

## **Analisis Pembiayaan Bagi Hasil dan Pendampingan Manajemen Bagi Perkembangan Pasangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

**Nur Syamsiyah**

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam (STEBI)  
[nursyamsiyah@stebilampung.ac.id](mailto:nursyamsiyah@stebilampung.ac.id)

**Heriyanto**

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam (STEBI)  
[heriyanto@stebilampung.ac.id](mailto:heriyanto@stebilampung.ac.id)

**Dedi Suhendi**

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam (STEBI)  
[dedisuhendi85@gmail.com](mailto:dedisuhendi85@gmail.com)

**Abstract.** Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) have several obstacles in developing their business, such as limitations in terms of capital, mastery of technology, human resources and business management. For this reason, a financial institution is needed to cover the source of capital for MSMEs. Institutions that handle micro-scale financing namely Venture Capital Company (PMV). Venture capital financing is different from a bank, because it provides financing by direct participation in the business partner it finances, besides that venture capital is an active investment which is always accompanied by involvement in the management of the company being financed. PT. Sarana Lampung Ventura is the only PMV based in Lampung, which currently focuses on financing using a profit sharing pattern, where this pattern is very well known in the Islamic economy. PT. Sarana Lampung Ventura has had a positive impact on the development of business partners, this can be seen from the increase in sales turnover. However, in the implementation there are still many obstacles faced, especially related to the application of the principles of venture capital as active financing including the implementation of guarantees and management assistance. And for the profit sharing pattern applied by PT. Sarana Lampung Ventura to a business partner is a type of financing where a certain percentage of profit is first set every month or from a predetermined period to be given by a business partner to a venture capital company. In terms of assistance to business partners both in the management placement and management coaching has not been fully implemented, where

management assistance provided by PT. Sarana Lampung Ventura adapts to the needs of business partners which are only in the form of advice or consultation. In Islamic economic perspectives, this is still not appropriate.

**Keywords:** Revenue Sharing, Management, Business Partners

## **Pendahuluan**

Pertumbuhan GNP (*Gross National Product*) dan pengentasan kemiskinan menjadi topik *central* dalam pembangunan ekonomi sebuah negara. Dalam hal ini, terdapat dua prinsip yang digunakan sebagai strategi pembangunan yakni 1) Pertumbuhan GNP, modernisasi alat-alat produksi, serta penggunaan modal besar dan teknologi, 2) Pengentasan masyarakat dari kemiskinan, pemenuhan kebutuhan pokok, kemandirian, dan pembagian kekuasaan yang proporsional. (Rudolf. 1999) Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam pembangunan ekonomi adalah dengan pengentasan masyarakat dari kemiskinan. Pengalaman yang ada menunjukkan, pengentasan masyarakat dari kemiskinan dan pemenuhan kebutuhan pokok lebih penting daripada pertumbuhan GNP. (Rudolf. 1999)

Di provinsi Lampung, tingkat kemiskinan mengalami peningkatan per tahun 2014-2016. Pada tahun 2014 jumlah penduduk miskin di provinsi Lampung menyentuh angka yang cukup tinggi yakni 1.143.94 jiwa. Selanjutnya, pada tahun 2015 jumlah penduduk miskin mengalami peningkatan yakni 1.163.50 jiwa. Dan pada tahun 2016, jumlah penduduk miskin kembali meningkat menjadi 1.169.60 jiwa. (BPS Provinsi Lampung. 2017). Untuk itu, diperlukan sebuah upaya pengentasan kemiskinan yang lebih efektif dan tepat sasaran. Upaya pengentasan kemiskinan ini dapat dilakukan antara lain dengan memutuskan mata rantai kemiskinan itu sendiri. Salah satu caranya adalah dengan penguatan berbagai aspek di sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang pada dasarnya merupakan bagian dari masyarakat miskin yang mempunyai kemauan dan kemampuan produktif. (Euis Amelia, 2009)

Meskipun peran UMKM sangat penting, namun dalam mengembangkan usahanya ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM, salah satunya mengenai keterbatasan modal. Melihat kendala tersebut, diperlukan sebuah institusi keuangan yang dapat *mengcover* sumber permodalan UMKM. Dalam hal ini, sektor UMKM membutuhkan dukungan permodalan dari lembaga keuangan untuk memajukan usahanya agar tidak terjerat kepada tangan-tangan rentenir. Lembaga yang menangani pembiayaan skala mikro yakni Perusahaan Modal Ventura (PMV). UMKM dapat memperoleh dana untuk memulai dan/atau mengembangkan usahanya melalui lembaga ini.

Pembiayaan modal ventura berbeda dengan bank yang memberikan pembiayaan berupa pinjaman atau kredit. Sementara modal ventura memberikan pembiayaan dengan cara melakukan penyertaan langsung ke dalam pasangan usaha yang dibiayainya, selain itu modal ventura bersifat investasi aktif. Karena modal ventura selalu disertai dengan keterlibatan dalam manajemen perusahaan yang dibiayai, meliputi manajemen keuangan, pemasaran dan pengawasan operasional. Keikutsertaan dalam manajemen tersebut diharapkan akan dapat mengurangi risiko investasi perusahaan modal ventura dan untuk membantu perusahaan yang bersangkutan meningkatkan profitabilitas. (Andri Soemitra. 2010).

Jenis penyertaan modal/pembiayaan yang diberikan modal ventura kepada pasangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa cara diantaranya dengan pembiayaan bagi hasil. Bagi hasil (*profit and loss sharing*) adalah jenis pembiayaan yang sangat dikenal dalam syariah Islam, yang dapat dilakukan berdasarkan akad *musyarakah* atau *mudharabah*. (Andri Soemitra. 2010). Pembiayaan bagi hasil dalam perusahaan modal ventura dilakukan dalam hal usaha yang akan dibiayai tidak berbentuk badan hukum atau syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk penyertaan langsung belum atau tidak dipenuhi oleh pasangan usaha. Bentuk instrumen pembiayaan ini menekankan pada aspek-aspek bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dibiayai. Pola pembiayaan bagi hasil ini merupakan instrumen pembiayaan yang dimodifikasi untuk menjembatani kendala pembiayaan bagi badan usaha yang belum berbadan hukum, terutama usaha kecil. (Andri Soemitra. 2010)

PT. Sarana Lampung Ventura untuk selanjutnya disingkat PT. SLV adalah suatu perusahaan modal ventura yang berkedudukan di Bandar Lampung. PT. SLV tersebut saat ini adalah satu-satunya perusahaan modal ventura di Lampung, yang telah memperoleh izin Menteri Keuangan No. 227/KMK/017/1995 tanggal 24 Mei 1995. PT. SLV didirikan dengan maksud menyertakan modal ke dalam UMKM dengan tujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan produktivitas usaha mikro, kecil di Lampung. Selain itu juga bertujuan untuk mengembangkan perusahaan yang pada tahap awal mengalami kesulitan dana dan membantu perusahaan yang berada pada tahap pengembangan. Sebagai sarana pembiayaan PT. SLV memiliki peluang besar untuk mengembangkan UMKM karena mempunyai karakteristik yang tidak dimiliki oleh perusahaan lainnya. Seperti kedudukan modal ventura bukan hanya terlibat dengan menginvestasikan modalnya, melainkan sekaligus juga ikut berperan aktif dalam manajemen perusahaan yang dibantunya.

