



PERAN **BANK SYARIAH** DALAM **PEMULIHAN** **EKONOMI NASIONAL**

Dr. H. Muammar Arafat Yusmat, M.H.
Dr. Adzan Noor Bakri, M.A.Ek.
Shafirah Saleh, S.E.



**PERAN BANK SYARIAH
DALAM PEMULIHAN
EKONOMI NASIONAL**

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

PERAN BANK SYARIAH DALAM PEMULIHAN EKONOMI NASIONAL

Dr. H. Muammar Arafat Yusmat, M.H.

Dr. Adzan Noor Bakri, M.A.Ek.

Shafirah Saleh, S.E.



PERAN BANK SYARIAH DALAM PEMULIHAN EKONOMI NASIONAL

H. Muammar Arafat Yusmat, Adzan Noor Bakri & Shafirah Saleh

Desain Cover : **Syaiful Anwar**
Sumber : <https://www.shutterstock.com>

Tata Letak : **Gofur Dyah Ayu**
Proofreader : **Meyta Lanjarwati**

Ukuran :
xiv, 97 hlm, Uk: 14x20 cm

ISBN :
978-623-02-4667-8

Cetakan Pertama :
Mei 2022

Hak Cipta 2022, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2022 by Deepublish Publisher
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT DEEPUBLISH
(Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA)

Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

Jl.Rajawali, G. Elang 6, No 3, Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman

Jl.Kaliurang Km.9,3 – Yogyakarta 55581

Telp/Faks: (0274) 4533427

Website: www.deepublish.co.id

www.penerbitdeepublish.com

E-mail: cs@deepublish.co.id

Bekerja sama dengan

Institut Agama Islam Negeri Palopo

Jl. Agatis, Balandi, Kota Palopo, Sulawesi Selatan

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur senantiasa peneliti haturkan ke hadirat Allah Swt., karena atas berkat rahmat, taufik dan hidayah-Nya semata jualah penelitian yang berjudul *Peran Bank Syariah dalam Pemulihan Ekonomi Nasional* dapat diselesaikan dengan baik sesuai dengan rencana.

Alhamdulillah. Puji syukur terucap hanya untuk Allah Swt. Dialah Zat yang Maha Pemilik segala pengetahuan yang ada di langit dan di bumi. Atas izin-Nya kami bisa menyelesaikan tulisan ini. Selawat serta salam terucap dan selalu tercurah kepada panutan bersama Nabi Muhammad saw. Dialah panutan, tokoh ekonomi Islam. Ajaran beliau melalui sunah-Nya selalu menjadi petunjuk dalam pikiran dan perilaku.

Buku yang kami tulis berjudul *Peran Bank Syariah dalam Pemulihan Ekonomi Nasional*. Tulisan ini adalah respons kami melihat gejala tak biasa yang ditimbulkan oleh Covid-19. Seperti yang telah diketahui bersama bahwa pandemi Covid-19 telah menjangkit manusia selama 2 tahun ini menyebabkan manusia tidak hanya sakit secara fisik, namun berimbas pada pikiran bahkan jiwa. Hantamannya bisa dilihat korban nyawa yang hingga tulisan ini dibuat makin bertambah, pikiran manusia yang teracuni isu-isu negatif hingga keputusan manusia untuk hidup dan bangkit dari krisis.

Krisis ekonomi yang menjadi akibat dari pandemi Covid-19 berbeda dengan krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998 dan 2008. Krisis kali ini menghantam dan menghancurkan sektor penopang ekonomi bangsa ini yaitu sektor ril. Sektor adalah sektor yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat menengah ke bawah yang jumlahnya tidak sedikit. Akibat pandemi, banyak dari sektor ril seperti usaha ekonomi kreatif, usaha kecil mikro dan menengah tertekan. Alasannya sederhana, pandemi ini tidak diprediksi datangnya dan melahirkan kebiasaan baru yang menjadi aturan seperti pembatasan social/interaksi, pembatasan perjalanan dan mobilitas, sehingga sektor usaha yang bergantung pada komunitas dan interaksi langsung menjadi lesu.

Kenyataan bahwa banyak pelaku usaha yang bermitra dengan pihak bank untuk mendapatkan pembiayaan adalah hal yang biasa. Tidak sedikit pelaku usaha “gali lubang tutup lubang” untuk bertahan hidup. Fenomena ini bahkan menjadi kebiasaan yang lazim dijumpai. Di saat pembatasan gerak masyarakat, menyebabkan omset dari pelaku usaha menjadi menurun secara signifikan. Imbas dari itu pelaku usaha diminta untuk melakukan efisiensi mulai dari mengurangi beban tenaga kerja, hingga permohonan restrukturisasi hutang/pinjaman/kredit kepada bank. Kedua jalan ini ternyata tidak menyelesaikan masalah. Efisiensi tenaga kerja melahirkan pengangguran baru dan permohonan restrukturisasi melahirkan hutang jangka Panjang. Tidak hanya masalah pengangguran, masalah lain adalah terciptanya orang miskin baru akibat gagal bayar hutang. Beban biaya hidup menjadi naik, di sisi lain ada keterbatasan untuk melakukan aktivitas seperti biasa. Kebijakan penyaluran dana

pemulihan ekonomi (PEN) dan restrukturisasi kredit ternyata tidak menyelesaikan masalah. Pelaku usaha kecil mikro tidak mendapatkan keringanan yang sifatnya jangka panjang, namun hanya solusi sesaat. Mereka harus bertahan dari ketidakpastian ekonomi.

Situasi ini menuntut kehadiran bank syariah sebagai salah satu industri memosisikan dirinya sebagai Lembaga yang berpihak pada sektor ril. Peran nyata bank syariah bisa ditunjukkan melalui produk-produk yang menyentuh langsung dengan kebutuhan pelaku usaha kecil mikro. Saat ini beberapa produk yang telah ada berupa pembiayaan usaha kecil mikro dengan menerapkan akad murabahah. Akad Murabahah yang diimplementasikan sejauh ini menjadi nilai jual produk pembiayaan bank syariah dan dipandang memiliki diferensiasi dengan produk kredit usaha yang ada di bank konvensional. Secara konsep produk ini terlihat sangat berpihak pada sektor ril dan diklaim bebas dari transaksi yang merugikan, namun produk ini dipersepsikan sama dengan produk kredit yang ada di bank konvensional. Respons negatif dari beberapa pelaku usaha yang banyak beredar di media social tersebut mengindikasikan ada yang tidak baik dari produk bank syariah ini. Sejatinya bank syariah dipersepsikan sebagai bank bagi hasil, namun sebahagian besar produknya berbasis jual beli. Buku ini mencoba untuk memberikan gambaran bagaimana produk pembiayaan mikro dijalankan di bank syariah, apa yang menjadi kelemahan, dan kemudian ditawarkan model yang dianggap cocok dengan jati diri bank syariah.

Melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional yang menitik beratkan pada pemulihan usaha kecil mikro yang sangat

terdampak oleh pandemi, bank syariah dinilai dapat menunjukkan peran lebih signifikan melalui desain produk yang tidak hanya berorientasi pada keberlangsungan bisnis, namun keberlanjutan usaha kecil mikro. Hal ini akan menimbulkan dampak berkelanjutan pada perekonomian Indonesia. Alasannya sederhananya, pelaku usaha kecil mikro adalah pemain utama sektor ril dan sektor ril adalah sektor vital dalam perekonomian.

Tulisan sederhana ini akan membawa pembaca untuk berpikir kritis terhadap apa yang sebenarnya terjadi dengan bisnis bank syariah, dan perannya pada pemulihan ekonomi nasional. Situasi pandemi ini memberikan sinyal tersendiri bagi bank syariah untuk Kembali berpikir dan Kembali pada cita-cita mulia didirikannya industri ini. Model pembiayaan mikro yang ditawarkan pada tulisan ini didasarkan pada pemikiran bahwa bank syariah tidak hanya sekedar Lembaga profit, namun lebih dari itu industri harus memosisikan diri di hati manusia sebagai industri yang mampu memberi solusi bukan hanya sekedar manis di teori.

Sebagai peneliti kami sangat berterima kasih atas kesempatan yang diberikan untuk melakukan penelitian ini pada tahun anggaran 2021 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M). Penelitian ini dapat diselesaikan atas bantuan dari berbagai pihak, olehnya itu pada kesempatan yang berbahagia ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag., Rektor IAIN Palopo;
2. Pimpinan BSI Cabang Kota Palopo

3. Bapak Dr. Kaharuddin, M.Pd.I., Kepala LP2M IAIN Palopo
4. bu Alia Lestari, S.Si., M.Si., Kapus Penelitian dan Publikasi Ilmiah IAIN Palopo
5. Para *reviewer* Litabdimas
6. Para narasumber/informan penelitian

Semoga Allah swt senantiasa merahmati dan memberi hidayah-Nya pada kita semua, *amin yaa Rabbal 'alamiin*.

Palopo, 25 November 2021
Ketua Tim Peneliti

Dr. H. Muammar Arafat, S.H., M.H.
NIP. 197311182003121003

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I	APA-MENGAPA BANK SYARIAH DAN PERANNYA DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL..... 1
A.	Memahami Peran Penting Bank Syariah dalam Perekonomian.....1
B.	Fokus Kajian.....7
C.	Tujuan Pengkajian8
D.	Daya Guna Kajian9
BAB II	ISLAM DAN EKONOMI 10
A.	Diskursus tentang Hukum Perikatan Islam.....10
B.	Keuangan Mikro dalam Islam16
C.	Pemulihan Ekonomi di Indonesia26
BAB III	TINDAK LANJUT..... 40
A.	Objek Pengkajian40
B.	Ragam Kajian dan Jenis Data41

	C. Partisipan/Sumber Informasi	41
	D. Proses Penindaklanjutan: Tahapan dan Teknik Pengumpulan Data	42
	E. Teknik Analisis Data	43
BAB IV	URAIAN TEMUAN	44
	A. Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia	44
	B. Tinjauan Kepatutan Syariah terhadap Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia	52
	C. Model Akad yang Ideal untuk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah	62
	D. Studi Kasus dari Praktik Konvensional	78
BAB V	INTIHA KAJIAN	85
	A. Kesimpulan	85
	B. Evaluasi dan Rekomendasi	86
	DAFTAR PUSTAKA	88
	BIODATA PENULIS	94

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Hasil Program Restrukturisasi Bank pada Krisis 1998.....	29
Tabel 4.1.	Matriks Perbandingan Berpasangan Kriteria Responden Praktisi Bank	63
Tabel 4.2.	Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif.....	65
Tabel 4.3.	Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif.....	66
Tabel 4.4.	Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif.....	67
Tabel 4.5.	Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif.....	67
Tabel 4.6.	Perbedaan antara Reverse Mudarabah dan Model Pembiayaan Tanpa Bunga Lainnya (Diñç & Saiti, 2018)	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	<i>Component of domestic aggregate demand</i> (Indrawati, 2002).....	27
Gambar 4.1.	Skema Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia.....	46
Gambar 4.2.	SME Life Cycle	75
Gambar 4.3.	Reverse Mudarabah Models	82



BAB I

APA-MENGAPA BANK SYARIAH DAN PERANNYA DALAM PEREKONOMIAN NASIONAL

A. Memahami Peran Penting Bank Syariah dalam Perekonomian

Pandemi Covid-19 mempengaruhi ekonomi global dalam dua cara. Pertama, penyebaran virus mendorong jarak sosial yang menyebabkan penutupan pasar keuangan, kantor perusahaan, bisnis, dan acara. Dua, tingkat penyebaran virus, dan ketidakpastian yang meningkat tentang seberapa buruk situasi yang bisa terjadi, menyebabkan pelarian konsumsi dan investasi ke konsumen dan investor ke tempat yang aman (Ozili dan Arun, 2020). Ada konsensus umum di antara para ekonom terkemuka bahwa pandemi virus corona akan menjerumuskan dunia ke dalam resesi global [2]. Ekonom top IMF seperti Gita Gopinath dan Kristalina Georgieva menyatakan bahwa pandemi Covid-19 akan memicu resesi global.

Di pasar keuangan, pasar saham global menghapus kekayaan sekitar US\$6 triliun dalam satu minggu dari tanggal 24

hingga 28 Februari. Indeks S&P 500 juga kehilangan nilai lebih dari \$5 triliun pada minggu yang sama di AS sementara sepuluh perusahaan terbesar S&P 500 mengalami kerugian gabungan lebih dari \$1,4 triliun [3] karena ketakutan dan ketidakpastian di antara investor tentang bagaimana pandemi akan mempengaruhi keuntungan perusahaan (Ozili dan Arun, 2020). Pembatasan perjalanan yang dikenakan pada pergerakan orang di banyak negara menyebabkan kerugian besar bagi bisnis di industri acara, industri penerbangan, industri hiburan, industri perhotelan dan industri olahraga. Kerugian gabungan secara global diperkirakan lebih dari \$4 triliun. Beberapa pemerintah di negara maju, seperti Amerika Serikat dan Inggris, merespons dengan menawarkan paket stimulus fiskal termasuk pembayaran kesejahteraan sosial kepada warga, sementara otoritas moneter menawarkan bantuan pinjaman untuk membantu bisnis selama pandemi. Ada juga limpahan ke negara-negara miskin dan berkembang. Efeknya lebih parah pada negara berkembang yang memiliki infrastruktur kesehatan masyarakat yang lemah dan program kesejahteraan sosial yang tidak ada.

Krisis ekonomi yang terjadi saat ini bukan yang pertama kali. Tercatat dunia telah beberapa kali diterpa krisis ekonomi. Selain Covid-19, penyebab krisis bisa bersumber dari koreksi pasar (Hart dan Tindall, 2009; Jones, 2016), kegagalan pasar (Stiglitz, 2008; Chauffour dan Farole, 2009; Petrakos, 2014), perdagangan eksternal dan guncangan harga (Ros, 1987; Mendis, 2002; Gomulka dan Lane, 1997; Francois dan Woerz, 2009), ketidakstabilan politik (Aisen dan Veiga, 2013; Gasiorowski, 1995; Lagravinese, 2015) dan kerusakan sipil

melalui protes (Bermeo dan Bartels, 2014; Giugni dan Grasso, 2016; Grasso dan Giugni, 2016; Bernburg, 2016).

Pemulihan Ekonomi Nasional menjadi sebuah program yang sedang hangat dibicarakan. Program ini adalah langkah strategis yang diambil oleh pemerintah Indonesia untuk tidak hanya lepas dari krisis namun, membuat ekonomi kembali bangkit setelah dihantam oleh pandemi tahun 2020. PEN bertujuan untuk melindungi, mempertahankan, dan meningkatkan kemampuan ekonomi para pelaku usaha dalam menjalankan usaha dalam masa pandemi virus Covid-19. Pandemi yang telah berlangsung lebih dari setahun ini berimbas pada para pelaku usaha kesulitan untuk mendapatkan pemasukan yang stabil seperti sebelum masa pandemi. Program PEN mendukung pemulihan dunia usaha di antaranya pada sektor UMKM berupa subsidi bunga mencapai Rp34,15T, insentif pajak Rp28,06T, dan penjaminan untuk modal kerja baru bagi UMKM sebesar Rp6T. Mengingat besarnya porsi anggaran pemerintah bagi UMKM, maka tentu saja peran perbankan syariah diharapkan semakin optimal sesuai dengan salah satu prinsip syariah yaitu takaful atau tolong menolong.

Perbankan syariah adalah sebuah variabel yang tidak bisa dipisahkan dari sebuah sistem ekonomi. Optimalisasi peran bank syariah dalam pengembangan usaha kecil mikro melalui pembiayaan mikro syariah juga diharapkan mendukung upaya Pemerintah dalam rangka memulihkan perekonomian nasional sebagai akibat dari pandemi Covid-19 yang melanda dunia termasuk Indonesia dalam kurun waktu dua tahun terakhir ini. Menteri Keuangan RI, Sri Mulyani Indrawati dalam sebuah rapat dengar pendapat di DPR menyampaikan tentang Kerangka

Ekonomi Makro dan Pokok-Pokok Kebijakan Fiskal (KEMPPKF) Tahun 2021 yang menjadi bagian dari Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN).

Peran pembiayaan mikro syariah dalam pemulihan ekonomi seperti telah banyak dikaji oleh beberapa sarjana. Penelitian mereka banyak berfokus pada reduksi kemiskinan. Hampir semua kajian tersebut sepakat bahwa keuangan mikro dapat mereduksi kemiskinan, namun dampaknya tergantung pada level/tingkat kemiskinan di sebuah wilayah/negara (Annim, 2010; Begum et al., 2019; Miled & Rejeb, 2015; Purwanto et al., 2021; R. A. Rahman & Dean, 2013). Berdasarkan kajian dari (Elsafi et al., 2020) mengungkapkan bahwa program keuangan mikro yang disediakan oleh LKM telah mengurangi kemiskinan moneter di antara para peserta. Hasilnya juga mengungkapkan bahwa penerima manfaat yang telah menerima jumlah pinjaman yang lebih besar tercatat memiliki tingkat kemiskinan yang lebih rendah dibandingkan mereka yang menerima jumlah pinjaman yang sangat kecil. Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa indeks kemiskinan berdasarkan pengeluaran sebagai indikator kesejahteraan jauh lebih rendah daripada indeks berdasarkan pendapatan untuk kedua kelompok. Di sisi lain (Buchenrieder et al., 2019) berpendapat bahwa pembiayaan mikro memiliki dampak positif yang signifikan terhadap pendapatan per kapita dalam jangka pendek, tetapi efek jangka panjangnya negatif, meskipun tidak signifikan. Kemampuan pembiayaan mikro dalam mengatasi kemiskinan telah dipertanyakan oleh (Nijhof, Andre H.J. Jeurissen, 2017). Melalui studi mereka terungkap bahwa program pembiayaan memiliki dampak positif terhadap

pendapatan dan pengeluaran rumah tangga, namun secara statistik dampak tersebut tidak signifikan. Variasi kesimpulan beberapa peneliti ini memberi gambaran bahwa program pembiayaan mikro dapat dijadikan strategi untuk mendukung PEN, namun diperlukan penyesuaian model sesuai kondisi di Indonesia.

Secara global, tata kelola perbankan syariah menawarkan berbagai produk keuangan. *musyarakah* (keuangan partisipatif) dan *mudharabah* (keuangan berbasis kepercayaan) dianggap murni pembiayaan berbasis bagi hasil (PLS). Ada kontrak keuangan lain yang diizinkan dalam Islam dan dipraktikkan oleh bank Islam. Namun, pembiayaan *murabahah* (*mark-up* atau *cost-plus*) merupakan model produk investasi bank syariah yang paling populer (ada beberapa produk terstruktur pengaduan syariah. Rahman & Kassim, (2017) memberikan bukti tentang konsentrasi *mark-up financing* bank syariah. Analisisnya menunjukkan bahwa pembiayaan mark-up terdiri atas 86% dari total pembiayaan bank syariah di Timur Tengah, 70% di Asia Timur, 92% di Asia Selatan dan 56% di negara-negara Afrika sub-Sahara. Informasi ini menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* menjadi produk yang paling favorit di bank syariah.

Sebuah argumentasi yang kerap muncul bahwa implementasi akad *murabahah* di bank syariah dipersepsikan sama dengan skema kredit di bank konvensional (Ali, 2017), (Maiti & Bidinger, 2020). Argumentasi ini mengundang kritik dari para peneliti karena proporsi pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* di bank syariah sangat banyak bank syariah dianggap hanya ingin ambil untung dalam penerapan akad *murabahah* pada produk pembiayaan mereka (Suzuki & Miah,

2020). (Kuran, 1996) mengungkapkan bahwa penggunaan istilah seperti "*mark-up*" dan "komisi" untuk menunjuk apa yang sama dengan bunga murni tidak membenarkan teknik pembiayaan yang Islami. Argumen lain dinyatakan oleh (F. Khan, 2010) bahwa bank syariah menawarkan layanan yang mirip dengan bank konvensional kecuali fakta bahwa istilah perbankan konvensional diganti dengan istilah Arab. Selain itu, (Rosly et al., 2003) berpendapat bahwa pembiayaan dengan akad *murabahah* di bank syariah dinilai tak bermoral karena sama saja dengan pembiayaan berbunga di bank konvensional. Beberapa studi ini menunjukkan adanya kegagalan bank syariah yang telah menyebabkan terciptanya konstruksi yang aneh dan sangat artifisial yang tidak melakukan apa pun untuk mengatasi masalah sosial yang merupakan alasan utama penciptaan perbankan dan keuangan syariah.

Studi ini bertujuan untuk menjawab 3 (tiga) hal yang menyoroti implementasi akad *murabahah* pada bank syariah. Implementasi ini berfokus pada produk pembiayaan mikro yang dulunya menjadi salah satu produk yang dikeluarkan oleh Bank BRI Syariah yang saat ini telah merger dengan 2 bank syariah lainnya (Bank Mandiri Syariah dan Bank BNI Syariah) menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). 3 pertanyaan tersebut yaitu; (1) bagaimana implementasi pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia dan dampaknya terhadap pertumbuhan usaha kecil mikro. (2) bagaimana tinjauan yuridis (kepatuhan syariah terhadap perundang-undangan) terhadap implementasi akad *murabahah* pada produk pembiayaan usaha mikro di bank syariah. (3) bagaimana model pembiayaan usaha mikro yang berbasis kepatutan syariah dirumuskan. Ketiga pertanyaan

tersebut memberi arah bagi pemahaman bahwa pembiayaan usaha mikro tidak akan memberikan dampak apa-apa jika pelaku usaha terjebak dalam skema hutang, melainkan hanya akan membawa mereka semakin terpuruk.

