum bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Sri Adiningsih, «Revitalisasi UMKM», <http://www.niriah.com> diakses tanggal 10 Juli 2008

mencapai 99,95% dari total jumlah usaha di Indonesia. Namun, banyak perkembangan UMKM masih terbatas pada modal sehingga perlu adanya pembiayaan untuk mendukung perkembangan tersebut. Sebenarnya banyak fasilitas kredit yang ditawarkan, baik itu dari bank konvensional, *microfinance*, dan tak terkecuali dari bank syariah. Namun, dari semua tawaran skema kredit yang menggiurkan tersebut, hanya sekitar 60% yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM karena mereka belum bisa memanfaatkan tawaran tersebut dengan baik. Salah satu sebab UMKM untuk memperoleh kredit/pembiayaan adalah *collateral* atau jaminan yang dimiliki.<sup>5</sup>

Kondisi tersebut juga dialami oleh UMKM di Kota Makassar. Diharapkan, melalui pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit/pinjaman (*loan*) dari bank konvensional, UMKM akan dapat memenuhi kebutuhan permodalan dimaksud. Permasalahan yang muncul kaitannya dengan hal ini adalah mengenai jenis pembiayaan apa yang cocok untuk UMKM dan bagaimana sebaiknya bank syariah menyikapi kebutuhan dari UMKM di Kota Makassar. Dengan demikian, perlu dilakukan penelitian tentang pembiayaan syariah dan pengaruhnya terhadap peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Makassar. Tulisan ini akan membahas masalah pokok berupa pertanyaan bagaimana perkembangan pembiayaan syariah yang dialokasikan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Makassar, dan bagaimana prospek pembiayaan syariah terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Makassar.

### **Tinjauan tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kini dinilai sebagai salah satu kekuatan ekonomi Indonesia yang cukup signifikan. Secara makro dapat dilihat bahwa potensi yang dimiliki sektor UMKM ini sudah cukup besar. Secara umum, pada 2006, sumbangan UMKM terhadap Produk

---

<sup>5</sup> Aswandi S, «*Kiprah UMKM di Tengah Krisis Ekonomi-Perannya Besar, Minim Perhatian Pemerintah*», <http://www.sme-center.com>, 2007, diakses pada 02 April 2008.

Domestic Bruto ( PDB) mencapai 53,3%, artinya lebih dari setengah gerak perekonomian Indonesia kini ditopang oleh sektor UMKM. Dalam hal penyerapan tenaga kerja, pada 2006 UMKM berhasil menyerap tenaga kerja sebanyak 58.4 juta atau sekitar 96,2% dari total angkatan kerja.<sup>6</sup>

Meski UMKM mempunyai andil yang cukup besar dalam pembangunan nasional, sektor ini selalu mendapat kendala dalam pengembangannya. Permasalahan klasik dan mendasar yang dihadapi UMKM, antara lain, permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya non-formal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran. Permasalahan lanjutan yang dihadapi UMKM, antara lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan serta peraturan yang berlaku di negara tujuan ekspor. Permasalahan antara (*intermediate problems*), yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu menghadapi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut, antara lain, dalam hal manajemen keuangan, agunan, dan keterbatasan dalam kewirausahaan.

## 1. Usaha Mikro

### a. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha yang dikelola oleh individu atau keluarga atau beberapa orang yang belum memiliki izin usaha secara lengkap.<sup>7</sup> 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.<sup>8</sup> Usaha skala mikro

---

<sup>6</sup> Diolah dari Data BPS tahun 2006.

<sup>7</sup> Nizarul Alim, *Pembiayaan Syariah untuk Usaha Mikro dan Kecil: Studi Kasus Dan Solusi*, Cet. I (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2009), hlm. 14.

<sup>8</sup> Warkum Sumitro, *Azaz-azaz Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 168.

merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima,<sup>9</sup> 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).<sup>10</sup> Kriteria usaha mikro yang dimaksud, yaitu: 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300 juta.<sup>11</sup>

#### b. Karakteristik Usaha Mikro

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.

Adapun karakteristik usaha mikro antara lain:

##### 1). Akses sumber daya

Usaha mikro adalah pelaku usaha yang dikarakteristikan dengan akses mereka terhadap sumber daya yang relatif rendah. Secara umum, intensitas pelaku usaha mikro dianggap tidak eksis sebagai bisnis yang legal. Mereka memiliki akses kecil terhadap proteksi hukum atau layanan pemerintah dalam bisnis. Konsekuensi kasus yang tidak legal antara lain menghindari monitoring para aparat pemerintah dan hal ini dapat mengganggu operasi

---

<sup>9</sup> Pedagang kaki lima adalah kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan secara tidak tetap, dengan kemampuan terbatas, berlokasi di tempat atau pusat-pusat konsumen, tidak memiliki izin usaha. Lihat, Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Edisi Revisi (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 157.

<sup>10</sup> Pasal 1 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

<sup>11</sup> Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

serta meningkatkan biaya transaksi dan operasi sehingga mengurangi akses mereka terhadap pelanggan.

Produksi skala mikro masih berorientasi pada tenaga kerja. Teknologi produksi yang dimilikinya masih rendah, pengalaman pelatihan yang mereka miliki relatif minim. Demikian juga akses mereka terhadap bahan baku yang dapat berpengaruh terhadap biaya. Tetapi, skala mikro dapat menjadi sangat kompetitif karena kemampuannya menggunakan tenaga kerja yang murah dan juga terhindar dari pajak. Bukti telah menunjukkan bahwa sektor mikro mampu menjadi inovasi dan energi terhadap pengembangan jiwa kewirausahaan. Hal ini tentunya akan mampu mempercepat pengembangan sosio-ekonomi suatu daerah

## 2). Kepemilikan usaha mikro

Usaha skala mikro dimiliki dan dikelola oleh perorangan atau keluarga sehingga mempunyai peran penting bagi ekonomi keluarga, namun ada sebagian kecil ada yang diserahkan untuk dikelola oleh orang lain. Pendapatan utama usaha skala mikro merupakan penyangga utama untuk memenuhi kebutuhan keluarga bukan hanya sekadar usaha sampingan baik yang dikelola laki-laki (suami) maupun perempuan (istri). Jadi, usaha mikro bisa merupakan usaha utama dalam memenuhi kebutuhan keluarga juga bisa dalam bentuk usaha sampingan rumah tangga.

## 3). Peran usaha mikro

Sebagian besar usaha skala mikro menyerap tenaga kerja kurang dari 5 orang, tetapi hampir semuanya menyerap lebih dari 1 orang setiap unit usaha mikro. Ada juga usaha mikro yang sudah berkembang usahanya yang menyerap tenaga kerja antara 5-10 orang. Oleh karena itu, apabila usaha skala mikro tumbuh dan berkembang dengan baik akan menyerap tenaga kerja secara signifikan.