PT. SLV merupakan perusahaan yang bergerak pada sektor jasa keuangan non bank, yang saat ini fokus pembiayaan yang dilakukan adalah dengan

menggunakan pola bagi hasil pada pasangan usaha dalam jangka waktu tertentu yang diprioritaskan untuk kalangan mikro, kecil dan menengah (UMKM) di provinsi Lampung. (Silca Ariani, 2017) UMKM di wilayah Kota Bandar Lampung meliputi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Jumlah usaha mikro tertinggi berada di Kecamatan Panjang sebesar 1.026 unit dan yang terendah pada kawasan Kecamatan Tanjung Karang Barat sebesar 851 unit. Usaha kecil yang mempunyai jumlah tertinggi ditempati oleh Kecamatan Enggal dengan 920 unit usaha kecil dan yang terendah yaitu kawasan Kecamatan Teluk Betung Utara. Sedangkan dalam usaha menengah tertinggi diduduki oleh Kecamatan Tanjung Karang Pusat sebesar 327 unit dan yang terendah yaitu di kawasan Kecamatan Teluk Betung Barat yaitu sebesar 218 unit. (LAKIP DISKOPERINDAG Kota Bandar Lampung Tahun 2016)

Dalam kerjasama pembiayaan dengan pola bagi hasil yang dilakukan oleh PT. SLV adalah dengan kesepakatan pembagian prosentase tertentu dari keuntungan bersih antara pasangan usaha dengan PT. SLV dalam jangka waktu tertentu (perbulan atau persiklus usaha). Sebagai konsekuensi dari pembiayaan yang dilakukan maka pada hakekatnya PT. SLV turut menanggung risiko bisnis dari usaha yang dijalankan oleh pasangan usahanya. Oleh karena itu maka selayaknya PT. SLV ikut memberikan dampingan manajemen secara menyeluruh dengan program monitoring yang terpadu sejak awal, yang diharapkan akan memberikan nilai tambah pada pasangan usaha yang pada akhirnya diharapkan dapat mengembangkan pasangan usahanya dan mampu berdiri sendiri. Dilatarbelakangi oleh hal-hal di atas, maka peneliti melakukan kajian untuk mengetahui pelaksanaan dan dampak pembiayaan bagi hasil serta pendampingan manajemen oleh PT. Sarana Lampung Ventura bagi perkembangan pasangan usaha dan untuk mengetahui pelaksanaan tersebut dalam perspektif ekonomi Islam.

## **Tinjauan Literatur**

### **Teori Pembiayaan Bagi Hasil**

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Nur Rianto Al-Arif, 2010) Menurut Adiwarmanto A. Karim pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yang memberikan fasilitas yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak defisit unit (Adiwarmanto A. Karim, 2013). Berdasarkan definisi yang telah disebutkan di atas, penulis berpendapat bahwa pembiayaan adalah proses penyaluran dana dari pihak yang memiliki

kelebihan dana (Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya) kepada pihak yang kekurangan/membutuhkan dana (masyarakat).

Bagi hasil menurut *terminologi* asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif diartikan distribusi beberapa pembagian laba pada pegawai dalam perusahaan, dalam sebuah perusahaan mekanisme pada lembaga keuangan syariah atau bagi hasil, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian, atau kepentingan bisnis *korporasi* (kerja sama). Di dalam Al-Qur'an telah memperbolehkan kerjasama dengan sistem pembagian hasil yang saling menguntungkan dengan jujur, sederhana, dan memberikan keuntungan bagi kedua pihak dan tidak membenarkan cara-cara yang hanya menguntungkan seseorang, lebih-lebih yang dapat mendatangkan kerugian kepada orang lain atau keuntungan yang diperoleh ternyata merugikan kepentingan umum. (QS. An-Nisa (4): 29)

Inti mekanisme pembiayaan bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara *shahibul maal* dengan *mudharib*. Kerjasama atau *partnership* merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Kerjasama ekonomi Islam harus dilakukan dalam semua inti kegiatan ekonomi, seperti: produksi, distribusi barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerja sama dalam bisnis ekonomi Islam adalah *qiradh* atau *mudharabah*, melalui *qiradh* atau *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil atau *profit* dan *loss sharing* dari proyek ekonomi yang disepakati bersama (Muhammad, 2012). Setiap aktivitas ekonomi yang diupayakan seseorang apabila di dalam memulai usahanya mengalami kesulitan modal maka dengan kerjasama dalam permodalan akan dapat membantu. Dalam kerjasama tersebut terdapat beberapa prinsip, yaitu:

- a. Prinsip Kejujuran
- b. Prinsip Keadilan
- c. Prinsip Keseimbangan
- d. Prinsip Kebenaran
- e. Prinsip Tolong-menolong

Akad pembiayaan dalam bagi hasil antara lain:

- a. Akad *Mudharabah*

*Mudharabah* berasal dari kata *al-dharb*, yang berarti secara harfiah adalah berpergian atau berjalan. Selain *al-dharb* disebut juga *qiradh* yang berasal dari *al-qardhu*, berarti *al-qath'u* (potongan) kerana pemilik memotong

sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan (Hendi Suhendi, 2014).

b. Akad Syirkah

*Syirkah* menurut bahasa berarti *ikhthilath* yang artinya percampuran (Sayyid Sabiq, 1997). Demikian dinyatakan taqiyuddin, maksud dicampur disini ialah seorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibebankan (Hendi Suhendi, 2014).

## **Manajemen**

Pemikiran manajemen dalam Islam bersumber dari nash Al-Qur'an dan petunjuk-petunjuk Sunnah. Selain itu juga berdasarkan pada nilai-nilai kemanusiaan yang berkembang dalam masyarakat pada waktu tersebut. Berbeda dengan manajemen konvensional yang merupakan sistem yang aplikasinya bersifat bebas nilai serta hanya berorientasi pada pencapaian manfaat duniawi semata, dan tidak bersumber pada petunjuk syariah yang bersifat sempurna, komprehensif dan syarat kebenaran (Hendi Suhendi, 2014). Dalam tataran ilmu, manajemen dipandang sebagai kumpulan pengetahuan yang dikumpulkan, disistematisasikan dan diterima kebenaran dengan kebenaran-kebenaran universal mengenai manajemen. Dalam tataran seni (praktik) manajemen diartikan sebagai kekuatan pribadi yang kreatif ditambah dengan skill dalam pelaksanaan. Manajemen merupakan seni karena ia merupakan organisator dan pemanfaat bakat manusia (*The art of getting think done though people*). Mayoritas ahli dan praktisi manajemen memiliki pandangan bahwa manajemen merupakan ilmu dan sekaligus seni.