Studi ini didasarkan pada suatu argumen bahwa bank syariah hanya akan memiliki peran yang optimal dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah jika menerapkan akad yang berbasis pada bagi hasil, bukan jual beli. Pembiayaan berbasis bagi hasil (*profit and loss sharing*) menempatkan bank syariah sebagai investor bagi usaha-usaha kecil mikro yang selalu memiliki kendala terhadap akses permodalan. Implementasi akad yang berbasis bagi hasil juga akan membuat bank syariah memiliki posisi dan diferensiasi yang kuat *murabahah*, *ijarah* dan *istishna* sebenarnya bukan produk berbasis syariah tetapi mereka sesuai dengan Syariah. Di sisi lain, lembaga keuangan Islam berdiri untuk tujuan yang harus mendahului kepentingan orang banyak. Jika tujuan ini dikompromikan, mereka pasti kehilangan alasan untuk berdiri sebagai model perbankan yang berbeda. Konsekuensinya, model perbankan ini perlu pembaharuan untuk menjunjung semangat keuangan syariah yang sebenarnya dengan meningkatkan keuangan partisipatif.

B. Fokus Kajian

Dominasi pembiayaan dengan akad *murabahah* menimbulkan masalah baru yaitu beban hutang yang tidak sering membuat usaha kecil mikro sulit dan mengalami perambatan dalam pertumbuhan. Padahal pada hakikatnya bank syariah adalah bank yang berbasis bagi hasil dan didirikan

untuk fokus pada sektor riil. Untuk memecahkan masalah ini ada 3 pertanyaan penelitian yang akan dijawab oleh studi ini yaitu:

1. Bagaimana implementasi pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia dan dampaknya terhadap pertumbuhan UMKM;
2. Bagaimana tinjauan yuridis (kepatuhan syariah terhadap peraturan perundang-undangan) terhadap implementasi akad *murabahah* pada produk pembiayaan usaha mikro di bank syariah; dan
3. Bagaimana formulasi model akad pembiayaan usaha mikro yang berbasis kepatuhan syariah.

C. Tujuan Pengkajian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan, studi ini memiliki tujuan untuk:

1. Guna mengetahui, memahami, dan menganalisis implementasi pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia dan dampaknya terhadap pertumbuhan UMKM;
2. Guna mengetahui, memahami dan menganalisis tinjauan yuridis (kepatuhan syariah terhadap perundang-undangan) terhadap implementasi akad *murabahah* pada produk pembiayaan usaha mikro di bank syariah; dan
3. Guna merancang formulasi model pembiayaan usaha mikro yang berbasis kepatutan syariah dirumuskan.

D. Daya Guna Kajian

1. Penelitian ini diharapkan bermanfaat secara institusional (kelembagaan) pada IAIN Palopo khususnya dalam pengembangan keilmuan di bidang aspek hukum dan bisnis dalam ranah perbankan syariah;
2. Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pemerintah sebagai bentuk kontribusi perguruan tinggi melalui Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk aktif dalam memberikan solusi terhadap masalah-masalah hukum dan ekonomi yang terjadi di masyarakat, khususnya dalam mendukung upaya pemerintah melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN);
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh segenap civitas akademika IAIN Palopo dan perguruan tinggi lainnya dalam mengembangkan penelitian seperti untuk penulisan artikel ilmiah, skripsi, tesis, dan disertasi; dan
4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penyusun peraturan perundang-undangan dalam membuat dan menetapkan peraturan perundang-undangan perbankan dan ekonomi syariah yang sesuai dengan prinsip syariah.



BAB II

ISLAM DAN EKONOMI

A. Diskursus tentang Hukum Perikatan Islam

Islam menekankan perlunya pemenuhan kesepakatan bersama dalam suatu kontrak. Kata “akad” yang ditemukan dalam hukum modern identik dengan ‘aqd, kata Arab yang berarti penghubung atau mengikat. Beberapa ulama seperti Qudri Pasha (1933) dalam Murshid al-Hayran, Sanhuri (1964) dalam Al-Wasit dan Al-Barbati (2019) dalam Al-'Inayah 'ala Fath al-Qadir menggambarkan kontrak dalam pengertian modern kewajiban bilateral. terdiri dari penawaran dan penerimaan. Menurut Pasal 103 Al-Majalla Al-Ahkam Al-Adaliyyah (2016), kontrak terjadi ketika dua pihak mengikatkan diri dan melakukan kewajiban sehubungan dengan masalah apa pun. Oleh karena itu, suatu kontrak mengandung pengertian suatu kewajiban yang timbul dari suatu kesepakatan bersama, yang di dalamnya terdapat konjungsi/ikatan niat dan pernyataan dari kedua belah pihak. Keuangan mikro Syariah: alternatif etis untuk pengentasan kemiskinan.

Ada berbagai pendapat tentang unsur-unsur penting kontrak di kalangan ulama. Ahli hukum Hanafi berpendapat bahwa ada satu elemen kontrak, yaitu bentuk (sighah), karena

sudah mewakili semua elemen lainnya. Cendekiawan kontemporer, Zuhayli (1996), memperkenalkan elemen keempat, yang menurutnya penting untuk validitas kontrak. Unsur ini merupakan tujuan atau motivasi sebab terjadinya kontrak. Namun, para cendekiawan Muslim modern menganggap elemen ini independen dari elemen ketiga mereka, yang merupakan materi pelajaran, dan hanya menempatkan tiga elemen. Tidak ada kontradiksi, tetapi hanya penggunaan terminologi dan klasifikasi yang terpisah. Terlepas dari pendapat lain, penelitian ini mengikuti mayoritas ahli hukum sebelumnya, yang berpendapat bahwa unsur-unsur penting dari kontrak ada tiga; bentuk akad (sighah), pokok persoalan (ma'qud alaih) dan pihak-pihak yang mengadakan akad (aqidain).

Salah satu dari tiga elemen penting dari kontrak adalah bentuk kontrak. Ini mungkin instrumen, prosedur atau sarana yang kontrak dibuat, terdiri dari penawaran (ijab) dan penerimaan (qabul). Penawaran dan penerimaan adalah ekspresi kesesuaian antara pihak-pihak yang mengadakan kontrak tentang masalah pokok. Secara khusus, penawaran adalah pernyataan yang dibuat untuk menciptakan kewajiban, sedangkan pernyataan selanjutnya disebut sebagai penerimaan. Ini adalah kondisi yang diperlukan dari kontrak yang valid.

Dalam hukum Islam, penawaran dan penerimaan dapat disampaikan dalam beberapa cara. Para fuqaha tidak berselisih pendapat tentang kesimpulan kontrak secara lisan. Semua undang-undang mengizinkan pembentukan kontrak berdasarkan entitas yang menunjukkan persetujuan atau kesenangan dua pihak untuk menciptakan kewajiban di antara keduanya (Zuhayli, 1996). Apa pun yang menyampaikan makna

dengan jelas dianggap cukup untuk pembentukan kontrak, termasuk kata-kata. Bahkan, dianggap memiliki bobot yang sama apakah kata-kata itu eksplisit atau implisit.

Sebuah kontrak juga dapat disimpulkan melalui tulisan. Kecuali Hanbali, mayoritas ahli hukum menunjukkan pandangan positif tentang hal ini, terlepas dari tidak adanya atau kehadiran salah satu pihak selama sesi kontrak. Dalam situasi di mana salah satu pihak tidak hadir, penawaran dapat berbentuk surat. Zuhayli (1996), misalnya, menyatakan bahwa kontrak yang dibuat oleh dua pihak melalui tulisan adalah sah, terlepas dari apakah kedua belah pihak mampu atau tidak dapat berbicara, atau/dan hadir atau tidak hadir dalam sidang (majelis). Namun, beberapa ahli hukum Syafi'i berbeda dalam hal ini, mengklaim bahwa kontrak tertulis hanya diperbolehkan ketika orang tersebut tidak dapat berbicara. Para ahli hukum Syafi'i berpendapat bahwa mereka yang mampu membuat kontrak melalui kata-kata lisan tidak boleh menggunakan tulisan.

Sependapat dengan keabsahan tulisan, para ahli hukum Hanafi menjelaskan lebih lanjut bahwa jika seseorang dapat berbicara atau menulis, pembentukan kontrak melalui isyarat atau indikasi tidak diperbolehkan karena kata-kata lisan dan tulisan adalah bentuk ekspresi keinginan yang lebih baik daripada isyarat. Sebaliknya, para fuqaha Maliki membolehkan akad atas dasar bahwa apapun yang menunjukkan kerelaan para pihak sudah cukup, terlepas dari apakah kata-kata digunakan atau tidak. Mayoritas ahli hukum, pada kenyataannya, mengizinkan penutupan kontrak dengan perilaku berdasarkan beberapa kondisi. Pertama, perilaku harus dari kedua belah pihak, di mana penyampaian nilai kontra harus dari satu sama

lain. Kedua, harus ada niat berdasarkan persetujuan para pihak. Ketiga, barang tersebut harus bernilai kecil seperti roti, daging, dll. Para ahli hukum Maliki biasanya memberikan izin bahkan untuk memasukkan barang-barang mewah. Kondisi tersebut sebagian besar tergantung pada kebiasaan yang berlaku di daerah tersebut. Sekali lagi biasanya, ahli hukum Syafi'i tidak mengizinkan pembentukan kontrak apapun melalui perilaku (Mohd Noor et al., 2019).

Elemen penting lainnya dari sebuah kontrak adalah subjek, yang dapat mencakup hal-hal seperti komoditas, kinerja, pertimbangan, dan objek kontrak. Ketentuan rinci mengenai subyek dalam berbagai jenis kontrak bervariasi. Namun secara umum, hukum Islam telah menetapkan bahwa materi pelajaran tidak boleh mencakup barang-barang yang dilarang oleh Syariah seperti anggur, babi, minuman keras, dan pelacuran. Transaksi harus bersih secara ritual dan diperbolehkan secara hukum dalam pengertian ini. Mayoritas ulama fiqh sepakat bahwa legalitas materi pelajaran harus ditetapkan atas dasar bahwa materi pelajaran termasuk materi murni; berharga, berguna dan milik seseorang. Subyek juga mensyaratkan tidak ada pembebanan atau hak yang melekat padanya, bukan milik umum dan bebas dari biaya hukum apa pun. Harta yang digadaikan kepada kreditur tidak dapat dijual sampai ada pelunasan harta tersebut pada saat pelunasan utangnya (Ayub, 2007).

Selain itu, subjek kontrak juga harus ada. Itu harus dalam keberadaan sebenarnya pada saat kontrak atau harus mampu diperoleh dan dikirim ke calon pembeli di masa depan. Transaksi yang melibatkan unsur ketidakpastian dan risiko berlebihan

mengenai keberadaan dan perolehan subjek sepenuhnya dilarang dalam hukum Islam. Contoh sederhana dari transaksi yang tidak pasti adalah penjualan buah-buahan di pohon pada awal musim ketika kualitasnya belum ditetapkan, janin dalam kandungan ibu, susu di ambing hewan dan penjualan tanaman tegakan yang membawa potensi untuk dimanjakan. Sebuah kontrak juga dianggap tidak sah jika menyangkut kejadian yang tidak mungkin terjadi di masa depan seperti kontrak dengan dokter untuk merawat orang sakit yang meninggal. Jenis kontrak ini tidak dapat ditoleransi dan dianggap batal.

Para ahli hukum Islam umumnya menegaskan, kemudian, bahwa atribut dasar dari materi pelajaran terdiri dari penentuan yang tepat berkaitan dengan esensi, kuantitas dan nilainya. Jika subjeknya adalah kewajiban atau kinerja, itu harus ditentukan secara tepat pada saat kontrak. Jika tidak, kontrak tidak valid. Kontrak tersebut batal karena subjek yang tidak diketahui, melibatkan ketidaktahuan yang menyebabkan perselisihan di antara para pihak dalam kontrak. Jika kontrak semacam itu ditandatangani, ketidaktentuan membuat kontrak seperti itu sebagai fasid menurut Hanafi, dan batal menurut sebagian besar ahli hukum Muslim lainnya.

Penawaran dan penerimaan tidak akan ada artinya tanpa para pihak yang membuat kontrak. Karena mereka adalah faktor utama dalam bentuk kontrak. Persyaratan dasar untuk membuat kontrak yang sah adalah keharusan para pihak yang membuat kontrak cukup memenuhi syarat untuk memasuki kontrak, karena tidak semua orang sepenuhnya memenuhi syarat untuk membuat kontrak. Beberapa mungkin tidak berhak membuat kontrak apa pun, sementara beberapa mungkin

berhak atas sejumlah kontrak tertentu. Ada juga orang yang mampu membuat segala bentuk kontrak (Zuhayli, 1996).

Telah dibahas dalam *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adallatuhu* (Zuhayli, 1996) bahwa para pihak yang membuat kontrak harus memiliki kapasitas individu atau kapasitas hukum (ahliyyah) dalam melakukan kontrak atas nama satu sama lain. Kapasitas untuk mengeksekusi (ahliyyah al-ada') adalah "kemampuan seorang manusia untuk mengeluarkan kata-kata dan melakukan perbuatan yang oleh pembuat hukum telah ditetapkan akibat hukum tertentu" (Hassan, 1979, hlm. 320). Kapasitas untuk mengeksekusi adalah tingkat alasan ('aql) dan kebijaksanaan (rushd) yang diperlukan bahwa para pihak harus waras dan mampu menjalankan urusan mereka sendiri. Pertumbuhan mental penuh dan kedewasaan juga merupakan kondisi dasar yang diperlukan untuk membuat segala bentuk kontrak. Menurut sebagian besar ahli hukum, ini termasuk dalam apa yang dikenal sebagai standar pubertas. Oleh karena itu, tidak ada kontrak yang dapat dibuat oleh orang gila atau anak yang belum dewasa (Mohd Azli et al., 2011). Tetap saja, mencapai pubertas saja, tentu saja, merupakan bukti yang cukup bahwa seseorang telah memperoleh kapasitas penuh untuk melaksanakan kontrak. Kualifikasi tersebut harus dikaitkan dengan kepemilikan kedewasaan (rushd) tindakan bila dianggap perlu, tidak hanya dalam hal keuangan, tetapi juga dalam masalah agama. Singkatnya, para pihak yang memiliki kapasitas hukum untuk membuat kontrak harus memiliki atribut berikut: pubertas, kewarasan, dan kedewasaan.

B. Keuangan Mikro dalam Islam

Keuangan mikro tumbuh dari eksperimen di Amerika Latin dan Asia Selatan, tetapi awal yang paling terkenal adalah di Bangladesh pada tahun 1976, setelah kelaparan yang meluas pada tahun 1974. Para pendukung berpendapat bahwa gerakan keuangan mikro telah membantu mengurangi kemiskinan, meningkatkan tingkat sekolah, dan menghasilkan atau memperluas jutaan usaha kecil. Ide keuangan mikro kini telah menyebar secara global, dengan replikasi di Afrika, Amerika Latin, Asia, dan Eropa Timur, serta ekonomi yang lebih kaya seperti Norwegia, Amerika Serikat, dan Inggris.

Di antara fitur keuangan mikro adalah pencairan pinjaman ukuran kecil kepada penerima yang biasanya pengusaha mikro dan orang miskin. Pinjaman diberikan untuk tujuan proyek yang menghasilkan pendapatan baru atau ekspansi bisnis. Syarat dan ketentuan pinjaman biasanya mudah dipahami dan fleksibel. Ini disediakan untuk pembiayaan jangka pendek dan pembayaran dapat dilakukan secara mingguan atau lebih lama. Prosedur dan proses pencairan pinjaman biasanya cepat dan mudah. Tambahan modal juga dapat diberikan setelah pelunasan pinjaman sebelumnya. Keuangan mikro merupakan alternatif bagi pengusaha mikro, yang biasanya tidak memenuhi syarat atau *bankable* untuk menerima pinjaman dari bank umum.

Prinsip dasar keuangan mikro sebagaimana diuraikan secara ringkas oleh Muhamad Yunus, pendiri Grameen Bank Bangladesh, dan penerima Hadiah Nobel Perdamaian tahun 2006, bahwa kredit adalah hak asasi manusia yang fundamental. Oleh karena itu, misi utama keuangan mikro adalah membantu orang miskin dalam membantu diri mereka sendiri untuk

mandiri secara ekonomi. Kredit atau pinjaman diberikan untuk usaha sendiri dan untuk membiayai kegiatan yang menghasilkan pendapatan tambahan. Asumsi model Grameen adalah bahwa keahlian orang miskin kurang dimanfaatkan. Selain itu, sedekah juga diyakini tidak akan efektif dalam mengentaskan kemiskinan karena akan menimbulkan ketergantungan dan kurangnya inisiatif di kalangan masyarakat miskin. Dalam kasus Grameen Bank of Bangladesh, perempuan terdiri dari 95 persen peminjam, dan mereka lebih dapat diandalkan daripada laki-laki dalam hal pembayaran Kembali (Rahim Abdul Rahman, 2010),

Untuk memudahkan proses pinjaman bagi orang miskin, pinjaman diberikan tanpa agunan atau penjamin, dan biasanya didasarkan pada kepercayaan. Keuangan mikro merupakan alternatif pinjaman karena sistem perbankan konvensional mengakui masyarakat miskin sebagai tidak layak kredit. Fasilitas pinjaman diberikan berdasarkan keyakinan bahwa "orang tidak harus pergi ke bank tetapi bank harus pergi ke rakyat". Untuk mendapatkan pinjaman, calon peminjam harus bergabung dengan kelompok penerima keuangan mikro. Anggota kelompok diberikan pinjaman kecil, dan pinjaman baru akan diberikan setelah pinjaman sebelumnya dilunasi. Skema pelunasan bersifat jangka pendek dengan skala seminggu atau setiap dua minggu. Pinjaman juga diberikan secara bersama-sama dalam paket simpanan wajib (misalnya simpanan wajib dalam dana kelompok) atau simpanan sukarela. Prioritas pinjaman adalah untuk membangun modal sosial melalui proyek bersama kelompok yang didirikan di antara penerima pinjaman.

Kontrak pinjaman model Grameen memiliki twist, dan inilah yang paling menarik minat para ekonom akademis (De

Aghion dan Morduch, 2005). Perubahannya adalah jika peminjam tidak dapat membayar kembali pinjamannya (sekitar 95 persen peminjam adalah perempuan), dia harus berhenti dari keanggotaannya di bank – seperti juga anggota kelompoknya. Sementara yang lain tidak dipaksa secara eksplisit untuk membayar kembali calon mangkir, mereka memiliki insentif yang jelas untuk melakukannya jika mereka ingin terus mendapatkan pinjaman di masa depan. Ini membantu pemberi pinjaman mikro mengatasi masalah "pemilihan yang merugikan". Masalahnya adalah bahwa bank tradisional memiliki waktu yang sulit untuk membedakan antara peminjam yang "berisiko" dan "aman" dalam kelompok pemohon pinjamannya; jika bisa, bank akan mengenakan tarif yang sama (tinggi) kepada semua calon peminjam. Hasil dari aktivitas peminjaman tradisional tidak efisien karena, di dunia yang ideal, proyek yang dilakukan oleh peminjam yang berisiko dan peminjam yang aman harus dibiayai. Oleh karena itu, keuntungan dari metodologi pinjaman kelompok adalah dapat menempatkan informasi lokal untuk bekerja bagi pemberi pinjaman luar. Seleksi yang merugikan dimitigasi karena penduduk desa (aman dan berisiko) saling mengenal tipe orang lain. Dari sudut pandang pemberi pinjaman mikro, membawa peminjam aman kembali ke pasar akan menurunkan insiden default rata-rata dan dengan demikian menurunkan biaya. Dengan biaya yang lebih rendah, pemberi pinjaman mikro pada gilirannya dapat mengurangi suku bunga lebih jauh.

Argumen lain yang mendukung metodologi peminjaman kelompok adalah bahwa metodologi ini berpotensi mengurangi masalah moral hazard *ex ante*. Masalah moral hazard muncul

dari kenyataan bahwa lembaga keuangan tidak dapat secara efektif memantau peminjam dan oleh karena itu tidak dapat menulis kontrak yang kredibel yang menegakkan perilaku kehati-hatian. Stiglitz (1990) menjelaskan bahwa di bawah metodologi pinjaman kelompok, anggota kelompok setuju untuk menanggung hukuman moneter dalam kasus default oleh rekan, anggota kelompok memiliki insentif untuk memantau satu sama lain, dan berpotensi mengancam untuk menjatuhkan "sanksi sosial" ketika proyek berisiko dipilih. Karena tetangga dapat memantau satu sama lain lebih efektif daripada bank dan dengan demikian terjadi delegasi yang efektif untuk pemantauan ex ante dari pemberi pinjaman mikro kepada peminjam.

