

MODEL PEMBIAYAAN MUSYARAKAH DENGAN PENDEKATAN TANGGUNG RENTENG SEBAGAI UPAYA PENGUATAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

INTAN ROHIMAH

Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Bandung

E-mail: intanelbandung@gmail.com

UDIN SARIPUDIN

Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Bandung

E-mail: udin_saripudin27@yahoo.com

Abstract

The growth of SMEs in Indonesia has many problems, not only financial side but also no-financial, need applicative and directional solutions. Reluctance of entrepreneurs to make relation with Bank because complicated procedure they have to face, exceed their antipathy to financial institutions. In other hand, the growth of Islamic Banking in Indonesia has a significant increase each year. This potency will be had a significant growth every year because social trust market to Islamic Bank increasing last year. Based on the two points of these, we try to arrange the application named “Tanggung Renteng” completed by Musyarakah’s Agreement, where Islamic Bank give a loan to clusters –which consist of 5 – 10 MSEs Entrepreneurs- whose submit the proposal to Islamic Bank with warranties they agreed. Gains and losses will be their responsibility according to the agreement. The financing will be accompanied as a continuous and directional. With this applications, SME and Islamic Bank will be able to work together to form a better Indonesia’s economy.

Key words : Islamic bank, SMEs, Musyarakah, Tanggung Renteng, Accompanied, work together.

LATAR BELAKANG

Di negara maju, seperti Amerika Serikat, yang memiliki kira-kira sebanyak 25 juta bisnis/ usaha, sekitar 99% dapat dianggap sebagai usaha kecil dan menengah. Meskipun dianggap sebagai bisnis atau usaha kecil, namun usaha ini sangat memberikan kontribusi pada perekonomian Amerika Serikat. Perusahaan ini dapat menyerap 51% tenaga kerja nasional Amerika Serikat. Di Indonesia, UMKM tidak hanya sebagai *social safety net* dalam kondisi perekonomian yang masih terpuruk, tetapi sekaligus juga penjaga perputaran ekonomi nasional. Usaha kecil menengah terbukti memberikan kontribusi yang sangat signifikan terutama ketika krisis yang terjadi pada periode tahun 1998 - 2000, kemudian pada periode 2001-2006, di saat kelompok usaha besar banyak yang gulung tikar, UMKM justru berkembang signifikan dari sekitar 43 juta menjadi 44,9 juta. Artinya bahwa UMKM mampu bertahan ketika

terjadi krisis. Meskipun realitas menunjukkan UMKM menjadi pelaku ekonomi yang penting, namun peran strategisnya itu kurang diberdayakan optimal.

Secara umum, permasalahan yang dihadapi oleh UMKM terdiri dari 2 aspek, yaitu aspek *financial* dan aspek *non financial*. Aspek *financial* yaitu keterbatasan akses UMKM terhadap sumberdaya produktif, khususnya sumber daya pembiayaan. Hal ini terjadi karena kebanyakan UMKM kesulitan memenuhi kriteria 5C atau *character, condition of economy, capacity to repay, capital, dan collateral*. Sedangkan akses *non-financial* adalah; iklim usaha yang mengakibatkan biaya tinggi bagi UMKM, kemampuan internal UMKM yang terbatas, termasuk dalam aspek teknologi, manajemen, dan kewirausahaan, keterbatasan pasar serta persaingan yang makin ketat dan kurang *fair*, serta kelembagaan pendukung yang belum mapan. Berbagai upaya untuk mengembangkan UMKM terlihat dari komitmen pemerintah melalui sektor perbankan, akan tetapi masih terkendala pada permasalahan UMKM yang umumnya masih terkategori belum *bankable*, terutama dikaitkan dengan ketentuan *prudential banking* yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Seiring dengan perkembangan UMKM, perbankan syariah juga mengalami perkembangan yang cukup baik. Sampai pada September 2011, jaringan kantor perbankan syariah mencapai 11 Bank Umum Syariah, dengan jumlah kantor 1,394 unit; 23 Unit Usaha Syariah, dengan jumlah kantor 300 unit. Aset perbankan syariah mencapai Rp 123.36 triliun dengan total DPK Rp 97.75 triliun, *Finance to Deposit Ratio* (FDR) mencapai 94.97%, *Non Performing Finance* (NPF) 3.50% (*Statistika Perbankan Syariah September 2011, Bank Indonesia*).

Keterbatasan akses pembiayaan bank menjadikan perbankan syariah tidak terlalu dirasakan oleh pengusaha UMKM. Hal ini lebih disebabkan karena persyaratan atau prosedur di perbankan yang sangat rumit disamping itu juga omzet mereka yang masih relatif kecil sehingga tidak dapat dijangkau oleh bank. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu model pembiayaan berbasis *group landing* atau *tanggung renteng* melalui pembentukan klaster industri, terutama ditujukan kepada pengusaha UMKM dan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dalam rangka penguatan sektor riil.

PERMASALAHAN UMKM

Secara umum, permasalahan UMKM terbagi menjadi dua aspek;

1. Aspek Finansial

- Keterbatasan akses UMKM terhadap sumberdaya produktif, khususnya sumberdaya pembiayaan

2. Aspek Non Finansial

- Iklim usaha yang mengakibatkan biaya tinggi bagi UMKM
- Kemampuan internal UMKM yang terbatas, termasuk dalam aspek teknologi, manajemen, dan kewirausahaan
- Keterbatasan pasar serta persaingan yang makin ketat dan kurang 'fair'
- Kelembagaan pendukung yang belum mapan