Skala mikro muncul sebagai kebutuhan ekonomi, pertumbuhan ekonomi yang cepat diikuti arus urbanisasi menjadikan tingginya tingkat persaingan sehingga berakibat lebih kecilnya peluang untuk mendapatkan pekerjaan di



sektor formal. Untuk bertahan, para tenaga kerja yang tidak terserap oleh kapasitas peluang kerja akan menciptakan pekerjaan mereka sendiri.

#### 4). Kelembagaan usaha mikro

Karakteristik umum usaha skala mikro tidak memiliki kelembagaan dan izin atau lisensi formal dari lembaga yang berwenang sehingga beroperasi secara informal. Tidak adanya badan usaha yang resmi merupakan salah satu kendala bagi usaha mikro untuk dapat mengakses sumber dana, baik dana dari lembaga keuangan, misalnya perbankan, koperasi, maupun dana dari program-program perberdayaan yang dilakukan pemerintah.

Kemungkinan dampak dari tidak adanya badan hukum adalah tidak dapat melakukan kerja sama misalnya menjadi subkontraktor bagi perusahaan dan pemerintah daerah, sehingga mereka sulit untuk menjadi pemasok/distributor bagi usaha-usaha besar. Padahal, kemampuan skala mikro dalam menggunakan tenaga kerja membuat usaha skala ini menjadi atraktif (menarik).

#### 5). Kelayakan usaha

Guna mengetahui kelembagaan usaha skala mikro, dapat diidentifikasi dari berbagai aspek, di antaranya mode (tipe) produksi, teknologi, pemasok, sifat usaha, prospek pengembangan, permintaan produk, produk pengganti, usaha sekitar, dukungan pemerintah.

Penggunaan teknologi dalam melakukan produksi sebagian besar masih bersifat sederhana. Walaupun menggunakan teknologi sederhana, usaha mikro tetap memerlukan adanya proses pembelajaran dalam memanfaatkan teknologi tersebut melalui pelatihan, advokasi, pendampingan, dan pemagangan.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Bandingkan dengan kriteria usaha pedagang kaki lima. Lihat Buchari Alma, *Kewirausahaan*, hlm. 157

## 2. Usaha Kecil

### a. Pengertian Usaha Kecil

Terjadi perbedaan pendapat dalam mendefinisikan usaha kecil karena perbedaan dalam menentukan sebuah usaha itu pada skala kecil bila dihubungkan dengan usaha menengah dan usaha besar. Perbedaan tersebut disebabkan perbedaan dalam memberikan skala kecil dalam usaha. Tiap-tiap negara berbeda-beda dalam memberikan skala usaha kecil. Di Indonesia, usaha kecil sering dihubungkan dengan pemberdayaan usaha kecil. Artinya, usaha kecil yang bisa mendapatkan bantuan dari pemerintah harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Memenuhi kekayaan bersih paling banyak Rp.200 juta tidak termasuk tanah dan tempat pembangunan usaha.
- 2) Atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar.
- 3) Milik warga negara Indonesia, berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
- 4) Bentuk usaha perorangan, koperasi, dan badan usaha berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum.<sup>13</sup>

Dalam No. 20 tahun 2008 tentang UMKM bahwa unit usaha kecil adalah unit usaha yang memenuhi kriteria: 1) Kekayaan bersih lebih dari Rp.50 juta s.d Rp.500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan 2) Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta s.d Rp.2,5 miliar.<sup>14</sup>

Sedangkan menurut Musa Hubeis, usaha kecil yang benar-benar kecil dan mikro dapat dikelompokkan atas pengertian: 1) Usaha kecil mandiri, yaitu tanpa menggunakan tenaga kerja lain; 2) Usaha kecil yang menggunakan

---

<sup>13</sup> Soeharto Prawirokusumo, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Cet. I (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2010), hlm. 48.

<sup>14</sup> Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

tenaga kerja anggota keluarga sendiri; dan 3) Usaha kecil yang memiliki tenaga kerja upahan yang tetap;

Usaha kecil dengan kategori yang dimaksud di atas adalah yang sering dipandang sebagai usaha yang banyak menghadapi kesulitan, terutama yang terkait dengan lemahnya kemampuan manajerial, teknologi, dan permodalan yang terbatas, SDM, pemasaran, dan mutu produk. Faktor eksternal dalam usaha kecil merupakan hambatan yang sulit diatasi, yaitu struktur pasar yang kurang sehat dan berkembangnya perusahaan-perusahaan asing yang menghasilkan produk sejenis untuk segmen pasar yang sama.<sup>15</sup>

#### b. Karakteristik Usaha Kecil

Menurut Suharto Prawirokusumo, karakteristik usaha kecil:

1. Biasanya usaha kecil dikelola oleh pemiliknya sehingga disebut *owner-manager* yang biasanya bertindak sebagai pimpinan yang memberikan arahan kepada beberapa staf yang tidak terlalu banyak dan tidak berspesialisasi untuk menjalankan usaha. Mereka disebut *managemen team* yang biasanya berasal dari anggota famili, sanak saudara, atau teman dekat.
2. Usaha kecil biasanya hanya mempunyai *singel product line* tidak diversifikasi usaha, volume usaha relatif kecil.
3. Penanggung jawab pengambilan keputusan biasanya dipegang oleh satu orang dan kurang memberikan wewenang kepada orang lain (*very little or no delegation of authority*).
4. Hubungan antara manajemen dengan pekerjanya bersifat sangat dekat (*close management-employee relationship*).
5. Biasanya organisasi usaha tanpa adanya spesialisasi fungsional (*has few or sometimes no functional specialist, such as a full time accountant or a personal manager*).

---

<sup>15</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Cet.I (Bogor: Galia Indonesia, 2009) hlm. 18.

6. Dalam sistem pelaporan juga tidak bertingkat (*has no more than two tiers of managemen reporting*).
7. Kurang mempunyai *long term planning*.
8. Biasanya tidak *go public*.
9. Lebih berorientasi kepada survival untuk menjaga *owner's equity* dari pada *provit maximisasi*.
10. Tidak dominan dalam pasar.<sup>16</sup>

Sedangkan menurut Bastian Bustami, Bernadine, Nurlela, Amelia Sandra, dan Very N Idrus, ciri-ciri usaha kecil adalah: 1) Umumnya dikelola oleh pemilik sendiri; 2) Struktur organisasi sederhana; 3) Pemilik mengenal setiap individu karyawan; 4) Persentase kegagalan sangat tinggi; 5) Kurang keahlian; dan 6) Sulitnya memperoleh modal jangka panjang.<sup>17</sup>

#### b. Prospek dan Tantangan Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha yang yang perlu mendapat perhatian yang serius. Permasalahan peluang dan pengembangan usaha kecil dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal yang perlu diperkuat dalam percaturan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masaa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif usaha kecil yang potensial dan dinamis.