Dalam pandangan Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara rapih, benar, tertib dan teratur arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap dan cara mendapatkannya yang transparan merupakan awal perkataan yang dicintai Allah SWT. Tidak boleh seorang muslim melakukan sesuatu tanpa perencanaan, tanpa adanya penelitian, kecuali sesuatu yang bersifat darurat (*emergency*) (Didin hafidhuddin dan Hendri Tanjung, 2003). Ada tiga hal yang berkaitan yang harus diperhatikan dalam manajemen Islam, diantaranya yaitu: perilaku yang terkait dengan nilai keimanan, adanya struktur organisasi dan adanya sistem dalam manajemen Islam (Didin hafidhuddin dan Hendri Tanjung, 2003).

- a. Dalam manajemen Islam setiap kegiatan yang kita lakukan menjadi amal shaleh yang abadi. Amalan disini bukan hanya perbuatan baik saja melainkan perbuatan baik yang dilandasi dengan keimanan
- b. Manajemen Islam adalah struktur organisasi. Adanya struktur organisasi dalam Islam dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Al-An'am (6) ayat 165

c. Adanya sistem dalam manajemen Islam. Sistem adalah seluruh aturan kehidupan manusia yang bersumber dari Al-Qur'an dan Sunnah Rasul. Aturan tersebut dikenal dengan lima hukum yaitu: wajib, sunnah, mubah, makruh dan haram (Didin hafidhuddin dan Hendri Tanjung, 2003). Aturan tersebut dimaksudkan untuk menjamin keselamatan manusia sepanjang hidup mereka, baik yang menyangkut keselamatan agama, diri (jiwa raga), akal, keselamatan keturunan dan harta benda.

Pembiayaan modal ventura bersifat investasi aktif, artinya pemberian modal usaha biasanya disertai dengan keterlibatan dalam manajemen usaha yang dibiayai. Keikutsertaan dalam manajemen tersebut diharapkan akan dapat mengurangi risiko investasi perusahaan modal ventura dan untuk membantu usaha yang bersangkutan meningkatkan profitabilitas (Andri Soemitra). Dalam Peraturan Menteri Keuangan No. 18/PMK.010/2012 pasal 10, yang menyatakan: "Kegiatan usaha perusahaan modal ventura dapat disertai dengan pemberian pelatihan dan pendampingan kepada pasangan usaha dibidang administrasi, akuntansi, manajemen dan pemasaran serta bidang lainnya yang mendukung usaha perusahaan modal ventura". Merujuk pada pasal 10 di atas bantuan yang dapat diberikan oleh perusahaan modal ventura dapat membantu berkembangnya pasangan usaha yang mayoritas merupakan perusahaan kecil. Untuk itu ada dua bentuk pendampingan manajemen yang dapat diberikan yaitu: (Safrina, 2013)

- a. Penempatan manajemen, berarti perusahaan modal ventura ikut duduk dalam *board of director* dari pasangan usaha.
- b. Pembinaan manajemen
  - 1) Pembinaan secara langsung, dilakukan dengan kunjungan ke pasangan usaha yang dapat dilakukan secara berkala, dan juga dapat dilakukan dengan cara memberikan saran-saran sesuai dengan kebutuhan pasangan usaha, misalnya jika pasangan usaha belum memiliki bentuk manajemen keuangan yang memadai maka perusahaan modal ventura akan memfasilitasi dengan cara-cara yang bisa digunakan pasangan usaha.
  - 2) Pembinaan secara tidak langsung dapat diberikan dalam bentuk informasi mengenai pelatihan dan pameran yang dapat diikuti oleh pasangan usaha dalam upaya pemasaran hasil produksi.

### **Modal Ventura**

Dapat dipahami bahwa modal ventura merupakan pembiayaan oleh suatu perusahaan kepada suatu perusahaan pasangan usaha yang prinsip pembayarannya adalah penyertaan modal. Kegiatan investasi yang dibiayai oleh

modal ventura biasanya dalam jangka panjang dan mempunyai risiko yang tinggi, seperti membentuk atau mengembangkan usaha baru di bidang tertentu. Meskipun risiko yang dihadapi tinggi, pihak modal ventura mengharapkan suatu keuntungan yang tinggi pula dari penyertaan modalnya berupa *capital gain* atau *dividen*. Adapun modal ventura syariah adalah bisnis pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu dengan berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Praktik modal ventura yang dilakukan berdasarkan akad syariah dan bergerak di usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah (Andri Soemitra. 2010).

Bagi perusahaan modal ventura syariah terdapat karakteristik khusus yaitu terpenuhinya prinsip-prinsip syariah, yaitu:

- a. Adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi penerapan prinsip-prinsip syariah.
- b. Aktivitas usaha yang dijalankan oleh perusahaan modal ventura haruslah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan tidak dibenarkan melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Kegiatan usaha usaha yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah tersebut, antara lain:
  - 1) Perjudian dan permainan yang tergolong judi atau perdagangan yang dilarang.
  - 2) Lembaga keuangan konvensional (ribawi), termasuk perbankan dan asuransi konvensional.
  - 3) Produsen, distributor, serta pedagang makanan dan minuman yang haram.
  - 4) Produsen, distributor, dan/atau penyedia barang-barang ataupun jasa yang merusak moral dan bersifat mudarat.
  - 5) Melakukan investasi pada perusahaan yang pada saat transaksi tingkat (nisbah) utang perusahaan kepada lembaga keuangan ribawi lebih dominan dari modalnya (Andri Soemitra, 2010).

Pada prinsipnya mekanisme modal ventura merupakan suatu proses yang menggambarkan arus investasi yang dimulai dari masuknya pemodal dengan membentuk suatu *pool of funds*, proses pembiayaan pada perusahaan pasangan usaha sampai proses penarikan kembali penyertaan tersebut (*divestas*) (Frianto Pandia, 2005). Oleh karena itu, dalam mekanisme modal ventura paling sedikit tiga unsur yang terlibat secara langsung, yaitu:

- a. Pemilik modal, sebagai pihak yang menginginkan keuntungan yang tinggi dari modal yang ditanamkannya. Modal dari berbagai sumber atau investor

tersebut dihimpun dalam suatu wadah atau lembaga khusus yang dibentuk untuk itu atau disebut *venture capital funds*.

- b. Profesional, sebagai pihak yang menyertakan keahlian dalam mengelola investasi dan mencari jenis investasi potensial. Profesional ini dapat berupa lembaga yang disebut perusahaan manajemen (*management venture capital company*).
- c. Perusahaan, sebagai pihak yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. Perusahaan yang dibiayai ini disebut *investee company* atau perusahaan pasangan usaha (PPU) (Veithzal Rivai, 2013).

