

Pemberdayaan Usaha Mikro Binaan Lazismu Banyumas Melalui Pemahaman Akad Pembiayaan Syariah

Encep Saepudin^{1*}, Restu Frida Utami²⁾

¹ Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Purwokerto

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto

*Email korespondensi: encep.1972@gmail.com

Abstract.

Micro-enterprises contribute greatly to the economy and regional development. However, the development of its business scale faces a number of problems, including not being managed with modern management, low quality of human resources (HR), and limited ability to manage finances and access to capital. This study aims to determine the level of understanding of micro-businesses assisted by Lazismu Banyumas towards Islamic financial institutions (LKS) and Islamic financing products. His understanding will have an impact on access, management, and his ability to increase the scale of his production so that he can become an independent and muzakki business. This study uses a qualitative method with a case study approach in which 10 respondents were selected based on an agreement with Lazismu Banyumas. The result of the research is that micro-enterprises still need additional capital and assistance to develop their businesses. Their understanding of Islamic financial institutions is minimal so they cannot access Islamic bank products, but some others deliberately refuse Islamic bank financing because they are considered the same as Islamic banks and are afraid of not being able to return it.

Keywords: Micro Enterprises, Lazismu, Sharia Financing, Literacy

Saran sitasi: Saepudin, E., & Utami, R. F. (2023). Pemberdayaan Usaha Mikro Binaan Lazismu Banyumas Melalui Pemahaman Akad Pembiayaan Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(01), 1383-1396. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i1.7029>

DOI: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i1.7029>

1. PENDAHULUAN

Bantuan penguatan modal kepada usaha mikro dapat memberdayakan keluarga miskin menjadi mandiri dan sejahtera (Puspitasari, 2015). Justru kendala memberdayakannya terletak pada akses pasar terbatas, belum memakai manajemen modern, kualitas sumberdaya manusia (SDM) rendah, belum mempergunakan teknologi, serta keterbatasan modal (Hamang & Anwar, 2019).

Kecukupan modal dengan dukungan kecakapan analisis pasar menjadi solusi mengantarkannya menjadi usaha yang kuat (Safitri & Khasan Setiaji, 2018). Modal yang terbatas dan akses keuangan pada lembaga keuangan syariah (LKS) formal menyebabkannya terjebak pada praktik rentenir (Hamang & Anwar, 2019).

Koperasi syariah dan pelaku usaha mikro belum memahami akad pembiayaan mudharabah sehingga akad hampir tidak dikenal dibandingkan dengan akad

pembiayaan murabahah (Dewi & Astari, 2018). Tingkat literasi dan inklusi usaha mikro pada pembiayaan syariah sangat rendah dan bahkan menilai bank syariah dan bank konvensional sama saja (Ritonga, Romus, & Nofianti, 2020).

Usaha mikro perlu dukungan pemerintah dalam bentuk edukasi kualitas produk, strategi pasar, manajemen keuangan agar taraf hidupnya sejahtera (Ulfa & Mulyadi, 2020). Bantuan pinjaman bergulir dari badan amil zakat dan lembaga amil zakat (BAZ/LAZ) yang disertai dengan pendampingan akan melepaskannya dari jerat utang (Mariroh & Anwar, 2020).

Sebanyak 7.136 Usaha mikro dan kecil merupakan andalan Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, dalam membangun perekonomian daerah (Pratama, Innayah, & Darmawan, 2021). Lazismu Banyumas memberikan bantuan modal usaha dan pendampingan kepada usaha mikro agar nanti bisa

menjadi usaha yang kuat dan muzaki (Wahyuningsih & Makhrus, 2019).

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan skala usahanya dengan cara mengakses sumber pembiayaan syariah dari lembaga keuangan syariah. Namun untuk mengaksesnya dibutuhkan pemahaman terhadap akad pembiayaan agar dapat memilihnya sesuai dengan kebutuhannya.

Permasalahannya terletak pada secara umum usaha mikro di Banyumas belum memiliki pemahaman dan akses pada lembaga keuangan syariah (Jenita, 2017). Bank syariah yang beroperasi di Banyumas masih minim melakukan sosialisasi produknya kepada publik melalui koran lokal selama periode November 2016 – Februari 2017 sehingga publik belum paham produk pembiayaan syariah (Saepudin & Mukarromah, 2018).

Padahal pembiayaan syariah menasar pada usaha mikro karena sesuai dengan karakter usahanya (Diana, 2019). Pembiayaan syariah sangat linier dengan kegiatan usaha mikro dan kecil (UMK) karena terdapat beragam pilihan akad yang sesuai dengan karakternya (Taryana, 2019).

Berdasarkan kajian di atas, variabel yang dibangun dalam penelitian ini adalah usaha mikro, modal usaha, pembiayaan syariah, dan akad pembiayaan syariah. Usaha mikro menggambarkan kontribusinya pada ekonomi daerah (Sanjani, 2021) dan kendala modal untuk pengembangannya (Taryana, 2019). Penyebabnya adalah akseibilitas modal (Pratama, 2021). Modal usaha menggambarkan sumber modal dan jumlah modal dalam sebuah usaha mikro (Istinganah, dkk., 2020) untuk merealisasikan investasi, yaitu dana sendiri dan pinjaman. Pembiayaan syariah menggambarkan produk pinjaman dari lembaga keuangan syariah, yaitu bank syariah dan koperasi syariah. Untuk dapat mengakses pembiayaannya harus memenuhi syarat yang ditentukan LKS. Persyaratan ini yang seringkali menjadi penghambat UMK mengakses pembiayaan syariah (Diana, 2019). Akad menggambarkan jenis perjanjian pembiayaan yang terdiri dari wadiah, mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, istisna, ijarah, ijarah Muntahiyah Bit Tamlik, Qardh

Kajian ini bertujuan untuk meningkatkan literasi usaha mikro binaan Lazismu Banyumas pada jenis-jenis akad pembiayaan syariah. Peningkatannya ini diharapkan dapat memudahkannya saat mengakses pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhannya.

2. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, yang memusatkan diri secara intensif pada pelaku usaha mikro binaan Lazismu Banyumas, yang sudah mendapatkan bantuan modal dan pembinaan. Penelitian melakukan wawancara terbuka bersama pelaku usaha mikro tersebut yang menjadi narasumber, observasi, serta kajian pustaka.

Untuk penetapan responden sebagai objek penelitian yang akan diwawancarai dengan cara melakukan komunikasi bersama Lazismu Banyumas. Fakta di lapangan adalah tidak seluruh responden mudah dihubungi dan memiliki alat komunikasi. Berdasarkan kesepakatan untuk mendapatkan informasi yang dalam saat wawancara (indepth interview), maka ditetapkan 10 responden yang dapat mewakili populasi berdasarkan letak demografi dan keterwakilan. Sebab responden yang dipilih ini juga merupakan perwakilan dari mustahik yang sudah dikelompokkan oleh Lazismu Banyumas.

Peneliti melakukan wawancara terbuka pada pelaku usaha mikro tersebut dengan materi pertanyaan berdasarkan indikator yang merupakan turunan dari variabel penelitian. Wawancara dilaksanakan di kediaman atau tempat usaha responden untuk sekalian observasi sehingga bisa diketahui kondisi responden berdasarkan kenyataannya.

Pengamatan langsung atau observasi ditetapkan agar mendapatkan informasi langsung saat wawancara mengenai kondisi usaha, situasi pasar, situasi pelanggan, mobilitas disekitar lokasi usaha, dan model pelayanannya. Dengan begitu, peneliti mendapatkan fakta lapangan berdasarkan kenyataan yang terjadi.

Disisi lain juga dilakukan kajian pustaka untuk menemukan jawaban dari variabel penelitiannya. Kajian ini menjadi penting karena sebagai upaya membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya dan juga makin menyempurnakan hasil temuannya.