Potensi manfaat lain dari pinjaman kelompok adalah mengurangi masalah moral hazard ex post. Masalah moral hazard muncul karena diasumsikan bahwa lembaga keuangan tidak dapat mengamati pengembalian tersebut dan dengan demikian peminjam memiliki insentif untuk berpura-pura bahwa pengembalian mereka rendah atau gagal bayar atas kewajiban utang mereka. Pinjaman kelompok dengan tanggung jawab bersama seperti yang ditentukan oleh model Grameen dapat menurunkan insiden default strategis ketika pengembalian proyek dapat diamati oleh tetangga peminjam, di bawah ketakutan menderita sanksi sosial, peminjam akan menyatakan pengembalian mereka yang sebenarnya dan melunasi utang mereka. Kewajiban (Ibrahim & Rahmati, 2017). Dengan menurunkan insiden gagal bayar strategis, pinjaman kelompok berpotensi menurunkan suku bunga juga.

Keuangan Islam didasarkan pada larangan riba'. Riba' dilarang dalam segala bentuk dan niat. Dengan demikian, tujuan utama keuangan dan perbankan syariah adalah untuk memberikan alternatif yang etis kepada masyarakat Muslim dibandingkan sistem perbankan konvensional yang didasarkan pada riba' (F. Khan, 2010). Riba' dapat diklasifikasikan menjadi setidaknya dua jenis utama, yaitu riba kredit (riba' al-nasi'ah) dan surplus riba' (riba' al-fadl) (Indriyani, 2015). Kredit riba' adalah setiap penundaan pembayaran utang yang jatuh tempo, terlepas dari apakah utang barang yang dijual atau pinjaman. Para ahli hukum Islam mendefinisikan riba' al-nasi'ah dalam pinjaman sebagai memberikan kepada pemberi pinjaman kenaikan tetap setelah interval waktu, atau perpanjangan waktu selama periode tetap dan peningkatan kredit atas pokok (Annisa, 2013). Di sisi lain, surplus riba (riba 'al-fadl) adalah penjualan barang serupa dengan perbedaan jumlah dalam enam kategori barang yang dilarang secara kanonik: emas, perak, gandum, jelai, garam, dan kurma kering. Riba' ini adalah dengan cara kelebihan melebihi jumlah komoditas yang dimajukan oleh pemberi pinjaman kepada peminjam. Riba' juga ada jika ada ketimpangan atau keterlambatan pengiriman barang yang ditawarkan.

Sebagaimana dijelaskan oleh Qureshi (1991), Imam Fakhruddin Razi dalam bukunya al-Tafsir al-Kabir menekankan bahwa pada dasarnya ada tiga alasan etis keharaman riba'. Alasan pertama adalah di mana kreditur dapat memastikan pendapatannya dari bunga yang dibayarkan oleh debitur yang akan mengarah pada eksploitasi dan hidup dalam keadaan yang diperkecil yang merupakan ketidakadilan besar-besaran.

Membebaskan kelebihan atau kelebihan dalam mempertukarkan satu komoditas dengan komoditas lainnya akan mengarah pada eksploitasi peminjam. Peminjam harus membayar kembali bunga di atas pokok. Ini akan membuat pemberi pinjaman lebih baik dengan mengorbankan peminjam. Selain itu, kecaman keras terhadap transaksi berbasis bunga dimaksudkan untuk menegakkan keadilan dan perlindungan orang miskin (yaitu peminjam). Dengan kata lain, bunga atau riba' mendukung kemungkinan kekayaan menumpuk di tangan segelintir orang, dan dengan demikian menunjukkan bahwa kepedulian manusia terhadap sesamanya berkurang. Kedua, karena bunga atau riba' telah ditentukan sebelumnya dan kreditur pasti akan menerima bunga yang dikenakan, hal itu dapat mencegah kreditur terlibat dalam pekerjaan apapun karena tentu saja mudah untuk menerima pendapatan dari bunga pinjaman (Qureshi, 1991).. Dalam situasi ini, kreditur tidak melakukan usaha atau mengalami kesulitan dalam memperoleh pendapatan dan ini akan menghambat kemajuan urusan duniawi. Akhirnya haramnya riba' adalah karena berakhirnya rasa simpati, kebaikan manusia, dan kewajiban karena praktik riba' dapat menyebabkan peminjaman dan pemborosan (Qureshi, 1991).

Sebagai alternatif dari riba', pengaturan bagi hasil dan kerugian diadakan sebagai mode ideal pembiayaan dalam keuangan Islam. Diharapkan pembagian keuntungan dan kerugian ini akan dapat secara signifikan menghapus distribusi pendapatan dan kekayaan yang tidak adil dan kemungkinan akan mengendalikan inflasi sampai batas tertentu (Siddiqui, 2001). Selanjutnya, pembagian keuntungan dan kerugian dapat

menyebabkan alokasi sumber daya yang lebih efisien dan optimal dibandingkan dengan sistem berbasis bunga. Karena para deposan cenderung mendapatkan pengembalian yang lebih tinggi yang mengarah ke kekayaan, diharapkan kemajuan menuju kemandirian akan dicapai melalui tingkat tabungan yang lebih baik. Dengan demikian akan menjamin keadilan antara pihak-pihak yang terlibat karena pengembalian ke bank atas keuangan tergantung pada hasil operasional pengusaha (Miah & Suzuki, 2020).

Secara historis, Nabi Muhammad termasuk orang miskin dan kemudian menjadi pedagang yang sukses selama bertahun-tahun sebelum ia menjadi seorang nabi. Hal ini terutama disebabkan oleh modal keuangan mikro untuk usahanya yang diberikan pada bagi hasil (PLS) berdasarkan mudharabah oleh seorang janda kaya, Khadijah, yang kemudian menjadi istrinya. Perdagangan, dengan risiko yang terkait, merupakan hal mendasar bagi perekonomian Arab, karena masyarakat cenderung tidak mandiri dan mereka bergantung pada pergerakan barang dalam jarak yang jauh, di medan yang sulit dan berbahaya, yang membutuhkan modal risiko yang besar. Al-Qur'an memang menganjurkan perdagangan (Al-Baqarah, ayat 198), dan mendefinisikan orang miskin (Al-Baqarah, ayat 273) sebagai orang yang membutuhkan sedekah.

Untuk mendukung penyediaan akses pembiayaan Islami kepada kaum miskin dan pengusaha kecil, Chapra (1992, hlm. 260-1) dengan singkat menyatakan bahwa: "Kurangnya akses kaum miskin ke keuangan tidak diragukan lagi merupakan faktor paling penting dalam kegagalan membawa tentang kepemilikan bisnis dan industri secara luas, dan dengan demikian

mewujudkan tujuan egaliter Islam. Kecuali langkah-langkah efektif diambil untuk menghilangkan kelemahan ini, sistem pendidikan yang lebih baik dan tersebar luas hanya akan membantu meningkatkan efisiensi dan pendapatan tetapi tidak efektif dalam mengurangi kesenjangan kekayaan secara substansial. Ini akan membuat pembicaraan tentang penciptaan dan masyarakat Islam egaliter menjadi tidak berarti. Untungnya, Islam memiliki keunggulan yang jelas atas kapitalisme dan sosialisme yang dibangun ke dalam sistem nilainya dan yang memberikan kekuatan menggigit untuk tujuan keadilan sosial ekonomi.

Chapra (1992, p. 269) lebih lanjut menekankan bahwa: “Meskipun pada dasarnya mungkin tidak ada yang salah di perusahaan besar jika mereka lebih efisien dan tidak mengarah pada pemusatan kekayaan dan kekuasaan. Tampaknya penerapan kebijakan untuk mengecilkan perusahaan besar kecuali jika mereka tidak bisa dihindari, dan mendorong UKM, sebanyak mungkin, akan lebih kondusif untuk realisasi Maqashid Asy-Syariah (Tujuan Hukum Islam). Ini akan memiliki sejumlah keuntungan selain mengurangi konsentrasi kekayaan dan kekuasaan. Akan lebih kondusif bagi kesehatan sosial karena kepemilikan bisnis cenderung meningkatkan rasa kemandirian, martabat, dan harga diri pemiliknya”.

Grameen Bank adalah contoh luar biasa dari lembaga keuangan mikro yang sukses. Penghargaan Hadiah Nobel tahun 2006 kepada pendiri Grameen Bank, Muhammad Yunus, membawa keuangan mikro menjadi perhatian internasional. Meskipun Bangladesh adalah negara berpenduduk mayoritas Muslim, Grameen Bank bukanlah lembaga keuangan yang sesuai

dengan syariah karena membebankan bunga pinjaman, dan membayar bunga kepada deposan. Meskipun Grameen Bank menghitung tingkat bunganya secara sederhana dan bukan secara majemuk, hal itu tidak mengurangi transaksi riba (Saputri, 2016).

Ada juga kekhawatiran yang lebih luas dengan keuangan mikro konvensional dari perspektif Muslim. Meskipun pemberian alternatif pinjaman eksploitatif dipuji, ada masalah apakah ini berkelanjutan jika bertentangan dengan nilai-nilai dan keyakinan komunitas Muslim setempat. Seperti yang menarik ditunjukkan oleh Wilson (2007), hanya memperluas materialisme dan konsumerisme ke komunitas miskin pedesaan dan pemukiman kota kumuh perkotaan sebenarnya dapat merusak kohesi sosial, dengan meningkatkan harapan palsu yang tidak dapat dipenuhi, mengakibatkan frustrasi jangka panjang dan kemungkinan ketidakpuasan atau bahkan ekonomi. kejahatan. Pendukung alternatif Islam untuk keuangan mikro konvensional memiliki tujuan mereka untuk peningkatan masyarakat Islam, bukan dengan promosi nilai-nilai yang mungkin bertentangan dengan syariah. Keuangan mikro Islam yang komprehensif harus melibatkan tidak hanya kredit melalui pembiayaan utang, tetapi penyediaan pembiayaan ekuitas melalui mudarabah dan musyarakah, skema tabungan melalui wadiah dan deposito mudarabah, transfer uang seperti melalui zakat dan sedekah, dan asuransi melalui konsep takaful.

Ahmed (2002) mencatat beberapa perbedaan yang membedakan keuangan mikro konvensional dari keuangan mikro Islam. Baik keuangan mikro konvensional maupun keuangan mikro syariah dapat memobilisasi dana eksternal dan

tabungan klien sebagai sumber dana mereka. Namun, keuangan mikro Islam juga dapat memanfaatkan amal Islam seperti zakat [2], dan wakaf [3] sebagai sumber dana mereka untuk pendanaan. Untuk mode pembiayaan, keuangan mikro konvensional dapat dengan mudah menyesuaikan pembiayaan berbasis bunga sementara keuangan mikro syariah harus menghilangkan minat dalam operasinya. Oleh karena itu, keuangan mikro syariah harus mengeksplorasi kemungkinan mode pembiayaan syariah sebagai instrumen dalam operasinya.

Kuangan mikro syariah juga dapat memaksimalkan pelayanan sosial dengan menggunakan zakat untuk memenuhi kebutuhan dasar dan meningkatkan partisipasi masyarakat miskin. Dalam keuangan mikro konvensional, lembaga dapat langsung memberikan uang tunai kepada klien mereka sebagai pembiayaan. Sebaliknya, keuangan mikro Islam tidak memberikan uang tunai kepada klien mereka karena pinjaman tidak diperbolehkan dalam Islam kecuali jika tidak ada bunga atau biaya tambahan pada pinjaman itu. Keuangan mikro konvensional juga telah dipertanyakan mengenai dampak yang diinginkan secara keseluruhan karena masyarakat miskin dikenakan tingkat bunga yang sangat tinggi hingga 30 persen. Beberapa bahkan berpendapat bahwa menyalurkan kredit kepada orang miskin untuk mendapatkan keuntungan finansial dari hal yang sama tidak dapat menjadi tujuan lembaga keuangan mikro. Bunga yang dikenakan agak menindas bagi penerima mereka yang miskin, dan dengan demikian gagal mencapai tujuan mulia keuangan mikro. Menurut berbagai penelitian, sejumlah besar penerima juga ditemukan jauh di atas kategori miskin.

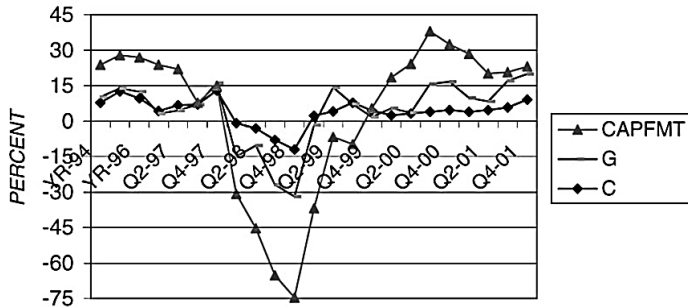
Ada sejumlah skema keuangan mikro yang sesuai dengan syariah, terutama yang dioperasikan oleh program keuangan mikro Hodeibah di Yaman, inisiatif keuangan mikro berbasis Murabahah UNDP di Jabal al-Hoss di Suriah, skema keuangan mikro berbasis Qardhul Hasan yang ditawarkan oleh Yayasan Tekun di Malaysia, berbagai skema ditawarkan oleh Bank Rakyat Indonesia, dan Bank Islam Bangladesh. Banyak yang berpendapat bahwa keuangan mikro syariah paling baik disediakan oleh lembaga non-perbankan. Beberapa yang lain berpendapat bahwa dengan mudharabah dan keuangan mikro bagi hasil musyarakah ada ruang lingkup untuk usaha komersial, tapi bisa dibilang perusahaan keuangan khusus daripada bank, bahkan bank Islam, mungkin lembaga yang tepat untuk terlibat (Wilson, 2007). Bagian sebelumnya akan membahas skema keuangan mikro syariah yang dapat dikembangkan untuk membantu masyarakat miskin dan pengusaha mikro.

C. Pemulihan Ekonomi di Indonesia

Belajar dari kasus krisis 1998, transisi politik yang relatif lama dan sulit, pemulihan ekonomi Indonesia merupakan proses yang lambat, rapuh, dan tidak dapat diprediksi dibandingkan dengan negara-negara lain yang mengalami krisis yang sama. Pada tahap awal krisis, ketika terjadi episode denial, keseimbangan makroekonomi runtuh dengan kondisi neraca pembayaran yang memburuk. Meskipun neraca transaksi berjalan berubah menjadi surplus (karena penurunan impor sebesar 5%, sementara ekspor masih menikmati pertumbuhan lebih dari 11%), arus keluar modal swasta besar-besaran lebih dari \$20,7 miliar menciptakan total defisit lebih dari \$7 miliar.

Perekonomian Indonesia mengalami kontraksi yang sangat dalam, 13,1% pada tahun 1998, dengan permintaan agregat dan penawaran agregat runtuh secara dramatis. Gambar 2.1 menunjukkan penurunan permintaan domestik pada tingkat-17,2%. Penurunan tersebut didorong oleh konsumsi rumah tangga yang menurun (6,17%), anjloknya pembentukan modal domestik bruto (39%), dan kontraksi konsumsi pemerintah (15,1%). Seperti dibahas sebelumnya, fakta terakhir ini merupakan indikasi kegagalan kebijakan fiskal untuk menggunakan langkah-langkah *counter cycle* untuk mengurangi penurunan ekonomi.

Gambar 2.1. Component of domestic aggregate demand (Indrawati, 2002)



Semua sektor penawaran agregat kecuali utilitas (listrik, gas, dan air) mengalami pertumbuhan negatif yang dalam. Konstruksi dan jasa keuangan paling menderita, dengan kontraksi lebih dari 36% dan 26%, masing-masing seperti yang ditunjukkan pada Gambar. 4. Setelah lebih dari satu tahun

gejolak ekonomi, situasi mulai stabil, meskipun pada tingkat output yang sangat rendah. keseimbangan dan nilai tukar. Meskipun semua faktor lain dari permintaan agregat domestik, terutama pembentukan modal domestik bruto, terus menyusut, konsumsi swasta mulai tumbuh positif. Pertumbuhan ini berbarengan dengan pemilu pertama yang demokratis, yang menumbuhkan kegairahan dan optimisme masyarakat Indonesia dan secara bertahap memulihkan kepercayaan konsumen. Ekspor masih mengalami penurunan yang cepat, tetapi impor menurun lebih cepat, sehingga surplus transaksi berjalan meningkat. Apresiasi nilai tukar rupiah lebih dari 50% didorong oleh situasi politik yang tenang dan menggembirakan, dan harga komoditas yang sangat stabil, menghasilkan inflasi tahunan hanya 2%. Produksi mulai pulih dengan sektor manufaktur dan perdagangan sebagai kontributor utama pertumbuhan positif, sementara sektor lain masih berjuang dengan kontraksi lebih lanjut. Perekonomian hanya tumbuh 0,8% pada tahun 1999, tetapi variabel harga, nilai tukar, dan suku bunga menunjukkan tren yang kuat, menggembirakan dan stabilitas yang solid.

Di bawah lingkungan yang lebih baik dan stabil, pemerintah melakukan upaya yang kuat untuk melanjutkan program restrukturisasi keuangan. Kriteria dan aturan, berdasarkan struktur permodalan, ditetapkan untuk bank-bank rekapitalisasi. Bank dengan rasio kecukupan modal (CAR) lebih dari 4% diperlakukan sebagai (sementara) sehat dan tidak tunduk pada intervensi pemerintah. Bank dengan CAR antara 4% sampai 75% memenuhi syarat untuk rekapitalisasi, dan bank dengan CAR di bawah 75% harus ditutup. Pemerintah

rekapitalisasi 7 bank swasta yang memenuhi syarat, dan 12 bank sistemik diambil alih. Meski ada pencalonan penutupan berdasarkan kriteria di atas, semua bank BUMN dilebur—dari tujuh menjadi empat bank. Ini adalah bukti nyata dari kebijakan yang terlalu besar dan terlalu gagal. Langkah tersebut meningkatkan porsi bank BUMN dari 42% menjadi 72% yang diukur dengan total aset perbankan, dan dari 37% menjadi 61% yang diukur dari total kewajiban bank. Jumlah bank swasta menyusut menjadi sekitar setengahnya, dari 160 menjadi 81, seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2.1. Kemajuan tugas-tugas sulit ini sama sekali tidak mulus. Banyak pemilik bank mencoba menggunakan koneksi politik untuk melindungi bank mereka dari penutupan atau diambil alih, dan banyak lainnya mencoba untuk mendapatkan persyaratan yang menguntungkan dalam proses rekapitalisasi. Biaya program restrukturisasi keuangan akhirnya menjadi sangat besar; program ini dianggap sebagai salah satu reformasi bank paling mahal di dunia.

Tabel 2.1. Hasil Program Restrukturisasi Bank pada Krisis 1998

Banks	June 97	June 2001	Market share (% liabilities)	Share net worth (%)
State-owned banks	7	5	48.2	46.8
Regional (government) banks	27	26	3.4	4.2
Bank takeover	0	5	17.5	17.4
Private banks	160	60	30.9	31.6
Foreign and joint venture	43	37		
Total	237	149	100	100

Pertumbuhan positif di sebagian besar kegiatan ekonomi baru dimulai pada tahun 2000. Hal ini bertepatan dengan dimulainya pemerintahan demokratis baru di bawah Presiden Wahid dan Wakil Presiden Megawati. Proses politik yang damai itu menyulut optimisme, baik di dalam maupun di luar negeri,

sehingga memungkinkan peningkatan kegiatan ekonomi. Sejak tahun 2000 Indonesia tampaknya mengikuti pemulihan ekonomi secara umum yang terjadi di negara-negara Asia lainnya yang dilanda krisis ekonomi 1997. Pertumbuhan yang lebih tinggi dari perkiraan sebesar 4,8% pada tahun 2000 terutama disebabkan oleh pembentukan modal bruto, yang untuk pertama kalinya sejak krisis mulai menunjukkan tingkat pertumbuhan positif yang berani sebesar 18% per tahun, mendorong ekspansi skala pemerintah. Konsumsi swasta juga tumbuh positif, meskipun pada tingkat yang lebih rendah yaitu 3,6% per tahun. Mulai tahun 2000, neraca eksternal menunjukkan tren pemulihan yang menggembirakan, dengan ekspor tumbuh lebih dari 16% dan impor menunjukkan pertumbuhan kuat lebih dari 18% per tahun.

Tetapi faktor politik lain menjadi penghalang bagi tren positif ini. Kepemimpinan Presiden Wahid, dan pemerintahannya yang goyah, gagal memberikan dukungan koheren yang positif terhadap proses pemulihan, sehingga memicu turbulensi politik tambahan. Wakil Presiden Megawati menggantikan Presiden Wahid pada Juli 2001. Namun demikian, kegiatan ekonomi riil telah terpengaruh oleh gejolak politik dan menunjukkan adanya pergeseran. Pasokan agregat menunjukkan tren menurun dengan kecepatan yang mengkhawatirkan. Manufaktur non-minyak telah menunjukkan penurunan pertumbuhan kuartalan sejak kuartal terakhir tahun 1999 dan sektor konstruksi telah mengalami penurunan dramatis dalam pertumbuhan kuartalan dari 13,0% pada kuartal terakhir tahun 1999 menjadi mendekati 0% pada tahun 2001. Sektor keuangan, khususnya perbankan, setelah menyelesaikan

program restrukturisasi dan rekapitalisasi yang sangat mahal, juga gagal untuk menunjukkan kinerja yang memuaskan, dengan pertumbuhan yang menurun dari di atas 6% menjadi di bawah 3% selama tahun 2001. Melambatnya kegiatan ekonomi dikuatkan oleh memburuknya agregat domestik. permintaan, terutama dalam pembentukan modal domestik bruto, yang turun dari hampir 18% menjadi hanya sedikit di atas 3% pada akhir tahun 2001.