Musa Hubeis menjelaskan tentang kategori-kategori permasalahan yang dihadapi usaha kecil, yakni:

1. Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk, dan akses pemasaran.
2. Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang

<sup>16</sup> Soeharto Prawirokusumo, *Kewiransabaan Dan Manajemen Usaha Kecil*, hlm. 48

<sup>17</sup> Bastian Bustami. *et al.*, eds., *Mari Membangun Usaha Mandiri* Cet. II (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hlm. 4.

berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agunan, dan hukum.

3. Permasalahan lanjutan pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontrak.<sup>18</sup>

Sementara itu, Sumaryanto menjelaskan tentang faktor-faktor yang mendorong gagalnya suatu usaha kecil. *Pertama*, banyak perusahaan kecil dikelola oleh manajer yang kurang mampu dan kurang berpengalaman dalam menjalankan tugasnya. *Kedua*, kurangnya dukungan dari pihak yang berhubungan. Sering setelah peresmian usaha dilakukan banyak wirausaha yang mendapat tawaran untuk menjalankan usaha baru sehingga perhatiannya tidak dipusatkan pada usaha tersebut. *Ketiga*, masih lemahnya sistem pengawasan di mana pengontrolan yang lemah cenderung akan menyebabkan kerugian dan penggunaan sumber-sumber daya yang berlebihan. *Keempat*, masalah kurangnya modal untuk menjalankan usahanya.<sup>19</sup>

### c. Pemberdayaan Usaha Kecil

Atas berbagai masalah dan kelemahan usaha kecil tersebut perlu mendapat perhatian untuk dicari solusinya dalam rangka pemberdayaan usaha kecil sebagai bagian memperkuat ekonomi bangsa. Dalam pasal 14 Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil menegaskan bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang: (a). produksi dan pengolahan, (b). pemasaran, (c). sumber daya manusia, dan (d). desain dan teknologi.<sup>20</sup>

Disebutkan lebih lanjut dalam pasal 15 dan 16 UUD tentang usaha kecil, bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan

---

<sup>18</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, hlm. 4.

<sup>19</sup> Sumaryanto, *Mengenal Kewirausahaan*, Cet. I (Semarang: PT Sindur Press, 2010), hlm. 34.

<sup>20</sup> Bandingkan dengan pasal Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM

dengan: 1) Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan; 2) Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perkerayaan; dan 3) Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan.

Demikian juga dalam bidang pemasaran perlu dirumuskan langkah-langkah pembinaan dan pengembangan, baik dilakukan dalam negeri maupun luar negeri. Langkah tersebut dicapai lewat pelaksanaan penelitian dan pengkajian pemasaran, peningkatan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran serta menyediakan sarana serta dukungan promosi dan uji pasar bagi usaha kecil. Selain itu juga dimaksudkan untuk mengembangkan lembaga pemasaran dan jaringan distribusi, serta memasarkan produk usaha kecil.

Dalam pasal 17 disebutkan dirumuskan langkah-langkah tentang pembinaan dan pengembangan di bidang sumber daya manusia dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan.
2. Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial.
3. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan dan konsultan usaha kecil.
4. Menyediakan tenaga penyuluhan dan konsultasi usaha kecil.

Menanamkan dan mengembangkan jiwa, semangat, serta perilaku kewirausahaan harus ditandai dengan: 1) Kemauan dan kemampuan berpikir dan bertindak secara kreatif dan inovatif; 2) Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dengan semangat kemandirian; 3) Kemauan dan kemampuan memecahkan masalah dan mengambil keputusan secara sistematis, termasuk keberanian mengambil risiko usaha; dan 4) Kemauan dan kemampuan untuk bekerja dalam kebersamaan dengan berdasarkan etika bisnis yang sehat.<sup>21</sup>

---

21 Muslimin Kara dan Jamaluddin, *Pengantar Kewirausahaan* (Makassar: Alauddin Press, 2010), hlm. 175.

Selain upaya-upaya di atas, beberapa upaya lain yang dapat mengembangkan usaha kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Pendekatan makro untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil, antara lain meliputi penyediaan barang-barang publik yang lebih.
- 2) berorientasi pada pengembangan usaha kecil seperti fasilitas infrastruktur (sarana transportasi, komunikasi, dan sebagainya).
- 3) Mengembangkan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan didasarkan saling menguntungkan kedua belah pihak.
- 4) Usaha kecil juga perlu meningkatkan efisiensi usaha.
- 5) Bagi sektor usaha kecil yang belum memiliki asosiasi perlu dibentuk asosiasi.<sup>22</sup>

#### d. Kedudukan Usaha Kecil dalam Struktur Perekonomian

Mencermati persoalan usaha kecil perlu juga dilihat posisi usaha kecil dalam perekonomian yang lebih luas. Dalam situasi perekonomian yang timpang, usaha kecil memiliki peran yang sangat penting, antara lain dalam penyerapan tenaga kerja yang ada. Dengan jumlah angkatan kerja yang terus bertambah, sektor usaha kecil diharapkan mampu menyerap tenaga kerja, mengingat sektor lain seperti pertanian dan sektor formal sangat terbatas kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja. Sektor ini juga akan memberikan kesempatan berpenghasilan bagi sebagian tenaga kerja yang bergeser dari sektor non-pertanian pedesaan ke sektor perkotaan.<sup>23</sup>

Dapat diperkirakan bahwa penyerapan utama tenaga kerja dapat bergeser dari sektor pertanian pedesaan ke sektor non-pertanian perkotaan. Walaupun jumlah tenaga kerja yang terbesar berada pada sektor pertanian. Pada kondisi tersebut peran usaha kecil non-pertanian sebagai penyerap

---

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> Isono Sadoko. *et al.*, eds. *Pengembangan Usaha Kecil Pemihakan Setengah Hati*, Cet.I (Bandung: Akatiga, 1995), hlm. 32.

tenaga kerja menjadi semakin penting. Kemampuan usaha-usaha ini dalam menciptakan nilai tambah akan menentukan seberapa besar basis ekonomi Indonesia dan daya beli masyarakat dapat ditingkatkan. Contoh untuk hal ini, misalnya tingkatan pendapatan yang ditawarkan oleh sektor informal yang produktif dapat dikatakan cukup besar.