Berdasarkan kajian pendahuluan dirumuskan daftar pertanyaan untuk wawancara terbuka adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Daftar Pertanyaan Kuesioner

No.	Variabel	Dimensi	Indikator
1	Usaha Mikro	Durasi	Sudah berapa lama menjalankan usahanya?
			Apakah sudah mempersiapkan kader/anak yang akan melanjutkan usahanya?
			Berapa jumlah tenaga kerjanya?
2	Modal Usaha	Kendala Modal	Apakah modal menjadi persoalan dalam menjalankan usahanya?
		Sumber Modal	Dari mana sumber modal usaha selama ini?
		Jumlah Modal	Berapa jumlah modal yang dibutuhkan?
3	Pembiayaan Syariah	Koperasi Syariah	Apakah mengetahui koperasi syariah?
			Apakah pernah mencoba mengajukan pembiayaan ke koperasi syariah?
		Bank Syariah	Apakah mengetahui bank syariah?
			Apakah punya rencana mengajukan pembiayaan ke bank syariah?
4	Akad	Jenis Akad	Apakah mengetahui jenis akad-akad pembiayaan bank syariah?
			Apakah bersedia mengikuti pelatihan tentang akad pembiayaan syariah?

Sumber : data primer dan diolah sendiri, 2022

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan kajian pustaka agar mudah dipahami dan diinformasikan kepada publik. Adapun proses pencariannya dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, penyusunan ke dalam satu pola, pemilihan data penting untuk dikaji atau analisis, mendeskripsikan data-data tersebut sebagai suatu pembahasan yang komprehensif, dan kemudian menyusun kesimpulan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil Penelitian

Usaha mikro selalu ketinggalan dalam banyak hal, di antaranya akses bahan baku, modal, hingga pemasaran. Untuk mengukur tingkat kinerjanya dapat menggunakan indikator, yaitu peningkatan modal, kapasitas produksi, perluasan usaha, pelanggan, area pemasarannya, aset sarana dan prasarannya, dan pendapatan usaha atau omset (Kurniawan, Ula, & Setyawan, 2020).

Keterbatasan sumber modal tersebut menyebabkannya seringkali membuatnya bangun dan jatuh usahanya. Perputaran uang (*cashflow*) usahanya tidak seimbang karena pendapatan lebih kecil dari pengeluaran sehingga modal usahanya pun terpakai untuk menutupinya. Ketidakseimbangan ini disebabkan laju inflasi sehingga mendorong harga-harga bahan baku naik, sedangkan harga penjualannya sulit dinaikkan.

Jenis usahanya di antaranya pedagang kaki lima, pedagang bakso dan cilok keliling, pedagang asongan, pedagang gorengan, warung kecil, dan sebagainya. Pedagang-pedagang tersebut seringkali tidak memiliki tempat yang pasti dan melanggar peraturan

daerah (Perda) tentang kebersihan dan ketertiban umum.

LazisMu Banyumas memahami usaha mikro mengalami kesulitan saat akan mengembangkan dan bahkan sekadar mempertahankan usahanya. Kesulitan tersebut disebabkan keterbatasan modal.

Padahal usaha tersebut merupakan tumpuan hidup keluarga. Usahanya tutup menyebabkan ketiadaan pendapatan sehingga tingkat kesejahteraannya makin terpuruk.

Karena itu, LazisMu Banyumas memberikan bantuan modal usaha kepada usaha mikro agar usaha tetap beroperasi sehingga dapat mengubah keadaan ekonomi keluarga. Persoalan mereka beragam, tetapi muaranya sama, yaitu keterbatasan modal. Untuk mengetahui lebih detil persoalannya dapat dikelompokkan sebagai berikut:

Teknik usaha mikro kecil (UMK) binaan LazisMu Banyumas mengelola bantuan modal sehingga meningkatkan kinerja usahanya.

Mayoritas usaha mikro belum memiliki keterampilan usaha yang memadai karena kehadirannya pun berangkat dari kondisi keterpaksaan untuk menutup kebutuhan keseharian keluarga (Wahyuni, Rayyani, Adil, & Andayaningsih, 2021). Keterbatasan tersebut menyebabkan usahanya seringkali terpuruk dan kemudian bangkit kembali karena tuntutan mempertahankan kehidupan keluarganya.

Pelaku usaha mikro tersebut berupaya mempertahankan usahanya sebisa mungkin dengan segala kekurangannya. Mayoritas usahanya sudah berjalan lebih dari 10 tahun, yang berarti usahanya sudah ditekuni sejak lama.

Lamanya usaha menjelaskan bahwa memang tidak ada pekerjaan lain selain berdagang atau

berjualan usaha tersebut. Usahanya tidak disambi dengan usaha lain.

Table 2. Jenis Usaha, Peluang, dan Tantangan Usaha Responden

Nomor Responden	Jenis Usaha, Peluang, dan Tantangan
1	Usaha jus buah sudah berjalan selama sembilan tahun. Dikelola sendiri sambil menyelesaikan pekerjaan sebagai ibu rumah tangga. peluang Peluangnya adalah pembelinya tetap ada dan tantangannya adalah bersaing dengan jus yang dijual melalui online.
2	Angkringan Perkasa ini sudah satu tahun lebih. Pemiliknya adalah Pimpinan Daerah Pemuda Muhammadiyah (PD PM) Banyumas dan satu pegawai yang ditugaskan mengelolanya. Peluangnya adalah pelanggannya adalah aktivitas Angkatan Muda Muhammadiyah dan tantangannya adalah pola pikir bisnis dari pengurus PDPM Banyumas masih belum optimal.
3	Bidang usahanya adalah jasa las untuk pintu, atap bangunan, dan sesuai pesanan. Pengelasnya satu orang dibantu 2-3 orang tukang, dan pemiliknya adalah Pimpinan Cabang Pemuda Muhammadiyah Purwojati. Sudah berjalan selama dua tahun. Peluangnya adalah promosi dari mulut ke mulut (<i>word of mouth</i>) dan tantangannya adalah keterbatasan sumberdaya manusia (SDM) di bidang las.
4	Sudah berjualan mie ayam dan soto sejak tahun 1994. Warungnya dikelola bersama istri dan anak-anaknya. Peluangnya adalah memiliki pelanggan yang loyal cita rasa dan tantangannya perlu membuka layanan online.
5	Sudah berdagang ayam goreng sejak lebih dari 10 tahun dengan lokasi di emperan toko. Peluangnya adalah pelanggan tetap ada dan tantangannya adalah bersaing dengan belanja online dan daya beli masyarakat berkurang.
6	Sudah membuat gembus sejak 10 tahun silam dan sekarang sudah melibatkan anak-anaknya. Peluangnya adalah tetap ada pecinta panganan tradisional Banyumas dan tantangannya adalah keterbatasan modal
7	Sudah membuat rempeyek dan kripik sejak dua tahun silam dengan melibatkan semua anggota keluarga. Peluangnya adalah menjadi panganan yang disukai banyak orang dan tantangannya adalah keterbatasan dan ketidaktahuan sumber modal.
8	Setelah lama berjualan tahu dan kini beralih menjadi produsen tahu. peluangnya adalah tahu tetap menjadi lauk yang ditunggu keluarga dan tantangannya adalah keterbatasan modal.
9	Karena terdesak faktor ekonomi keluarga sehingga memberanikan diri merintis mie ayam sejak awal tahun 2022. Peluangnya adalah tetap ada pelanggan dan tantangannya bersaing dengan warung mie ayam yang sudah hadir lebih duluan.

Sumber: data primer dan diolah sendiri, 2022.

Tabel di atas mengindikasikan bahwa usaha yang mereka bangun merupakan usaha untuk menopang kehidupan keluarga. Keuntungan yang diperoleh hari itu langsung dipergunakan untuk membeli kebutuhan keseharian, seperti uang jajan anak-anak, biaya sekolah, dan biaya kuliah, dan sebagainya.