Mengelola dan melanjutkan proses pemulihan bukanlah tugas yang mudah dalam hal apapun. Berbagai macam faktor eksternal dapat disalahkan untuk menghambat kinerja ekonomi negara. Yang paling penting adalah, mungkin, tragedi 11 September, yang mempercepat resesi yang sudah mulai menyeret AS dan ekonomi dunia. Percepatan perlambatan ekonomi ini telah meredam pendorong terpenting dari proses pemulihan ekonomi Asia Tenggara yang terutama bertumpu pada pertumbuhan ekspor. Sebagai penyumbang permintaan agregat terbesar kedua dalam perekonomian, sebesar 41%, pertumbuhan ekspor Indonesia telah menurun secara signifikan. Penurunan ini terutama terlihat pada dua triwulan terakhir tahun 2001, dengan ekspor akhir tahun hanya 1,8% lebih tinggi dibandingkan pada akhir tahun 2000. Pola serupa juga terlihat pada pertumbuhan impor, yang turun dari pertumbuhan lebih dari 34% pada awalnya. 2001 menjadi kontraksi 23% pada triwulan terakhir 2001. Semua kategori impor terpukul, mulai dari barang konsumsi hingga bahan baku dan barang modal. Kontraksi impor yang terlihat pada triwulan terakhir tahun 2001 menunjukkan kecenderungan yang pada akhirnya akan menyebabkan penurunan produksi agregat, serta kinerja ekspor

yang lebih buruk, pada tahun 2002. Hal ini karena terdapat korelasi yang kuat antara impor bahan baku dan barang modal pada satu sisi, dan ekspor manufaktur dan produksi manufaktur domestik di sisi lain. Pada neraca modal, tekanan konstan masih datang dari sektor swasta. Kecenderungan ini disertai dengan penurunan modal bersih dari \$9,9 miliar (1998), menjadi \$5,4 miliar (1999), dan selanjutnya turun menjadi \$3,8 miliar pada tahun 2000. Surplus perdagangan yang menurun dan defisit modal yang meningkat, dikombinasikan dengan utang luar negeri yang besar, terutama di sektor swasta, berkontribusi terhadap pelemahan Rupiah yang terus berlanjut.

Satu-satunya mesin pertumbuhan yang tetap kuat pada tahun 2001 adalah konsumsi swasta, dengan tingkat pertumbuhan hampir 6%. Namun, kepercayaan konsumen menunjukkan tren penurunan yang kuat, terutama sejak September 2001. Faktor penting yang berkontribusi terhadap memburuknya ekspektasi konsumen adalah kecemasan serius mengenai pengangguran, diikuti oleh melemahnya prospek ekonomi secara umum dan peningkatan inflasi yang cepat. Inflasi telah meningkat sejak pertengahan tahun 2000, dari tingkat tahunan 2,1% menjadi tingkat yang mengkhawatirkan pada awal tahun 2002 sebesar 15,1%, suatu tingkat yang jauh melebihi target 9,0%. Akibatnya tingkat suku bunga pada sertifikat Bank Indonesia telah didorong di atas 17% per tahun.

Secara keseluruhan, semua faktor ini menimbulkan pertanyaan serius atas keberlanjutan pemulihan ekonomi. Pemulihan ekonomi di Indonesia bergantung pada dua program penting. Pertama, terpeliharanya stabilitas lingkungan makroekonomi, sedangkan kedua adalah pelaksanaan dan

pelaksanaan restrukturisasi utang korporasi yang sehat dan kredibel serta penguatan kondisi keuangan perbankan. Stabilitas dan fondasi makroekonomi yang kokoh merupakan kondisi yang diperlukan untuk keberhasilan program restrukturisasi. Namun menjaga stabilitas makro ekonomi pasca krisis bukanlah tugas yang mudah, mengingat masih banyak kerentanan yang melekat pada perekonomian.

Kapasitas kelembagaan untuk mengelola risiko-risiko ini di dalam Kementerian Keuangan tidak memadai dan kurang berkembang. Peningkatan sumber daya manusia, serta penetapan posisi, tanggung jawab, dan kerangka hukum yang jelas dan tidak ambigu bagi UPB, sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kinerjanya. Pengelolaan risiko utang dalam negeri pemerintah memerlukan langkah-langkah pengembangan sebagai berikut: instrumen [®]skal baru, terutama penerbitan instrumen [®]skal jangka pendek (surat perbendaharaan atau wesel); menciptakan kurva hasil yang wajar; membangun infrastruktur pasar yang kuat dan efisien untuk obligasi pemerintah; serta menyusun dan menganalisis landasan hukum utang dalam negeri (UU Obligasi Negara). Proses ini tidak akan mudah, mengingat pemahaman dan pengetahuan yang terbatas dari tim ekonomi pemerintah dan pembuat undang-undang tentang hal ini, dan ketersediaan waktu untuk menanggapi masalah yang ada mengingat profil jatuh tempo obligasi.

Pada tahun 2020 Indonesia Kembali diterpa oleh krisis yang disebabkan oleh pandemic Covid-19. Menurut laporan dari Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai tingkat pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada triwulan ke-IV tahun 2017 diukur berdasarkan Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai

Rp13.588,8 triliun sedangkan Produk Domestik Bruto perkapita (PDB perkapita) mencapai Rp51,89 juta. Pertumbuhan ekonomi tumbuh sebesar 5,19 persen pada triwulan IV tahun 2017 (year on year). Pertumbuhan pada tahun 2017 ini terjadi pada seluruh lapangan usaha.(Soleha, 2020). Tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2018 sesuai dengan analisis pengukuran Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai Rp14.837,4 triliun, atas dasar berlaku PDB pada tahun 2018 ini mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2017. Produk Domestik Bruto perkapita (PDB perkapita) pada tahun 2018 mencapai Rp56 juta. Pertumbuhan ekonomi antara triwulan IV tahun 2018 dengan triwulan IV tahun 2017 mengalami pertumbuhan sebesar 5,18 persen (year on year). Pertumbuhan tertinggi pada tahun 2018 dicapai oleh Lapangan Usaha Jasa Lainnya (selain Jasa Perusahaan dan Pengadaan Air) sebesar 9,08 persen. Tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2019 sesuai dengan analisis pengukuran Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai Rp15.833,9 triliun, atas dasar berlaku PDB pada tahun 2019 ini mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2018. Produk Domestik Bruto perkapita (PDB perkapita) pada tahun 2019 mencapai Rp59,1 juta. Pertumbuhan ekonomi antara triwulan IV tahun 2019 dengan triwulan IV tahun 2018 mengalami pertumbuhan sebesar 4,97 persen. Pertumbuhan paling tinggi tahun 2019 diraih oleh Lapangan Usaha Jasa Lainnya sebesar 10,78 persen. Tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan II tahun 2020 sesuai dengan analisis pengukuran Produk Domestik Bruto (PDB) triwulan II-2020 mencapai Rp3.687,7 triliun. Hal ini dapat dilihat bahwa ekonomi Indonesia pada triwulan II tahun 2020 dibanding triwulan II tahun 2019

mengalami penurunan yang signifikan dengan kontraksi pertumbuhan sebesar 5,32 persen. Penurunan pertumbuhan ini terjadi hampir pada seluruh lapangan usaha. Sementara lapangan usaha yang mengalami kontraksi pertumbuhan signifikan adalah Transportasi dan Pergudangan hingga mencapai 30,84 persen.

Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan bahwa ekonomi Indonesia pada triwulan ke-II tahun 2020 terhadap triwulan ke-I tahun 2020 (q-to-q) mengalami kontraksi mencapai 4,19 persen. Pertumbuhan ekonomi negatif yang terjadi hampir pada semua komponen PDB pengeluaran yang menjadi penyebab dari kontraksi ekonomi, kecuali PK-P yang tumbuh sebesar 22,32 persen. Hal ini terjadi semenjak masuknya pandemi Covid-19 ke Indonesia pada bulan Maret 2020 yang akan berdampak pada kontraksi PDB triwulan ke II.

Menurut Kemenkeu (2020) salah satu skema yang diupayakan oleh pemerintah dalam membangkitkan sektor UMKM di masa krisis ekonomi akibat penyebaran virus Covid-19 yakni program Pemulihan Ekonomi Nasional atau program PEN. Tidak hanya pada sektor UMKM saja, program PEN berupaya menangani seluruh sektor perekonomian di Indonesia yang terdampak Covid-19. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2020 bahwa pemerintah menjalankan program Pemulihan Ekonomi Nasional (program PEN) sebagai respons atas penurunan aktivitas masyarakat yang berdampak pada ekonomi, khususnya sektor informal atau UMKM. Berbagai tujuan ditegaskan dalam program PEN di mana yang paling utama terselenggaranya program PEN ialah usaha untuk menjamin, menaungi, menyelamatkan, memperkuat, serta

mengembangkan kinerja ekonomi para pelaku usaha atau yang sedang merintis usaha selama pandemi Covid-19. Harapannya supaya dapat mempertahankan eksistensi UMKM juga membangkitkan kemampuan UMKM dalam perannya terhadap keberlangsungan perekonomian Indonesia.

Dalam pelaksanaan program PEN tentunya memerlukan modal yang begitu banyak agar hasil yang dicapai dapat maksimal dan sesuai dengan harapan. Perolehan modal program PEN berasal dari beberapa sumber, yakni:

1. Belanja negara, digunakan untuk subsidi bunga UMKM melalui lembaga keuangan sebesar Rp34,15 triliun;
2. Penempatan dana, digunakan untuk perbankan yang terdampak restrukturisasi;
3. Penjamin, digunakan untuk kredit modal kerja sebesar Rp6 triliun;
4. Penyertaan modal negara, untuk BUMN yang permodalannya terdampak dan penugasan khusus; dan
5. Investasi pemerintah, digunakan untuk modal kerja (Kemenkeu, dikutip dalam PP/23, 2020).

Dalam penyelenggaraan program PEN terdapat prinsip-prinsip yang harus dilaksanakan. Paparan mengenai prinsip-prinsip program PEN di antaranya

1. Berlandaskan prinsip keadilan sosial;
2. Sepenuhnya untuk kepentingan dan kemakmuran rakyat karena program ini dialokasikan sepenuhnya kepada seluruh pelaku ekonomi di Indonesia guna membangkitkan kinerja dan aktivitas masyarakat, khususnya sektor UMKM;

3. Membangun, meningkatkan, dan mempertahankan kinerja para pelaku usaha. Masuknya pandemi Covid-19 di Indonesia memberikan pengaruh terhadap aktivitas masyarakat yang kian menurun. Dengan demikian pemerintah menaruh harapan dalam penyelenggaraan program PEN ini supaya kegiatan perekonomian dapat survive di masa ekonomi krisis;
4. Mengimplementasikan pedoman kebijakan dengan kehati-hatian, sistem manajemen yang baik, transparan, adil, dan akuntabel;
5. Tidak menyebabkan risiko moral (ekonomi)/moral hazard. Menurut Wikipedia (2018) Moral hazard atau risiko moral dalam pembahasan ekonomi ini memiliki pengertian bahwa salah satu pihak dalam kegiatan transaksi mendapatkan tambahan risiko yang membawa dampak buruk kepada pihak lain dalam kurun waktu tertentu. Dengan demikian, moral hazard mengakibatkan salah satu pihak akan terkena kerugian karena pihak lain setelah terjadinya transaksi keuangan terjadi;
6. Pembagian baya dan risiko antar pemangku kepentingan sesuai tugas dan kewenangan masing-masing (Kemenkeu dikutip dalam PP/23, 2020).

Dalam acara virtual talkshow dengan mengusung tema “Strategi Korporasi dalam Membantu dan Mengembangkan UMKM pasca Covid-19” yang diselenggarakan pada 18 Juni 2020, Teten Masduki selaku Menteri Koperasi dan UKM menyebutkan bahwa sektor UMKM akan menjadi prioritas utama pemerintah dengan menyelenggarakan segala kebijakan dalam upaya pemulihan ekonomi nasional. Dengan demikian,

terdapat sebanyak lima rumusan yang telah dirumuskan oleh pemerintah dalam langkah menyelesaikan masalah UMKM yang sedang melemah di tengah pandemi corona. Pemaparan mengenai kelima langkah kebijakan pemerintah dalam usaha menyelesaikan permasalahan yang menimpa UMKM dipaparkan sebagai berikut.

1. Kebijakan pertama, UMKM dalam mendapatkan bantuan sosial maka 98 persen pelaku usaha dimasukkan ke dalam kelompok miskin.
2. Kebijakan kedua, pembiayaan bunga dan cicilan agar masuk ke dalam program restrukturisasi penundaan cicilan 6 bulan. Ketidaksanggupan dalam membayar cicilan, bunga serta cashflow menjadi permasalahan sebagian besar UMKM.
3. Kebijakan ketiga, menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebagai pembayaran UMKM. Airlangga Hartato selaku Menko Perekonomian menjelaskan bahwa KUR ini didorong untuk semua sektor, akan tetapi lebih difokuskan untuk membangun KUR berbasis kelompok atau klaster karena lebih efisien untuk perekonomian.
4. Kebijakan keempat, mendorong pembelanjaan pemerintah dengan memprioritaskan produk UMKM. Teten Masduki selaku Menkop UKM mengatakan bahwa Kementerian Koperasi UKM mengadakan kerja sama dengan Lembaga Pengadaan Barang/Jasa (LKPP). Potensi nilai paket pengadaan pemerintah bagi pelaku usaha kecil tahun 2020 sebesar Rp321 triliun dari total rencana pengadaan pemerintah sebesar Rp738 triliun.

5. Kebijakan kelima, UMKM mampu mengembangkan beragam ide, inovasi, dan beradaptasi dengan pasar baru. Faktanya, hanya sebesar 13 persen dan terhitung 8 juta pelaku UMKM yang melakukan pengembangan ide, inovasi, dan beradaptasi pada pasar baru melalui berbagai platform digital atau secara online, sementara 87 persen lainnya masih memasarkan secara *offline*.



BAB III

TINDAK LANJUT

A. Objek Pengkajian

Pembiayaan keuangan mikro dipercaya sebagai strategi yang niscaya dapat meningkatkan dan menumbuhkan usaha kecil mikro oleh karena itu hubungan antara pembiayaan keuangan mikro dengan pertumbuhan usaha kecil mikro dipilih sebagai objek penelitian ini. Alasan pertama adalah pembiayaan keuangan mikro telah mendapatkan respons yang luas atas berbagai dampak positif dan negatif oleh masyarakat khususnya mereka yang menjadi nasabah bank syariah. Alasan kedua adalah belum banyak perhatian yang diberikan pada analisis hubungan pembiayaan keuangan mikro dan pertumbuhan usaha dengan mempertimbangkan adanya akad/kontrak komersial sebagai variabel antara. Analisis yang ada hanya memperhatikan hubungan langsung dari kedua variabel, meski hasilnya berbeda-beda (ada yang positif dan ada yang negatif). Alasan ketiga yaitu Analisis terhadap pertumbuhan usaha mikro yang memanfaatkan produk pembiayaan keuangan mikro sangat perlu dilakukan karena usaha kecil mikro sebenarnya sektor yang harus mendapat dukungan oleh bank syariah. Ketiga alasan tersebut memperlihatkan bahwa pemahaman yang

seksama atas pembiayaan keuangan mikro yang dikeluarkan oleh bank syariah dengan pertumbuhan usaha kecil mikro merupakan suatu persoalan yang krusial dan mendesak untuk dipahami sebagai landasan kebijakan perbankan syariah.

B. Ragam Kajian dan Jenis Data

Hubungan antara pembiayaan keuangan mikro dengan pertumbuhan usaha kecil mikro dijelaskan melalui penelitian kualitatif yang bersandar pada data primer dan data sekunder. Data primer terdiri atas proses pembiayaan keuangan mikro yang dilakukan oleh bank syariah kepada nasabah yang memiliki usaha kecil mikro, akad/kontrak komersial yang digunakan, apa yang dirasakan penerima pembiayaan usaha mikro, kondisi ekonomi penerima, variasi tingkat dan pertumbuhan atau perkembangan usaha mikro sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan. Data sekunder terdiri atas latar belakang nasabah, laporan keuangan bank syariah dan dokumen pendukung lain yang dirasa mampu untuk membantu menguatkan data primer. Semua jenis data tersebut digunakan sebagai dasar menganalisis hubungan antara pembiayaan keuangan mikro dengan pertumbuhan usaha kecil mikro.

C. Partisipan/Sumber Informasi

Penelitian ini akan melibatkan kelompok ahli, praktisi bidang hukum dan perbankan syariah, terdiri atas: (1) Pakar Peneliti dari Bank Syariah atau Bank Indonesia, (2) penggiat, praktisi usaha kecil mikro yang memiliki asosiasi yang otoritatif, (3) praktisi Bank Syariah (pimpinan cabang BSI, (4) praktisi BMT, dan (5) praktisi Grameen Bank. Pemilihan informan ini

didasarkan pada pertimbangan teknis bahwa mereka berkompeten dalam mewakili keseluruhan populasi. Dalam analisis ANP jumlah sampel atau responden tidak digunakan sebagai patokan validitas. Syarat partisipan yang valid dalam ANP adalah bahwa mereka adalah orang-orang yang ahli dibidangnya. Oleh karena itu, responden yang dipilih dalam survei ini adalah para pakar/peneliti ekonomi Islam dan para praktisi/profesional yang berkecimpung di bidang lembaga keuangan mikro syariah. diidentifikasi dari sumber *online* untuk dievaluasi kedudukan dan pengalaman mereka dalam bidang pembiayaan keuangan mikro.

D. Proses Penindaklanjutan: Tahapan dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian tentang hubungan antara pembiayaan keuangan mikro dengan pertumbuhan usaha kecil mikro berlangsung melalui tahapan pengumpulan data primer yang bersumber dari Kuesioner dan wawancara.

1. Kuesioner untuk para *expert* di bidang keuangan mikro, kuesioner ini digunakan untuk mendapatkan data utama dalam penelitian terkait dengan lima kriteria LKM dalam penelitian ini, yaitu: SDM, Keuangan, Manajemen, Kepatuhan Syariah dan Pemasaran. Kuesioner didesain berdasarkan model *Analytic Network Process* (ANP).
2. Wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara terstruktur tetapi dalam pelaksanaannya dilakukan dengan diskusi non formal agar banyak informasi yang dapat digali, kepada para Manajer atau yang menjabat di IBSI.

Berbagai kategori tahapan dan Teknik pengumpulan data di atas hasilnya akan dijadikan sebagai dasar untuk menganalisis hubungan pembiayaan keuangan mikro dengan pertumbuhan usaha kecil mikro.

E. Teknik Analisis Data

Penelitian ini diambil sampel dari populasi dengan menggunakan instrumen kuesioner sebagai alat pengumpul data utama. Analisis yang dilakukan adalah analisis deskriptif, terutama untuk mendeskripsikan profil dan karakteristik responden dan bentuk-bentuk lembaga keuangan mikro. Alat analisis yang digunakan adalah metode *Analytic Network Process (ANP)* dan diolah dengan menggunakan *software "Super Decision"*. Data yang didapatkan dari hasil penelitian akan dianalisis dengan metode ANP yang merupakan metode yang dapat digunakan dalam berbagai studi kualitatif yang beragam, seperti pengambilan keputusan, *forecasting*, evaluasi, *mapping*, *strategizing*, alokasi sumber daya, dan lain sebagainya.

Data siap olah dalam ANP adalah variabel-variabel penilaian responden terhadap masalah yang menjadi objek penelitian dalam skala numerik. Pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa *pairwise comparison* (perbandingan pasangan) antara elemen dalam *cluster* untuk mengetahui mana di antara keduanya yang lebih besar pengaruhnya (lebih dominan) dan seberapa besar perbedaannya dilihat dari satu sisi. Berikut bagan yang menjelaskan proses jaringan AHP



BAB IV

URAIAN TEMUAN

A. Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia

Pembiayaan mikro merupakan pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp2 juta sampai dengan Rp100 juta. Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus terhadap pembiayaan mikro ini. Dengan keunggulan tersebut maka diharapkan dengan fasilitas yang diberikan mikro.