PERAN UMKM DALAM PEMULIHAN EKONOMI

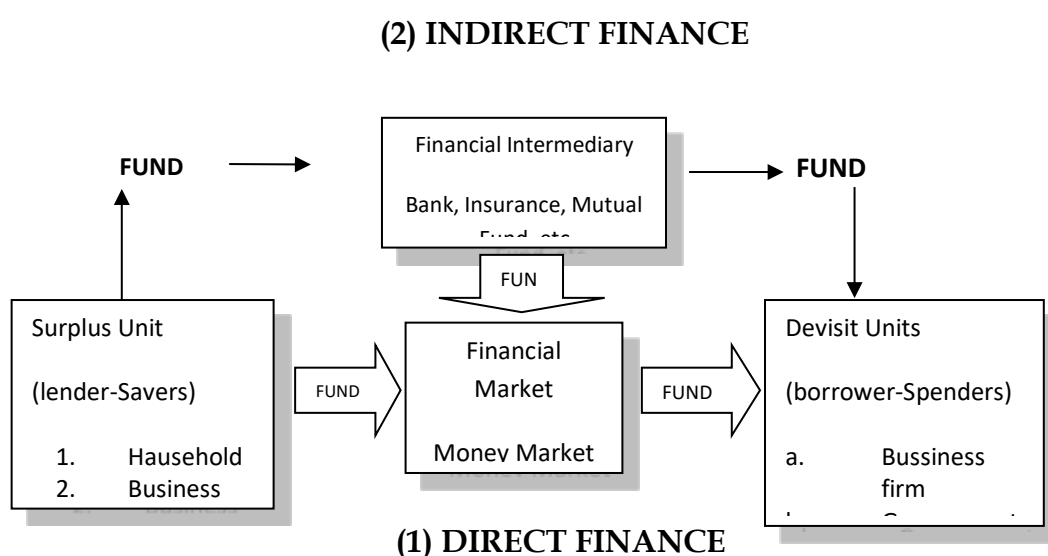
Sejalan dengan program Pemerintah dalam rangka percepatan pemulihan ekonomi, maka sektor UMKM menduduki posisi yang sangat strategis, terutama dalam segi potensi sebagai sumber penyerapan tenaga kerja dan pemerataan pendapatan masyarakat sebagai dampak krisis multidimensi nasional, yang berdampak spectrum yang luas terhadap sendi-sendi perekonomian Nasional, mesin-mesin ekonomi hampir semua tidak berfungsi dan lumpuh di mana instrument moneter belum mampu memberikan *sock terapi* terhadap perbaikan kinerja keuangan Nasional. Sektor riil yang merupakan kunci utama pemulihan ekonomi nasional belum dapat memberikan kontribusi seperti yang diharapkan, namun pemerintah masih menaruh harapan yang cukup besar terhadap UMKM yang ternyata cukup mampu bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi. Kemampuan bertahan dari para pelaku disektor UMKM tersebut mempunyai daya elastis yang cukup tinggi sehingga sektor tersebut cukup mudah untuk beradaptasi dengan lingkungan usaha yang tidak menentu.

PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM

Perkembangan industri lembaga keuangan, baik bank maupun non bank sangat cepat. Hal ini dikarenakan lembaga keuangan mampu menopang keberlangsungan sektor ekonomi,

dan sektor riil pada khususnya. Perbankan syariah dapat berkontribusi melalui penguatan aspek finansial (permodalan) UMKM, baik secara langsung maupun melalui Lembaga Keuangan Mikro Syariah (*Microbanking*).

Suatu aktivitas ekonomi terdiri dari beberapa sektor, namun pada dasarnya dapat dibagi menjadi 4 sektor utama, yaitu: sektor rumah tangga, sektor swasta, sektor pemerintah dan sektor luar negeri. Setiap sektor di atas saling berhubungan satu sama lain di mana satu sektor menawarkan barang/jasa dan uangnya kepada sektor lainnya. Menurut Frederic S Mishkin dan Stanley G Eakinds (2008) mekanisme aliran dana dalam sistem keuangan adalah sebagai berikut;



Gambar 3.3: Sistem Aliran Dana

Sumber : Frederic S Mishkin dan Stanley G Eakinds (2008)

Dalam gambar di atas kita lihat bahwa aliran dana dari unit surplus ke unit defisit terjadi melalui dua jalur utama yaitu: *Direct Finance*, yaitu melalui *financial market* dan *Indirec Finance*, yakni melalui *Financial intermediary*. Dalam *direct finance*, unit defisit mendapatkan dana langsung dari unit surplus melalui pasar finansial dengan menjual sekuritas, misal saham dan obligasi. Sedangkan dalam *Indirect Finance*, unit defisit mendapatkan dana tidak secara langsung dari unit surplus, tetapi melalui lembaga perantara keuangan (*financial intermediary*).

Pada aspek non-finansial, perbankan syariah dapat berperan dalam pengembangan sektor riil melalui melalui program pendampiangn atau *capacity building* (*technical asistance*, pelatihan, pendampingan, maupun promosi pemasaran).

KONSEP KLASSTER INDUSTRI

Definisi klaster menurut Porter dalam Shields, Barkley, dan Emery (2004) adalah sejumlah perusahaan dan institusi yang saling berkaitan dalam wilayah tertentu yang terkonsentrasi secara geografis. Selain itu, Porter dalam Jessica Le Veen (1998) membagi klaster ke dalam dua tipe, yaitu klaster vertikal dan klaster horizontal. Klaster vertikal terbentuk oleh industri yang memiliki hubungan antara pembeli dan penjual. Sedangkan klaster horizontal terbentuk oleh industri yang memiliki kesamaan pasar dalam hal produk akhir, penggunaan teknologi atau tenaga kerja, dan sumber daya alam.

Klaster industri menurut Rosenfeld dalam Le Veen (1998) adalah industri yang terkonsentrasi secara geografis dan bergerak pada bidang yang sama atau berkaitan, dengan jalur aktif bagi transaksi bisnis dan komunikasi. Selain itu klaster industri menggunakan infrastruktur, pasar tenaga kerja, jasa yang khusus, serta menghadapi peluang dan ancaman yang sama. Dalam menentukan dinamika klaster industri, Rosenfeld menekankan pentingnya interaksi sosial dan kerjasama antara perusahaan.

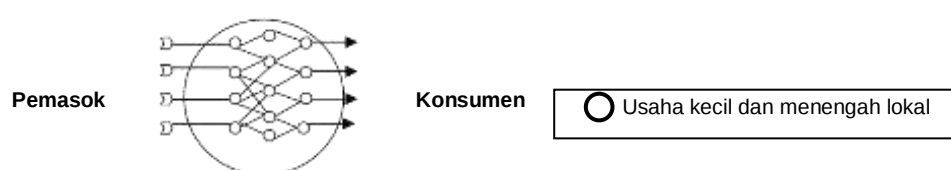
Sementara itu Mudrajad (Sumarno dan Mudrajad: 2003) menyatakan bahwa klaster industri pada dasarnya merupakan kelompok aktivitas produksi yang amat terkonsentrasi secara spasial dan biasanya berspesialisasi pada satu atau dua industri saja.