Dalam penelitian ini belum menyentuh manajemen keuangan yang diterapkan responden sebagai pengusaha mikro. Namun dari pemaparannya dapat disimpulkan bahwa perputaran uang dalam usahanya dikelola masih sangat sederhana. Bahkan di antara mereka tidak mencatatnya dan hanya berbekal daya ingat secara akumulasi bahwa modal sekian rupiah dan pendapatan sekian rupiah. Hasil pendapatannya setiap hari dibagi dua peruntukan, yaitu untuk menutup kebutuhan hari ini dan modal usaha pada esok harinya.

Pengelolaan keuangan usahanya masih sederhana dan belum memisahkan untuk pendapatan dan pengeluaran usaha dan keluarga atau rumah

tangga. Pendapatan usaha yang seharusnya diputar kembali untuk modal justru dibelanjakan untuk kebutuhan keluarga sehingga modalnya pun makin berkurang.

Pada masa pandemi Covid-19, pendapatannya berkurang karena pemerintah melakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Pembatasan ini menyebabkan ruang geraknya terbatas karena pelanggan tidak boleh makan di tempat. Usaha yang berjalan tidak menutup biaya operasionalnya sehingga sangat memberatkannya.

Semua responden merasakan dampak berat akibat Covid-19 sejak tiga tahun terakhir yang ditandai dengan penurunan omset penjualan. Modal habis karena terpakai untuk keperluan keluarga.

Mukarram menjelaskan usaha gerobak mie ayamnya:

“Saya tidak bisa berjualan apa pun selama pandemi. Tadinya saya mangkal di BKPM (Badan

Kesehatan Paru Masyarakat) dan lalu berkeliling. Lalu saya tutup karena tidak boleh keliling. Gerobak saya sampai hancur karena hampir dua tahun tidak dipakai. Selama itu saya kerja serabutan. Apa saja dikerjakan untuk dapur. Untuk keluarga. Saya benar-benar tidak punya uang.”

Siti Salamah menjelaskan kondisi usaha jus buahnya:

“Usaha ini sejak anak saya masih SD dan sekarang sudah SMA. Pandemi ini membuat harga-harga berubah dengan cepat. Saya sampai bingung bagaimana mengatasi harganya, sedangkan harga jualnya tidak bisa naik karena yang beli kan anak-anak. Kemarin lalu sempat buka usahalagi karena dibantu LazisMu Banyumas. Sekarang tutup lagi karena modalnya habis. Harganya naik terus, modalnya kan harus tambah. Kan uangnya dipakai untuk keluarga juga dan modal. Kan uang untuk sekolah anak-anak dulu saja. Jadinya habis. Sudah empat bulan tutup. Saya sedang cari lagi dan insya Allah semoga bisa buka secepatnya.”

Hartono yang berdagang ayam goreng di teras toko Pasar Karanglewas bercerita:

“Sebelum pandemi, usaha kami tidak ada masalah besar. Buktinya kami sudah berjalan belasan tahun. Sampai anak-anak bisa sekolah. Tapi sekarang berat sekali. Mau dapat Rp.1 juta saja susah sekali.”

Penjelasan responden terhadap situasi usahanya sekarang ini sudah mengindikasikan bahwa dana usahanya ini bercampur. Dana keluarga dan modal usaha menjadi satu sehingga menimbulkan ketidakjelasan dan kesalahan dalam pengelolaannya.

Responden dalam mengelola keuangan usahanya hanya mencatat secara sederhana, bahkan ada yang tidak memisahkan pendapatan dan pengeluaran untuk kegiatan usahanya dengan keperluan rumah tangga. Pendapatan yang diperoleh pada hari itu dipergunakan pula untuk membeli kebutuhan keluarga dan memenuhi kebutuhan pendidikan anak-anaknya.

Responden Mukarram menjelaskan bahwa dirinya hanya mengingat utang dan piutang usahanya. Untuk utang dilaporkan kepada istri dan anaknya bahwa dirinya pernah berutang pada seseorang. Sebaliknya untuk piutang tidak dicatat dan dilaporkan kepada anggota keluarganya, melainkan diikhaskan sebagai bentuk sedekah.

Penelitian ini tidak menelusur responden lebih dalam tentang kemungkinan mencari sumber dana dari koperasi atau rentenir. Namun responden mengakui bahwa usahanya tidak atau belum memakai

dana hasil pinjaman dari koperasi atau rentenir. Sebab belum pernah ada koperasi yang memberikan atau menawarkan pinjaman kepadanya. Pengajuan pinjaman ke rentenir sangat dihindari karena cukup mencemaskan dan bebannya cukup berat.

Yang dilakukan responden adalah menjalankan usaha apa adanya. Sekadar berjualan agar bertahan hidup karena tidak memiliki keterampilan lain selain usahanya tersebut.

Responden Hartono pernah mendapatkan tawaran dari sebuah bank BUMN konvensional untuk memanfaatkan kredit usaha rakyat (KUR), tetapi ditolaknya karena khawatir tidak bisa mengembalikannya. Pendapatan harian yang kurang menjanjikan keuntungan membuatnya menolak tawaran tersebut.

Begitu pula responden Siti Salamah mendapatkan tawaran pinjaman dari pengajian Aisiyah, tetapi juga ditolaknya dengan halus karena sudah mampu mengukur kemampuannya dalam mengangsur. Bahkan usahanya lebih baik ditutup sementara sambil mencari sumber modal lain yang lebih mungkin diperolehnya tanpa membebani kebutuhan keluarga.

Usaha yang dijalankan responden adalah pada bidang kuliner, seperti ayam goreng, ayambakar, soto ayam, mie ayam, panganan tradisional, jus buah, dan jajanan angkringan. Dikarenakan usahanya sudah berlangsung lama sehingga sudah memiliki pelanggan setia yang seringkali berkunjung ke warungnya.

Usaha tersebut sudah dirintisnya sejak lama. Pernah mengalami masa kejayaan, namun pernah juga mengalami masa sulit. Pada prinsipnya seorang pengusaha mikro perlu menyiapkan mental saat sukses dan saat rugi.

Sebab perjalanannya tidak berlangsung mulus karena sebagian di antaranya pernah mengalami masa kejayaan, namun kini sedang terpuruk. Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung selama dua tiga tahun terakhir telah meruntuhkan pondasi usahanya sehingga sebagian menutup usaha dan sebagian lagi sekadar bertahan.

Penelitian menemukan pelaku usaha yang menutup usahanya dan menjelaskan bahwa penutupannya tidak permanen karena merupakan sumber pendapatan keluarga. Penutupannya disebabkan pendapatan tidak sebanding dengan beban pengeluaran karena harga-harga bahan bakunya sudah naik. Untuk menaikkan harganya masih serba salah karena daya beli masyarakat sangat rendah.

Pandemi menyebabkan banyak persoalan karena tidak boleh berjualan langsung, tidak boleh makan di tempat, dan mengandalkan penjualan online. Permasalahannya adalah belum semua usaha mikro binaan LazisMu Banyumas memahami aplikasi yang dapat mendorong pertumbuhan penjualannya.

Penjualan dengan cara online merupakan jalan keluar untuk menaikkan omset penjualannya. Pandemi memaksa pelaku usaha, termasuk usaha mikro, mengalihkan perhatiannya pada penjualan online atau digitalisasi penjualan.

Permasalahan dari digitalisasi adalah perangkat selular milik responden belum mendukung untuk menginstall aplikasi. Spesifikasinya terbatas sehingga akan bermasalah ketika *men-down load* aplikasi belanja tertentu yang menyedot kapasitas memorinya.

Untuk membeli perangkat baru cukup mahal karena untuk kebutuhan keseharian saja masih belum terpenuhi. Karena itu, pembeliannya menunggu dana cukup.

Responden Siti Salamah menyatakan penjualan online sudah menjadi keharusan, tetapi usahanya terkendala untuk membeli dan mempergunakannya. Padahal pelanggan milenial lebih memilih beli jus melalui online dibandingkan datang langsung ke warung atau gerobak yang mangkal.