Di Indonesia mekanisme modal ventura dengan konsep pemisahan antara *venture capital fund* dengan *management venture capital company* tidak dikenal dalam peraturan perundangan modal ventura. Pada prinsipnya perusahaan modal ventura yang telah memperoleh izin usaha dari menteri keuangan dapat mengelola atau dikelola oleh perusahaan modal ventura lainnya. Suatu perusahaan dapat sebagai *venture capital fund* dan dalam waktu yang sama dapat menjadi *management venture capital company*. Oleh karena itu kebijakan dan analisis investasi, pelaksanaan monitoring dan keterlibatan pada manajemen perusahaan pasangan usaha serta pelaksana dalam proses divestasi dilakukan oleh perusahaan modal ventura yang bersangkutan. Jenis pembiayaan yang diberikan perusahaan modal ventura dapat dilakukan dalam tiga cara. Ketiga cara ini secara umum bersesuaian dengan prinsip-prinsip syariah.

- a. Penyertaan Modal Langsung (*Equity Financing*)

Adalah penyertaan modal Perusahaan Modal Ventura (PMV) pada perusahaan pasangan dengan cara mengambil bagian sejumlah tertentu saham Perusahaan Pasangan Usaha (PPU). Pola pembiayaan ini dikenal dengan pembiayaan langsung (*equity financing*) karena pembiayaan berupa penyertaan saham, maka PPU harus berbentuk badan hukum perseroan terbatas.

- b. Penyertaan Modal Tidak Langsung (*Semi Equity Financing*)

Pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal tidak langsung ini dilakukan dengan membeli obligasi konversi (*convertible bond*) yang diterbitkan oleh PPU. Syarat dari pembiayaan ini adalah calon PPU harus sudah berbentuk perseroan terbatas (PT), atau akan menjadi PT bersamaan dengan masuknya modal ventura sebagai pemodal. Penyertaan modal tidak langsung melalui obligasi konversi ini didasarkan pada Fatwa DSN MUI No. 59/DSN-MUI/V/2007 tentang Obligasi Syariah Mudharabah Konversi (Andri Soemitra, 2010).

## **Metodologi Penelitian**

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan dalam kancah yang sebenarnya. penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis dan objek mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, ciri-ciri, serta hubungan antara unsur-unsur yang ada atau fenomena.

Dalam penelitian ini data primernya berupa informasi dari pegawai serta pasangan usaha yang melakukan kerjasama pembiayaan dengan pola bagi hasil di PT. Sarana Lampung Ventura. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu literatur yang membahas pembiayaan bagi hasil, pendampingan manajemen, modal ventura, serta hal lain yang berkaitan dengan penelitian. Pada penelitian ini populasinya adalah pegawai dan seluruh pasangan usaha khususnya usaha mikro yang melakukan kerjasama pembiayaan dengan pola bagi hasil di PT. Sarana Lampung Ventura. Adapun populasi usaha mikro di PT. Sarana Lampung Ventura yaitu sebanyak 600 orang (Widi Agung. 2018). Pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan cara *Purposive Sampling* yang pengambilan sampelnya dilakukan berdasarkan pertimbangan tertentu (Data Internal PT. Sarana Lampung Ventura). Hal ini bertujuan untuk mendapatkan sampel yang sesuai dengan kriteria yang ditentukan. Adapun kriteria yang digunakan yaitu:

- a. Pasangan usaha dalam penelitian ini adalah pasangan usaha yang melakukan kerjasama pembiayaan dengan pola bagi hasil di PT. Sarana Lampung Ventura.
- b. Pasangan usaha dalam penelitian ini adalah usaha mikro yang berada dalam wilayah kota Bandar Lampung.

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif dipergunakan dengan cara menguraikan dan merinci kalimat-kalimat sehingga dapat ditarik kesimpulan yang jelas. Dalam hal ini dengan cara memaparkan informasi-informasi yang akurat yang diperoleh dari pegawai dan pasangan usaha yang melakukan kerjasama pembiayaan dengan pola bagi hasil di PT. Sarana Lampung Ventura.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **Mekanisme Pembiayaan Bagi Hasil di PT. Sarana Lampung Ventura**

Perjanjian yang dilakukan PT. Sarana Lampung Ventura dengan usaha mikro harus memenuhi persyaratan dan prosedur sebelum terjadinya penandatanganan kontrak pembiayaan. Sebelum mendapatkan fasilitas pembiayaan dari PT. Sarana Lampung Ventura, maka calon Peserta Pasangan Usaha (PPU) harus terlebih

dahulu mengajukan proposal/surat permohonan dengan melampirkan beberapa dokumen.

Syarat-syarat ini bersifat mutlak dan mengikat calon PPU karena apabila syarat-syarat ini tidak lengkap maka PT. Sarana Lampung Ventura tidak akan melaksanakan investasinya terhadap usaha calon PPU tersebut walaupun secara bisnis usahanya mempunyai prospek yang cukup bagus. Untuk dana yang diberikan oleh PT. Sarana Lampung Ventura beragam mulai dari Rp. 5.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000, angsuran pinjaman beserta *capital gain* dilakukan dalam jangka waktu yang bervariasi tergantung perjanjian yang disepakati. Apabila perjanjian mencapai Rp. 30.000.000 maka poin 4 berubah hanya *fotocopy* sertifikat dan PBB terakhir. Hal ini dikarenakan hanya nilai sertifikat tanah dan PBB yang dapat memenuhi nilai pinjaman tersebut (Data Internal PT. Sarana Lampung Ventura).

Setelah mendapatkan surat permohonan tersebut, PT. Sarana Lampung Ventura melakukan penilaian usulan pembiayaan, yang dilakukan dengan beberapa tahap yaitu evaluasi awal, survei lapangan, evaluasi akhir, konfirmasi, pengikatan perjanjian kerjasama dan pencairan dana (Brosur PT. Sarana Lampung Ventura). Tahap-tahap tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Evaluasi awal, dalam hal ini dilaksanakan oleh *Venture Capital Officer (VCO)* terhadap permohonan atau proposal dari calon PPU. Dalam tahap ini VCO PT. Sarana Lampung Ventura menilai secara sepintas prospek dari usaha calon PPU, apakah secara bisnis mempunyai prospek yang bagus atau tidak. Apabila menurut VCO bisnis tidak menguntungkan maka VCO PT. Sarana Lampung Ventura memberitahukan hasil kajian tersebut kepada calon PPU secara lisan, sebaliknya apabila usaha calon PPU itu menurut VCO mempunyai prospek yang bagus maka proposal tersebut akan diproses lebih lanjut. Jangka waktu untuk kajian awal ini berlangsung maksimal 15 hari. VCO yang terdiri minimal 4 (empat) orang yaitu kepala bagian legal dan SDM, administrasi, investasi dan *appraisal* melakukan kajian yang lebih mendalam terhadap proposal calon PPU. Dalam tahap ini VCO mengkaji beberapa aspek dari usaha calon PPU yang meliputi:
  - 1) Aspek hukum, termasuk perizinan usaha dan lain-lain.
  - 2) Aspek keuangan.
  - 3) Aspek usaha itu sendiri meliputi kualitas dan kapasitas produksi, pemasaran, sumber daya manusia, proyeksi, prospek serta resiko calon PPU.
  - 4) Kelayakan semua aspek yang menyangkut usaha calon PPU.