Di samping itu, tidak dapat dimungkiri bahwa usaha kecil dapat memegang peran penting dalam menopang usaha besar. Mereka dapat menyediakan baha-bahan mentah, suku cadang, pembungkus, bahan pembantu, dan sebagainya. Usaha kecil juga dapat berfungsi sebagai ujung tombak bagi usaha besar dengan menyalurkan dan menjual hasil usaha besar kepada konsumen.<sup>24</sup>

### 3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersil dan mempunyai omset penjualan lebih dari 1 (satu) miliar. Dalam Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UKM menyebutkan bahwa 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.<sup>25</sup>

Lebih lanjut, undang-undang tersebut menegaskan bahwa kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

---

<sup>24</sup> Singgih Wibowa, *Petunjuk Mendirikan Usaha Kecil*, Cet. VII (Jakarta: Penebar Swadaya, 1995), hlm. 2.

<sup>25</sup> Pasal 1 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM



- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).<sup>26</sup>

Keberadaan usaha menengah dalam konstelasi perekonomian nasional memiliki arti penting dan sangat strategis untuk menjembatani ketimpangan penguasaan aset-aset ekonomi, antara usaha besar dengan usaha kecil dan mikro. Sebab, posisinya dalam berbagai sisi berada antara pengusaha besar dan pengusaha kecil/mikro. Dalam profil usaha di Indonesia yang dikutip dari Musa Hubeis, jumlah usaha menengah yaitu 361.052 unit atau 0,86% dengan kesempatan kerja 10,54% dari kesempatan kerja nasional. Meski kecil tapi sangat bermakna bila dibandingkan antara usaha kecil dan mikro dengan usaha besar. Jumlah usaha kecil dan mikro yaitu 41.301.263 unit (99,13%) dengan kesempatan kerja 88,92%, sedangkan usaha besar 2.158 (0,01%) dengan kesempatan kerja 0,5.<sup>27</sup>

Kontribusi Pembiayaan Syariah kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Makassar

Berdasarkan hasil penelitian bahwa besarnya pembiayaan syariah untuk sektor-sektor ekonomi dan UMKM oleh perbankan syariah di Kota Makassar selama tahun 2010 sampai dengan September 2011 adalah sebagai berikut:

---

<sup>26</sup> Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM

<sup>27</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, hlm. 1.

**Tabel 1**  
**Besarnya Penyaluran Kredit Sektor Ekonomi dan UMKM oleh Pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Makassar Januari – Desember 2010 (Rp. Juta).<sup>28</sup>**

Bulan	Pembiayaan Syariah		Kontribusi
	Sektor Ekonomi	UMKM	
Januari	985,582	126,354	12,82
Pebruari	1,054,958	134,491	12,74
Maret	1,116,459	127,714	11,43
April	1,218,590	172,765	14,17
Mei	1,266,177	190,603	15,05
Juni	1,472,198	349,637	23,74
Juli	1,530,724	219,421	14,33
Agustus	1,600,218	237,386	14,83
September	1,678,388	255,750	15,23
Oktober	1,731,223	251,496	14,52
Nopember	1,719,493	186,692	10,85
Desember	1,699,761	187,990	11,05

Pada tabel 1 tampak bahwa selama tahun 2010 (Januari-Desember) besarnya pembiayaan syariah yang disalurkan oleh perbankan syariah untuk sektor-sektor ekonomi dan UMKM di Kota Makassar berfluktuasi. Kontribusi terbesar yang diberikan oleh pembiayaan syariah perbankan terjadi pada bulan Juni 2010, yaitu Rp. 349.637.000.000 atau 23,74% dari total pembiayaan yang dikeluarkan oleh perbankan syariah. Meskipun disadari bahwa sektor ekonomi masih mendominasi kredit perbankan syariah dibandingkan dengan UMKM. Artinya, pembiayaan yang dialokasikan perbankan syariah masih bertumpu pada sektor ekonomi dan besar kemungkinan didominasi oleh

<sup>28</sup> Sumber data dari Kantor Bank Indonesia Makassar, tahun 2011.

pembiayaan konsumtif (*murabahah*) sebagaimana produk yang paling banyak diminati di perbankan syariah. Sementara pembiayaan kepada UMKM yang berbasis usaha produktif dalam bentuk akad *musyarakah* dan *mudharabah* masih minim. Seyogianya pembiayaan produktif tersebut menjadi inti dalam pembiayaan perbankan syariah karena merupakan *core bisnis*-nya.

Pada bulan November dan Desember kontribusi pembiayaan syariah terhadap UMKM di Kota Makassar hanya 10,85% dan 11,05%. Secara rata-rata kontribusi pembiayaan perbankan syariah terhadap UMKM di Kota Makassar selama tahun 2010 sebesar 14,23%. Kontribusi tersebut masih minim bila dikaitkan dengan filosofi perbankan syariah seperti diungkap Sutan Remy Sjahdeini, dikutipnya dari *Handbook of Islamic Banking*, bahwa perbankan syariah adalah perbankan yang menyediakan fasilitas dengan cara mengupayakan instrumen-instrumen yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan norma-norma syariah. Perangkat-perangkat tersebut bertujuan untuk memberikan keuntungan-keuntungan sosio ekonomis bagi orang-orang muslim, bukan semata-mata ditujukan untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh, sebagaimana yang menjadi tujuan perbankan konvensional.<sup>29</sup> Komitmen akan pembangunan dan kemajuan bagi masyarakat muslim menjadi tujuan utama keberadaan perbankan syariah.

Demikian pula seharusnya perhatian terhadap UMKM dalam bentuk alokasi pembiayaan perbankan, termasuk perbankan syariah harus menjadi prioritas. Sebab tidak dapat pungkiri bahwa sektor UMKM secara realitas menunjukkan peran dan sumbangsuhnya yang begitu penting sebagai tulang punggung perekonomian dalam menciptakan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan di Indonesia.<sup>30</sup>

Selanjutnya, pada 2011 (Januari–September) besarnya penyaluran kredit oleh pembiayaan perbankan syariah di Koata juga berfluktuasi dengan

---

<sup>29</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Nasional* (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999), hlm. 21

<sup>30</sup> Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 8.

tingkat persentase yang relatif sama yaitu antara 15%–17%. Persentase tertinggi terjadi pada bulan Juli dan Agustus masing-masing 17,38% dan 17,13%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada pada tabel 2 berikut ini:

Tabel 2

**Besarnya Penyaluran Kredit Sektor Ekonomi dan UMKM oleh Pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Makassar Januari – September 2011 (Rp. Juta).<sup>31</sup>**

Bulan	Pembiayaan Syariah		Kontribusi
	Sektor Ekonomi	UMKM	
Januari	1,719,001	276,560	16,08
Pebruari	1,847,020	291,156	15,76
Maret	1,951,400	303,096	15,53
April	1,991,688	320,357	16,08
Mei	2,061,793	342,878	16,63
Juni	2,132,583	360,252	16,89
Juli	2,157,774	375,223	17,38
Agustus	2,242,042	384,249	17,13
September	2,285,251	355,900	15,57