Saat ini telah banyak klaster industri yang bermunculan. Klaster industri digunakan untuk menggambarkan konsentrasi perusahaan. Perusahaan akan memilih untuk terkonsentrasi di suatu tempat yang berdekatan dengan sumber bahan baku, pemasok, atau konsumen, dalam rangka meminimalkan biaya transaksi. Selain itu, persaingan di antara klaster industri dapat menjadi pendorong bagi perusahaan-perusahaan yang terklaster untuk semakin berinovasi, baik dalam menghasilkan produk baru maupun dalam menciptakan teknik produksi yang lebih efisien.

Markusen (1993) mengajukan empat pola klaster industri berdasarkan hasil penelitian yang dilakukannya di Amerika Serikat. Empat pola klaster industri tersebut yaitu:

a. Pola Klaster Industri Marshallian

Pola klaster ini merupakan pola klaster yang konvensional. Ciri khasnya adalah dominasi perusahaan lokal yang kecil di mana terdapat transaksi yang substansial antara pembeli dan pemasok dalam klaster, sementara kerjasama dengan perusahaan di luar klaster sangat rendah.

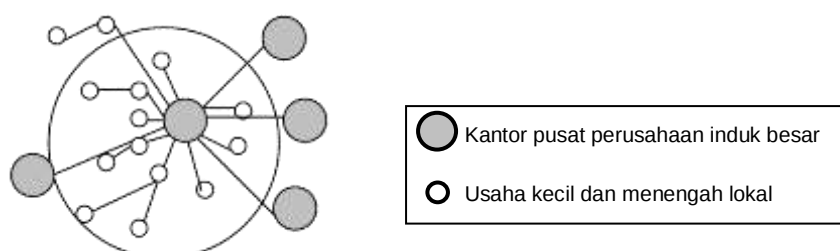


Gambar : Pola Klaster Industri Marshallian

Sumber: Guerrieri dan Pietrobelli (2000: 10)

b. Pola Klaster industri Hub and Spoke

Pola klaster ini struktur bisnis didominasi oleh satu atau beberapa perusahaan besar, yang secara vertikal terintegrasi dan dikelilingi oleh pemasok; perusahaan inti tidak terikat secara lokal, dengan kaitan yang substansial terhadap pemasok dan kompetitor di luar klaster; skala ekonomi relatif tinggi; tingkat *turnover* yang rendah, kecuali pada pemasok *third-tier*; tingkat kerjasama dan keterkaitan yang tinggi dengan perusahaan eksternal, baik di dalam maupun di luar klaster, tingginya tenaga kerja yang masuk ke dalam klaster dan rendahnya tenaga kerja yang keluar dari klaster.

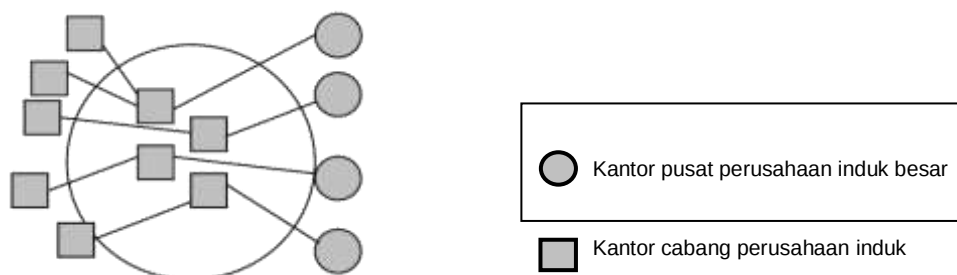


Gambar : Pola Klaster Hub and Spoke

Sumber : Guerrieri dan Pietrobelli (2000 : 10)

c. Pola klaster industri Satellite Platforms

Ciri-ciri pola klaster industri *satellite platforms*, di antaranya; struktur bisnis didominasi oleh perusahaan besar yang merupakan cabang dari perusahaan induk di luar klaster, dan komitmen tenaga kerja terhadap perusahaan lebih besar daripada komitmen terhadap klaster.



Gambar : Pola Klaster Industri Satellite Platforms

Sumber : Guerrieri dan Pietrobelli (2000: 10)

d. Pola klaster industri State-Anchored

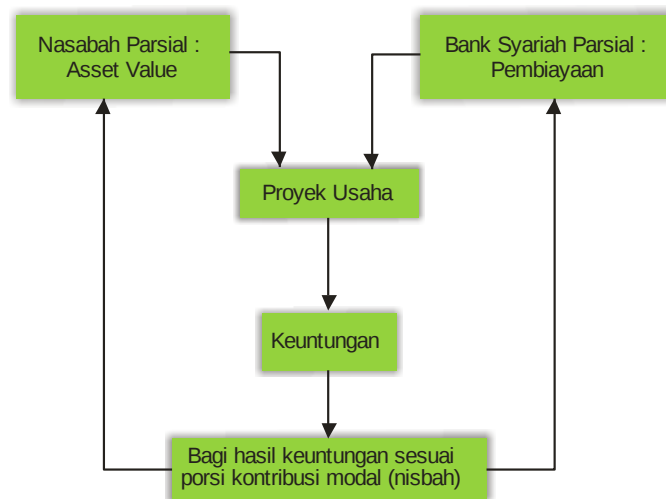
Pada pola klaster industri ini prospek jangka panjang sangat bergantung pada dua faktor. Pertama, prospek dari fasilitas untuk industri inti di wilayah tersebut. Kedua, peranan fasilitas untuk memberdayakan pertumbuhan dalam wilayah tersebut dengan menciptakan pemasok lokal, menciptakan bisnis baru, dan menyediakan tenaga kerja atau faktor produksi lainnya untuk kegiatan ekonomi lokal. Menurut Markusen, gambar pola klaster industri *state-anchored* kurang lebih sama dengan pola klaster industri *hub and spoke*.