- b. Survei lapangan, VCO melakukan survei ke lapangan untuk mencocokkan data yang ada dalam proposal dengan keadaan di lapangan. Dalam survei ini VCO melihat segala aspek yang berkaitan dengan usaha calon PPU baik berupa tenaga kerja, pemasaran, transportasi, termasuk faktor lingkungan usaha tersebut, kemudian mencocokkan data yang tertera dalam proposal. Pada tahap survei ini VCO juga bertemu langsung dengan pemilik calon PPU serta mewawancarainya apabila diperlukan. Dalam tahap ini apabila VCO menemukan sesuatu yang berbeda dari yang tertera dalam proposal atau keterangan pemilik calon PPU menyimpang dengan kenyataan, maka VCO mencatat semuanya dalam catatan hasil survei.

VCO kemudian mengadakan rapat dengan dewan direksi. Dalam rapat ini akan diputuskan apakah PT. Sarana Lampung Ventura menerima atau menolak investasi terhadap proposal yang diajukan oleh calon PPU. Dalam hal proposal calon PPU ditolak, maka alasan penolakan itu menurut pihak PT. Sarana Lampung Ventura biasanya disebabkan:

- 1) Prospek usahanya tidak jelas.
- 2) Tidak memiliki dokumen yang lengkap.
- 3) Pangsa pasar dari usaha calon PPU tidak jelas.

Menurut PT. Sarana Lampung Ventura pertimbangan dalam memilih calon PPU menjadi prioritas utama karena PT. Sarana Lampung Ventura tetap berpegang kepada prinsip bisnis sebagai tujuan dari PMV itu sendiri.

- c. Evaluasi akhir, tahap evaluasi akhir ini adalah tahap dimana PT. Sarana Lampung Ventura melakukan kegiatan penilaian proyek secara lebih mendalam yang dilihat dari berbagai aspek. Hal ini untuk menilai secara rinci mengenai kelayakan pembiayaan modal ventura ke dalam proposal yang diajukan tersebut. PT. Sarana Lampung Ventura juga akan memanggil pemilik calon PPU tersebut ke kantor PT. Sarana Lampung Ventura. Pemanggilan tersebut dimaksudkan supaya pemilik calon PPU tersebut dapat diwawancarai oleh Direksi PT. Sarana Lampung Ventura dan selain itu PT. Sarana Lampung Ventura dapat lebih mengetahui secara lebih mendalam mengenai motivasi, karakter ataupun segala sesuatu tentang diri calon PPU menyangkut usahanya. Akan tetapi tidak semua calon PPU dipanggil untuk diwawancarai oleh direksi PT. Sarana Lampung Ventura. Pemanggilan pemilik calon PPU biasanya dilakukan hanya terhadap calon PPU yang mengajukan permohonan investasi sebesar Rp. 100.000.000,-(seratus juta rupiah) ke atas.
- d. Konfirmasi, merupakan suatu pemberitahuan tentang hasil keputusan dari PT. Sarana Lampung Ventura apakah permohonan dari usaha mikro disetujui atau tidak. Apabila hasil rapat antara VCO dan dewan direksi diputuskan

bahwa PT. Sarana Lampung Ventura menerima proposal dari calon PPU, maka PT. Sarana Lampung Ventura akan mengeluarkan surat yang berisi persetujuan prinsip, persyaratan dan ketentuan atas keikutsertaan PT. Sarana Lampung Ventura ke dalam bisnis yang diajukan oleh usaha mikro yang sering disebut Surat Persetujuan Pembiayaan (SPP). Surat persetujuan pembiayaan tersebut juga disertai Nota Aplikasi Investasi (NAI) yang berisi tabel perhitungan angsuran imbalan jasa bagi hasil dan angsuran pengambilan pokok pinjaman yang bertujuan agar usaha mikro tahu besaran bagi hasil, jangka waktu perjanjian dan syarat ketentuan-ketentuan lainnya.

e. Pengikatan perjanjian pembiayaan, apabila semua syarat dan prosedur yang ditetapkan oleh PT. Sarana Lampung Ventura telah dipenuhi oleh pihak calon PPU dan direksi PT. Sarana Lampung Ventura telah menyetujui pembiayaan terhadap usaha calon PPU, maka tahap selanjutnya adalah penandatanganan perjanjian pembiayaan antara pihak PT. Sarana Lampung Ventura dengan calon PPU. Penandatanganan perjanjian tersebut dilaksanakan di hadapan notaris yang telah ditentukan oleh PT. Sarana Lampung Ventura. Setelah perjanjian di tandatangani oleh kedua belah pihak, maka PPU akan mendapatkan fasilitas pembiayaan dari PT. Sarana Lampung Ventura dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) PPU telah memenuhi semua jaminan-jaminan, janji-janji, pernyataan-pernyataan serta kesanggupan yang ditetapkan dalam perjanjian ini.
- 2) PT. Sarana Lampung Ventura telah memperoleh jaminan yang cukup menurut pertimbangan tersendiri.
- 3) Tidak terdapat hal-hal atau kejadian-kejadian yang menurut pertimbangan PT. Sarana Lampung Ventura dapat mempunyai pengaruh buruk atau merugikan terhadap fasilitas pembiayaan yang akan diberikan oleh PT. Sarana Lampung Ventura kepada PPU.
- 4) Pencairan dana, apabila semua persyaratan telah dipenuhi maka fasilitas pembiayaan akan diberikan oleh PT. Sarana Lampung Ventura dengan ketentuan bahwa PPU wajib membuat surat pernyataan penerimaan fasilitas pembiayaan dan kuitansi yang sah atas sejumlah dana yang diterimanya dan PPU wajib untuk membayar seluruh jumlah fasilitas dana yang telah diberikan tersebut ditambah dengan imbalan jasa bagi hasil yang telah disepakati di dalam perjanjian. Dengan kata lain, antara keduanya terdapat hak dan kewajiban seiring dengan adanya perjanjian tersebut (Widi Agung, Manajer Investasi PT. Sarana Lampung Ventura).