Kemudian apabila diperbandingkan Kota Makassar dengan Provinsi Sulawesi Selatan secara umum tampak bahwa kredit UMKM yang disalurkan oleh pembiayaan syariah perbankan pada tahun yang sama masih juga menempatkan kredit UMKM hanya rata-rata 15,37% dibandingkan dengan sektor-sektor ekonomi lainnya. Kontribusi terbesar terjadi pada bulan Juni 2010 yaitu 23,88% dan terendah terjadi pada November yaitu hanya 11,84%. Kemudian pada 2011 (Januari–September) secara rata-rata terjadi peningkatan, yaitu 18,43%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3 dan 4 berikut:

<sup>31</sup> Sumber data dari Kantor Bank Indonesia Makassar, tahun 2011

**Tabel 3**  
**Besarnya Penyaluran Kredit Sektor Ekonomi dan UMKM oleh Pembiayaan Perbankan Syariah Sulawesi Selatan Januari – Desember 2010 (Rp. Juta).<sup>32</sup>**

Bulan	Pembiayaan Syariah		Kontribusi
	Sektor Ekonomi	UMKM	
Januari	1,176,957	165,270	14,04
Februari	1,265,024	186,116	14,71
Maret	1,322,860	180,055	13,61
April	1,437,387	224,772	15,63
Mei	1,484,998	241,665	16,27
Juni	1,699,450	405,842	23,88
Juli	1,768,069	274,523	15,52
Agustus	1,839,709	291,328	15,83
September	1,954,476	311,550	15,94
Oktober	2,015,471	306,431	15,20
November	2,025,116	239,906	11,84
Desember	2,020,185	243,733	12,06

---

<sup>32</sup> Sumber data dari Kantor Bank Indonesia Makassar, tahun 2011

**Tabel 4**  
**Besarnya Penyaluran Kredit Sektor Ekonomi dan UMKM oleh Pembiayaan Perbankan Syariah Sulawesi Selatan Januari – September 2011 (Rp. Juta).<sup>33</sup>**

Bulan	Pembiayaan Syariah		Kontribusi
	Sektor Ekonomi	UMKM	
Januari	2,063,958	348,854	16,90
Februari	2,215,304	369,761	16,69
Maret	2,357,987	402,986	17,09
April	2,437,837	439,202	18,01
Mei	2,540,078	479,659	18,88
Juni	2,656,380	520,068	19,57
Juli	2,711,433	542,116	19,99
Agustus	2,813,820	562,560	19,99
September	2,876,478	540,835	18,80

Berdasarkan tabel 1–4 di atas, tampak bahwa perhatian perbankan khususnya pembiayaan perbankan syariah terhadap pengembangan UMKM di Kota Makassar ada kecenderungan semakin tinggi meski masih kecil kontribusinya. Dengan demikian, keseriusan pembiayaan perbankan syariah di Kota Makassar untuk ikut mendukung peningkatkan kinerja UMKM sudah memperlihatkan hasil yang cukup signifikan. Keberpihakan bank syariah pada sektor UMKM ditunjukkan pula dengan berbagai strategi pembiayaan oleh masing-masing bank syariah secara individu, seperti pembukaan pusat-pusat pelayanan pembiayaan mikro seperti gerai UMKM atau sentra UMKM. Berdasarkan data pembiayaan sektoralnya, saat ini pembiayaan UMKM perbankan syariah di Kota Makassar terkonsentrasi pada pembiayaan di sektor retail (31,1%), jasa usaha (29,3%) dan perdagangan

<sup>33</sup> Sumber data dari Kantor Bank Indonesia Makassar, tahun 2011.

(13,2%).<sup>34</sup> Eksposur pembiayaan sektoral UMKM perbankan syariah identik atau sama dengan eksposur total pembiayaan industri.

Seharusnya dukungan kepada sektor UMKM tidak hanya dilakukan oleh sektor perbankan saja, tapi semua komponen bangsa ini, khususnya kementerian dan pemerintah daerah. Kementerian dan pemerintah daerah harus mengalokasikan dana pendamping pengembangan UMKM dalam mendukung modal usaha dari pembiayaan perbankan. Ada beberapa alasan yang menjadikan UMKM dalam prioritas pengembangan: Penampung tenaga kerja dalam jumlah besar (99,5%), penyumbang PDB sebesar 56,7%, kontribusinya dalam ekspor non-migas sebesar 19,1%, berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi nasional, penopang perekonomian nasional ketika masa krisis, tidak menjadi beban negara meskipun hampir seluruh sektor usaha terkena dampak krisis moneter.<sup>35</sup>

Meskipun kontribusinya mengalami perkembangan, sektor UMKM di Kota Makassar bukannya tumbuh tanpa memiliki masalah. Masalah di sektor UMKM di Kota Makassar sama dengan UMKM secara nasional yang begitu kompleks, mulai dari masalah SDM, akses modal, budaya usaha, tingkat penguasaan teknologi, maupun kemampuan manajemen. Sudah menjadi pengetahuan umum di mana tingkat pendidikan mayoritas pelaku usaha UMKM cukup rendah, budaya usaha yang belum terbangun baik ketika usaha yang dilakukan berdasarkan usaha turun temurun, pengelolaan dana usaha yang bercampur dengan keuangan rumah tangga dan lain sebagainya. Hal ini yang tengah dibenahi oleh pihak-pihak terkait secara berkesinambungan. Khusus untuk mengatasi masalah akses modal di sektor UMKM, saat ini bank syariah telah melakukan kerja sama dalam penyaluran pembiayaan ke sektor tersebut. Kerja sama tersebut berupa kerja sama pembiayaan yang menggunakan konsep *linkage*, di mana bank syariah yang lebih besar menyalurkan pembiayaan UMKM-nya melalui lembaga keuangan

---

<sup>34</sup> Diolah dari data Bank Indonesia Makassar.

<sup>35</sup> Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, hlm. 8.

syariah yang lebih kecil, seperti BPRS dan BMT. Hal ini dilakukan karena memang jangkauan bank syariah besar yang belum menjangkau pelosok-pelosok sentra masyarakat usaha kecil atau lembaga keuangan syariah yang kecil lebih menyentuh langsung dengan pelaku usaha UMKM.