Responden Teguh mengakui media sosial memengaruhi tingkat pemesanan dari pelanggan. Meskipun masih sebatas memakai whatsapp (WA), sudah cukup banyak menerima pesanan pengelasan pagar, pintu, kanopi, dan sebagainya.

Responden Mukarram mengakui kesulitan memakai perangkat selular karena memang belum paham. Padahal usahanya mengamati anak-anak sekolah sekolah yang kos kurang mau jalan sedikit untuk mencari makanan dan memilih memakai jasa milik aplikasi ojek online, Gofood, Grabfood, Shoope, dan lain-lain.

Begitu pula pelanggan mie ayam dan soto ayamnya dari kalangan instansi pemerintah, swasta, dan sekolah memilih memesan via online. Karena itu, warungnya juga memanfaatkan WA untuk terima pesan antar.

“Itu pun yang pegang adalah anak saya. Kalau saya benar-benar kurang paham. Apalagimata saya yang berfungsi hanya satu karena yang satu rusak karena disemprot bisa ular kobra. Kalau tidak mengikuti zaman, kita bisa tutup. Ikut menyesuaikan saja, saya siapkan nomor pesan pelanggan.”

Responden Dhodi Junaidi menjelaskan kalau

jajanan angkringannya belum sepenuhnya membutuhkan aplikasi online. Meskipun model belanja online sudah menjadi suatu keharusan, angkringannya masih tetap fokus pada layanan di tempat. Penyebabnya adalah keterbatasan orang yang melayani membuat angkringannya belum menyentuh aplikasi online. Namun demikian, pelanggan yang memesan melalui WA akan tetap dilayani sesuai dengan pesannya.

Berdasarkan tabel di atas, yang diperoleh dari hasil wawancara, juga dapat diketahui bahwa mayoritas binaan LazisMu Banyumas ini optimis bahwa usahanya masih potensial untuk dikembangkan. Untuk mengatasi keterbatasan modal yang dilakukan responden di antaranya dengan:

- Tetap membuka warung, gerobak, atau stand-nya agar dapat terus melayani pelanggan dengan segala risikonya. Selama masih mendapatkan keuntungan, meskipun nominalnya kecil, tetap akan terus membuka usahanya.
- Menyediakan jasa pesan antar melalui Whatsapp (WA) dan menugaskan anak-anaknya untuk menerima, melaporkan/mencatat, serta mengantarkan pesannya.
- Menghentikan sementara usahanya sampai modal terkumpul kembali dan selanjutnya akan membuka lagi.
- Belum ditemukan responden yang menghentikan usahanya secara permanen.
- Menambah modal dengan mencari sumber uang yang tidak memakai bunga atau tambahan karena hal ini memberatkannya
- Responden menolak bantuan dari rentenir, koperasi, bank, atau lembaga lainnya yang menetapkan tambahan karena sebagian responden menilainya sebagai riba.

Semua responden belum memahami bantuan modal usaha dari lembaga amil zakat, seperti LazisMu Banyumas. Mereka memang pernah mendengarnya, tetapi belum memahami bahwa lembaga ini bukan hanya memberikan paket bantuan, melainkan juga program pemberdayaan. Program pemberdayaan merupakan program untuk mengangkat mustahik agar lebih berdaya dan dapat menjadi muzaki.

Hal ini sejalan dengan tujuan zakat yang dikelola lembaga amil berdasarkan Undang-undang Nomor 23 Tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat untuk memperluas pemerataan, bantuan otoritas terdekat, dan pengentasan kemiskinan (Purnamasari, dkk.,

2022). Pentasharufannya akan menggerakkan kegiatan ekonomi sehingga menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan.

Bantuan modal usaha merupakan agenda LazisMu Banyumas dengan tujuan mengoptimalkan zakat untuk mendorong para mustahik dari kalangan usaha mikro untuk mengembangkan potensi usaha agar menciptakan kemandirian umat dan lapangan kerja. Zakat yang berhasil dihimpun boleh ditasharufkan dalam bentuk modal usaha kepada usaha mikro untuk memberdayakan ekonomi umat.

LazisMu Banyumas menerima pengajuan dari sejumlah usaha mikro yang beroperasi di Banyumas, seperti Purwokerto, Karanglewas, Wangon, Lumbir, Kembaran, dan sebagainya. Bantuan modalnya diberikan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha, yaitu dalam bentuk barang-barang.

Para responden menerangkan bahwa permohonan bantuannya sudah disetujui dan diberikan dalam bentuk barang. Namun diberikan pula uang secukupnya untuk membeli bahan baku usaha.

Responden Teguh menyebutkan barang-barang yang diterimanya dalam bentuk alat-alat pertukangan las. Karena bantuan itu sudah cukup peralatannya untuk melayani pelanggannya. Responden Mukarram merenovasi bekas garasi yang disewakan kepada orang lain menjadi warung mie ayam dan soto ayam. Ia juga sudah mengeluarkan biaya untuk rehab tersebut, seperti membuat gerobak, membuat meja dan kursi. Kemudian kekurangannya dibantu LazisMu Banyumas dalam bentuk alat-alat dapur. Responden Siti Salamah mendapatkan blender dan booth. Kemudian uang tunai dibelikan buah-buahan.

Dari pemantauan lapangan, seluruh responden mempergunakan dana bantuan usaha dari LazisMu Banyumas dengan baik dan tepat sasaran. Tidak ditemukan penggunaan dana bukan untuk kepentingan atau keperluan diluar usahanya.

Responden sangat berhati-hati dan penuh tanggungjawab dalam mempergunakannya. Menurut LazisMu Banyumas, sebagian responden merupakan usaha mikro yang menjadi rujukan bagi usaha-usaha mikro lainnya. Karena itu, kepatuhan dan kedisiplinannya dalam mengelola bantuan modal usaha akan dijadikan inspirasi bagi yang lainnya.

Untuk mencegah penyalahgunaan dana, maka bantuan yang diberikan bukan dalam bentuk uang tunai, melainkan barang-barang yang dibutuhkan untuk usaha. Sejalan dengan konsep syariah bahwa

modal merupakan seluruh harta yang bernilai dalam pandangan syariah untuk meningkatkan usaha produksinya dengan tujuan pengembangan usahanya.

Selain itu target LazisMu Banyumas agar para penerima bantuan ini menjadi terangkat kesejahteraannya sudah tercapai. Namun demikian, situasi perekonomian sekarang ini sedang mengalami tantangan berupa laju inflasi yang tinggi sehingga harga-harga makin naik.

Karena itu, sebagian penerima bantuan mengalami kesulitan keuangan lagi. Kesulitan ini bukan karena disengaja, melainkan karena situasi yang diluar perkiraan sebelumnya.

Berdasarkan observasi dan wawancara, maka temuan dalam pengelolaan bantuan modal usaha bagi usaha mikro sebagai berikut:

- a. Usaha mikro mengelola usahanya masih dengan manajemen sederhana dan bercampurnya uang untuk kebutuhan keluarga atau rumah tangga dengan untuk usahanya.
- b. Usaha mikro mendapatkan bantuan dalam bentuk barang yang dibutuhkan sesuai jenis usahanya, seperti blender untuk usaha jus buah, alat-alat tukang listrik untuk jasa las, terpal dan alat-alat lainnya untuk usaha warung ayam goreng dan bakar, kompor dan mangkuk untuk mie ayam, dan sebagainya.
- c. Usaha mikro mendapatkan uang tunai yang langsung dibelikan bahan baku, seperti buah-buahan, sayur mayur, bumbu dapur, dan gaji tukang.
- d. Usaha mikro bertanggungjawab dan disiplin dalam mengelola dana bantuan modal usahanya tersebut.
- e. Terdapat usaha mikro yang menutup usahanya dikarenakan modalnya tergerus akibat kenaikan harga-harga bahan baku. Jadi, penutupan usahanya bukan karena salah kelola atau disengaja, melainkan karena faktor-faktor yang diluar jangkauan atau kemampuan pengusaha mikro tersebut.
- f. Usaha mikro menyimpan harapan bahwa kelak akan menyisihkan keuntungan dari usahanya untuk disalurkan kepada LazisMu Banyumas sebagai ucapan terima kasih karena sudah dibantu

Persepsi usaha mikro kecil (UMK) binaan LazisMu Banyumas terhadap pembiayaan dari lembaga keuangan syariah.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah sebesar 8,93%

dan inklusi bank syariah sebesar 9,1% berdasarkan hasil Survey Literasi dan Inklusi Keuangan 2019. Angka tersebut merupakan indikator bahwa tingkat pemahaman publik terhadap produk bank syariah dan lembaga keuangan syariah masih perlu ditingkatkan lagi di masa depan.