Dalam kegiatan pembiayaan PT. Sarana Lampung Ventura juga menggunakan prinsip dasar yang biasanya dipakai oleh pihak bank ataupun

lembaga pembiayaan non bank, yang merupakan prinsip kehati-hatian bank dalam menjalankan usaha, maka pada PT. Sarana Lampung Ventura prinsip ini digunakan sebagai *risk manajemen kredit* atau manajemen resiko kredit tentang kelayakan kredit yang sehat. Prinsip 5 C tersebut antara lain: (Widi Agung, Manajer Investasi PT. Sarana Lampung Ventura)

a. *Character* (Watak)

PT. Sarana Lampung Ventura melakukan penilaian terhadap watak usaha mikro bertujuan untuk mengetahui apakah permohonan yang diajukan oleh usaha mikro mempunyai kemampuan untuk melunasi pinjaman atau tidak. Hal yang diperhatikan oleh PT. Sarana Lampung Ventura adalah kejujuran, komitmen pada janji, disiplin, ketepatan pada pembayaran dan itikad baik dari usaha mikro. Untuk itu data yang diserahkan kepada PT. Sarana Lampung Ventura dapat dilihat sejauh mana kebenaran yang dikemukakan oleh usaha mikro tersebut di dalam berkas data yang diserahkan. Penilaian PT. Sarana Lampung Ventura tidak menilai dari usahanya saja melainkan juga watak dari pemilik usaha tersebut. Semua perilaku pemilik usaha dimasa lalu dan sekarang menjadi penilaian tersendiri oleh PT. Sarana Lampung Ventura. Maka sebelum terjadi kesepakatan, staf dari PT. Sarana Lampung Ventura melakukan survei kepalangan dengan cara melihat usahanya dan juga melakukan beberapa wawancara untuk mengetahui sifat dari pemilik usaha tersebut.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Prinsip ini mengacu pada kemauan dari usaha mikro itu sendiri untuk melunasi utangnya. Prinsip ini digunakan untuk mengetahui apakah usaha mikro itu mampu untuk menjalankan usahanya dengan baik sehingga tidak terjadi macet dalam hal pengembalian utang. PT. Sarana Lampung Ventura menilai usaha mikro tersebut apakah mampu menjalankan usahanya dengan baik atau tidak dari kemampuan pemilik usaha PT. Sarana Lampung Ventura harus mengetahui apakah pemilik tersebut mempunyai pengetahuan dalam usaha yang dijalankan.

c. *Capital* (Modal)

Prinsip PT. Sarana Lampung Ventura jarang untuk membiayai secara keseluruhan dari usaha-usaha mikro tersebut. Usaha mikro wajib memiliki setidaknya sebagian kecil dari modal dan kekurangannya dibiayai oleh PT. Sarana Lampung Ventura. Jadi fungsi dari PT. Sarana Lampung Ventura adalah sebagai penyedia tambahan modal.

d. *Condition* (Kondisi)

Penilaian dari dampak ekonomi terhadap perusahaan secara keseluruhan dan khususnya yang menyangkut kemampuan usaha mikro untuk membayar pembiayaan yang menjadi kemampuannya.

e. *Collateral* (Jaminan)

Mengatasi masalah pengembalian pembiayaan macet atau wanprestasi maka digunakan prinsip jaminan. Jaminan dapat berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak. Barang jaminan tersebut paling tidak dapat menutupi pembiayaan yang diberikan. Prinsip *collateral* merupakan dasar kepercayaan PT. Sarana Lampung Ventura untuk memberikan pembiayaan kepada usaha mikro. Hal ini untuk menghindari kerugian walaupun dalam teori, modal ventura adalah lembaga pembiayaan tanpa memerlukan jaminan tetapi banyak kasus yang mengharuskan PT. Sarana Lampung Ventura meminta jaminan kepada usaha mikro. Ini merupakan alasan PT. Sarana Lampung Ventura menerapkan prinsip ini.

Jaminan dalam PT. Sarana Lampung Ventura merupakan aspek penting yang harus dipenuhi oleh mikro memberikan perlindungan kepada PT. Sarana Lampung Ventura apabila terjadi wanprestasi. KUHPerdara memberikan perlindungan yang bersifat umum kepada kreditur. Ketentuan perlindungan tersebut adalah pasal 1131 KUHPerdara yang pada pokoknya menetapkan bahwa seluruh harta kekayaan debitur adalah jaminan bagi pemenuhan kewajiban-kewajiban maka kreditur berhak untuk mengambil pelunasan piutangnya dari seluruh atau sebagian penjualan harta kekayaan debitur yang dimainkan.

PT. Sarana Lampung Ventura dalam perjanjian pembiayaan dengan pola bagi hasil memasukan jaminan benda bergerak dan atau benda tidak bergerak di dalamnya. Jaminan benda bergerak yaitu berupa jaminan kendaraan bermotor yang didaftarkan dan diberi sertifikat jaminan fidusia, sedangkan jaminan benda tidak bergerak berupa tanah atau bangunan yang sudah dibebankan dengan hak tanggungan. Perjanjian dengan menggunakan jaminan hak tanggungan merupakan perjanjian tambahan (*accessoir*). Perjanjian tambahan dengan menggunakan hak tanggungan adalah perjanjian turunan dari perjanjian pokoknya yaitu perjanjian pembiayaan pola bagi hasil.

### **Mekanisme Pendampingan Manajemen di PT. Sarana Lampung Ventura**

PT. Sarana Lampung Ventura (PT. SLV) adalah perusahaan modal ventura yang kegiatan utamanya yaitu pembiayaan dengan menggunakan pola bagi hasil,

dalam kegiatan pembiayaan tersebut mulai dari analisis investasi, pelaksanaan monitoring sampai pada proses divestasi dilakukan oleh PT. SLV itu sendiri. Dalam pembiayaan bagi hasil hubungan antara perusahaan modal ventura (PMV) dan pasangan usaha merupakan hubungan kemitraan. Konsekuensi logis dari kemitraan adalah bahwa setiap pihak harus berupaya saling membantu demi memperoleh keuntungan bersama yang dibagi sesuai dengan kesepakatan sebagaimana yang tertuang di dalam kontrak. Dimana sebelum melakukan kegiatan penyertaan modal, PMV tentunya telah melakukan kajian dan analisa yang mendalam terhadap perusahaan atau usaha yang akan menjadi pasangan.

Seperti yang diterapkan oleh PT. SLV, sebelum pasangan usaha mendapatkan fasilitas pembiayaan dari PT. SLV ada beberapa hal yang harus dilalui oleh calon peserta pasangan usaha. Untuk mendapatkan investasi dari PMV, maka calon peserta pasangan usaha harus terlebih dahulu mengikuti prosedur yang ada, mulai dari pengajuan proposal sampai pada penandatanganan kontrak atau perjanjian. Dimana perjanjian yang dibuat merupakan perwujudan dari adanya kesepakatan antara perusahaan modal ventura dan pasangan usaha yang isinya memuat persyaratan-persyaratan tertentu. Secara umum, isi dari perjanjian modal ventura memuat perjanjian tentang bentuk/jenis penyertaan modal, jumlah pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan (Widi Agung, Manajer Investasi PT. Sarana Lampung Ventura).