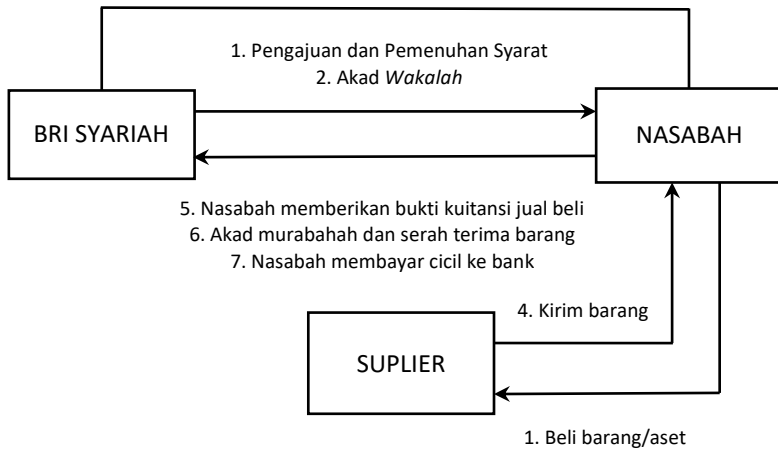
Masyarakat kecil dan pelaku UMKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal. Mikro sendiri menawarkan dua jenis produk yakni, pembiayaan usaha mikro madya dengan nilai Rp2 juta hingga Rp50 juta dan pembiayaan usaha mikro utama dengan nilai di atas Rp50 juta hingga Rp100 juta. Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mikro di Bank Syariah. Yang pertama, calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas di mana calon nasabah harus menyetujui dengan pihak bank bahwa

pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk usaha apa dan barang-barang apa saja yang ingin dibeli.

Secara praktik di lembaga keuangan syariah jual beli murabahah dilakukan dengan proses bahwa pihak bank mewakilkan kepada nasabah yang membutuhkan barang untuk membeli sendiri barang yang akan dijadikan objek murabahah, selanjutnya nasabah yang menjadi wakil tersebut membeli sendiri barang yang dibutuhkannya. Si nasabah hanya memberikan kuitansi pembelian kepada bank sebagai bukti sudah dilakukan pembelian barang dimaksud. Pihak bank tidak melihat apalagi menyerahkan benda tersebut untuk dilakukan jual beli murabahah.

Pada aplikasinya bank syariah menggunakan media 'akad wakalah' dengan memberikan kuasa terhadap nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad wakalah tersebut bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad wakalah kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

Gambar 4.1. Skema Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia



Selain itu dalam aplikasinya akad jual beli murabahah dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Masalah ini tentunya harus betul-betul diperhatikan oleh bank-bank syariah yang ada karena masalah ini bisa berpotensi menurunkan citra bank syariah itu sendiri.

BSI adalah lembaga keuangan syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana bagi kepentingan masyarakat, seperti penyaluran dana salah satunya yaitu pembiayaan mikro dengan menggunakan akad murabahah,

untuk itu peneliti menanyakan tentang konsep akad murabahah pada pembiayaan mikro di BSI KCP Palopo, berdasarkan penelitian yang diperoleh di lapangan dari hasil wawancara bersama Bapak Darmayanto selaku Account Officer Marketing di BSI KCP Palopo, yaitu:

“Dalam pembiayaan mikro di BSI di sini menggunakan akad murabahah bil wakalah. karena pihak bank tidak dapat melakukan pembelian terhadap barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah, namun secara umumnya pada saat nasabah melakukan pengajuan dan sudah melengkapi persyaratan untuk pengambilan pembiayaan mikro, pada saat kita negosiasi kita harus minta ke nasabah dulu, barang apa saja yang ingin dia beli agar jelas, jadi peruntukan dananya ketika diserahkan uang sudah ada daftar belanjanya. Nah apa buktinya untuk kami jika betul nasabah belanja uangnya untuk keperluan tadi, yah harus menyerahkan bukti murabahah seperti kuitansi, nota, dan dokumentasi sebagai bukti pembelian dari dana yang diberikan.”

Dari penjelasan tersebut, Bapak Darmayanto juga menjelaskan alasan bahwa pihak BSI tidak menggunakan akad mudharabah atau musyarakah sebagai akad pembiayaan mikro, berikut penjelasannya:

“Secara umum pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah bill wakalah karena yang pertama segmentasi mikro diperuntukkan untuk lingkup yang kecil seperti masyarakat yang mempunyai usaha kecil agar mereka dengan mudah memutar langsung modal usaha, jadi yang lebih tepat untuk pembiayaan mikro yaitu akad murabahah, bill wakalah, yang kedua mengapa pembiayaan mikro tidak menggunakan akad mudharabah

atau musyarakah karena pembiayaan ini sangat rentan memiliki risiko tinggi dan juga masyarakat kecil yang pemahamannya masih kurang dan belum mengenal tentang akad mudharabah atau musyarakah, kalau pun diberikan penjelasan kepada mereka, mereka hanya bingung dan tidak mau ribet, selain itu pihak bank juga memiliki keterbatasan tenaga kerja sehingga tak mampu melakukan pembelian terhadap barang-barang yang diajukan oleh nasabah.”

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai proses penyaluran akad murabahah bil wakalah pada pembiayaan mikro di BSI KCP Palopo, berikut penjelasannya:

“Pada proses penyaluran pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah bil wakalah di BSI, nasabah mengajukan permohonan pembiayaan yang dibutuhkan untuk peruntukkan modal usaha atau modal kerja yaitu dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan terlebih dahulu, lalu melengkapi berkas yang dibutuhkan seperti fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan/SK belum menikah, fotocopy Kartu Keluarga, surat izin usaha, serta fotocopy jaminan, lalu di proses Bi checking atau proses pengecekan riwayat kredit untuk mengetahui riwayat pembiayaan pinjaman di LKK/LKK, setelah Bi checking dinyatakan aman, dilanjutkan proses survey ke lokasi usaha dan jaminan. Setelah itu nasabah menunggu sekitar kurang lebih 1 bulan untuk mengetahui pembiayaan diterima atau tidak. Setelah nasabah dinyatakan bertanggung jawab baru di approve oleh BSI terkait pembiayaan yang diajukan, lanjut pencairan dana dan pemberian surat kuasa sebagai titipan untuk melakukan pembelian sesuai yang diajukan di awal, di sinilah terjadi nya akad wakalah. Sebelum pencairan dana,

pihak BSI akan melakukan akad tentang perjanjian jual beli yang telah dibuat oleh pihak bank yang kemudian pembiayaan siap diambil oleh pihak nasabah dan melakukan penandatanganan. Kemudian setelah pembelian barang, pihak bank syariah meminta nota/kuitansi pembelian barang modal kerja/modal usaha sebagai bukti pembelian dari dana yang diberikan lalu serah terima barang dan di sinilah akad wakalah berakhir dan akan dimulai akad murabahah yang kemudian pihak BSI akan menentukan margin yang telah disepakati dua belah pihak dengan angsuran sesuai kemampuan nasabah dengan cara mencicil ke bank”.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap Bapak Darmanyo dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan akad murabahah pada pembiayaan mikro di BSI yaitu konsep akad murabahah pada pembiayaan mikro di BSI menggunakan akad murabahah bil wakalah. Di mana pengertian dari akad Wakalah adalah akad di mana setelah nasabah menjadi wakil dari lembaga keuangan syariah untuk mencari atau membeli barang yang sesuai dengan spesifikasi yang di ajukan oleh nasabah. Pengambilan pembiayaan mikro di BSI menggunakan akad murabahah bil wakalah yang artinya pihak Bank Syariah diwakilkan oleh nasabah yang mengambil pembiayaan mikro untuk membeli sendiri barang dari yang di inginkan dari supplier sebagai modal kerja atau modal usaha dikarenakan pemahaman masyarakat mikro seperti lingkungan masyarakat pasar dan sebagainya tentang akad selain akad murabahah bil wakalah dikarenakan secara umum di bank syariah pembiayaan mikro hanya menggunakan akad murabahah, serta keterbatasan tenaga kerja pihak BSI sehingga

tidak dapat secara langsung melakukan pembelian terhadap barang-barang yang diajukan oleh nasabah.

Adapun proses penyaluran akad murabahah bil wakalah pada pembiayaan mikro yang dijelaskan oleh Bapak Darmayanto bahwa calon nasabah yang telah sepakat melakukan pengajuan pembiayaan, selanjutnya BSI memberikan persyaratan yang harus dilengkapi seperti data nasabah lalu mengisi formulir pembiayaan, setelah itu pihak BSI melakukan BI checking, setelah hasil dari BI checking keluar dan hasilnya dinyatakan aman, tahap selanjutnya melakukan survey jaminan dan survey ke tempat lokasi calon nasabah, setelah itu meminta persetujuan komite pembiayaan, jika data sudah dianggap benar dan lengkap maka di approve, selanjutnya melakukan proses pengambilan pembiayaan dimulai dari pembuatan rekening baru, lalu pencairan dana, kemudian setelah pencairan pihak BSI melakukan pengawasan kepada nasabah pembiayaan selama angsuran hingga pelunasan atas kewajiban nasabah.

Pembiayaan mikro merupakan penyediaan dana yang diperuntukan kepada nasabah yang mempunyai usaha UMKM di sektor kecil yang membutuhkan modal untuk pengembangan usaha maupun investasi. Menurut salah satu nasabah UMKM di BSI KCP Palopo yang mengemukakan tentang alasan memilih program pembiayaan mikro untuk mengembangkan usahanya melalui pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah.

“Memilih program pembiayaan mikro di BSI yang pertama karena programnya syariah, terus yang kedua di Bank Konvensional itu batas limitnya hanya sampai 25 juta maksimalnya, kalau di Bank Syariah pemberian pembiayaan modal usaha bisa sampai di atas 100 juta.

Jadi saya mengambil pembiayaan 200 juta di BSI KCP Palopo sebagai tambahan modal usaha, dan investasi sehingga usaha saya menjual alat rumah tangga alhamdulillah berkembang dari sebelumnya dan usaha saya mengalami peningkatan pendapatan otomatis karena banyak barang yang dilihat orang jadi otomatis banyak penjualan/pembeli.”

Dari hasil wawancara Ibu Wildana selaku nasabah UMKM dengan produk pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah yang ada di BSI KCP Palopo menyatakan bahwa pengembangan usaha UMKM Ibu Wildana setelah mengambil pembiayaan mikro 200 iB/200 juta mengalami peningkatan dari segi omset/pendapatan dan modal usaha, terlihat dari semakin banyak produk yang diperjual belikan dan tempat usaha Ibu Wildana semakin besar sehingga mendatangkan pembeli yang banyak pula.

Dalam memberikan pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah, terdapat kendala-kendala pihak BSI dalam memberikan pembiayaan tersebut kepada nasabah UMKM. Menurut *Account Officer* Marketing di BSI KCP Palopo, ia menyatakan bahwa:

“Kalau kendala dari segi barang, segi multi akad yaitu akad murabahah bil wakalah dan segi peninjauan kembali dana yang telah direalisasikan tidak terdapat kendala yang kami hadapi, karena dari segi barang yang diinginkan nasabah untuk modal kerja maupun modal usaha di beli langsung oleh nasabah sendiri ke supplier. Namun terdapat beberapa kendala kami dalam memberikan pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah kepada nasabah UMKM yaitu terdapat pada pemahaman

masyarakat yang masih kurang tentang produk dan penggunaan modal secara efektif yang diberikan oleh bank sehingga mereka maunya cepat, simpel dan nasabah ketika baru dijelaskan mengenai produk mereka tidak mau ribet karena mereka butuh cepat dana untuk modal, dan tidak sedikit nasabah yang konsumtif dibelakang menyalahgunakan modal usaha atau modal kerja untuk memenuhi kebutuhannya.”

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala dari segi barang, akad dan dana yang telah direalisasikan tidak terdapat kendala yang harus dihadapi pihak BSI, namun kendala-kendala yang dihadapi pihak BSI dalam memberikan pembiayaan mikro menggunakan akad murabahah kepada nasabah UMKM yaitu, yang pertama pemahaman masyarakat yang masih kurang tentang akad pembiayaan, yang kedua, nasabah sendiri yang masih kurang mampu menggunakan modal usaha atau modal kerja secara efektif.

Akad murabahah terbukti menjadi sebuah akad yang paling diminati bahwa disebutkan oleh (Miah & Suzuki, 2020) sebagai sebuah sindrom yang menjangkiti semua bank syariah. Sekitar 90 persen dari total pembiayaan terkonsentrasi pada murabahah, yang merupakan hasil dari fondasi kelembagaan yang ada. Bank syariah secara logis akan terlibat dengan pembiayaan berbasis PLS hanya secara terbatas kecuali jika lembaga yang mengatur saat ini diubah.

B. Tinjauan Kepatutan Syariah terhadap Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Indonesia

Secara garis besar, komponen syariah terbagi menjadi 3 bagian, yaitu: Pertama, al-ahkam al-l'tiqadiyah, yaitu hukum

yang membahas tentang ketauhidan dan keyakinan kepada Allah swt. Kedua, al-ahkam al-akhlaqiyah, yaitu hukum yang membahas tentang etika dan moral seperti kejujuran serta kebenaran. Ketiga, al-ahkam al-'amaliyah, yaitu hukum yang membahas tentang perbuatan individu dan hubungan individu dengan individu yang lain yang dalam penerapannya disebut ilmu fiqih. Jika dilihat dari ketiga komponen syariah tersebut, maka komponen yang berkaitan dengan pembahasan sistem ekonomi syariah adalah komponen ketiga, yaitu al-ahkam al-'amaliyah atau disebut dengan fiqih. Oleh karena itu, maka dapat disimpulkan bahwa kepatuhan syariah (shariah compliance) merupakan bentuk kepatuhan sebuah perusahaan, dalam hal ini perbankan syariah, terhadap prinsip-prinsip Syariah (Fajri AF, 2020).

Secara prosedur, pembiayaan murabahah bil wakalah pada Bank Muamalat Indonesia telah memenuhi ketentuan yang terdapat dalam fatwa DSN-MUI dan juga ketentuan Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI) Standar Syariah Nomor 8 tentang Murabahah, yaitu pihak Bank Muamalat menjadikan nasabah sebagai wakil/agen untuk membeli barang kepada pihak supplier. Dari aspek maqashid syariah, penyertaan akad wakalah dalam proses akad murabahah dipandang sebagai perkara yang memberikan kemudahan bagi pihak bank. Sedangkan manfaat bagi pihak calon nasabah adalah nasabah dapat secara langsung melakukan identifikasi barang yang akan dibeli. Namun, prosedur penyertaan akad wakalah tersebut tidak teraplikasikan dengan tepat.

Karena konsentrasi yang berlebihan pada mode keuangan murabahah, perbankan dan keuangan Islam telah menerima kritik yang sangat besar dalam hal ini. Namun, kritikus tidak spesifik tentang rasional konsentrasi ini juga tidak menawarkan analisis menyeluruh tentang solusi. Jelas, beberapa kritik yang bertujuan untuk memperjelas landasan teologis bank syariah (Choudhury, 2007; Kuran, 1996; El-Gamal, 2006) patut mendapat perhatian lebih. Kuran (1996) berpendapat bahwa pertanyaan pembiayaan syariah bukanlah tentang apakah hal itu dapat meningkatkan produktivitas atau kinerja ekonomi melainkan upaya Muslim untuk mengadopsi model keuangan Islam dalam kehidupan ekonomi mereka sebagai sarana untuk melindungi identitas budaya mereka yang mendasari sentimen moral mereka. Kuran lebih lanjut berpendapat bahwa keuangan Islam adalah alternatif mahal untuk perbankan konvensional. Akar sejarah keuangan Islam, yang menjadi rujukan Kuran untuk kesimpulan ini, dapat membuktikan bahwa itu benar. Namun, selama bertahun-tahun, lembaga keuangan Islam telah keluar dari tradisi moral ini dan berhasil bersaing dalam hal produktivitas dan kinerja dengan bank konvensional. Ekspansi yang cepat dari perbankan dan keuangan Islam tidak mendukung “pandangan moral” bahwa nasabah dan pelanggan bank syariah hanya didorong oleh sentimen moral daripada alasan ekonomi. Efisiensi produktif dan stabilitas keuangan bank syariah banyak didokumentasikan dalam literatur yang ada (lihat, misalnya, Khan dan Mirakhor, 1986; Siddiqui, 2001; Beck et al., 2013; Miah dan Sharmeen, 2015). Namun, dapat dikatakan bahwa manfaat yang melekat dari efisiensi dan stabilitas diimbangi oleh kerugian biaya kepatuhan Syariah.

Transaksi berulang diperlukan untuk satu kontrak seperti yang saat ini dipraktikkan oleh bank syariah yang membebaskan biaya tambahan.

Chong dan Liu (2009) membandingkan perubahan suku bunga bank syariah dalam menanggapi perubahan suku bunga bank konvensional dan menemukan bahwa perubahan suku bunga deposito konvensional menyebabkan tingkat investasi syariah berubah. Berdasarkan bukti ini, mereka menyimpulkan bahwa simpanan syariah tidak bebas bunga tetapi dipatok erat dengan simpanan konvensional. Fakta bahwa suku bunga simpanan syariah mengikuti suku bunga konvensional tidak membatalkan proposisi bahwa simpanan syariah didasarkan pada PLS. Meskipun kita harus mengamati, secara umum, pola suku bunga deposito syariah yang tidak stasioner, mungkin ada strategi untuk menetralkan fluktuasi. Biasanya, bank syariah menawarkan tingkat “hidah” untuk pemegang wadi’ah yad-dhomanah (tabungan), dan “tingkat keuntungan indikatif” untuk pemegang rekening tabungan mudharabah. Intinya adalah apakah tingkat tersebut telah ditentukan dan dilakukan secara hukum atau tidak. Tingkat hidah dan tingkat keuntungan indikatif, dalam praktiknya, dikutip oleh bank syariah, tetapi secara hukum tidak berkomitmen untuk membayar. Deposito bank syariah dianggap tidak bebas bunga dalam arti bahwa mereka tidak menawarkan pengembalian apa pun. Pada saat yang sama, simpanan bank syariah bebas bunga dalam arti bahwa mereka tidak memiliki kewajiban hukum untuk membayar tingkat simpanan yang telah ditentukan sebelumnya berdasarkan perjanjian PLS.

Sebagian besar investasi bank syariah terjadi dalam bentuk penetapan harga biaya-plus. Bank syariah menghadapi masalah besaran mark-up yang tepat. Jika mark-up ditetapkan terlalu tinggi, bank mungkin menderita kekurangan investor yang datang kepada mereka untuk pembiayaan, sedangkan tingkat yang terlalu rendah akan berdampak negatif pada keuntungan bank. Bank syariah dapat menghindari dilema ini dengan meningkatkan manajemen risiko kredit (dengan melakukan transaksi berulang dari jenis pembiayaan berbasis aset yang sama) atau dengan mengurangi biaya dana. Karena sumber pendanaan utama bagi bank adalah deposito, strategi untuk mengurangi biaya dana berarti mengurangi pengembalian deposito yang pada gilirannya dapat dikaitkan dengan penurunan deposito bank syariah. Skenario ini mensyaratkan bahwa bank syariah dipaksa oleh pasar keuangan yang kompetitif untuk memasang suku bunga mereka ke bank konvensional yang dimekanisasi melalui cadangan pemerataan keuntungan (PER). Dalam pengertian ini, adalah rasional bahwa tingkat yang dibayarkan pada deposito bank syariah harus memiliki hubungan positif dengan bank konvensional.

Namun, konsentrasi instrumen seperti hutang termasuk murabahah dan ijarah dalam sistem perbankan syariah adalah fakta yang terbukti. Akibatnya, para ulama menyimpulkan bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional. Misalnya, Ariff dan Rosly (2011) berpendapat bahwa sebagian besar produk dan layanan bank syariah meniru bank konvensional dan beroperasi dengan bunga dalam bentuk terselubung. Demikian pula, Kuran (1996, p. 441) mencatat bahwa meskipun bank-bank Islam mengklaim bebas bunga

dalam operasinya, operasi pengambilan simpanan dan pinjaman bank-bank ini cenderung didasarkan pada bunga, tetapi bank-bank Islam menyembunyikan fakta ini melalui “ [...] penggunaan istilah seperti 'markup' dan 'komisi' untuk menunjukkan apa yang sama dengan bunga murni.” Dengan cara yang sama, Khan (2010) mencatat bahwa bank syariah menawarkan layanan serupa dengan bank konvensional kecuali fakta bahwa terminologi perbankan konvensional diganti dengan istilah Arab.

Rosly dan Bakar (2003) juga kritis terhadap praktik kontemporer bank syariah. Mereka menilai perbankan Islam dari kacamata moralitas dan berpendapat bahwa produk perbankan Islam utama termasuk murabahah dan ijarah menyerupai pembiayaan berbasis bunga dan dengan demikian dapat dianggap tidak bermoral. Hamoudi (2006, p. 98) menggemakan nada kritis yang sama dan berpendapat: “kegagalan keuangan Islam yang telah menyebabkan terciptanya konstruksi yang aneh dan sangat artifisial yang tidak melakukan apa pun untuk mengatasi masalah sosial yang merupakan alasan utama terciptanya perbankan dan keuangan Islam”. Demikian pula, El-Gamal (2006) menganggap praktik bank syariah yang ada sebagai "arbitrase syariah" karena praktik pinjaman konvensional direplikasi dengan cara yang dapat diterima secara Islam di neraca lembaga keuangan Islam. Dia lebih lanjut menyatakan bahwa industri keuangan Islam telah merosot menjadi industri yang didominasi oleh bentuk daripada substansi.