KONSEP MUSYARAKAH

Musyarakah merupakan perjanjian antara dua pihak atau lebih yang berkomitmen untuk melakukan usaha bersama, adapun untung atau resiko ditanggung berdasarkan kesepakatan bersama. Dalam perbankan syari'ah, *musyarakah* umumnya diberdakan menjadi beberapa jenis yaitu *musyarikah Al'inan*, *Al-Abdan*, *Al-Wujuh*, dan *Al-Mudharabah*.

\

Skema Al Musyarakah



Gambar : Skema Al Musyarakah

Sumber : Antonio (2008)

Musyarakah Al-'Inan

Musyarakah Al-'Inan adalah perjanjian antar dua pihak atau lebih yang berkomitmen untuk melakukan usaha persekutuan ini mencakup modal, usaha dan keuntungan.

Musyarakah Al-Mufawadhah

Merupakan persekutuan antar dua pihak mengenai harta, baik mengenai modal, pekerjaan ataupun tanggungjawab, maupun mengenai hasil atau keuntungan (Nadrattuzaman, 2008). Kerjasama ini mengandung unsur penjaminan dan hak-hak yang sama dalam modal, usaha dan hutang (Shalah, 2008, p. 146)

Merupakan kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi yang tinggi di bidang bisnis kemudian membeli barang secara kredit untuk dijual secara kredit. Keuntungan dan resiko ditanggung berdasarkan jumlah jaminan mereka kepada penyuplai.

Jenis musyarakah ini adalah jenis yang paling umum digunakan di perbankan syariah dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan modal usaha 100% dan pihak lainnya menjadi pengelola. Adapun keuntungan dibagi bersama, sementara resiko akan ditanggung pemilik modal selama kerugian itu bukan diakibatkan oleh kecurangan atau kelalaian pengelola.

Konsep Model Pembiayaan Tanggung Renteng (PTR) adalah sebagai berikut;



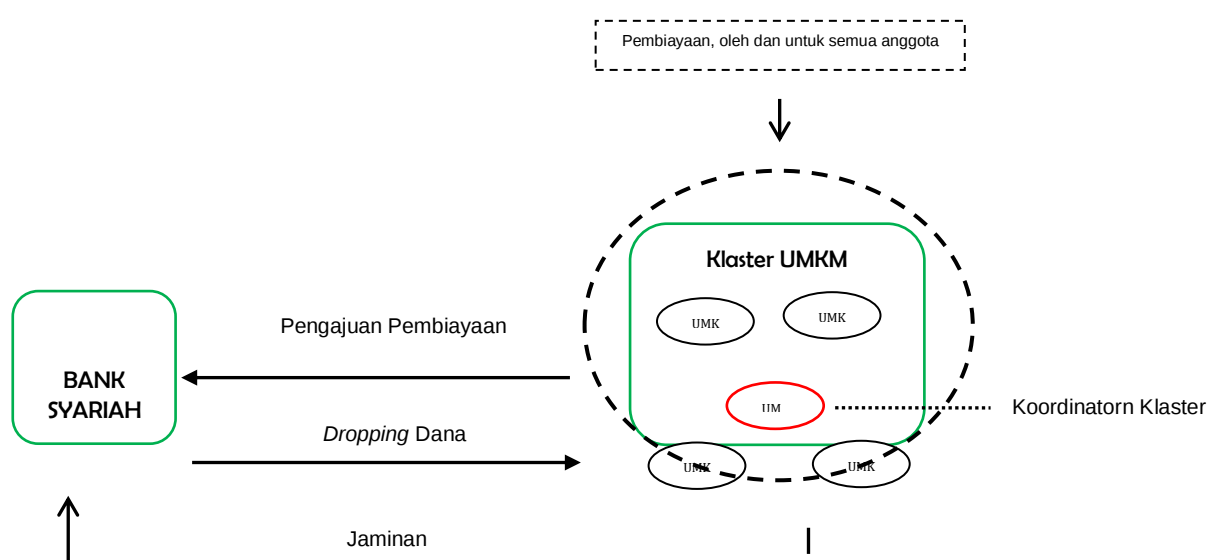
Gambar : Konsep Dasar Model Pembiayaan Tanggung Renteng (PTR)

Ide dasar model pembiayaan tanggung renteng ini terletak pada kinerja UMKM yang tergabung dalam suatu klaster usaha. Pembentukan klaster menjadi issue yang penting karena secara individual UMKM seringkali tidak sanggup menangkap peluang pasar yang membutuhkan jumlah volume produksi yang besar, standar yang homogen dan penyerahan yang teratur. UMKM seringkali mengalami kesulitan mencapai skala ekonomis dalam pembelian input (seperti peralatan dan bahan baku) serta akses jasa-jasa keuangan dan konsultasi.

Konsep dasar model pembiayaan tanggung renteng dibagi menjadi dua tahapan besar, yakni sebelum dan sesudah permohonan pembiayaan diterima oleh Bank. Tahap pertama dimulai dengan pemilihan anggota UMKM dalam setiap klaster. Setiap cluster terdiri dari 5 – 10 anggota, tidak terpaku pada satu usaha dan masing-masing anggota bersepakat untuk menanggung keuntungan dan resiko bersama. Pemilihan anggota UMKM dalam setiap klaster berdasarkan Solidaritas, komitmen, loyalitas dan kepercayaan yang ada dalam setiap klaster. Ketika klaster sudah terbentuk, pengajuan proposal pembiayaan dapat diajukan setelah sebelumnya mendapatkan persetujuan dari kepala desa setempat sebagai legalitas usaha. Proposal yang diajukan kemudian dianalisis oleh pihak Bank Syariah kelayakan pembiayaannya. Proposal yang tidak layak akan dikembalikan, sedangkan proposal yang dinilai layak akan dibiayai oleh Bank. Pembiayaan diberikan dengan menggunakan akad musyarakah, dimana kedua belah pihak, Bank Syariah dan UMKM bersepakan untuk melakukan usaha bersama, keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan perjanjian.