Karena itu, hanya sebanyak 1,4% dari 72 responden di Pasar Malam Akbar Kemayoran pernah melakukan transaksi pembiayaan syariah (Nugroho, dkk., 2018). Selebihnya belum pernah memanfaatkannya dengan segala alasannya. Padahal mayoritas responden sudah memiliki nomor rekening tabungan di sejumlah bank syariah.

Untuk meningkatkan literasi dan inklusi, koperasi syariah dan bank syariah perlu melakukan promosi dengan masif, gencar, dan berkelanjutan. Lembaga keuangan syariah tersebut perlu makin mendekatkan diri dengan nasabah dan memperbanyak produk simpanan dan pembiayaannya.

Apalagi jumlah usaha mikro dan kecil mencapai 98% dari total badan usaha nasional dengan kontribusinya terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) sebesar 57%, dan menyerap angkatan kerja sebanyak 60%. Indonesia pernah mengalami beberapa kali krisis dan selalu diselamatkan pelaku usaha mikro dan kecil.

Namun dikarenakan ciri khas dari usaha mikro yang tanpa legalitas dan manajemen tradisional membuatnya kurang tersentuh lembaga keuangan

formal, baik koperasi syariah maupun bank syariah. Praktik bisnis koperasi syariah pun belum banyak menyentuh usaha mikro binaan LazisMu Banyumas.

Mayoritas responden mengakui belum pernah mendapatkan penawaran pembiayaan dari koperasi syariah. Keterbatasan sumber modal koperasi syariah juga menyebabkan segmennya terbatas, di antaranya pada produk penyertaan modal mengarah pada usaha mikro (Nurrachmi, dkk., 2020).

Begitu pula keberadaan bank syariah belum banyak diketahui responden. Ketidaktahuannya ini mengindikasikan tingkat literasinya terhadap jasa produk simpanan, pembiayaan, dan jasa pembayaran bank rendah.

Koperasi syariah dan bank syariah merupakan lembaga keuangan formal, yang menetapkan syarat tertentu bagi usaha mikro yang akan mengajukan pembiayaan. Jaminan pembiayaan belum bisa dilepaskan dari syarat untuk mendapatkan pembiayaan.

Usaha mikro membutuhkan pembiayaan yang dapat mengatasi kendala permodalan saat membahas kinerja usahanya. Namun usaha mikro menghadapi kendala jaminan dan manajemen usaha yang tradisional saat mengajukan pembiayaan pada koperasi syariah atau bank syariah. Dibutuhkan persyaratan serba fleksibel dalam bentuk syarat jaminan, jangka waktu tagihan, dan model penagihan yang biasanya harian.

Tabel 3. Persepsi Usaha Mikro Terhadap Pembiayaan Syariah

Nomor Responden	Koperasi Syariah	Bank Syariah
1	Saya tidak tahu koperasi syariah. Apakah sama seperti pengajian aisyiyah, yang kami setor uang dan dipinjamkan kepada jamaah.	Saya pernah dengar. Tapi tidak tahu.
2	Pimpinan Daerah Pemuda Muhammadiyah (PDPM) sudah mendirikan koperasi syariah, tetapi belum operasional. Masih mencari angel investor.	Saya sudah tahu bank syariah. Tetapi kalau menambah modal untuk usaha angkringan ini, nanti dulu. Masih cukup memakai dana dari kami.
3	Kebutuhan kami sudah kerjasama dengan koperasi. Kita diarahkan ke koperasi saat menambah modal.	Saya belum paham bank syariah. Kalau mendengar namanya sudah tahu.
4	Belum tahu. Saya belum pernah dihubungi atau menghubungi koperasi syariah.	Kalau bank syariah juga belum paham.
5	saya tahu koperasi. Tetapi tidak tahu yang mana yang koperasi syariah.	Kalau bank syariah belum tahu. Tetapi BRI saya tahu karena pernah ditawarkan kredit.
6	Saya belum tahu.	Tidak tahu.
7	Tidak tahu.	Tidak tahu.
8	Tidak tahu.	Tidak tahu.
9	Tidak tahu. Saya tabunya BMT.	Tidak tahu.
10	Tidak tahu.	Tidak tahu.

Sumber: data primer dan diolah sendiri, 2022.

Sebelum berangkat lebih dalam pembahasannya, tabel di atas menjelaskan mengenai tingkat pemahaman responden pada koperasi syariah dan bank syariah.

Mayoritas responden belum memahami koperasi syariah dan bank syariah. Padahal kedua jenis lembaga keuangan ini sudah lama melayani masyarakat, termasuk kalangan usaha mikro. Akan

tetapi, ketidaktahuannya menjadi fakta bahwa tingkat literasi dan inklusi mereka masih sangat rendah.

Penelitian ini tidak menelusuri lebih dalam apa yang menyebabkan responden tidak mengetahui kedua jenis lembaga tersebut, yaitu koperasi syariah dan bank syariah. Ketidaktahuan ini menguatkan hasil survey OJK bahwa tingkat literasi dan inklusi masyarakat, khususnya usaha mikro, memang masih rendah.

Kecuali responden Dhodi, Teguh, dan Hartono masih memiliki pengetahuan yang cukup terhadap lembaga keuangan syariah tersebut. Ketiga responden tersebut pernah berinteraksi baik langsung maupun tidak langsung dengan koperasi syariah dan bank syariah. Responden Dhodi dan Teguh sudah melakukan kemitraan untuk penyediaan bantuan modal, sedangkan Hartono pernah ditawarkan kredit dari bank konvensional.

Terdapat tiga indikator bagi usaha, termasuk usaha mikro, saat mengelola keuangan, yaitu penggunaan anggaran, pencatatan, dan pelaporan. Ketika indikator tersebut dimulai dari perencanaan, penetapan laba usaha, dan upaya pengembangan usahanya di masa datang. Indikator tersebut yang akan membuat usaha berani mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan.

Permasalahannya terletak pada usaha mikro belum mempergunakan ketiga indikator tersebut dalam usahanya. Pengelolaan dana dan penetapan laba masih sesuka dan semaunya pelaku usaha mikro sehingga keuangannya tidak terencana dengan baik (Ardila, dkk., 2020).

Sejumlah responden lebih mengandalkan naluri usaha saat mengelola usahanya, yang ditandai dengan ketiadaan perencanaan usaha secara tertulis. Selama

perbincangannya dengan sejumlah responden, peneliti seringkali mendapatkan informasi dimana responden juga ragu untuk menyebutkan angka-angkanya.

Seorang responden mengakui pernah mendapatkan pelatihan bisnis hasil kerjasama PD Aisyiyah Banyumas bersama Universitas Muhammadiyah Purwokerto. Namun responden belum memahami materi secara utuh sehingga mengalami kesulitan saat akan menerapkan dalam usahanya.

Secara keseluruhan, responden, yang merupakan pelaku usaha mikro, mempergunakan hasil pendapatan hari itu untuk diputar kembali menjadi modal usaha hari berikutnya. Terdapat

ketidakpastian volume produksinya untuk hari-hari berikutnya karena sangat mengandalkan dari pendapatan sebelumnya.