Inti dari pembahasan di atas adalah bahwa instrumen berbasis utang, meskipun mendapat persetujuan dari ulama syariah, tidak boleh mendominasi aset bank syariah. Pada saat

yang sama, jumlah kontrak seperti ekuitas harus ditingkatkan secara bertahap jika tujuan kesejahteraan sosial secara keseluruhan yang dibayangkan dalam ekonomi Islam ingin diwujudkan. Terasa sulit untuk menerima begitu saja perhatian para ekonom Islam yang “perfeksionis” terkait dengan konsentrasi “murabahah”. Bakar (2016) memperingatkan bahwa ekonom Islam menganjurkan “distribusi kekayaan” sambil melupakan elemen yang jauh lebih penting, “penciptaan kekayaan.” Kita harus meragukan kesimpulan naif yang dicapai oleh para ekonom Islam bahwa pembiayaan “partisipatif” seperti ekuitas diprioritaskan daripada pembiayaan seperti utang dengan asumsi bahwa pembiayaan mudharabah dan musyarakah dapat diberikan dalam skala besar tanpa mempengaruhi persyaratan kecukupan modal. Misalnya, pembiayaan partisipatif bank syariah lebih berisiko daripada pembiayaan seperti utang, yang menyiratkan bahwa peningkatan pembiayaan partisipatif cenderung meningkatkan aset tertimbang menurut risiko. Ini secara harfiah berarti bahwa bank-bank Islam yang memiliki andil besar dalam bentuk investasi partisipatif akan diminta untuk mempertahankan jumlah yang lebih tinggi sebagai cadangan wajib. Karena bank tidak mendapatkan pengembalian atas cadangan wajib tetapi membayar keuntungan kepada deposan, biaya keseluruhan cenderung meningkat. Dengan demikian, di bawah lingkungan peraturan di mana bank syariah dan konvensional harus mempertahankan rasio kecukupan modal tetap, adalah rasional bagi bank syariah untuk tidak mendedikasikan terlalu banyak untuk mode pembiayaan partisipatif.

Selain itu, seberapa layak untuk mencapai tujuan sosial-ekonomi ini melalui pembiayaan Islam di bawah fondasi epistemologis Islam kontemporer serta pengaturan keuangan? Penafsiran epistemologi Islam secara bersamaan tidak secara meyakinkan menjelaskan paradoks nyata yang diciptakan oleh prinsip-prinsip keuangan Islam. Misalnya, Islam mendorong pembiayaan berbasis PLS. Pada saat yang sama, ia melarang ambiguitas atau ketidakpastian (*gharar*) terkait. Upaya untuk meningkatkan pembiayaan PLS menyiratkan merangkul ketidakpastian fundamental pengusaha. Namun, para kritikus kurang memperhatikan masalah mendasar ini.

Kenyataannya, pengaturan keuangan yang ada tidak bersahabat dengan pembiayaan PLS. Dalam *mudharabah*, bank bekerja sebagai penyedia dana (*rabb-ul-mal*), sedangkan pengusaha (*mudharib*) mengelola bisnis. Dalam hubungan ini, *rabb-ul-mal* harus sepenuhnya memercayai *mudharib* dengan dana yang ada di tangan *mudharib*. Para pihak membagi keuntungan sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan. Namun, jika ada kerugian, *rabb-ul-mal* adalah orang yang menanggung semua kerugian finansial, sedangkan *mudharib* menerima kehilangan tenaganya. Masalah keagenan yang serius tetap ada dalam hubungan ini. Bagaimana seharusnya bank memastikan bahwa *mudharib* akan bekerja sesuai harapan untuk membuat proyek berhasil meskipun dia tidak menanggung kerugian finansial? Selain itu, tidak adanya ketentuan pembagian kerugian finansial dapat mendorong pengusaha untuk menerima risiko yang lebih tinggi dengan percaya pada premis bahwa ia dapat mewujudkan pengembalian yang baik jika proyek berhasil tetapi hanya akan

kehilangan tenaganya jika terjadi kegagalan. Tentu saja, sistem penyangkutan dan pemantauan yang lebih ketat dapat mengurangi kemungkinan kelalaian dan moral hazard. Meskipun relevansi penyangkutan dan pemantauan sama pentingnya untuk pinjaman komersial, insentif pengambilan risiko berbeda. Perjanjian hutang dapat memberikan perlindungan lebih kepada pemberi dana daripada ekuitas sederhana seperti kontrak mudharabah/musarakah. Dengan demikian, kontrak seperti utang, alih-alih pembiayaan partisipatif, adalah pilihan rasional bagi bank syariah.

Pada kontrak mudharabah dua tahap, seperti disebutkan sebelumnya, bank bekerja sebagai perantara antara pengusaha dan deposan. Jika ada kerugian dalam proyek yang dilakukan oleh pengusaha, ia akan menyerahkan kerugian finansial kepada bank yang, pada gilirannya, mentransfer kerugian kepada deposan. Asumsikan bahwa seorang pengusaha yang merupakan badan hukum (perusahaan terbatas publik) atau pengusaha yang sudah kaya meminta dana dari bank syariah di bawah kontrak mudharabah untuk proyek baru. Seberapa jauh logis Islam bahwa kerugian murabahah yang diderita oleh seorang pengusaha kaya akan diteruskan ke banyak penabung kecil (rabb-ul-mal)? Harta milik pribadi seorang pengusaha kaya tidak bertanggung jawab secara hukum untuk membayar kewajiban-kewajiban yang terutang oleh perusahaan (untuk perseroan terbatas publik), sedangkan para penanam modal kecil menderita secara finansial karena kerugian ini. Lebih penting lagi, pengusaha kaya (mudarib) hanya akan menerima kehilangan tenaganya (untuk usaha patungan), sedangkan deposan kecil akan menanggung kerugian finansial. Dari

perspektif timbal balik (Suzuki dan Miah, 2016) dan semangat untuk mengurangi kesenjangan antara si kaya dan si miskin yang diajarkan dalam Islam, proyek semacam itu secara sosial dan agama tidak sesuai. Selain itu, deposit kecil menghindari risiko yang tidak mungkin menerima kondisi seperti itu. Ini adalah rintangan lain bagi pendanaan partisipatif.

Pada banyak penelitian bahwa perusahaan pada tahap awal mereka merasa sulit untuk mengakses modal untuk pembiayaan yang diperlukan (Cosh dan Hughes, 2003; Fraser, 2005; Cowling et al., 2012). Hal ini dapat dikaitkan dengan kurangnya informasi yang memadai dari perusahaan dan rekam jejak bisnis yang tepat yang dianggap sebagai prasyarat untuk mengakses keuangan (Berger dan Udell, 1998; Revest dan Sapio, 2012). Start-up ini cenderung sangat bergantung pada pembiayaan berbasis bank selain pembiayaan mandiri mereka yang terbatas. Dalam konteks pembiayaan syariah, mereka mungkin lebih memilih pembiayaan partisipatif tanpa syarat agunan. Logikanya sederhana: perusahaan yang baru didirikan mencari mitra sehingga risiko dan ketidakpastian terkait dapat dibagi tanpa persyaratan agunan. Bank syariah, di sisi lain, memiliki strategi bisnis sendiri dalam hal risk-appetite dan profitabilitas. Mereka mungkin menganggap perusahaan muda dan kecil sangat berisiko. Pada saat yang sama, mereka mungkin meragukan atribut pribadi pengusaha. Dengan demikian, bank syariah cenderung sangat konservatif dalam berhubungan dengan perusahaan muda dan kecil.

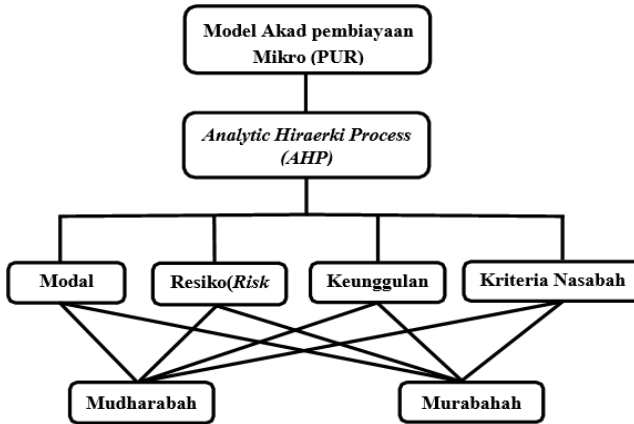
Bank syariah juga menghadapi kesulitan dalam berbagi risiko dan ketidakpastian yang tertanam dalam keuangan mikro terhadap klien marginal. Lembaga keuangan mikro (LKM) seperti

Grameen Bank telah mendapat cakupan luas dalam pemberdayaan masyarakat miskin. Mereka tampaknya memiliki beberapa keunggulan kompetitif dalam mengurangi risiko dan ketidakpastian yang terkait dengan klien marginal mereka. Salah satu pengaturan kelembagaan yang penting bagi LKM yang sukses adalah kemampuan mereka untuk mengumpulkan dana konsesional dari para donor dan LSM yang cukup untuk menyerap risiko dan ketidakpastian yang terkait. Meskipun keuangan mikro memiliki potensi yang sangat besar dan hanya dapat diakomodasi dengan prinsip-prinsip syariah, sektor ini tidak tumbuh seperti yang diharapkan. Suzuki dan Miah (2015) mengidentifikasi beberapa kendala kritis yang membatasi pertumbuhan keuangan mikro syariah. Mereka berpendapat bahwa kendala utama untuk pengembangan segmen keuangan skala kecil ini adalah pasokan dana yang tidak memadai. Meskipun banyak lembaga keuangan mikro syariah bekerja di bawah naungan bank syariah, pasokan dana sedikit dibandingkan dengan permintaan (Suzuki dan Miah, 2015).

C. Model Akad yang Ideal untuk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah

Pada pembahasan di bab ini, disajikan analisis yang menunjukkan pilihan yang tepat tentang model pembiayaan mikro di bank Syariah. Model ini dapat membantu bank Syariah untuk mengambil peran dalam pemulihan ekonomi nasional (PEN), karena dukungan terhadap UMKM dapat menopang pertumbuhan ekonomi. Peneliti melakukan wawancara pada beberapa ahli (akademisi, dan praktisi bank Syariah) dan selanjutnya dilakukan Analisis menggunakan analisis hierarki

proses (AHP). Langkah-langkah analisis yang dilakukan terlihat seperti pada penjelasan berikut:



1. Menghitung Kriteria Pembobotan Hierarki untuk semua kriteria dengan cara:
 - a. Membuat matriks perbandingan berpasangan diinput berdasarkan skala penilaian perbandingan

Tabel 4.1. Matriks Perbandingan Berpasangan Kriteria Responden Praktisi Bank

Kriteria	Modal	Risiko	Keunggulan	Kriteria Nasabah
Modal	1	3	1/3	3
Risiko	1/3	1	1/3	2
Keunggulan	3	3	1	7
Kriteria Nasabah	1/3	1/2	1/7	1

b. Sintesis

1) Tambahkan nilai dari setiap kolom pada matriks

Matriks	Jumlah Baris	Vektor Eigen
[1 3 0,33 3 0,33 1 0,33 2 3 3 1 7 0,33 0,50 0,14 1]	7,333	1,03
	3,667	0,54
	14	2,13
	1,967	0,29
Jumlah	25	4,00

2) Menjumlahkan nilai setiap baris dan untuk dengan jumlah elemen untuk membiasakan nilai rata-rata

Matriks	Jumlah Baris	Vektor Eigen	Rata-Rata
[1 3 0,33 3 0,33 1 0,33 2 3 3 1 7 0,33 0,50 0,14 1]	7,333	1,03	0,26
	3,667	0,54	0,14
	14	2,13	0,53
	1,967	0,29	0,07
Jumlah	25	4,00	1,00

Tabel Vektor Eigen

Kriteria	Vektor Eigen
Modal	1,03
Resiko	0,54
Keunggulan	2,13
Kriteria Nasabah	0,29

c. Mengukur konsistensi

$$\lambda_{maks} = (4,67 \times 0,26) + (7,50 \times 0,14) + (1,81 \times 0,53) + (13 \times 0,07)$$

$$\lambda_{maks} = 4,14$$

d. Menghitung Consistency Index (CI)

$$CI = \frac{(\lambda_{maks} - n)}{(n - 1)}$$

$$CI = \frac{(4,14 - 4)}{(4 - 1)} = 0,05$$

e. Menghitung Consistency Ratio (CR)

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0,05}{0,90} = 0,0555$$

Karena $CR < 0,1$ maka matriks perbandingan berpasangan ialah konsisten.

2. Menghitung kriteria pembobotan hierarki untuk semua alternatif. Pada tahap ini, alternatif dibandingkan sesuai dengan setiap kriteria.

a. Membuat matriks perbandingan berpasangan diinput berdasarkan skala penilaian perbandingan

Tabel 4.2. Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif

Modal	Mudharabah	Murabahah	Nilai Eigen		Jumlah	Rata-Rata
Mudharabah	1	¼	0,2	0,2	0,4	0,2
Murabahah	4	1	0,8	0,8	1,6	0,8
Jumlah	5	1,25	1	1	2	1

b. Mengukur konsistensi

$$\lambda_{maks} = (5 \times 0,2) + (1,25 \times 0,8)$$

$$\lambda_{maks} = 2$$

c. Menghitung Consistency Index (CI)

$$CI = \frac{(\lambda_{maks} - n)}{(n - 1)}$$

$$CI = \frac{(2 - 2)}{(2 - 1)} = 0$$

d. Menghitung Consistency Ratio (CR)

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0}{0} = 0$$

Karena $CR < 0,1$ maka matriks perbandingan berpasangan ialah konsisten.

Tabel 4.3. Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif

Modal	Mudharabah	Murabahah	Nilai Eigen		Jumlah	Rata-Rata
Mudharabah	1	3	0,75	0,75	1,5	0,75
Murabahah	0,33	1	0,25	0,25	0,5	0,25
Jumlah	1,33	4	1	1	2	1

a. Mengukur konsistensi

$$\lambda_{maks} = (1,33 \times 0,75) + (4 \times 0,25)$$

$$\lambda_{maks} = 2$$

b. Menghitung Consistency Index (CI)

$$CI = \frac{(\lambda_{maks} - n)}{(n - 1)}$$

$$CI = \frac{(2 - 2)}{(2 - 1)} = 0$$

c. Menghitung Consistency Ratio (CR)

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0}{0} = 0$$

Karena $CR < 0,1$ maka matriks perbandingan berpasangan ialah konsisten.

Tabel 4.4. Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif

Keunggulan	Mudharabah	Murabahah	Nilai Eigen		Jumlah	Rata-Rata
Mudharabah	1	7	0.875	0.875	1.75	0.875
Murabahah	0.142857	1	0.125	0.125	0.25	0.125
Jumlah	1.142857	8	1	1	2	1

- a. Mengukur konsistensi

$$\lambda_{maks} = (1,142857 \times 0,875) + (8 \times 0,125)$$

$$\lambda_{maks} = 2$$

- b. Menghitung Consistency Index (CI)

$$CI = \frac{(\lambda_{maks} - n)}{(n - 1)}$$

$$CI = \frac{(2 - 2)}{(2 - 1)} = 0$$

- c. Menghitung Consistency Ratio (CR)

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0}{0} = 0$$

Karena $CR < 0,1$ maka matriks perbandingan berpasangan ialah konsisten.

Tabel 4.5. Matriks Perbandingan Berpasangan Alternatif

Kriteria Nasabah	Mudharabah	Murabahah	Nilai Eigen		Jumlah	Rata-Rata
Mudharabah	1	5	0.833	0.833	1.666	0.8333
Murabahah	0.2	1	0.166	0.166	0.333	0.1667
Jumlah	1.2	6	1	1	2	1

- a. Mengukur konsistensi

$$\lambda_{maks} = (1,2 \times 0,8333) + (6 \times 0,1667)$$

$$\lambda_{maks} = 2$$

b. Menghitung Consistency Index (CI)

$$CI = \frac{(\lambda_{maks} - n)}{(n - 1)}$$

$$CI = \frac{(2 - 2)}{(2 - 1)} = 0$$

c. Menghitung Consistency Ratio (CR)

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0}{0} = 0$$

Karena $CR < 0,1$ maka matriks perbandingan berpasangan ialah konsisten.

**Tabel Urutan Prioritas Nilai Akhir (Total Ranking)
Berdasarkan Semua Kriteria**

Bobot	Modal	Risiko	Keunggulan	Kriteria Nasabah	Hasil	Ranking
Mudharabah	0,2	0,75	0,875	0,833	0.681	1
Murabahah	0,8	0,25	0,125	0,1667	0,318	2

Berdasarkan hasil perankingan maka diketahui bahwa mudharabah menempati ranking pertama sebagai alternatif terbaik pada pengambilan keputusan model akad pembiayaan mikro pada bank syariah dengan bobot 0,681.

Mudarabah digunakan sebagai metode pengumpulan dana oleh lembaga keuangan tanpa bunga. Dalam konteks ini, satu pihak memberikan semua modal sementara yang lain menyumbangkan tenaga, tenaga, dan waktunya saja. Dengan kata lain, satu pihak menyediakan modal, dan pihak lain mengelola bisnis tanpa kehadiran penyedia modal. Mereka berbagi keuntungan yang diperoleh dari kemitraan pada tingkat yang disepakati di awal atau apa yang disebut rasio bagi hasil

yang telah ditentukan sebelumnya. Jika terjadi kerugian, pihak yang ikut serta dalam jerih payahnya akan kehilangan usahanya, dan pemilik modal menanggung kerugian materiil. Gambar 4.2 menyajikan modus operandi mudarabah klasik. Pihak yang bekerja dikenal sebagai mudarip. Pemilik modal disebut rabb'ul mal. Saat mengumpulkan dana, bank syariah adalah mudarip. Pemilik dana atau deposan adalah rabb'ul mal. Bank syariah seharusnya mengembangkan model pembiayaan dengan menggunakan kontrak kemitraan di sisi aset neraca mereka. Dengan kata lain, bank syariah mudarip pada kewajiban model bisnis, dan rabb'ul mal pada sisi aset. Namun, masalah praktis membuat penerapannya sulit (Dinç & Saiti, 2018). Terdapat beberapa tantangan praktis dalam penerapan mudarabah klasik seperti alasan ekonomi, maturity mismatch, keterbatasan permodalan, transparansi neraca, masalah off-the-book, masalah sekuritisasi dan perundang-undangan, serta fluktuasi konjungtur.

Ada beberapa tantangan praktis dalam penerapan mudarabah klasik seperti alasan ekonomi, ketidaksesuaian jatuh tempo, keterbatasan modal, transparansi neraca, masalah *off-the-book*, masalah sekuritisasi dan undang-undang, dan fluktuasi konjungtur.

- a. Alasan ekonomi: Bisnis yang merupakan pihak mudharabah dan musharakah menjadi investasi baru dan inovatif, dan keberlanjutan kontrak ini adalah alasan utama. Namun, juga karena perusahaan yang telah aktif di pasar dan telah membuktikan profitabilitasnya merupakan pertimbangan investasi penting dari lembaga keuangan dan organisasi keuangan Islam. Perantara

keuangan sebagian besar lebih memilih perusahaan yang sudah lama berada di pasar. Hal ini menyebabkan efek crowding out bagi investasi inovatif dan baru untuk mengalokasikan dana. Selain itu, investasi perbankan ritel yang berkembang merupakan sisi nyata dari crowding out. Perbankan ritel, yang berkembang dalam permintaan dana, menyediakan alternatif sumber yang dapat dialokasikan untuk investasi baru dan inovatif. Selain itu, investasi dalam mudharabah tidak bergantung pada daftar saham dan tidak memiliki dasar hukum untuk lindung nilai risiko. Hal inilah yang menjadi kendala dalam pengembangan model pembiayaan ini. Kekurangan dalam struktur penjaminan ini meningkatkan beban modal bank syariah dengan pembiayaan mudharabah.

- b. Ketidaksiharian maturitas: Masalah periode pengembalian yang panjang untuk investasi di sisi aset dan masalah inkonsistensi mengenai maturitas di sisi liabilitas adalah masalah yang signifikan. Misalnya, rata-rata jangka waktu jatuh tempo deposito di Turki adalah 54 hari, dan 72% dari total dana berada di rekening deposito dalam waktu satu bulan (TCMB, 2017) sedangkan pendanaan proyek memiliki jatuh tempo yang lebih lama. Mungkin juga ada masalah tentang jatuh tempo deposito. Misalnya, tidak ada jatuh tempo lebih dari 12 bulan di Turki (Dinç, 2017), yang berarti bahwa jangka waktu deposito mudharabah maksimum adalah 12 bulan. Pembaharuan jatuh tempo adalah keputusan pemilik dana. Jika deposan menarik simpanan mereka dari proyek di mana keuntungan proyek tidak pasti, ini

membuat realisasi proyek investasi tidak mungkin. Untuk itu, model pembiayaan seperti mudharabah dan musyarakah sebagian besar memperoleh dana dari sumber dana lain dari bank syariah.