Tahap kedua dimulai ketika pembiayaan dibayarkan kepada klaster. Bank Syariah memberikan pendampingan usaha sejak pencairan dana dan ketika pendirian usaha. Hal tersebut dimaksudkan agar arah pendirian usaha yang dibangun bersama dapat terealisasi secara optimal. Pendampingan dilakukan secara kontinu dan terpantau sejak awal. Setiap kekeliruan atau penyelewengan yang terjadi ketika usaha dilakukan akan mudah dievaluasi. Hal ini dapat menciptakan iklim yang kondusif bagi setiap pengusaha untuk terus bekerjasama menghasilkan profit. Pendampingan yang baik dan terarah akan menciptakan *trust market* yang tinggi kepada pihak yang memberikan layanan pendampingan. Bank Syariah yang memberikan pendampingan dianjurkan untuk bisa melihat secara spesifik permasalahan yang ada dalam pembentukan usaha dan bersama-sama menyelesaikannya.

Skema Pembiayaan Tanggung Renteng I (PTR Simultan)



Gambar : Konsep Dasar Model Pembiayaan Tanggung Renteng (PTR) Simultan

Keterangan Gambar:

Mekanisme Pelaksanaan :

Klaster dibentuk dengan anggota 5 - 10 UMK. Pembiayaan diberikan pada klaster, yang secara kolektif menjamin pengembalian pembiayaan tersebut. Akses terhadap pinjaman berikutnya ditentukan oleh keberhasilan tingkat pengembalian atas pembiayaan oleh semua anggota klaster.

Tanggung Jawab Internal Klaster :

Di bawah koordinasi koordinator klaster, anggota klaster bermusyawarah untuk memutuskan dan menyetujui jumlah pembiayaan yang dibutuhkan anggota, jaminan pengembalian pembiayaan dan pengumpulan cicilan. Selain itu, setiap klaster ada peraturan terkait pengambilan pembiayaan, sehingga pada anggota yang tidak menaati peraturan, dalam hal ini tidak melakukan angsuran atas pembiayaan yang diambil, akan mendapatkan sanksi.

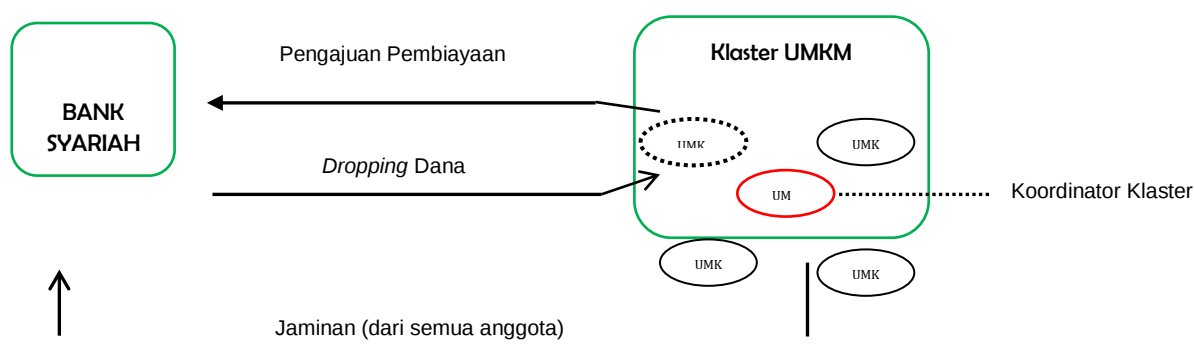
Jaminan :

Jaminan adalah dari semua UMKM anggota klaster. Peningkatan nominal pembiayaan berikutnya didasarkan pada catatan pembayaran pinjaman sebelumnya.

Karakter Spesifik :

- Saling mengenal sesama anggota klaster dengan baik, sehingga tercipta solidaritas yang tinggi.
- Loyalitas
- Kepercayaan
- Komitmen

Skema Pembiayaan Tanggung Renteng II (PTR Parsial)



Gambar : Konsep Dasar Model Pembiayaan Tanggung Renteng (PTR) Parsial

Keterangan Gambar:

Mekanisme Pelaksanaan :

Klaster dibentuk dengan anggota 5 - 10 UMKM. Pembiayaan diberikan pada satu UMKM dalam klaster (UMKM yang membutuhkan pembiayaan), yang secara kolektif semua anggota klaster menjamin pengembalian pembiayaan tersebut. Akses terhadap pinjaman berikutnya ditentukan oleh keberhasilan tingkat pengembalian atas pembiayaan oleh semua anggota klaster.

Tanggung Jawab Internal Klaster :

Koordinator klaster mengkoordinasi pertemuan dengan anggota klaster dan memonitoring serta mengevaluasi pengembalian pembiayaan anggota.

Jaminan :

Jaminan adalah dari semua UMKM anggota klaster. Peningkatan nominal pembiayaan berikutnya didasarkan pada catatan pembayaran pinjaman sebelumnya.

Karakter Spesifik :

- Saling mengenal sesama anggota klaster dengan baik, sehingga tercipta solidaritas yang tinggi.
- Loyalitas
- Kepercayaan
- Komitmen

Pemberdayaan Nasabah (Klaster UMKM) oleh Bank Syariah

Secara umum, peran dan fungsi *microbanking* adalah *financing*, *social intermediary*, *service market*, dan *entrepreneur*. Salah satu indikator keberhasilan *microbanking* terletak pada kemampuannya dalam mengakomodasikan keempat fungsi *microbanking* ke dalam suatu produk yang mampu mendorong aktivitas perekonomian nasional. Model *Pembiayaan*

Tanggung Renteng (PTR) merupakan salah satu produk yang mencakup aplikasi keempat fungsi tersebut, yang berimplikasi pada penguatan sektor riil.