Karena itu, usaha mikro yang menjadi responden dalam penelitian ini memiliki persepsi yang negatif terhadap pembiayaan syariah, yang ditawarkan dari koperasi syariah maupun bank syariah. Meskipun responden membutuhkan dana dari pihak lain, ketidakmampuannya memproyeksikan kinerja usahanya menimbulkan kecemasan tidak dapat mengembalikan pinjamannya, sebagaimana digambarkan pada tabel 4.

Responden menyatakan minat mengajukan pembiayaan syariah belum dan tidak ada karena khawatir menjadi beban usaha dan tidak bisa mengembalikannya. Dalam dirinya sudah terekam kemampuan pembayarannya di masa datang sehingga lebih memilih menolak tawaran pembiayaan syariah. Sebagian besar responden belum pernah mendapatkan penawaran pembiayaan dari lembaga keuangan syariah untuk mengembangkan usahanya.

Tabel 4. Minat Responden Mengajukan Pembiayaan Syariah

Nomor Responden	Minat Responden Mengajukan Pembiayaan Syariah
1	Tidak. Buat apa meminjam? Kalau pun ditawarkan saya tidak berani. Takut tidak bisa mengembalikannya.
2	Belum untuk saat ini, masih bisa ditangani bersama. Namun kalau koperasi sudah beroperasi dan kebutuhan makin tinggi, bisa juga ajukan pembiayaan ke koperasi syariah.
3	Untuk saat ini belum. Kami sudah kerjasama dengan koperasi yang syariah, tapi belum untuk saat ini.
4	Saya tidak berani pinjam meminjam. Memakai uang yang ada saja. Takut tidak bisa mengembalikannya.
5	Kalau dari koperasi dan bank syariah belum pernah ada yang menawarkannya. Tapi dari BRI sudah menawarkan kredit. Saya belum mau. Takut tidak bisa membayar angsurannya.
6	Tidak mau meminjam. Sementara tidak, memiliki persepsi persyaratan dan prosedur yang sulit, khawatir tidak dapat melunasi, tidak ada jaminan.
7	Tidak mau pinjam. Khawatir tidak bisa mampu membayarnya.
8	Tidak, karena sudah memiliki pinjaman di LKE, tidak akan meminjam sementara waktu ada kekhawatiran tidak dapat membayar angsuran.
9	Tidak, khawatir tidak mampu membayar angsuran dan tidak memiliki pinjaman.

Sumber: data primer dan diolah sendiri, 2022.

Manajemen yang sederhana membuat usaha mikro kesulitan memenuhi syarat administrasi yang diharuskan saat pengajuan pembiayaan. Sebab umumnya segala transaksi penjualan belum tercatat dengan baik dan sekadar kepercayaan dari masing-masing yang terlibat. Akibatnya responden hanya menerka pendapatannya pada masa lalu.

Padahal koperasi syariah dan bank syariah mengharuskan syarat administrasi yang transparan dan akuntabel agar mudah menilai kemampuannya sebagai calon nasabah pembiayaan. Selain itu dapat memproyeksikan pendapatan dan pengeluarannya serta kemampuan besaran angsuran.

Dari penuturan responden juga terungkap bahwa promosi koperasi syariah dan bank syariah belum menyentuh usaha mikro binaan LazisMu Banyumas. Sebagai lembaga keuangan yang mengedepankan kemajuan sektor riil selayaknya mempromosikan diri lebih gencar dan masif kepada usaha mikro, termasuk usaha mikro binaan LazisMu Banyumas. Bank konvensional menawarkan kredit kepada seorang responden selayaknya menjadi perhatian karena promosinya agresif.

Koperasi syariah dan bank syariah memiliki karakter yang berbeda dengan lembaga keuangan konvensional, terutama dalam penentuan keuntungan. Lembaga keuangan konvensional lebih mengedepankan bunga (*interest*) pada setiap kreditnya, yang dihitung daripokok pinjaman.

Ini berbeda dengan lembaga keuangan syariah, baik koperasi maupun bank syariah, memiliki beragam jenis akad sesuai dengan kebutuhan nasabah. Pilihan akad tersebut terdiri dari :

- a. Wadiah, yaitu penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang.
- b. Mudharabah, yaitu kerjasama suatu usaha antara pihak pertama yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua yang bertindak selaku pengelola dana dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad. Kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah bila karena penyebabnya diluar kemampuan manajemen, seperti perubahan kebijakan, inflasi, bencana alam, dan sebagainya.
- c. Musyarakah, yaitu kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana masing-masing.

- d. Murabahah, yaitu pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Akad ini paling banyak dipergunakan di lembaga keuangan syariah.
- e. Salam, yaitu pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang disepakati.
- f. Istisna, yaitu pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (*mustashni'*) dan penjual atau pembuat (*shani'*).
- g. Ijarah, yaitu penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.
- h. Qardh, yaitu pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati.

Kenyataannya belum semua responden memahami akad-akad tersebut yang menjadi jenis dalam pembiayaan. Setiap akad hanya cocok atau tepat dipergunakan pada pembiayaan tertentu sehingga tidak memberatkan kedua belah pihak.

Karena itu, pemahaman usaha mikro terhadap akad akan membantunya memilih pembiayaan yang tepat untuk usahanya. Responden sebagai usaha mikro perlu berinisiatif mencari informasi produk-produk pembiayaan yang tepat.

Usaha mikro merupakan usaha kerakyatan yang mempunyai potensi untuk terus didukung dan dikembangkan. Pengembangannya dengan cara meningkatkan kapasitas produksinya sehingga akan memerlukan modal cukup besar, tetapi terukur kemampuan usaha mikro sebagai nasabah. Namun modal yang minim, kualitas SDM rendah, serta keterampilan terbatas menyebabkan usaha mikro belum mampu mengimbangi perubahan selera konsumen dan berdaya saing global.

Kualitas SDM yang rendah sebenarnya sudah ditangani dengan baik kehadiran anak-anaknya yang sudah beranjak dewasa. Proses perkuliahan melalui daring berpeluang untuk dimanfaatkan tenaganya dengan mengenal akad pembiayaan, yang kelak berguna bagi kemajuan usaha dan wasasan mereka.

Tabel 5. Pemahaman Responden Terhadap Akad Pembiayaan Syariah

Nomor Responden	Pemahaman Responden Terhadap Akad Pembiayaan Syariah
1	tidak paham
2	sedikit paham
3	sedikit paham
4	tidak paham
5	tidak paham
6	tidak paham
7	tidak paham
8	tidak paham
9	tidak paham

Sumber: data primer dan diolah sendiri, 2022.

Berdasarkan tabel di atas ditemukan bahwa mayoritas responden belum atau tidak pahami mengenai akad yang berlaku dalam pembiayaan syariah. Responden tidak mengenal pengertian dari akad, jenis-jenisnya, serta manfaatnya bagi usahanya.

Terdapat delapan akad dalam pembiayaan bank syariah dan satu pun tidak dipahaminya dengan baik. Padahal mayoritas responden adalah warga Muhammadiyah yang aktif dalam berbagai pengajian yang diselenggarakan sejumlah masjid milik Muhammadiyah.

Temuan ini menguatkan penelitian sebelumnya bahwa usaha mikro membutuhkan modal dari lembaga keuangan syariah, tetapi belum memahami karakteristik pembiayaan syariah (Mesraudha, dkk., 2021). Meskipun persepsinya terhadap bank syariah positif karena menerapkan prinsip syariah yang bebas dari bunga dan riba, tetap saja belum menginisiasinya untuk menggali informasi bank syariah lebih dalam.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka temuan dari rumusan kedua adalah sebagai berikut:

- Responden yang merupakan usaha mikro bersikap pasif terhadap informasi mengenai jenis pembiayaan dan akad dalam bank syariah
- Koperasi syariah dan bank syariah belum melakukan promosi secara masif sehingga menyentuh pelaku usaha riil agar menjadi kelompok segmen pembiayaan syariah.
- Responden belum mempergunakan manajemen modern dalam menjalankan usahanya sehingga transaksi keuangannya belum tersimpan, tercatat, dan dilaporkan dengan transparan dan akuntabel.
- Keterbatasan ini menyebabkan responden belum bersedia memanfaatkan fasilitas pembiayaannya untuk menguatkan struktur modal usahanya.
- Responden belum mampu menyusun dan memproyeksikan rencana kerja usahanya hingga 5-10 tahun mendatang sehingga dapat diketahui

dan dihitung kebutuhan modal usahanya.