Sebagai konsekuensi dari pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal tersebut maka pada hakekatnya PT. SLV turut menanggung risiko bisnis dari usaha yang dijalankan oleh pasangan usahanya. Oleh karena PT. SLV turut menanggung risiko bisnis dari usaha yang dijalankan oleh Pasangan Usaha (PU), maka selayaknya PT. SLV ikut memberikan dampingan manajemen secara menyeluruh dengan program monitoring yang terpadu sejak awal, selain itu PT. SLV juga bisa melakukan pelatihan yang diharapkan akan memberikan nilai tambah pada PU yang pada akhirnya diharapkan dapat mengembangkan PU-nya dan mampu berdiri sendiri.

### **Dampak Pembiayaan serta Pendampingan Manajemen oleh PT. Sarana Lampung Ventura bagi Perkembangan Pasangan Usaha**

Dalam operasionalnya PT. Sarana Lampung Ventura telah banyak menyalurkan dananya kepada usaha mikro diberbagai jenis usaha seperti kuliner, warung sembako dan lain-lain (Data Internal PT. Sarana Lampung Ventura). Jenis usaha yang dibiayai oleh PT. Sarana Lampung Ventura sebagian besar adalah jenis usaha dibidang kuliner dan warung sembako, karena dari 60 reponden yang penulis teliti, 15 pasangan usaha merupakan usaha kuliner atau sebanyak 25% dan

usaha warung berjumlah 10 pasangan atau sebanyak 16,67%. Kemudian disusul oleh lapak sayur dan ikan sebanyak 6 pasangan usaha atau sebanyak 10%. Toko pakaian dan bengkel masing-masing sebanyak 4 pasangan usaha atau sebesar 6,67%. Chatering & tarup, warnet & fotocopy dan usaha lain masing-masing 3 pasangan usaha atau sebesar 5%. Pasangan usaha dibidang salon, panglong kayu, pabrik, hasil bumi dan sayuran masing-masing sebanyak 2 pasangan usaha atau sebesar 3,33%. Dan sisanya toko listrik, pangkalan pasir, bidan, dan toko jati ukir masing-masing 1 pasangan usaha atau sebanyak 1,67%. (Data Primer (diolah) Tahun 2018)

Keadaan usaha mikro setelah mendapatkan pembiayaan dan pendampingan manajemen sangat terlihat perbedaanya dengan keadaan sebelumnya. Hal ini dapat dilihat dari tingkat pendapatan perhari pasangan usaha yang meningkat. Berikut pendapatan pasangan usaha setelah mendapatkan pembiayaan dan pendampingan manajemen:

**Tabel 1.**

**Pendapatan Usaha Mikro Setelah Mendapatkan Pembiayaan dan Pendampingan Manajemen dari PT. Sarana Lampung Ventura**

No	Nama Pasangan Usaha	Jenis Usaha	Omset/hari (sebelum)	Pinjaman	Omset/hari (setelah)	Perkembangan (%)
1.	Agus Setiawan	RM Pecel Lele	Rp. 400.000	Rp. 65.000.000	Rp. 800.000	100
2.	Agus Santo	Warung	Rp. 100.000	Rp. 20.000.000	Rp.250.000	150
3.	Ahmad Husein	Toko Pakaian	Rp. 350.000	Rp. 20.000.000	Rp.700.000	100
4.	Ajrawi	Lapak Ikan	Rp. 200.000	Rp.15.000.000	Rp. 350.000	75
5.	Ali Boni Asgari	Warung	Rp. 200.000	Rp. 30.000.000	Rp. 300.000	50
6.	Anshori Bahar	Warnet & Fotocopy	Rp. 300.000	Rp. 50.000.000	Rp. 450.000	50
7.	Boyadi	Warung	Rp. 200.000	Rp. 30.000.000	Rp. 350.000	75
8.	Budi Susanto	RM Mie & Nasi Goreng	Rp. 400.000	Rp. 50.000.000	Rp. 750.000	87,5
9.	Dami	Lapak Sayur	Rp. 200.000	Rp. 60.000.000	Rp. 350.000	75
10.	Deddy Hendra	Lapak Ikan	Rp. 200.000	Rp. 35.000.000	Rp. 300.000	50
11.	Dewi Anggraini	Warung	Rp. 200.000	Rp. 15.000.000	Rp. 300.000	50
12.	Didi Junaidi	RM Bubur Ayam	Rp. 250.000	Rp. 25.000.000	Rp. 400.000	60
13.	Djunainah	Kantin	Rp. 250.000	Rp. 10.000.000	Rp. 450.000	80
14.	Erwan Djmardi	Warung	Rp. 150.000	Rp. 55.000.000	Rp. 500.000	233,3
15.	Evan Zain	Swalayan Mini	Rp. 450.000	Rp.100.000.000	Rp. 850.000	88,9
16.	Evi Yulina	Salon	Rp. 300.000	Rp. 60.000.000	Rp. 600.000	100
17.	Faisal Bakri	RM Solo	Rp. 250.000	Rp. 15.000.000	Rp. 450.000	80
18.	Hampi	Panglong Kayu	Rp. 600.000	Rp. 20.000.000	Rp. 750.000	25
19.	Hartati	Lapak Ikan	Rp. 200.000	Rp. 60.000.000	Rp. 450.000	125
20.	Hasbullah	Toko Listrik	Rp. 350.000	Rp. 20.000.000	Rp. 450.000	28,6