Financing pada aplikasi PTR berupa pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada klaster-klaster yang membutuhkan modal usaha. Besaran pembiayaan yang diberikan akan disesuaikan dengan kebutuhan dan melihat kinerja klaster tersebut sebelumnya. Fungsi *social intermediary* dapat dicapai oleh aplikasi PTR melalui redistribusi aset produktif. Redistribusi aset produktif dapat mengurangi tingkat monopolistik sebagian kecil orang terhadap seluruh masyarakat. Redistribusi aset juga dapat menghasilkan stabilitas secara internal dan *endogenous*. Stabilitas yang dihasilkan di dalam suasana damai dan demokratis akan mendorong investasi yang diperlukan untuk menggerakkan pertumbuhan ekonomi. Dalam perspektif ini tidak akan ada pertentangan antara pertumbuhan dan pemerataan.

Aplikasi PTR pun mencakup fungsi *service market* di mana *microbanking* memberikan service yang baik kepada masyarakat sehingga menciptakan iklim pasar yang baik. Dengan adanya iklim pasar yang baik tersebut, masyarakat akan lebih percaya pada bank. Kondisi ini berimplikasi pada meningkatnya market share bank di masyarakat. Fungsi lain yang ditawarkan oleh aplikasi PTR adalah meningkatnya jumlah *entrepreneur*. Pembiayaan yang tepat guna dan mudah terjangkau akan memicu pertumbuhan *entrepreneur*. Meningkatnya jumlah *entrepreneur* akan meningkatkan perputaran perekonomian negara, dan secara agregat akan meningkatkan GDP dan kesejahteraan rakyat.

Keempat fungsi *microbanking* yang tercakup dalam aplikasi PTR secara menyeluruh akan mengembangkan potensi ekonomi Indonesia, baik dari segi *Financing* dimana dana-dana surplus yang berada pada sebagai orang akan terdistribusi kepada pihak defisit. Kepercayaan masyarakat terhadap market share Bank pun akan meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah *entrepreneur*.

Ada lima unsur yang diperlukan UMKM untuk bisa mengembangkan diri, yaitu pasar yang kondusif, teknologi yang sesuai, sumber daya manusia yang kompeten, kelembagaan yang berpihak dan modal yang cukup. Sinergi dari kelima unsur ini akan menguatkan UMKM dan diharapkan bisa membantu UMKM dalam menghadapi persoalan finansial maupun non-fansial.

Permasalahan yang dihadapi kebanyakan UMKM di Indonesia adalah keterbatasan akses pasar, akses informasi, pemanfaatan teknologi, akses pada sumber-sumber pendanaan, khususnya pada kredit perbankan, dan kualitas sumberdaya manusia yang rendah. Permasalahan lain yang juga sangat vital adalah kurang mampunya UMKM dalam organisasi dan manajemen usaha. Sebagai solusi atas permasalahan tersebut maka, program pendampingan usaha/ pemberdayaan fokus pada pokok-pokok permasalahan tersebut:

- a. Kelembagaan. Kebanyakan UMKM sekarang ini tidak memperhatikan struktur organisasi usahanya. Prinsipnya adalah yang penting usahanya jalan. Banyak UMKM yang belum memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadinya. Sehingga tidak diketahui secara pasti keadaan keuangan perusahaan.
- b. Sumber Daya Manusia. Pemberdayaan SDM dilakukan dengan membangun etos kerja yang tinggi, disiplin, kewirausahaan, dan kemampuan SDM dalam menyerap teknologi terbaru.
- c. Teknologi. Pengenalan pada teknologi tepat guna pada UMKM yang akan meningkatkan nilai tambah.
- d. Pasar. Mengajarkan metode pemasaran/ marketing yang benar dan strategik sehingga pangsa pasar UMKM akan meningkat.
- e. Modal. Jika empat poin di atas sudah terpenuhi maka UMKM akan kuat dari segi manajemen usaha dan keuangan sehingga UMKM mampu menjangkau bank (*bankable*) dan mampu memperoleh tambahan modal dari bank.

Mekanisme Pemberdayaan Nasabah (Klaster UMKM) oleh Bank Syariah

Ketangguhan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di masa krisis ekonomi yang berkepanjangan di negeri ini merupakan bukti nyata bahwa eksistensi mereka dapat dijadikan sebagai andalan perekonomian bagi bangsa Indonesia di masa mendatang. Krisis ekonomi menunjukkan bahwa banyak usaha besar yang dililit utang hingga kolap dan justru UMKM, khususnya yang berorientasi ekspor, meraup banyak keuntungan. Namun demikian kondisi tersebut tidak sejalan dengan semakin sulitnya UMKM untuk mendapatkan bantuan modal guna menunjang kegiatannya. Selain dari pada itu, untuk mempercepat membaiknya kinerja UMKM, diperlukan pula bantuan dalam bentuk lain seperti pelatihan-pelatihan, pameran-

pameran, bimbingan di bidang manajemen yang implementasinya melalui pendampingan usaha.

Akses terhadap perbankan bagi mereka adalah dunia impian karena selama ini bank selalu identik dengan usaha berskala besar. Selain pertimbangan prosedur yang panjang, beban bunga, dan juga adanya agunan yang selalu menjadi hambatan bagi UMKM untuk akses perbankan. Dari perbankan sendiri ada semacam asumsi bahwa lebih efisien menyalurkan kredit kepada usaha besar daripada UMKM.

Secara umum UMKM menghadapi dua masalah utama, yaitu finansial dan non-finansial. Beberapa masalah finansial diantaranya adalah kurangnya kesesuaian antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM, tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM, biaya transaksi yang cukup tinggi (prosedur kredit terlalu rumit sehingga tidak sebanding dengan nilai kredit yang dikucurkan), bunga kredit yang cukup tinggi, banyak UMKM yang belum *bankable* yang disebabkan kurangnya kemampuan manajerial dan finansial. Sedangkan termasuk dalam masalah organisasi manajemen (non-finansial) adalah kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control*, kurangnya pengetahuan mengenai pemasaran, keterbatasan SDM, dan kurangnya informasi, baik dari dalam usaha maupun dari luar usaha. Salah satu sistem informasi yang memberikan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi. Kemampuan untuk menjalankan sistem informasi akuntansi dalam perusahaan sangat tergantung pada kemampuan pemilik untuk menjalankan aktivitas teknis akuntansi.