Faktor-faktor yang dipertimbangkan usaha mikro binaan LazisMu Banyumas saat akan memilih pembiayaan dari lembaga keuangan syariah.

Persoalan klasik yang dihadapi usaha mikro adalah keterbatasan modal. Akibat persoalan ini menyebabkan perjalanan usahanya menjadi dilematis, yaitu tetap beroperasi dengan modal makin tergerus, skala usahanya tidak berkembang, sekadar ada, atau tutup operasi alias bangkrut.

Namun upaya menambah modal dari lembaga keuangan syariah pun terbentur persyaratan formal, di antara ketersediaan jaminan, pembukuan sederhana, dan lebih penting adalah persepsinya terhadap kemampuan usahanya membayar kewajibannya. Semua responden sudah menyatakan ragu atas kemampuannya membayar angsuran bulanan bila mengakses pembiayaan dari koperasi atau bank syariah.

Responden merupakan warga Muhammadiyah yang aktif dalam kegiatan pengajian yang diselenggarakan di masjid atau Amal Usaha Muhammadiyah (AUM). Latar belakang ini memengaruhi kecenderungannya bahwa kalau pun mengajukan pinjaman ke lembaga resmi tetap harus bebas riba.

“Harus bebas riba. Ini prinsipnya kalau saya mau pinjam. Saya tidak pernah pinjam uang ke koperasi syariah. Yang pinjam itu adalah anak saya. Tetapi kalau pun saya mau pinjam, ya harus bebas dari riba.” (responden Mukarram)

“Dari awal saya sudah ingin lepas dari riba. Makanya selain mendirikan warung angkringan, juga mendirikan koperasi syariah. Saya belum banyak paham dan masih perlu belajar tentang koperasi syariah.” (responden Dhodi Junaedi)

Kedua responden ini mewakili semua responden bahwa pinjaman tidak boleh mengandung unsur riba. Sebab riba merupakan praktik yang diharamkan oleh agama.

Prinsip tersebut menjadi peluang bagi koperasi dan bank syariah untuk menyediakan jasa layanan pembiayaan kepada usaha mikro. Untuk itu, lembaga keuangan ini perlu mempromosikan produk pembiayaannya, kantor layannya makin aksesibilitas, pelayannya ramah, serta pendampingan dan pengembangan modal.

Pendampingan ini perlu karena belum semua usaha mikro menerapkan manajemen modern,

minimal mencatat transaksi keuangannya. Koperasi dan bank syariah memberikan pendampingan agar usaha mikronya makin transparan dan akuntabel sehingga akan menjamin kelancaran pembayaran kewajibannya.

Semua responden pernah menerima bantuan modal usaha dari LazisMu Banyumas dan ternyata masih mengharapkan bantuan sejenis. Sebab bantuan yang diterimanya itu tidak perlu dikembalikan atau dibayar kembali kepada LazisMu Banyumas. Dana yang diberikannya itu merupakan dana dari zakat yang dibolehkan untuk pemberdayaan ekonomi umat sehingga tidak ada kewajiban untuk mengembalikannya.

Namun demikian, responden tetap menyimpan niat bahwa akan menyisihkan sebagian keuntungannya untuk disetorkan kepada LazisMu Banyumas sebagai infak. Niat ini sebagai bentuk ucapan terima kasih karena telah dibantu modal usaha sehingga usahanya kembali berjalan.

Model bantuan dana tanpa tambahan apa pun sebenarnya sudah tersedia di lembaga keuangan syariah. Nama produknya adalah pembiayaan qardhu hasan, yaitu suatu sistem yang berkaitan dengan segala bentuk pinjaman tanpa imbalan yang berasaskan pada hukum al-qardh.

Pembiayaan ini merupakan produk pembiayaan yang mengemban misi sosial dari lembaga keuangan syariah untuk pemberdayaan masyarakat. Para ulama sepakat bahwa akad ini sebagai perilaku manusia yang saling membutuhkan satu sama lainnya, yang salah satu bentuknya adalah memberikan pinjaman tanpa tambahan apa pun (Purwadi, 2014). Pembiayaan qardh hasan dapat dipergunakan lembaga keuangan sebagai bentuk tanggungjawab sosial perusahaan (Sukma, dkk., 2017).

Dikarenakan pembiayaan ini bukan dikategorikan sebagai pinjaman komersial, maka sumber pendanaannya bisa berasal dari penghimpunan dana ZIS, baik dari internal maupun eksternal usaha. Sumber dana internal adalah setoran zakat, infak, dan sedekah dari karyawan dan nasabah. Sumber eksternal adalah setoran ZIS masyarakat kepada lembaga keuangan syariah dan juga bekerjasama dengan dana CSR (corporate social responsibility) dari perusahaan-perusahaan (Mubarak, 2019).

Meskipun pembiayaan ini lebih dominan mengandung unsur sosial, juga akan berdampak komersial karena meningkatkan citra baik dan

meningkatkan loyalitas masyarakat pada bank syariah (Kurniati, dkk., 2020). Pembiayaan ini juga akan meningkatkan kapasitas usaha mikro sehingga kelak menjadi nasabah yang loyal, baik untuk pemanfaatan produk simpanan, pembiayaan, dan jasa transaksi pembayaran pada bank syariah di masa depan (Vabella, dkk., 2018).

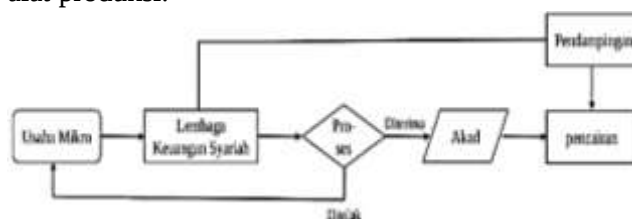
Responden belum mengetahui dan memahami pembiayaan qardhu hasan, yang cocok diberikan kepada usaha mikro agar meningkat skala produksinya. Hal ini terbukti dari jawabannya saat ditanyakan pemahamannya terhadap pembiayaan qardhu hasan, sebagaimana yang terlampir pada tabel.

Tabel 6. Pemahaman Responden tentang Akad Pembiayaan Qardhu Hasan

Nomor Responden	Pemahaman Responden tentang akad Pembiayaan Qardh Hasan
1	tidak paham
2	Sedikit paham. Tapi bisa dijelaskan lebih detail.
3	tidak paham
4	tidak paham
5	tidak paham
6	tidak paham
7	tidak paham
8	tidak paham
9	tidak paham

Sumber: data primer dan diolah sendiri, 2022

Responden, yang mayoritas usahanya bidang makanan dan minuman, masih menyimpan keterbatasan, seperti kurang akses modal dan pemasaran. Bantuan penguatan modal usaha ini mempertimbangkan faktor-faktor besaran sekitar Rp.1 – 10 juta untuk dibelanjakan barang bahan baku dan alat produksi.



Gambar 2. Alur Pengajuan Pembiayaan Qardhu Hasan di LKS

Untuk itu, responden perlu berinisiatif mencari informasi dan selanjutnya mengajukannya kepada koperasi atau bank syariah seperti gambar di atas. Kemudian responden bersedia dilakukan survey sebagai bentuk verifikasi dan bagian dari tahapan awal ini sebagai upaya kelengkapan berkas, transparansi, dan akuntabilitas.