Skema pembiayaan linkage yang dilakukan bank syariah dengan BPRS atau BMT dapat berupa *channeling*, *executing* atau *joint financing*. Skema *channeling* menempatkan BPRS atau BMT sebagai intermediasor BUS/UUS dengan pelaku UMKM. Sedangkan skema *executing* dilakukan ketika BUS/UUS menyediakan pendanaan yang dapat dimanfaatkan oleh BPRS atau BMT dalam pembiayaan mereka ke nasabah UMKM-nya. Sementara itu, *skema joint financing* adalah skema di mana BUS/UUS dan BPRS/BMT bekerja sama dalam memberikan pembiayaan pada pelaku UMKM.<sup>36</sup> Di samping itu, akhir-akhir ini terbentuk juga kerja sama bank-bank syariah dengan lembaga-lembaga terkait dalam memecahkan masalah lain yang menghantui dunia UMKM, seperti masalah budaya usaha, tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan manajemen. Bank syariah bekerja sama dengan lembaga-lembaga pendidikan atau pengelola dana sosial dalam upaya meningkatkan budaya kerja, kemampuan manajemen UMKM dan penguasaan teknologi. Hal tersebut dilakukan dalam bentuk program-program pembinaan nasabah. Pembinaan nasabah khususnya bagi nasabah UMKM telah menjadi faktor yang krusial dalam rangka menjaga pembiayaan UMKM yang berkualitas baik.

Pada masa yang akan datang diharapkan lebih banyak pihak mampu memberikan kontribusinya yang signifikan dalam mendorong peran perbankan syariah di sektor UMKM ini. Pada sisi sektor UMKM, diperlukan upaya perbaikan sarana atau infrastruktur, baik berupa infrastruktur yang bersifat fisik maupun non-fisik, agar sektor tersebut mampu memproduksi dan berkinerja dengan efisien. Perbaikan atau pembenahan sektor UMKM pada gilirannya diharapkan mampu menekan persepsi risiko tinggi yang melekat pada sektor tersebut. Sedangkan pada sisi perbankan syariah diperlukan

---

<sup>36</sup> Laporan tahunan Bank Indonesia 2011.



peningkatan pengetahuan dan keahlian bankir syariah pada dunia UMKM di semua sektornya. Dengan begitu, diharapkan kontribusi perbankan syariah dapat lebih maksimal, misalnya pembiayaan perbankan syariah tidak hanya terkonsentrasi pada sektor retail, jasa usaha dan perdagangan saja dari UMKM tetapi juga sektor potensial lainnya, khususnya sektor produktif seperti sektor pertanian dan manufaktur.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap salah seorang pelaku usaha kecil diperoleh keterangan bahwa dalam rangka penyaluran pembiayaan terhadap UMKM Bank Syariah bekerjasama dengan unit manajemen lain seperti BPRS atau Koperasi – koperasi. Hal ini dilakukan oleh Bank mengingat bahwa UMKM masih memiliki kelemahan-kelemahan yang harus diperhitungkan, karena hal ini menyangkut keuntungan Bank.<sup>37</sup>

Hal ini wajar saja diperhitungkan oleh Bank Syariah, mengingat bahwa secara prinsip pembiayaan Bank Syariah harus memenuhi dua aspek, yaitu aspek Syariah dan aspek ekonomi. Artinya, selain harus sesuai syariah, Bank Syariah harus tetap memperhitungkan profitabilitas dari usaha yang akan dibiayai, agar menguntungkan bagi bank maupun nasabah.

Namun, hal itu bukan berarti bahwa Bank Syariah tidak berpihak kepada UMKM. Karena untuk menyiasati keadaan ini bank memiliki kebijakan-kebijakan tertentu yang juga merupakan strategi bank dalam menjalankan fungsinya secara optimal.

Hal ini menunjukkan bahwa Bank Syariah tidak mau terjebak dalam pola-pola konvensional yang hanya terfokus pada peningkatan profit tanpa melihat aspek-aspek lain seperti aspek keadilan dan keseimbangan pada Bank Syariah. Telah banyak upaya-upaya pengembangan UMKM melalui pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah. Di antaranya program *linkage* yang dilakukan oleh Bank Sulselbar Syariah di Kota Makassar. Hal ini merupakan salah satu kebijakan bank yang baik dalam rangka mengoptimalkan fungsi bank. Artinya, Bank Syariah telah berupaya untuk

---

<sup>37</sup> Hasil wawancara dengan responden.

mengembangkan sektor UMKM melalui pembiayaan. Hal ini tecermin dalam kebijakan di atas yang senantiasa mengakomodir kesulitan serta kelemahan UMKM dengan membuat kebijakan-kebijakan yang berpihak pada UMKM. Hal ini tidak hanya tecermin dari kebijakan-kebijakan yang dianut oleh Bank, namun dapat dilihat dari jumlah pembiayaan yang disalurkan.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat dilakukan analisis peran strategis bank syariah dalam pembiayaan proyek UMKM sebagai berikut: Sesuai dengan fokus pengembangan perbankan syariah nasional pada fase kedua yaitu meningkatkan kompetensi skill, profesional lembaga dan pelaku perbankan syariah, serta meningkatkan fungsi intermediasi, efisiensi, dan daya saing industri perbankan syariah, maka diperlukan adanya kesiapan menyongsong pasar retail yang masih terbuka peluangnya. Lalu pertanyaannya, haruskah bank syariah terjun langsung dalam mengakomodasikan proyek pembiayaan itu pada sektor itu? Sementara Bank Indonesia yang berstatus sebagai otoritas moneter menetapkan prosedur agunan yang selama ini masih menyulitkan UMKM untuk masuk dalam LKM formal. Dengan melihat trend pasar yang menjanjikan serta kebijakan BI di awal tahun 2006 ini, bank Syariah sebenarnya bisa memasuki pasar UMKM ini secara langsung di samping juga tetap mengakomodasi kelas lower dengan program linkage. Sedangkan masalah kesulitan agunan bisa disiasati dengan mengembangkan social capital dengan memberdayakan kelompok usaha, Kelompok Swadaya Masyarakat (KSP) sehingga berlaku tanggung jawab renteng dengan double pressure yaitu pada bank dan pada kelompoknya. Oleh karena itu, perlu adanya lembaga intermediasi syariah dengan kekuatan yang sama yang masuk dalam sektor UMKM ini untuk melindungi kepentingan pengusaha kecil dari praktik-praktik perbankan yang tidak fair dan tentunya memenuhi prinsip syariaah. Program kredit/ pembiayaan proyek untuk kegiatan produktif memang seharusnya mencapai sasaran, yaitu meningkatkan volume produksi yang akan meningkatkan produktivitas di sektor riil sehingga menghasilkan *multiplier effect* (permintaan tenaga kerja maupun usaha ikutannya) bagi lingkungan sekitarnya dan

mampu menggerakkan pertumbuhan ekonomi. Oleh karenanya, diperlukan integrasi program kredit yang tidak lagi bertumpu pada satu lembaga saja.