Keterbatasan SDM baik dari segi kuantitas dan kualitas memicu terhambatnya perkembangan usaha kecil. Pemilik usaha kecil cenderung memiliki kemampuan dan pengalaman yang dipandang cukup. Sehingga dalam menjalankan bisnis, terkadang pemilik membuat keputusan berdasarkan taksiran dan pengalaman masa lalu. Apabila pemilik usaha kecil dan atau pegawainya memiliki pemahaman yang baik mengenai keuangan dan akuntansi, tentunya keputusan yang dihasilkan berdasarkan pada informasi yang lebih valid. Informasi yang valid tersebut salah satunya dihasilkan oleh sistem akuntansi yang diterapkan oleh usaha kecil.

Kondisi-kondisi seperti di atas menyebabkan diperlukannya suatu pendekatan baru secara multi-dimensional dalam pemberdayaan UMKM yang memberikan solusi inovatif dan berkesinambungan, sekaligus menyempurnakan pola pembinaan UMKM selama ini yang cenderung bersifat parsial.

Penyelenggaraan pelatihan praktis dan aplikatif manajemen usaha yang baik untuk diterapkan pada suatu usaha, yang meliputi pengelolaan keuangan, pembukuan sederhana, manajemen produksi, manajemen pemasaran, pengelolaan SDM dan kewirausahaan, serta perpajakan yang disajikan dalam bentuk ceramah, praktek dan diskusi. Pada akhir program pengusaha akan diajak melakukan studi banding ke satu perusahaan yang *representative* untuk dapat meningkatkan motivasi kinerja pengusaha. Kemudian, pengusaha UMKM yang potensial akan didampingi dalam menjalankan usahanya khususnya dalam hal perbaikan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan sehingga UMKM menjadi *bankable*. Adapun tahapan pelaksanaan program pemberdayaan ini adalah;

1. Workshop Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Workshop pertama mengenai sosialisasi program dilaksanakan pada tahapan ini kepada kluster-kluster UMKM. Metode ceramah dan diskusi di dalam kelas dengan materi bahasan dikaitkan dengan bidang-bidang usaha para peserta. Dengan metode ini diharapkan peserta dapat berpartisipasi aktif sehingga para peserta akan saling memperkaya wawasan baik tentang usaha yang sekarang sedang dijalankan atau belajar dari keberhasilan usaha lain. Selain itu juga akan diperkenalkan penyelesaian kasus yang relevan dengan bidang usaha terutama untuk materi-materi yang menyangkut keuangan atau akuntansi.

2. Aktivitas Pendampingan Awal

Kluster UMKM yang potensial akan didampingi usahanya selama 2 bulan oleh tim dari Perbankan Syariah yang juga bertindak sebagai konsultan lapangan. Pada awal pendampingan akan dibuat sebuah rencana program dalam bentuk *action plan*. Rencana kerja yang ada dalam *action plan* dapat terdiri dari aspek pemasaran, akuntansi, administrasi, produksi dan manajemen. Pemaparan secara umum *action plan* akan diadakan pada workshop kedua di saat awal masa pendampingan. Kegiatan lain yang

dilaksanakan selama pendampingan adalah kunjungan lapangan atau *site visite* yang dilakukan oleh konsultan senior/ induk maupun oleh konsultan ahli dengan frekuensi sebanyak 2 kali dalam 2 bulan pendampingan awal. Kegiatan pendampingan awal ini juga akan dipublikasikan kepada masyarakat dengan maksud agar kegiatan ini dapat terinformasikan kepada masyarakat umum.

3. Aktivitas Pendampingan Lanjutan

Pada tahap ini para pengusaha UMKM mulai dibina dan didampingi secara intensif dalam menjalankan usahanya. Pendampingan yang akan dilakukan antara lain dalam hal:

1. Pendampingan Pembenahan struktur organisasi UMKM (Penataan SDM)
2. Pendampingan manajemen pengelolaan keuangan UMKM
3. Pendampingan manajemen pengembangan UMKM
4. Pendampingan pengaksesan ke lembaga keuangan dalam penguatan modal
5. Pendampingan pembuatan alur koordinasi dan link ke usaha sejenis dalam melebarkan pasar untuk meningkatkan omzet
6. Pengenalan aplikasi teknologi modern
7. Penguatan sistem permodalan

Pendampingan ini akan dilakukan secara intensif selama 5 bulan. Diharapkan setelah adanya program pendampingan ini, UMKM bisa mandiri mengelola usahanya dengan pola dan manajemen yang terstruktur rapi. Para pengusaha UMKM dipicu untuk berfikir kritis sehingga mampu membuat strategi pengembangan usahanya, termasuk perluasan pangsa pasar. Dengan demikian secara perlahan UMKM tersebut akan dapat menerapkan manajemen terapan dengan baik dan mengelola usahanya dengan profesional.

4. Monitoring

Monitoring dilaksanakan bagi UMKM yang telah dibina dan didampingi hingga tahap lanjutan, selama 5 bulan pertama setelah pendampingan lanjutan. Monitoring berupa visitasi ke UMKM setiap 2 minggu sekali. Monitoring akan dilaksanakan selama 3 bulan. Selain itu tim dari Perbankan Syariah juga melakukan penyusunan studi kelayakan

bisnis dan pendampingan di lokasi UMKM untuk memberikan asistensi manajemen dan teknis kepada pengusaha UMKM. Setelah UMKM *established* (dalam artian mandiri) maka Perbankan Syariah akan memonitoring UMKM sekitar 3 bulan sekali.

Program pendampingan ini akan berhasil jika konsultan-konsultan pelaksana program (Perbankan Syariah) berperan secara aktif, *day to day*, terjun ke lapangan membantu pengusaha UMKM, mencari dan menemukan solusi dari setiap permasalahan yang dihadapi di lapangan.