Berdasarkan pemaparan di atas, temuan dari rumusan masalah Faktor-faktor yang

dipertimbangkan usaha mikro binaan LazisMu Banyumas saat akan memilih pembiayaan dari lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:

- a. responden tetap membutuhkan modal dari sumber pendanaan dari lembaga keuangan syariah
- b. responden belum berinisiatif mencari informasi pembiayaan yang ringan beban administrasinya
- c. responden berminat mengajukan pembiayaan qardhu hasan yang diproyeksikan cocok dengan kemampuan usahanya

3.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa persoalan yang dihadapi pelaku usaha mikro dalam mengembangkan usahanya adalah kecukupan modal, pengelolaan keuangan, pemasaran, serta pendampingan. Bantuan modal belum meningkatkan kapasitas produksinya, tetapi sudah cukup untuk mempertahankan usahanya dari penutupan usaha atau bangkrut. Ditemukan pelaku usaha yang menutup usahanya bukan karena bangkrut, melainkan karena membutuhkan modal tambahan karena pasarnya masih menjanjikan untuk pengembangan usahanya.

Pemberian modal belum cukup karena dibutuhkan pendampingan pada pelaku usaha agar dapat mengelola keuangannya dengan baik, menerapkan manajemen modern yang sederhana, memiliki motivasi untuk berkembang, dan memiliki keberanian untuk meningkatkan kapasitas produksinya, serta memperkuat modal melalui pembiayaan syariah.

Pembiayaan syariah bukan utang piutang, melainkan sebuah bentuk kerjasama antara pelaku usaha mikro dengan mitra kerjanya. Karena itu dibutuhkan pemahaman dasar terhadap jenis-jenis akad pembiayaan, terutama akad qard hasan, yang cocok dengan kebutuhan penguatan modal bagi skala usahanya.

Tingkat literasi pelaku usaha mikro binaan Lazimu Banyumas terhadap jenis akad pembiayaan masih minim. Bahkan mayoritas belum mengenal koperasi syariah atau bank syariah yang menawarkan produk pembiayaan syariah dengan baik, sedangkan sebagian lagi menolak kerjasama dengan lembaga keuangan syariah maupun konvensional.

Berdasarkan temuan tersebut, pelaku usaha mikro lebih mengandalkan modal sendiri yang diperoleh dari perputaran omsetnya. Tambahan modal

hanya akan diakses bila berupa bantuan tanpa jasa dan kewajiban untuk mengembalikannya.

Lazismu Banyumas hanya memberikan satu kali bantuan agar menciptakan keadilan dalam pendistribusiannya. Sebab masih banyak pelaku usaha mikro yang membutuhkan bantuan modal darinya.

Karena itu pelaku usaha yang sudah mendapatkan bantuannya perlu meningkatkan kapasitas usahanya atau mengakses modal dari sumber lain. Persoalannya terletak pada keinginan menambah modal masih tetap tinggi. Namun, mereka dibayangi kekhawatiran tidak bisa mengembalikannya karena daya beli pelanggannya sedang turun dan bahan baku produksinya naik.

Pada umumnya pelaku usaha mikro merasa bersyukur mendapatkan bantuan dari Lazismu Banyumas dan tidak melupakan jasanya. Karena itu, mereka sudah menetapkan niat untuk menyisihkan profit untuk disetorkan ke Lazismu Banyumas sebagai infaq bila usahanya makin membaik di masa depan.

4. KESIMPULAN

Pembebasan aktivitas manusia telah membangkitkan semangat pelaku usaha mikro untuk kembali berjualan atau memproduksi barang bagi pelanggannya. Untuk menghidupkan kembali usahanya salah satunya ditempuh dengan mengakses modal dari Lazismu Banyumas.

Lazismu Banyumas memiliki program pemberdayaan usaha mikro sehingga diharapkan pelakunya makin kuat kinerja usahanya. Bantuannya diberikan dalam bentuk barang yang diajukan pelaku usaha mikro dan uang sesuai dengan kebutuhannya.

Bantuan modal tersebut cukup menguatkan modal usaha mikro sehingga dapat kembali beroperasi atau berdagang. Tambahan modal masih diharapkan karena harga-harga bahan baku naik dan untuk memperkuat beban operasional.

Akses pembiayaan syariah dari koperasi syariah dan bank syariah belum menjadi pilihan pelaku usaha mikro binaan Lazismu Banyumas. Mereka mempertimbangkan kemampuan pelunasannya karena kondisi pasar masih belum pulih secara optimal, harga bahan baku naik, serta belum memahami jenis akad pembiayaan syariah. Namun mereka menetapkan janji untuk menjadi usaha yang mapan sehingga dapat menjadi muzaki di Lazismu Banyumas.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dihaturkan kepada Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Purwokerto dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UMP atas dukungannya dalam penelitian ini. Semoga penelitian ini dapat menjadi pedoman dalam melakukan pembinaan dan pendampingan bagi usaha mikro binaan Lazism Banyumas di masa depan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, E. K., & Astari, A. (2018). Peran Pembiayaan Mudharabah dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil). *Law and Justice*, 2(2), 113–123. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i2.5142>
- Diana, R. (2019). Kecil Pada Lembaga Keuangan Formal Di Provinsi Analysis of Capital Accessibility of Small Micro Enterprises To Formal Financial Institutions in. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*, 27(1), 67–80.
- Hamang, M. N., & Anwar, M. (2019). Potensi Zakat, Infak, Sedekah (Zis) Dalam Pengembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Di Lazismu Kota Parepare. *Al-'Ibrah: Jurnal Pemikiran Dan Pendidikan Islam*, 8(1), 129–143.
- Jenita. (2017). Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Di Indonesia. *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 177–190.
- Mariroh, S. M., & Anwar, M. K. (2020). Pengelolaan Zakat, Infaq dan Sedekah dalam Pengembangan Usaha Mikro di Baznas Gresik. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(3), 114–125. <https://doi.org/10.26740/jekobi.v3n3.p114-125>
- Pratama, B. C., Innayah, M. N., & Darmawan, A. (2021). Pendampingan UMKM dan Pedagang Kaki Lima (PKL) Terdampak Pandemi Covid-19 di Area Kampus Universitas Muhammadiyah Purwokerto dalam Menjalankan Contactless Business. *Jurnal Budimas*, 3(2), 6.
- Puspitasari, D. C. (2015). Modal Sosial Perempuan Dalam Peran Penguatan Ekonomi Keluarga. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*, 1(2), 69. <https://doi.org/10.22146/jps.v1i2.23445>
- Ritonga, A., Romus, M., & Nofianti, L. (2020). Analisis Tingkat Literasi Keuangan Syariah dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Usaha Mikro di Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 8(1), 1. <https://doi.org/10.37064/jpm.v8i1.7260>
- Saepudin, E., & Mukarromah, S. (2018). Strategi Pemasaran Perbankan Syariah Di Banyumas Encep Saepudin 1, Safitri Mukarromah 2 1. *Islamidina Jurnal Pemikiran Islam*, 19(September), 41–58.
- Safitri, H., & Khasan Setiaji. (2018). Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara. *Economics Education Analysis Journal*, 7(2), 792–800.
- Taryana. (2019). Optimalisasi Pembiayaan UMKM pada Unit Mikro Bank Syariah Mandiri. *Jurnal Liquidity*, 8(1), 49–61.
- Ulfa, M., & Mulyadi, M. (2020). Analisis Dampak Kredit Usaha Rakyat pada Sektor Usaha Mikro terhadap Penanggulangan Kemiskinan di Kota Makassar. *Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial*, 11(1), 17–28. <https://doi.org/10.46807/aspirasi.v11i1.1294>
- Wahyuningsih, S., & Makhrus, M. (2019). Pengelolaan Zakat Produktif dalam Pengentasan Kemiskinan di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2(2), 179. <https://doi.org/10.30595/jhes.v2i2.5720>