Sementara itu kendala dan tantangan yang muncul dari perbankan syariah di Kota Makassar adalah: (1) relatif kecilnya pangsa perbankan syariah, (2) terbatasnya Sumber Daya Manusia yang mumpuni, (3) paradigma bank konvensional yang masih kuat, (4) Masih dikejar target BEP, (5) kurangnya sosialisasi, dan (6) masih terbatasnya jaringan.

Adapun kendala yang bersifat kebijakan lebih diakibatkan oleh sejumlah perbedaan dalam pelaksanaan operasional antara perbankan syariah dan bank konvensional sehingga diperlukan peran yang harus lebih maksimal dari policy maker. Beberapa ketentuan yang masih perlu diperhatikan di antaranya adalah dalam hal aturan tentang instrumen terkait masalah likuiditas; instrumen moneter yang sesuai dengan prinsip syariah untuk keperluan pelaksanaan tugas bank sentral; standar akuntansi, audit, dan pelaporan; serta ketentuan yang mengatur mengenai prinsip kehati-hatian dan sebagainya. Selain itu juga diperlukan optimalisasi dukungan untuk penerapan *dual banking system* yang masih jauh dari harapan.

### **Kendala-kendala Pembiayaan Syariah dalam Pengembangan UMKM di Kota Makassar**

Walaupun bank syariah memiliki berbagai macam kelebihan dan keunggulan dalam menggerakkan laju perekonomian yaitu sektor UMKM, namun perlu diketahui bahwa pengaruh bank syariah terhadap pertumbuhan perekonomian nasional hanya 0,23% atau kurang dari 1%. Menurut analisa dari bank Indonesia bahwa bank syariah baru akan bisa mempengaruhi perekonomian nasional bahkan bisa mempengaruhi inflasi jika peran bank syariah dalam pertumbuhan perekonomian nasional bekiar antara 10%-20%.

Sedangkan dalam sektor UMKM (yang merupakan stimulator perekonomian) peran pembiayaan syariah saat ini juga dinilai belum maksimal. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa saat ini penyaluran

pembiayaan pada sektor UMKM di Kota Makassar masih didominasi oleh bank konvensional.

Adapun alasan-alasan yang menghambat pembiayaan syariah dalam mengoptimalkan perannya pada sektor UMKM di Kota Makassar adalah sebagai berikut:

1. Ketersediaan sumber daya insani yang memahami aspek fikih sekaligus aspek finansial di Indonesia masih sangat terbatas (SDM yang kurang berkualitas). Maraknya perkembangan bank syariah di Indonesia tidak diimbangi dengan sumber daya yang memadai. Sebagian besar sumber daya yang ada di bank syariah, terutama bank konvensional yang membuka cabang syariah (*Islamic windows*) berlatar belakang ilmu ekonomi konvensional sehingga akselerasi aplikasi hukum Islam dalam praktek perbankan kurang cepat dapat diakomodasi dalam sistem perbankan, sehingga kemampuan pengembangan bank syariah menjadi lambat.<sup>38</sup>
2. Sosialisasi tentang bank syariah yang kurang terutama kepada masyarakat lapisan bawah sebagai pemegang peranan penting sektor UMKM. Sosialisasi tidak sekadar memperkenalkan bank syariah kepada masyarakat tapi lebih penting memperkenalkan mekanisme, produk bank syariah dan instrumen keuangannya, termasuk pembiayaan untuk sektor UMKM.<sup>39</sup>
3. Kurang aktifnya bank syariah dalam pembiayaan,
4. Kecanggihan teknologi informasi yang masih ketinggalan jika dibandingkan dengan bank konvensional
5. Kebijakan pemerintah terhadap perkembangan bank syariah dinilai lalim karena pemerintahan sendiri masih berpihak pada perbankan konvensional dengan alasan eksistensi bank konvensional selama ini

---

<sup>38</sup> Heri Sudarsono, *Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi ke-2 (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), hlm. 49.

<sup>39</sup> *Ibid.*

berpengaruh pada perekonomian nasional serta kurangnya pengetahuan pemerintah tentang bank syariah sendiri

6. Adanya asymetris information atau informasi satu arah antara bank syariah dengan nasabah sehingga tidak ada sinkronisasi dalam menjalankan aktivitasnya
7. Adanya penyelewengan tugas oleh pihak bank syariah itu sendiri dikarenakan sumber daya manusia yang diberdayakan dalam bank syariah tersebut berasal dari bank konvensional atau karena pengetahuan yang dimiliki hanya terbatas pada itu-itu saja
8. Peran bank syariah sebagai mitra kerja sektor UMKM yang dinilai belum tuntas artinya bank syariah hanya membantu dalam hal pembiayaan dana saja tetapi tidak turut serta membantu untuk memajukan UMKM dalam meningkatkan pendapatannya.
9. Jumlah bank syariah yang masih terbatas merupakan hambatan yang cukup berarti karena sebagian besar sektor UMKM berlokasi di wilayah pedesaan.

Hambatan-hambatan seperti yang telah disebutkan di atas itulah yang menyebabkan perkembangan bank syariah terhambat walaupun secara teoretis bank syariah memiliki keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) dalam perekonomian nasional. Oleh sebab itu, diperlukan adanya kerja sama antara pemerintah sebagai penentu kebijakan, bank syariah, serta masyarakat. Dengan begitu, pembiayaan syariah akan mampu bersaing dengan bank konvensional serta pada akhirnya akan benar-benar mampu mempengaruhi pertumbuhan ekonomi nasional melalui pertumbuhan sektor riil.

Usaha kecil dan menengah pada perekonomian saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDB) Kota Makassar, serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama tulang punggung peningkatan perekonomian daerah maupun nasional di masa mendatang. Namun, banyak perkembangan UMKM masih terbatas pada

modal sehingga perlu adanya pembiayaan untuk mendukung perkembangan tersebut. Sebenarnya banyak fasilitas kredit yang ditawarkan, baik itu dari bank konvensional, *microfinance*, dan tak terkecuali dari bank syariah. Namun, dari semua tawaran skema kredit yang menggiurkan tersebut, hanya sekitar 60% yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM karena mereka belum bisa memanfaatkan tawaran tersebut dengan baik. Hal itu disebabkan oleh beberapa keterbatasan dari UMKM untuk memperoleh pembiayaan bank syariah, salah satunya adalah Collateral atau jaminan yang dimiliki.

Ketersediaan jaminan merupakan hambatan bagi UMKM sekarang ini dalam mengajukan pembiayaan, sebab sebagian besar UMKM tidak memiliki jaminan yang cukup untuk memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan tersebut. Dan bank enggan memberikan pembiayaan kepada orang yang memiliki jaminan yang terbatas.