KESIMPULAN

Permasalahan yang dihadapi UMKM yang mencakup aspek finansial dan non finansial bisa di atasi dengan aplikasi Perbankan Syariah berupa Pembiayaan Tanggung Renteng. Aplikasi ini mensyarat 5 – 10 anggota UMKM untuk berkumpul dan membentuk klaster-klaster yang akan dibiayai oleh Bank Syariah. Pembiayaan diberikan dengan jaminan yang di ajukan oleh klaster. Penjaminan yang diberikan oleh klaster tersebut ditanggung oleh semua anggota kelompok, yang berarti apabila ada salah satu pengusaha yang mengalami kredit macet, anggota kelompok lain akan membantu untuk melunasi kredit. Dengan asumsi ini, resiko kerugian yang ditanggung oleh bank akan berkurang sehingga akses untuk mendapatkan pembiayaan jauh lebih mudah. *Trust market* yang baik akan menciptakan iklim yang kondusif untuk para entrepreneur. Para pengusaha akan berlomba untuk membuka usaha baru yang menghasilkan lebih banyak profit.

Peran Bank Syariah yang berbentuk *microbanking* sebagai pihak surplus akan memberikan pembiayaan pada klaster yang produktif. Pembimbingan terus dilakukan sejalan dengan pembentukan UMKM. Kelembagaan *microbanking* yang terarah dan bisa dipercaya oleh masyarakat akan membuka lebih banyak peluang usaha.

Aplikasi Pembiayaan Tanggung Renteng adalah aplikasi yang layak diterapkan oleh Bank Syariah sebagai solusi memajukan peran UMKM di Indonesia.

RISET LANJUTAN

Riset lanjutan dari program ini adalah membuat sebuah peta pemetaan Potensi dan Cluster Industri Kecil dan Menengah. Hal ini diperlukan untuk membuat sebuah peta UMKM yang potensial dan produktif.

Pemetaan dilakukan dengan membuat roadmap, mapping UMKM dan Analisa Potensi dan peluang beberapa langkah riset yang akan dilakukan secara singkat sebagai berikut :

1. Analisis Rantai Pemasaran

Rantai Pemasaran memungkinkan berbagai perusahaan dalam sistem terhubung dengan pasar melalui banyak cara baik secara langsung maupun lewat perantara. Kondisi ini juga menunjukkan apakah karakteristik *value chain* didorong oleh konsumen (*buyer-driven*) atau produsen (*producer-driven*).

Analisis pada tahap ini secara detail bertujuan sebagai berikut:

- Identifikasi konsumen utama. Konsumen suatu produk dapat merupakan pembeli di pasar akhir ataupun pembeli perantara seperti pembeli retail dalam jumlah besar, pedagang besar ataupun perusahaan besar yang membeli produk dalam jumlah besar kemudian langsung dijual kepada pasar akhir.
- Penentuan kualitas hubungan pembeli dan pemasok dengan teknik manajemen rantai pasokan (*supply chain management*). Hubungan dalam jangka panjang dan saling percaya terjadi jika terdapat sedikit pemasok terpilih yang mampu menjamin pasokan bahan baku.

2. Analisis Pemetaan

Pada tahap pertama penelitian ini Sistem Informasi Geografi diperlukan untuk menentukan karakteristik daerah dengan potensi produk unggulannya. SIG pada dasarnya adalah jenis khusus sistem informasi yang memperhatikan representasi dan manipulasi realita geografi. SIG mentransformasikan data menjadi informasi dengan mengintegrasikan sejumlah data yang berbeda, menerapkan analisis focus dan menyajikan output dalam pengambilan keputusan (Juppenlatz & Tian, 1996) dalam Kuncoro (2002).

Prosedur standar dalam merancang dan menggunakan SIG, yaitu: pengumpulan data, pengolahan data awal, kontruksi basis data, analisis dan kajian spasial, dan penyajian grafis. Data-data yang dimasukkan tentu saja menyesuaikan kebutuhan analisis studi. Adapun prosedur standar dalam merancang dan menggunakan SIG, yaitu: pengumpulan data, pengolahan data awal, kontruksi basis data, analisis dan kajian spasial, dan penyajian grafis. Data-data yang dimasukkan tentu saja menyesuaikan kebutuhan analisis studi.

DAFTAR PUSTAKA

- _____. 1995. 'Flexible specialization: the dynamic of small scale industries in The South'. IT Publication Ltd, London.
- Antonio, M. S. 2007. *Bank Syariah dari Praktek ke Teori*. Gema Insani, Jakarta.
- Hasibuan, N. 1993. *Ekonomi Industri: Persaingan, Monopoli, dan Regulasi*. LP3ES, Jakarta.
- Hayter, Roger. 2000. *The Dynamics of Industrial Location: The Factory the Firm and the Production System*. John Wiley and Sons Ltd, New York.
- Hill, Hal. 2001. 'Small and medium enterprises in Indonesia: old policy
- Le Veen, Jessica. 1998. 'Urban and regional development', *Industry Klaster Literature Review*.
- Markusen, Ann. 1996. 'Sticky places in slippery: a typology of industrial districts, *Economic Geography*, 72(3).
- Nadvi, K., and Schmitz, H. 1994. 'Industrial klaster in LDCs', *Review of Experiences and Research Agenda* (IDS Discussion Paper 339). University of Sussex, Brighton.
- Porter, Michael E. 1998. 'Klaster and the new economics of competition'. *Harvard Business Review*. November–December (6): 77–91.
- Porter, Michael. 1998. *Competitive Advantage: creating and sustaining superior performance*. The Free Press, New York.
- Rice, Robert C., Herustiati, and A. Junaidi. 2002. 'Factor affecting the competitiveness of, and impact of the 1997-99 monetary crisis on, selected small and medium manufacturing industries in central and west Java', *Agency for International Development*.
- Sandee, Henry. 1995. 'The impact of technological change on inter-firm linkages: a case study of klastered rural small scale roof tile enterprises in Central Java'. IT Publication Ltd, London
- Shawi, S. And Mushlih A. 2008. *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*. Darul Haq, Jakarta.
- Shields, Martin, David Barkley, and Mary Emery. 2004. *Industry klusters and industry targeting*. Penn State University, Orlando.

Syukri, Niki, Harif, Tafdil, Syafrizal, dan Maruf. 2008. *Kajian Upaya Penguatan Peran Microbanking dan Pendekatan Pembiayaan Kelompok dalam Rangka Pengembangan UMK di Sumatera Barat*. Jurnal Bank Indonesia dan Center for Banking Research Universitas Andalas.

□