- c. Keterbatasan modal: Karena modal bank harus sesuai dengan rasio kecukupan modal atau persyaratan Basel, ada batasan penerapan mudharabah dengan sumber dana lain terutama ekuitas. Bank syariah harus berada dalam struktur yang dapat menyediakan modal konstan untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Oleh karena itu, modal diperoleh dari sumber mudharabah yang terbatas. Ini mungkin tidak dianggap sebagai solusi untuk pengembangan pembiayaan mudharabah.
- d. Transparansi neraca dan masalah off-the-book: Masalah penting lainnya adalah transparansi neraca yang akan digunakan dalam menentukan profitabilitas setelah proyek selesai. Penting untuk menggunakan mekanisme audit internal serta mekanisme audit independen untuk menentukan apakah catatan itu akurat. Namun, ini akan meningkatkan biaya investasi. Misalnya, karena risiko yang terlibat dalam investasi, diperlukan asuransi tambahan dan kebutuhan modal meningkat karena risiko meningkat.
- e. Masalah spesialisasi: Bank syariah memiliki spesialisasi regional. Lokasi cabang atau kegiatan ekonomi negara menentukan spesialisasi bank syariah. Namun, spesialisasi harus dikembangkan di berbagai bidang untuk mewujudkan pembiayaan mudharabah. Spesialis harus dipekerjakan untuk menganalisis laporan kelayakan dan

membuat keputusan investasi. Struktur keuangan yang ada memiliki poin yang hilang dalam hal ini. Ini adalah kendala lain untuk investasi.

- f. Masalah perundang-undangan: Model pembiayaan dalam bentuk kontrak kemitraan memiliki masalah perpajakan. Keuangan seperti itu memiliki masalah perpajakan dengan logika kredit konvensional atau sekuler. Proses perpajakan mengenai filosofi dan teori pembiayaan dapat menimbulkan masalah lain dan memerlukan regulasi yang mendukung. Selain itu, karena ada beberapa bidang yang tidak diatur untuk bank dan perusahaan dalam hal pencatatan akuntansi, maka tidak ada peraturan tentang formulir pencatatan. Selain itu, infrastruktur regulasi model pembiayaan bank syariah dalam transfer modal belum dikembangkan. Ini menyoroti perlunya regulasi khusus untuk perbankan bebas bunga.
- g. Fluktuasi konjungtur: Struktur ekonomi yang ada merupakan kendala terpenting dalam mewujudkan pembiayaan dalam bentuk transfer modal. Selera risiko terpengaruh karena fluktuasi konjungtur. Oleh karena itu, model pembiayaan investasi yang berkelanjutan tidak dapat dikembangkan.

Keuangan mikro telah menjadi yang terdepan dalam pembiayaan. Investasi dilakukan, dan model pembiayaan dikembangkan untuk mempromosikan keuangan mikro. Keuangan Islam juga memberikan banyak perhatian untuk mengembangkan keuangan mikro syariah (Dinç & Saiti, 2018). Keuangan mikro bertujuan untuk membiayai wirausahawan atau mendukung kelompok yang kurang beruntung dalam

memerangi kemiskinan. Dengan demikian, ini merupakan solusi yang signifikan untuk masalah ketenagakerjaan dan distribusi pendapatan (El Ebrashi et al., 2018).

(Muneer et al., 2017) menerapkan model pembiayaan syariah yang ada ke model pembiayaan mikro. Beberapa penelitian lain membandingkan keuangan mikro Islam dan keuangan mikro konvensional (Shaikh, 2017). (Shaikh, 2017) menganggap konsep keuangan Islam seperti zakat, *qard al-hasan* (pinjaman kebajikan), dan wakaf sebagai alat pembiayaan mikro. (Iman & Mohammad, 2017) membahas topik dalam istilah tanggung jawab. Ia mengusulkan dua model dan mengkaji metode yang didasarkan pada *mudarabah* dan *murabahah*. Dalam situasi ketika akuntansi tidak memungkinkan, dia menganggap sulit untuk menentukan bagi hasil secara akurat. Selain itu, ia menganggap sistem tersebut kompleks dan menekankan pada pengembangan model pembiayaan khusus (Segrado, 2005).

(A.A. Khan, 2015) menyelidiki model *murabahah*, *mudarabah*, dan *qard al-hasan*. Ia memisahkan keuangan mikro syariah sebagai "keuangan mikro yang berorientasi pada keuntungan" dan "keuangan mikro yang berorientasi non-profit." Dia mengusulkan model pembiayaan syariah yang berbeda untuk dua metode pembiayaan mikro syariah. Dia mengusulkan model *qard al-hasan*, zakat, dan wakaf untuk keuangan Islam yang berorientasi nirlaba, dan untuk keuangan mikro yang berorientasi pada keuntungan, dia mengusulkan kredit mikro dan modal mikro. Ia bergelut dengan model *mubarahah* dan *ijarah* di bidang kredit mikro. Ia juga mengembangkan model yang berorientasi pada keuntungan di

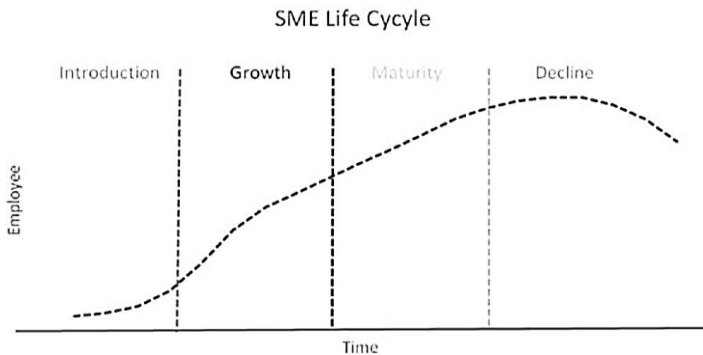
mana model kompositnya adalah zakat, ijarah, wakaf, sadaqah (sedekah), istisna, istijrar, dan salam.

Akad *mudharabah* sebenarnya bisa diimplementasikan pada pembiayaan mikro. Hal ini diungkapkan oleh (Dinç & Saiti, 2018) yang melakukan studi pada salah satu perusahaan penyedia jasa pembiayaan bernama Reverse Mudharabah Company (RMC). RMC adalah perusahaan modal yang menyediakan modal dan mengendalikan kepemilikan. Itu dalam bentuk *syirkat-ul-inan* (TDV, 2000, hal. 260). Ini berfokus pada realisasi proyek investasi dengan sumber daya yang dimilikinya. Dalam hal ini, tujuannya sama dengan perusahaan mudarabah. Namun, tidak seperti perusahaan mudarabah, proyek tersebut direalisasikan oleh RMC. Selain itu, berbeda dengan perusahaan mudharabah, proyek pembiayaan direalisasikan dengan sebutan *rabb'ul mal*, bukan dengan sebutan *mudharib*. Ini membangun kemitraan dengan sistem kemitraan berdasarkan kekuatan keuangan yang ada.

Mudharib di RMC tetap dalam kendali perusahaan. Gaji mungkin berikan. Proyek yang terungkap adalah aset perusahaan. Kemitraan ini khusus untuk proyek tersebut. Itu didirikan atas dasar pembagian keuntungan yang akan diperoleh dari proyek. Jika terjadi kerugian, RMC akan menanggung kerugian tersebut. Pihak lain yang berpartisipasi dalam kemitraan bertanggung jawab atas kerugian dalam hal tenaga kerja. Metode pembiayaan yang diterapkan dalam praktik ini tidak dianggap bebas bunga dan belum dimasukkan dalam literatur. RMC adalah perusahaan mudarabah yang melakukan pekerjaannya. Dengan cara ini, manajemen berada pada posisi yang lebih baik untuk memastikan keberhasilan proyeknya

karena memiliki keterampilan dalam pemasaran, promosi, keuangan, dan fungsi bisnis serupa. Ia mengatur strukturnya dan membuat keputusannya. Dengan sifat-sifat tersebut, meskipun mirip dengan model *musyarakah*, pihak tenaga kerja tidak memberikan modal karena modalnya tidak berwujud. Terlebih lagi, berbeda dengan *mudarabah*, pemegang dana dapat menambah tenaga kerjanya pada fungsi usaha penunjang. Jika timbul kebutuhan tambahan untuk pekerjaan, pihak yang harus melakukan pekerjaan tersebut adalah pemegang dana. RMC berpengaruh dalam siklus hidup UKM.

Gambar 4.2. SME Life Cycle



Seperti yang disajikan pada Gambar 4.2, proses pengenalan adalah periode di mana akses UKM terhadap dana dibatasi. Masalah jaminan ada atas dasar masalah keuangan. Namun dalam *mudarabah* terbalik, keuntungan dasarnya adalah untuk mengatasi kekurangan pembiayaan selama proses pengenalan. Dengan cara ini, karena tahap pengenalan akan berkembang dengan cepat, proses pertumbuhan dan

kematangan yang merupakan sumber keuntungan riil dapat dioptimalkan. Dengan cara ini, periode pengembalian investasi berkurang, dan profitabilitas meningkat. Dalam periode penurunan, bagaimanapun, siklus hidup dapat dibentuk melalui pengembangan produk dengan mengaitkan RMC dengan proyek lain.

Pendekatan RMC memiliki pemahaman modal yang tidak berwujud. Dalam pengertian ini, itu bisa dianggap musyarakah. Bagaimanapun, musyarakah harus ditangani dengan pendekatan yang nyata. Untuk alasan ini, ada perbedaan penting. Berbeda dengan ijarah, yang menentukan adalah bagian penerima dari keuntungan. Membayar gaji merupakan evaluasi opsional dalam mudarabah terbalik. Dalam hal ini, berbeda dengan model ijarah. Persamaan dan perbedaan antara metode reverse mudarabah dengan model pembiayaan bebas bunga lainnya dapat dilihat pada Tabel 4.6. Mansori, Chin, & Safari (2015) menganalisis metode pembiayaan tanpa bunga ditinjau dari perspektif syariah dan melaporkan keuntungannya dan kerugiannya. Model baru ini berpengaruh dalam menghilangkan kelemahan model pembiayaan tanpa bunga, terutama model berbasis kemitraan.

Dengan properti ini, hasil keuangan yang muncul dalam mudharabah terbalik akan transparan bagi para pihak, sehingga menghilangkan masalah off-the-book. Selain itu, karena gaji mungkin dibayarkan, maka akan ada jaminan bagi penyedia tenaga kerja. Karena mengambil ide 'bisnis yang telah diubah menjadi proyek' sebagai nilai, itu berkontribusi pada lapangan kerja. Keberhasilan produksi memberikan kontribusi makroekonomi. Karena keuntungan dibagi, adopsi proyek

diperkuat. Mudarabah terbalik dapat dikembangkan dengan atau tanpa jangka waktu tertentu. Kontrak kerja bisa dibuat untuk jangka waktu tertentu. Setelah kontrak kerja diputuskan, para pihak dapat mengakhiri kemitraan sesuai dengan exit strategy yang telah disepakati. Masing-masing pihak dapat mentransfer pekerjaan tersebut ke pihak lain. Proyek juga dapat didirikan tanpa jangka waktu tertentu. Pada titik inilah kontrak kerja mudarabah terbalik menjadi topik pewarisan. Dalam kontrak kerja dengan waktu terbatas, topik waris harus dimasukkan dalam kontrak kerja.

Tabel 4.6. Perbedaan antara Reverse Mudarabah dan Model Pembiayaan Tanpa Bunga Lainnya (Dinç & Saiti, 2018)

	Reverse Mudarabah	Mudarabah	Musharakah	<i>Ijarah al-'Amal</i>
Only one party joins with capital	√	√	—	√
Only one party joins with labor	√	√	—	√
The fund holder may put labor	√	—	√	√
Project is realized out	—	√	√	—
Project is realized in	√	—	—	√
Tangible approach	—	√	√	√
Intangible approach	√	—	—	—
Losses belong to ONE PARTY	√	√	—	√
Salary must be paid	—	—	—	√
Salary may be paid	√	√	—	—
Profit is shared	√	√	√	—

Dengan elemen ini, hasil keuangan yang muncul dalam Reverse Mudarabah akan transparan bagi para pihak, sehingga menghilangkan masalah off-the-book. Selain itu, karena gaji dapat dibayarkan, akan ada keamanan bagi penyedia tenaga kerja. Karena mengambil ide 'bisnis yang telah diubah menjadi proyek' sebagai nilai, ini berkontribusi pada pekerjaan.

Keberhasilan produksi memberikan kontribusi ekonomi makro. Karena keuntungan dibagi, adopsi proyek diperkuat. Reverse Mudharabah dapat dikembangkan dengan atau tanpa jatuh tempo tertentu. Kontrak kerja dapat dibuat untuk jangka waktu tertentu. Setelah kontrak kerja berakhir, para pihak dapat mengakhiri kemitraan sesuai dengan strategi keluar yang disepakati. Masing-masing pihak dapat mentransfer pekerjaan ke pihak lain. Proyek juga dapat didirikan tanpa jangka waktu tertentu. Pada titik ini, kontrak kerja mudharabah terbalik menjadi topik untuk warisan. Dalam kontrak kerja dengan jangka waktu terbatas, topik pewarisan harus dimasukkan dalam kontrak kerja.

D. Studi Kasus dari Praktik Konvensional

Di banyak sektor, proyek dikembangkan dengan kontrak kerja yang mirip dengan mudharabah terbalik. Dengan cara ini, kontribusi dibuat untuk lapangan kerja dan pertumbuhan. Contohnya dalam bentuk mudharabah terbalik terbatas. Namun, mudharabah terbalik mungkin tidak terbatas dan terbatas. Mudharabah terbalik terbatas dapat dievaluasi sebagai model yang lebih efisien dalam hal keberhasilan proyek.

1. Kasus 1, Perusahaan A

Perusahaan A adalah perusahaan penerbitan di Turki. Perusahaan ini memproduksi karya sastra serta buku akademik dan remaja/anak-anak. Ini memiliki pangsa 10% dalam hal penerbitan akademik di Turki (Turkish Publishers Association, 2017). Perusahaan A telah aktif di pasar sejak tahun 2000, dan model bisnisnya mirip dengan perusahaan penerbitan lainnya. Dalam konteks ini, ia mempraktikkan dua jenis kontrak. Yang

pertama mirip dengan akad istishna. Buku yang akan diterbitkan sebagian ditujukan kepada peneliti. Berdasarkan persiapan bagian-bagian buku dengan judul yang berbeda, sejumlah tertentu dibayarkan, dan hak cipta buku dibeli. Jenis kontrak ini berada di luar cakupan penelitian kami. Jenis akad yang kedua adalah jenis mudharabah, dan menjadi topik kajian ini.

Dalam konteks ini, pemilik proyek menyerahkan pekerjaannya kepada Perusahaan A. Perusahaan A menerima untuk berinvestasi dalam proyek yang dibeli, dan menerima bahwa ia akan memberikan jumlah tertentu dalam kondisi pembayaran tertentu jika proyek tersebut direalisasikan. Kontrak terkait dengan jumlah penjualan produk. Setelah jumlah penjualan tertentu terealisasi, perusahaan berjanji akan melakukan pembayaran tertentu. Karena penjualan buku dapat dipantau melalui sistem publik, prosesnya transparan. Perusahaan A mungkin juga setuju bahwa ia akan membayar gaji. Perusahaan A telah mengembangkan model pekerjaan di mana ia mentransfer konten ke sisi tenaga kerja setelah periode berakhir. Dengan cara ini, sisi tenaga kerja proyek dapat menyajikan konten ke perusahaan penerbitan lain setelah jangka waktu tertentu. Perusahaan A dapat mentransfer konten yang pembayarannya dilakukan serta gaji kepada pemilik dengan batasan waktu tertentu. Perusahaan A dapat terlibat dalam proyek dengan menyiapkan laporan kelayakan serta karya visual tentang isinya. Selain itu, ia mempekerjakan personalnya untuk pemasaran, distribusi, akuntansi, dan perpajakan. Dengan model bisnis ini, beberapa aktivitas Perusahaan A merupakan bagian dari akad mudharabah terbalik.

2. Kasus 2, Perusahaan B

Perusahaan B merupakan perusahaan IT yang aktif mengembangkan perangkat lunak sejak tahun 2000. Perusahaan mengembangkan proses perangkat lunak dengan stafnya. Ini juga membiayai proyek-proyek yang bertujuan untuk mengembangkan konten dengan cara yang mirip dengan kontrak mudharabah. Jika perusahaan setuju untuk mengembangkan konten, kemitraan dibuat. Dalam konteks ini, lingkungan bisnis dan peralatan disediakan untuk pengembang mitra untuk mengembangkan konten. Jika proyek tersebut terealisasi, Perusahaan B dan pihak buruh membagi keuntungan sesuai dengan tarif yang disepakati. Perusahaan B juga dapat melakukan pembayaran gaji kepada tenaga kerja. Perusahaan dapat menggunakan pembiayaan terbatas atau tidak terbatas. Ini juga dapat memberikan dukungan di bidang-bidang seperti penyusunan laporan kelayakan hingga pekerjaan tambahan. Perusahaan juga melibatkan karyawannya untuk pemasaran, akuntansi, dan perpajakan dalam bentuk matriks. Dengan model bisnis ini, Perusahaan B membiayai beberapa aktivitasnya di berbagai sektor sebagai kontrak mudharabah terbalik.

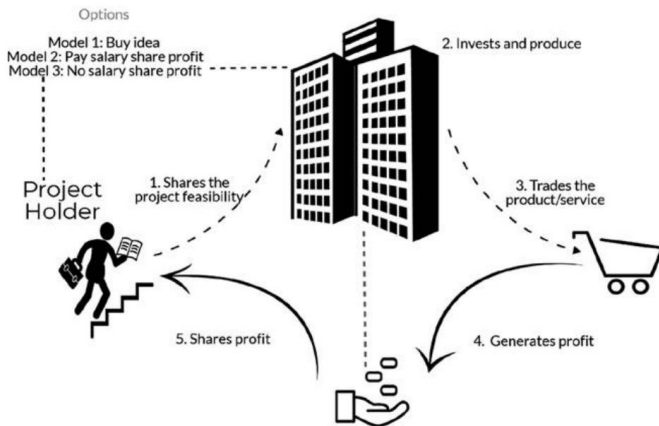
Kedua perusahaan menyediakan sumber daya untuk model pekerjaan yang tidak didefinisikan di bidang keuangan bebas bunga. Selain itu, beberapa investasi yang tidak akan pernah dilakukan dibiayai dengan cara ini. Model pembiayaan tanpa bunga lainnya dimaksudkan untuk menutupi kebutuhan pembiayaan tambahan dari kegiatan yang sudah ada. Mudharabah terbalik dapat digunakan dengan cara ini, dan tahap-tahap yang direalisasikan sebelumnya memungkinkan untuk merealisasikan pembiayaan.

3. Kasus 3, Perusahaan C

Perusahaan C adalah perusahaan pengembang konten program TV di Belanda. Ini berkaitan dengan perdagangan konten yang dikembangkannya di seluruh dunia. Perusahaan berinvestasi dalam proyek-proyeknya serta ide-ide proyek. Dalam hal ini, mereka yang memiliki ide untuk proyek masa depan menghubungi perusahaan. Perusahaan membiayai tenaga kerja yang terlibat dalam mengembangkan ide-ide. Setelah proyek direalisasikan, di perusahaan setuju untuk membagi keuntungan pada tingkat tertentu. Dalam konteks ini, beberapa aktivitas perusahaan diwujudkan dalam bentuk yang mirip dengan akad mudharabah terbalik.

Sampel menunjukkan bahwa pasar telah mengembangkan model bebas bunga di bidang yang membutuhkan biaya investasi tinggi, terutama dalam pengembangan konten. Karena sektor sedang diubah pada skala global, debat padat karya atau padat modal telah diganti dengan debat padat perangkat lunak. Untuk mendistribusikan pendapatan dalam lingkungan bisnis yang berubah, pekerjaan menjadi alat yang ketinggalan zaman. Ke depan, jika model berbasis kemitraan tidak digunakan untuk mendistribusikan pendapatan, perpajakan sosial seperti zakat akan dimasukkan dalam agenda ekonomi. Dalam hal ini, keuangan Islam akan menjadi yang terdepan untuk transfer modal. Mudharabah terbalik dapat dikembangkan sebagai periode terbatas atau tidak terbatas, serta sektor terbatas dan tidak terbatas. Itu juga bisa diterapkan dalam tiga bentuk berbeda Tiga jenis aplikasi mudharabah terbalik mengacu pada Ide Beli, Bayar Gaji Bagi Hasil, dan Tanpa Bagi Hasil Gaji.

Gambar 4.3. Reverse Mudarabah Models



Gambar 4.3 mengilustrasikan alur kerja model. Submodel mudharabah terbalik berbeda mengenai kontribusi pemegang proyek. 1. Pemegang proyek berbagi proyeknya dengan perusahaan cadangan mudharabah; 2. RMC akan berinvestasi jika proyek tersebut layak; 3. Pemegang proyek menjalankan bisnisnya; 4. Pemilik proyek berusaha menghasilkan keuntungan; 5. Keuntungan akan dibagi oleh pemegang proyek dan RMC berdasarkan rasio bagi hasil yang disepakati. Dalam hal kerugian, RMC akan menanggung kerugian finansial.