Alasan kedua dari UMKM kesulitan memperoleh pembiayaan dari bank syariah adalah kurangnya aksesibilitas UMKM mengenai kurangnya legalitas dan administrasi. Sebagian besar UMKM tidak memiliki administrasi yang teratur bahkan banyak yang mengalami permasalahan dalam arus kasnya. Mereka menganggap bahwa sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah itu terlalu ribet, karena setiap bulannya mereka harus menghitung berapa persen laba yang harus disetorkan kepada bank, sedangkan banyak hal yang harus dilakukan oleh pemilik UMKM mengingat sebagian besar dari UMKM hanya dihandle oleh satu orang. Berbeda dengan bank konvensional yang menerapkan sistem bunga. Mereka tidak kesulitan untuk menghitung kembali besar bagi hasil yang ahrus dibayarkan setiap bulannya, karena besar angsuran yang mereka bayar sudah ditetapkan pada awal perjanjian utang dengan jumlah tetap tiap bulannya.

Selanjutnya, kurangnya pemerataan pembiayaan bank syariah ke semua wilayah dan kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai sistem bank syariah juga merupakan faktor penghambat aksesibilitas UMKM terhadap bank syariah. Sebagai contoh pada pada kota-kota kecil, masyarakat setempat hanya sedikit yang benar-benar mengetahui tentang sistem dan kelebihan

dari pembiayaan bank syariah. Kebanyakan dari mereka hanya mengetahui bahwa bank syariah itu hanya bank yang menabungnya di kantor pos dan tidak berfikir untuk mengajukan untuk pembiayaan. Hal itu tidak terlepas dari sangat terbatas sekali bank syariah di daerah tersebut. Sehingga kebanyakan UMKM masih terfokus pada pembiayaan konvensional yang menggunakan sistem bunga.

Selain itu, penetapan harga produk bank syariah yang kadang malah lebih tinggi dari pada bank konvensional, juga membatasi masyarakat dalam mengakses produk bank syariah, karena harga tersebut relatif memberatkan nasabah, terlebih-lebih pada nasabah seperti UMKM yang memiliki pendapatan yang terbatas. Sedangkan sekarang ini banyak bank konvensional yang banyak menawarkan kredit dengan bunga kecil kepada UMKM. Hal itu tidak terlepas dari dominasi bank-bank konvensional mengingat dari segi umur bank konvensional lebih dikenal oleh masyarakat daripada bank syariah.

Oleh karena itu, perlu adanya solusi untuk mempermudah akses UMKM terhadap pembiayaan bank syariah. Hendaknya semua pihak harus berperan dalam hal ini, baik pemerintah, bank syariah, dan UMKM sendiri. Pada bank-bank syariah diharapkan dapat lebih memperluas aksesnya dan dapat mensosialisasikan mengenai kelebihanannya dengan baik sehingga bank syariah bisa menjadi penguat dan pendamping untuk mengembangkan UMKM. Sementara pemerintah dapat memberikan fasilitas pelatihan manajemen bagi UMKM agar kompetensi mengenai pengelolaan administrasi usaha bisa meningkat.

## **Penutup**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: *Pertama*, perkembangan pembiayaan perbankan syariah dalam upaya pengembangan UMKM di Kota Makassar selama tahun 2010–2011 mengalami peningkatan yang berfluktuasi. Hal tersebut mencerminkan bahwa peran serta pembiayaan

perbankan syariah dalam peningkatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kota Makassar belum optimal. Secara rata-rata perkembangan pembiayaan perbankan syariah selama periode Januari–Desember 2010 sebesar 14,23%, sedangkan periode Januari–September tahun 2011 sebesar 18,43%.

*Kedua*, meskipun besarnya pembiayaan perbankan syariah yang disalurkan oleh bank syariah di Kota Makassar berfluktuasi, secara umum tetap memiliki prospek yang cukup menggembirakan. Peran serta pembiayaan perbankan syariah dalam upaya pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kota Makassar sangat dibutuhkan mengingat banyaknya UMKM yang selama ini belum memperoleh fasilitas pembiayaan. Dan *ketiga*, kendala dan tantangan yang selama ini banyak dihadapi oleh perbankan syariah di Kota Makassar dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan menengah adalah: (1) relatif kecil pangsa perbankan syariah, (2) terbatasnya Sumber Daya Manusia yang mumpuni, (3) paradigma bank konvensional yang masih kuat, (4) Masih dikejar target BEP, (5) kurangnya sosialisasi, dan (6) masih terbatasnya jaringan.

### Daftar Pustaka

- Adiningsih, Sri, “Revitalisasi UMKM” <http://www.niriah.com> diakses tanggal 10 Juli 2008.
- Alma, Buchari, *Kewirausahaan*, Edisi Revisi, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Amalia, Euis, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi’i, *Bank Syariah, dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Aswandi S, “*Kiprah UMKM di Tengah Krisis Ekonom-Perannya Besar, Minim Perhatian Pemerintah*” <http://www.sme-center.com> diakses tanggal 02 April 2008.



- Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Perbankan Syariah Bulan November 2009*. Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah: Bank Indonesia, 2010.
- Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Perbankan Syariah tahun 2009*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah: Bank Indonesia, 2010.
- Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Perbankan Syariah tahun 2010*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah: Bank Indonesia, 2010.
- Bastian, Bustami. *et al.*, eds., *Mari Membangun Usaha Mandiri*. Cet. II, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Beik, Irfan Syauqi, *Bank Syariah dan Pengembangan Sektor Riil*. Jakarta: pesantrenvirtual.com, 2007.
- Data BPS tahun 2006.
- Hubeis, Musa, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Cet. I, Bogor: Galia Indonesia, 2009.
- Kara, Muslimin dan Jamaluddin, *Pengantar Kewirausahaan*, Makassar: Alauddin Press, 2010.
- Nizarul, Alim, *Pembiayaan Syari'ah Untuk Usaha Mikro dan Kecil: Studi Kasus Dan Solusi*, Cet. I, Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2009
- Prawirokusumo, Soeharto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Cet. I, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2000.
- Sadoko, Isono. *et al.*, eds., *Pengembangan Usaha Kecil Pemihakan setengah hati*. Cet.I; Bandung: Akatiga, 1995.
- Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Nasional*, Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999.
- Sudarsono, Heri, *Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi ke-2, Yogyakarta: Ekonosia, 2004.

Sumaryanto, *Mengenal Kewirausahaan*, Cet. I, Semarang: PT. Sindur Press, 2010.

Sumitro, Warkum, *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

Undang-undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 *tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 *Tentang Usaha Kecil dan Menengah*.

Undang-undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008 *Tentang Perbankan Syariah*.