Pertanyaan berikutnya menyangkut hubungan antara pemegang proyek dan RMC. Empat model bisnis yang berbeda diusulkan jika RMC menerima proyek tersebut.

1. Membeli Ide

Dalam model mudharabah terbalik pertama, pemilik ide mentransfer idenya dengan imbalan royalti. Dia tidak terlibat dalam modal maupun tenaga kerja tetapi menerima keuntungan

pada tingkat yang disepakati setelah proyek direalisasikan. Meskipun penerapan ide-ide ini penting, model pembiayaan bebas bunga belum dikembangkan selain dari mudharabah terbalik. Dalam hal ini, mudharabah terbalik berbeda dari mudharabah klasik.

2. Bayar Gaji Bagi Hasil

Pada model kedua, pemilik proyek berpartisipasi dalam proyek dengan tenaganya. Jika proyek tersebut direalisasikan, ia akan menerima bagian dari keuntungan pada tingkat yang disepakati di awal. Namun, karena dia adalah spesialis dalam proyek, ada kemungkinan dia dibayar gaji. Ini dapat dianggap sebagai model fungsional. Karena jika kekuatan finansial tenaga kerja terbatas atau jika proyek akan direalisasikan dalam waktu yang sangat lama, maka gaji mungkin diperlukan.

3. Tidak Ada Gaji Bagi Hasil

Jika tenaga kerja tidak terspesialisasi dalam proyek tetapi ingin berpartisipasi, atau jika periode investasi proyek pendek, dan tidak memerlukan gaji, mudharabah terbalik juga dapat direalisasikan tanpa membayar gaji. Meskipun demikian, beberapa biaya tenaga kerja dapat ditutupi. Dalam hal proyek terealisasi, tenaga kerja dan RMC membuat kesepakatan terlebih dahulu untuk membagi keuntungan pada tingkat tertentu. Dengan sifat-sifat tersebut, dua model terakhir serupa dengan penerapan mudharabah terkait gaji. Seperti yang dapat dipahami dari contoh dan model pembiayaan yang dikembangkan, mudharabah terbalik sangat berpengaruh dalam hal keuangan mikro dan pembiayaan UKM. Misalnya, model ide

beli memberikan alternatif berbasis kemitraan bagi UKM yang tidak dapat membiayai proyek. Dalam model lain, RMC dapat mengembangkan kemitraan dengan UKM. Dengan cara ini, mudharabah terbalik dapat digunakan sebagai metode pembiayaan bebas bunga yang efisien dalam bisnis pembiayaan.

4. Alternatif Institusional

Model mudharabah terbalik dapat diterapkan di bawah payung wakaf. Ketika mudharabah terbalik digunakan dalam bisnis wakaf, pemilik proyek dapat memperoleh bagian keuntungannya, dan sisanya dapat digunakan untuk berinvestasi dalam keuangan mikro Islam atau amal. Artinya model tersebut dapat digunakan untuk perusahaan yang berorientasi profit dan juga untuk organisasi non profit.



BAB V

INTIHA KAJIAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan, teori, penelitian terdahulu yang relevan, dan metode penelitian, ada 9 kesimpulan yang didapatkan dari penelitian ini, yaitu:

1. Pembiayaan usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) di bank syariah menggunakan akad murabahah atau yang lebih dikenal dengan sebutan jual beli. Pihak bank bertindak sebagai penyedia dana yang disalurkan kepada nasabah. Nasabah mendapatkan dana yang digunakan untuk membeli peralatan/perlengkapan yang dibutuhkan dalam proses produksi atau yang mendukung jalannya usaha. Dana tersebut diangsur kepada bank syariah sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.
2. Ditinjau dari hukum islam, apa yang dilakukan oleh bank syariah tidaklah salah atau sudah sesuai dengan kepatutan syariah. Hal ini terlihat dari proses akad yang terjadi di mana ada hubungan penjual dan pembeli serta ada barang yang diperjualbelikan.

3. Meski sudah sesuai dengan standar kepatuhan syariah, penerapan akad murabah dalam penyaluran pembiayaan mikro dinilai kurang tepat disebabkan masalah moral baik itu datang dari pihak nasabah dan pihak bank. Akad ini menyebabkan bank syariah dinilai kurang memiliki peran dalam pemulihan ekonomi nasional, disebabkan peran ini sama dengan apa yang telah ditempuh oleh bank konvensional yang juga menyalurkan produk pembiayaan. Penelitian ini membuktikan bahwa kontrak yang tepat untuk pembiayaan usaha kecil mikro adalah akad mudharabah/bagi hasil.

B. Evaluasi dan Rekomendasi

Berdasarkan temuan penelitian ini, ada beberapa evaluasi berupa saran dan rekomendasi yang diajukan peneliti untuk beberapa pihak, yaitu:

1. Untuk pihak bank syariah, berkompetisi dengan bank konvensional pada produk pembiayaan mikro yang pasarnya sudah dikuasai hanya akan melemahkan peran bank syariah. Bank syariah seharusnya mempertegas dan memperkuat citra sebagai bank dengan prinsip bagi hasil. Disadari bahwa untuk mewujudkan hal tersebut tidaklah mudah karena bank syariah juga tentu tidak ingin mendapatkan masalah dan lebih memilih menghindari risiko. Penguatan pada teknologi informasi seperti *e-channel* bisa jadi solusi yang ideal untuk memastikan prinsip bagi hasil berjalan sesuai dengan yang seharusnya.
2. Kami menganggap bahwa temuan kami masih jauh dari kata sempurna, disebabkan banyak kendala. Peneliti

selanjutnya dapat mengkaji dan merumuskan sebuah sistem yang dapat membantu bank syariah untuk mengambil peran optimal bukan hanya sekedar pemulihan ekonomi, namun juga kesejahteraan manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, S. N. (2017). Building trust in Islamic finance products and services. *Society and Business Review*, 12(3), 356–372. <https://doi.org/10.1108/sbr-03-2017-0017>
- Annim, S. K. (2010). Economics Discussion Paper Series Microfinance and Poverty A Macro Perspective Katsushi Imai Raghav Gaiha Ganesh Thapa. *A Journal of World Development, October*, 1–44.
- Annisa, A. A. (2013). Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 4(2), 239. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v4i2.239-266>
- Begum, H., Alam, A. S. A. F., Mia, M. A., Bhuiyan, F., & Ghani, A. B. A. (2019). Development of Islamic microfinance: a sustainable poverty reduction approach. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(3), 143–157. <https://doi.org/10.1108/jeas-01-2018-0007>
- Buchenrieder, G., Nguemo Gnilachi, J., & Benjamin, E. O. (2019). Poverty alleviation through microcredit in Sub-Saharan Africa revisited: New evidence from a Cameroonian village bank, the Mutuelle Communautaire de Croissance. *Agricultural Finance Review*, 79(3), 386–407. <https://doi.org/10.1108/AFR-03-2018-0019>

- Dinç, Y., & Saiti, B. (2018). *Chapter 8 "Reverse Mudarabah" an Alternative of Classical Mudarabah for Financing Small Businesses*. 175–187. <https://doi.org/10.1108/s1569-376720180000019009>
- El Ebrashi, R., Salem, R., El Kayaly, D., & El-Bassiouny, N. (2018). What potentials does Islamic micro-credit have?: An empirical investigation in the Egyptian context. *Journal of Islamic Marketing*, 9(2), 305–328. <https://doi.org/10.1108/JIMA-03-2017-0027>
- Elsafi, M. H., Ahmed, E. M., & Ramanathan, S. (2020). The impact of microfinance programs on monetary poverty reduction: Evidence from Sudan. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 16(1), 30–43. <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0036>
- Fajri AF, M. S. (2020). Penerapan Syariah Compliance dalam Alur Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar. *Jurnal Iqtisaduna*, 6(1), 25. <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v6i1.14061>
- Ibrahim, A., & Rahmati, A. (2017). Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh. *Iqtishadia-Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 10(1), 71–96. <https://doi.org/10.21043/iqtishadia.v10i1.2319>
- Iman, A. H. M., & Mohammad, M. T. S. H. (2017). Waqf as a framework for entrepreneurship. *Humanomics*, 33(4), 419–440. <https://doi.org/10.1108/H-01-2017-0015>

- Indrawati, S. M. (2002). Indonesian economic recovery process and the role of government. *Journal of Asian Economics*, 13(5), 577–596. [https://doi.org/10.1016/S1049-0078\(02\)00176-8](https://doi.org/10.1016/S1049-0078(02)00176-8)
- Indriyani, F. (2015). Komparasi Kinerja Perbankan Syariah dengan Bank Konvensional: Suatu Studi Literatur. ... : *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. <https://ijthad.iainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid/article/view/932>
- Khan, A. A. (2015). Islamic Microfinance Theory, Policy and Practice. In *Islamic Finance : Instruments and Markets* (Issue February). <https://doi.org/10.5040/9781472920379.0039>
- Khan, F. (2010). How “Islamic” is Islamic Banking? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(3), 805–820. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.09.015>
- Kuran, T. (1996). The Discontents of Islamic Economic Morality. *American Economic Review*, 86(2), 438–442. <https://doi.org/10.2307/2118166>
- Maiti, & Bidinger. (2020). PERSEPSI PELAKU USAHA MIKRO DALAM MEMILIH PRODUK MURABAHAH BANK ACEH SYARIAH DI KOTA LHOKSEUMAWE. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Miah, M. D., & Suzuki, Y. (2020). Murabaha syndrome of Islamic banks: a paradox or product of the system? *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(7), 1363–1378. <https://doi.org/10.1108/JIABR-05-2018-0067>
- Miled, K. B. H., & Rejeb, J.-E. Ben. (2015). Microfinance and Poverty Reduction: A Review and Synthesis of Empirical

- Evidence. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 705–712. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.339>
- Mohd Noor, N. S., Muhammad, M. H., & Ismail, A. G. (2019). The derivation of Shariah risk in Islamic finance: a theoretical approach. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 10(5), 663–678. <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2017-0112>
- Muneer, S., Ali, A., & Ahmad, R. A. (2017). *Impact of Financing on Small and Medium Enterprises (SMEs) Profitability with Moderating Role of Islamic Finance*. 9(2), 13–14.
- Nijhof, Andre HJ Jeurissen, R. J. (2017). Does microfinance reduce poverty in Lao PDR? *Inpaeng Sayvaya Phouphet Kyophilavong*, 34(1), 1–5.
- Purwanto, Primiana, I., Masyita, D., & Febrian, E. (2021). Alleviating poverty through islamic microfinance: Outreach and efficiency (study on BMT and Islamic cooperatives in Indonesia). *Economy of Region*, 16(4), 1362–1376. <https://doi.org/10.17059/EKON.REG.2020-4-24>
- Rahim Abdul Rahman, A. (2010). Islamic microfinance: An ethical alternative to poverty alleviation. *Humanomics*, 26(4), 284–295. <https://doi.org/10.1108/08288661011090884>
- Rahman, M. P., & Kassim, S. (2017). Are shariah-compliant structured products able to withstand global financial shocks? A new perspective on the performance of shariah-compliant structured investment-linked plans in malaysia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 38(1), 161–182.

- Rahman, R. A., & Dean, F. (2013). Challenges and solutions in Islamic microfinance. *Humanomics*, 29(4), 293–306. <https://doi.org/10.1108/H-06-2012-0013>
- Rosly, S. A., Bakar, M. A. A., & Department. (2003). Performance of Islamic and mainstream banks in Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 30(12), 1249–1265.
- Saputri, A. A. I. (2016). Perlindungan Hukum Bagi Nasabah Pembiayaan Sistem Operasional Grameen Bank di PT. BTPN Syariah Kantor Fungsional Operasional Purbalingga. *International Conference of Moslem ...* <http://www.ejournal.iainpurwokerto.ac.id/index.php/icms/article/view/1837>
- Segrado, C. (2005). Case study “ Islamic microfinance and socially responsible investments ” Chiara Segrado 273. “ (Charity is) for the poor who are restrained in the way of Allah, and are unable to move about in the land. The unaware consider them wealthy because of th. *International Studies, August.*
- Shaikh, S. A. (2017). Poverty alleviation through financing microenterprises with equity finance. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 8(1), 87–99. <https://doi.org/10.1108/JIABR-07-2013-0022>
- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 Pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekombis*, 6(2), 165–178.

Suzuki, Y., & Miah, M. D. (2020). Shari'ah-compliant benchmark and Shari'ah-based "raf' al-haraj" benchmark on prohibition of riba. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 14(1), 151–163. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-11-2019-0490>

BIODATA PENULIS



Dr. H. Muammar Arafat Yusmad, S.H.,M.H, lahir di Jambi, 18 November 1974, putra kedua dari ayah (Papy) HMS. Yusmad, S.H dan Ibu (Bunda) Ny. Hj. Andi Nuryanti Yusmad. Menempuh pendidikan sarjana pada Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makassar tahun 1993. Setelah tamat pendidikan sarjana, pada tahun 2005 melanjutkan pendidikan pada jenjang pascasarjana Magister Hukum (S.2) pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar. Tahun 2009 melanjutkan pendidikan pada jenjang doktoral (S.3) pada Program Doktor Ilmu Hukum (PDIH) Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang, Jawa Timur. Ia berhasil menyelesaikan studinya tepat waktu dan memperoleh predikat ***Cumlaude*** dari almamaternya dan menjadi wisudawan terbaik.

Buku yang ditulis ini adalah implementasi dari kegemarannya menulis artikel yang dimuat di media cetak Jawa Pos Grup yaitu Harian Palopo Pos dan Harian Fajar yang terbit di Makassar. Sejumlah karyanya yang telah diterbitkan dalam bentuk jurnal ilmiah yaitu Jurnal Hukum “ *Dinamika Hukum*” Fakultas Hukum Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto, Jurnal Hukum dan Syariah “*Al-Ahkam*”, Jurnal Ekonomi Syariah

“*Muamalah*” di STAIN Palopo dan Jurnal Hukum “*ADIL*” Fakultas Hukum Universitas Yarsi Jakarta serta dalam bentuk buku yang diterbitkan oleh LPK. STAIN Palopo. Pengalaman menulis artikel dan opini hukum dimulainya sejak tahun 2006 dan menulis masih menjadi aktifitas rutinnya hingga sekarang.

Ia menikah dengan Ny. Rina Muammar dan dikaruniai dua orang anak yaitu: Muhammad Saleh Ananda Muammar (almarhum) dan Muhammad Abdal Mukhtarif Ananda Muammar. Pekerjaannya sehari-hari adalah sebagai dosen Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo dan dosen tetap Program Pascasarjana IAIN Palopo. Selain di IAIN Palopo ia juga mengajar di perguruan tinggi lain yaitu Fakultas Hukum dan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Andi Djemma (Unanda) Palopo. Pengalaman jabatan di kampus yang pernah diamanahkan adalah: Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Syariah STAIN Palopo tahun 2007-2008, Ketua Program Studi Hukum Perdata Islam Jurusan Syariah STAIN Palopo tahun 2008-2009, Ketua Program Studi Hukum Tata Negara Jurusan Syariah STAIN Palopo tahun 2013-2015, Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Fakultas Syariah IAIN Palopo 2015-2019, dan saat ini diamanahkan sebagai Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan IAIN Palopo periode 2019-2023. Pengalaman luar negerinya cukup banyak dengan merasakan ‘atmosfer akademik’ melalui kegiatan *sandwich international program* dan *international seminar* di negara lain seperti di Belanda, Belgia, Singapura, Malaysia dan Thailand. Aktifitas di luar kampus antara lain adalah aktif sebagai Pengurus Asosiasi Pengangajar Program Studi Ilmu Hukum (APPSIH) PTKIN

Kementerian Agama RI, Anggota Asosiasi Filsafat Hukum Indonesia (AFHI), Anggota Asosiasi Pengajar Hukum Tata Negara Indonesia (APHUTARI) dan anggota Asosiasi Dosen Indonesia. Kontak yang dapat dihubungi adalah melalui email: muammar_arafat@iainpalopo.ac.id



Dr. Adzan Noor Bakri, S.E.Sy., MA.Ek, lahir di Palopo, 18 Juni 19874, putrapertama dari pasangan Drs H. Bakri dan Dra Hj. Mahbubah. Ia menempuh Pendidikan sarjana di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palopo, program studi Ekonomi

Syariah 2005 sampai 2009. Etelah lulus Ia melanjutkan peneididikan Strata 2 dan 3 di UIN Syarif Hidayatullah Jakarta mulai tahun 2010 hingga 2015. Pada program strata 3 Adzan dinobatkan menjadi lulusan terbaik UIN Syarif Hidayatullah Jakarta kala itu.

Pria yang hoby dengan dunia seni Tarik suara dan musik ini, semasa kuliah aktif dalam berbagai organisasi mahasiswa dan kepemudaan, antara lain (1) Sekretaris Eksternal PMII Cabang Palopo, (2) Ketua Senat Mahasiswa STAIN Palopo tahun 2007-2009, (3) penggiat ekonomi syariah di berbagai komunitas seperti Ikatan Ahli Ekonomi Islam, Asosiasi Dosen Ekonomi Syariah, Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam, dan lain-lain. Dalam dunia penelitian, ia juga telah menuliskan beberapa buku antara lain (1) Bank Syariah di Mata Pengamal Tarekat, dan (2) Spiritual Marketing).

Semasa menjadi dosen, ia juga telah menginisiasi Kelompok Studi Ekonomi Islam di IAIN Palopo dan masih eksis hingga saat ini. Tidak hanya itu ia juga menjadi penggagas terbentuknya kelompok paduan suara mahasiswa. Pada kegiatan kemasyarakatan, ia telah banyak terlibat dalam beberapa agenda seperti menjadi konsultan dan tim ahli dalam manajemen desa berbasis digital di beberapa daerah yang tersebar di Sulawesi selatan. Adzan Noor bisa dihubungi pada email adzan.noor@iainpalopo.ac.id



Shafira Saleh, Lahir di Kelurahan Lagaligo Kecamatan Wara Kota Palopo Provinsi Sulawesi Selatan pada tanggal 30 November 1998. Anak kedelapan dari delapan bersaudara dan merupakan buah cinta kasih pasangan (Alm) H. Saleh Kadir dan Hj. Aminah Abbas.

Penulis menempuh pendidikan dasar (SD) pada tahun 2004 di Sekolah Dasar Negeri 75 Surutanga Kota Palopo dan tamat pada tahun 2010. Kemudian pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama MTsN Model Kota Palopo dan Tamat pada tahun 2013. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikannya di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA/MA) SMA Negeri 5 Palopo dan tamat pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di salah satu Institut Perguruan tinggi di Kota Palopo Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo dengan mengambil fokus Pendidikan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Krisis ekonomi yang menjadi akibat dari pandemi Covid-19 berbeda dengan krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998 dan 2008. Krisis kali ini menghantam dan menghancurkan sektor penopang ekonomi bangsa ini yaitu sektor riil. Sektor riil adalah sektor yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat menengah ke bawah yang jumlahnya tidak sedikit. Akibat pandemi, banyak dari sektor riil seperti usaha ekonomi kreatif, usaha kecil mikro dan menengah tertekan.

Kenyataan bahwa banyak pelaku usaha yang bermitra dengan pihak bank untuk mendapatkan pembiayaan adalah hal yang biasa. Tidak sedikit pelaku usaha “gali lubang tutup lubang” untuk bertahan hidup. Fenomena ini bahkan menjadi kebiasaan yang lazim dijumpai. Di saat pembatasan gerak masyarakat, menyebabkan omzet dari pelaku usaha menjadi menurun secara signifikan. Imbas dari itu pelaku usaha diminta untuk melakukan efisiensi mulai dari mengurangi beban tenaga kerja, hingga permohonan restrukturisasi hutang/pinjaman/kredit kepada bank.

Situasi ini menuntut kehadiran bank syariah sebagai salah satu industri memosisikan dirinya sebagai lembaga yang berpihak pada sektor riil. Peran nyata bank syariah bisa ditunjukkan melalui produk-produk yang menyentuh langsung dengan kebutuhan pelaku usaha kecil mikro. Sejatinya bank syariah dipersepsikan sebagai bank bagi hasil, namun sebagian besar produknya berbasis jual beli. Buku “Peran Bank Syariah dalam Pemulihan Ekonomi Nasional” ini hadir akan membawa pembaca untuk berpikir kritis terhadap apa yang sebenarnya terjadi dengan bisnis bank syariah, dan perannya pada pemulihan ekonomi nasional. Model pembiayaan mikro yang ditawarkan pada tulisan ini didasarkan pada pemikiran bahwa bank syariah tidak hanya sekadar lembaga profit, namun lebih dari itu industri harus memosisikan diri di hati manusia sebagai industri yang mampu memberi solusi bukan hanya sekadar manis di teori.

Penerbit Deepublish (CV BUDI UTAMA)

Jl. Kaliurang Km 9,3 Yogyakarta 55581

Telp/Fax : (0274) 4533427

Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

✉ cs@deepublish.co.id

📘 Penerbit Deepublish

📱 @penerbitbuku_deepublish

🌐 www.penerbitdeepublish.com



Kategori : Islam dan Ilmu Ekonomi

ISBN 978-623-02-4667-8



9 786230 246678