## Nur Syamsiyah, Heriyanto, Dedi Suhendi

21.	Heni Hermani	Bidan	Rp. 750.000	Rp. 100.000.000	Rp. 1.200.000	60
22.	Herman Murni	RM Murni	Rp 300.000	Rp. 50.000.000	Rp. 550.000	83,3
23.	Hj. Rosita	Chatering & Tarup	Rp. 500.000	Rp. 120.000.000	Rp. 1.200.000	140
24.	Imansyah	Bengkel Mobil	Rp. 350.000	Rp.150.000.000	Rp. 1.000.000	185,7
25.	Indarto	Tarup	Rp. 400.000	Rp.150.000.000	Rp. 1.500.000	275
26.	Endang Wati	RM Pecel Lele	Rp. 200.000	Rp. 100.000.000	Rp. 1.000.000	400
27.	Iskandar	RM eceu Uyup	Rp. 400.000	Rp. 100.000.000	Rp. 1.200.000	200
28.	Kasmi	Hasil Bumi dan Sayuran	Rp. 400.000	Rp. 60.000.000	Rp. 650.000	62,5
29.	M. Juli	Pangkalan Pasir	Rp. 500.000	Rp.110.000.000	Rp. 1.000.000	100
30.	Muhamudi	Toko Pakaian	Rp. 300.000	Rp. 15.000.000	Rp. 450.000	50
31.	Mas Amah	Warung	Rp. 300.000	Rp. 40.000.000	Rp. 750.000	150
32.	Mauren Saragih	RM Siang Malam	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	Rp. 1.000.000	100
33.	Muhammad Lias	RM Lias	Rp. 300.000	Rp. 65.000.000	Rp. 600.000	100
34.	Muhammad Waki	RM Bakso	Rp. 400.000	Rp.80.000.000	Rp. 800.000	100
35.	Munair	RM Soto	Rp. 200.000	Rp. 3.000.000	Rp. 400.000	100
36.	Nasarudin	Toko Pakaian	Rp. 200.000	Rp. 10.000.000	Rp. 400.000	100
37.	Nur Hidayat	Warnet	Rp. 250.000	Rp. 15.000.000	Rp. 450.000	80
38.	Nurohman	Bengkel	Rp. 250.000	Rp. 70.000.000	Rp. 450.000	80
39.	Ridayadi	RM Bakso	Rp. 300.000	Rp. 80.000.000	Rp. 900.000	200
40.	Risnawati Tarigan	Warung	Rp. 200.000	Rp. 60.000.000	Rp. 500.000	150
41.	Rohim	Bengkel	Rp. 200.000	Rp. 10.000.000	Rp. 350.000	75
42.	Rudiyanto	Panglong Kayu	Rp. 500.000	Rp. 50.000.000	Rp. 650.000	30
43.	Rusli	Warung	Rp. 200.000	Rp. 25.000.000	Rp. 350.000	75
44.	Rusli AR	Toko Jati	Rp. 250.000	Rp. 100.000.000	Rp. 600.000	140
45.	Rusmadi	Lapak Sayur	Rp. 200.000	Rp. 15.000.000	Rp. 400.000	100
46.	Ruswanto	Warung	Rp. 250.000	Rp. 50.000.000	Rp. 450.000	80
47.	Sunadi	Bengkel Mobil	Rp. 500.000	Rp. 80.000.000	Rp. 1.000.000	100
48.	Sanusi Bin Nawawi	Pabrik Kerupuk Kulit	Rp. 250.000	Rp. 90.000.000	Rp. 750.000	200
49.	Sari Warno	Chetering	Rp. 200.000	Rp. 100.000.000	Rp. 750.000	275
50.	Sujai	RM Sate	Rp. 150.000	Rp. 60.000.000	Rp. 550.000	266,7
51.	Subaimi	Warnet & Fotocopy	Rp. 400.000	Rp. 45.000.000.	Rp. 650.000	62,5
52.	Sulastri	Lapak Sayur	Rp. 200.000	Rp. 50.000.000	Rp. 300.000	50
53.	Sumpeno	Toko Grosir Baju	Rp. 200.000	Rp. 10.000.000	Rp. 350.000	75
54.	Suripto	Hasil Bumi	Rp. 300.000	Rp. 66.000.000	Rp. 600.000	100
55.	Susi Ariyani	Kue Kering	Rp. 200.000	Rp. 40.000.000	Rp. 400.000	100
56.	Susilowati	Salon	Rp. 200.000	Rp. 35.000.000	Rp. 500.000	150
57.	Suwarno	Toko Roti	Rp. 300.000	Rp. 25.000.000	Rp. 400.000	33,3
58.	Taufik Hidayat	Toko Keripik	Rp. 200.000	Rp. 35.000.000	Rp. 450.000	125
59.	Yahya Yunus	Pabrik Kayu	Rp. 300.000	Rp. 60.000.000	Rp. 700.000	133,3
60.	Zainal Abidin	Warung	Rp. 100.000	Rp. 10.000.000	Rp. 250.000	150

Sumber: Data Primer (diolah) Tahun 2018

Berdasarkan tabel di atas, ditunjukkan bahwa pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan rumah tangganya dari masing-masing responden yang dijadikan sampel, mempunyai pendapatan yang berbeda-beda satu sama yang lain. Pendapatan usaha mikro sebelum memperoleh pembiayaan dan pendampingan manajemen yang dihasilkan dari usahanya sangat kecil, tetapi setelah memperoleh pembiayaan dan pendampingan manajemen dari PT. Sarana Lampung Ventura pendapatan yang dihasilkan meningkat.

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian lapangan dan analisis data yang telah dikemukakan di atas, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. PT. Sarana Lampung Ventura telah memberikan dampak positif terhadap perkembangan pasangan usaha, Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, pasangan usaha dengan pola pembiayaan bagi hasil di PT. Sarana Lampung Ventura menyatakan bahwa setelah mendapatkan tambahan modal usaha, terjadi peningkatan omset penjualan. Akan tetapi dalam pelaksanaannya masih banyak kendala yang dihadapi terutama terkait dengan penerapan prinsip-prinsip modal ventura sebagai pembiayaan aktif termasuk diantaranya penerapan jaminan dan pendampingan manajemen.
2. Pola bagi hasil yang diterapkan oleh PT. Sarana Lampung Ventura kepada pasangan usaha adalah suatu jenis pembiayaan dimana terlebih dahulu ditetapkan suatu persentase tertentu dari keuntungan setiap bulan atau dari suatu periode yang telah ditentukan yang akan diberikan oleh pasangan usaha kepada perusahaan modal ventura. Untuk pendampingan kepada pasangan usaha baik dalam penempatan manajemen maupun pembinaan manajemen belum sepenuhnya dilaksanakan, dimana pendampingan manajemen yang diberikan oleh PT. Sarana Lampung Ventura menyesuaikan dengan kebutuhan pasangan usaha yang hanya berupa saran atau konsultasi. Dalam persepektif ekonomi Islam, hal ini masih belum sesuai. Karena seharusnya dalam pembiayaan bagi hasil keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara proporsional antara pemilik modal dengan pengelola sesuai proporsi yang disepakati sebelumnya, dan apabila mengalami kerugian sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal, kecuali kerugian itu terjadi dikarenakan penyelewengan atau penyalahgunaan dari pihak pengelola. Dan dalam hal pendampingan, suatu keadilan dalam pembiayaan akan tercipta apabila perusahaan modal ventura ikut memiliki dan mengembangkan pasangan usaha serta menanggung segala risiko dari kegiatan pembiayaan tersebut, dimana

perusahaan modal ventura tidak hanya mengharapkan keuntungan tetapi juga berupaya dalam memperoleh keuntungan tersebut dengan ikut berperan di dalamnya.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah:

1. PT. Sarana Lampung Ventura diharapkan tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga pendampingan manajemen secara maksimal kepada pasangan usaha, karena pendampingan manajemen merupakan pembeda antara perusahaan modal ventura dengan perusahaan pembiayaan lainnya. Selain itu PT. Sarana Lampung Ventura juga diharapkan untuk bisa menerapkan jenis pembiayaan lain, baik dengan penyertaan langsung maupun tidak langsung, sehingga pola penyertaan atau pembiayaan yang dilakukan tidak hanya dengan pola bagi hasil.
2. Pasangan usaha (UMKM) harus terus melakukan inovasi pada produknya sehingga mampu bersaing dengan para pengusaha lainnya. Produk yang inovatif dengan manajemen yang tertata baik dapat meningkatkan peluang UMKM untuk bisa memperoleh keuntungan yang lebih.
3. Mendorong pemerintah untuk bisa mendukung keberadaan perusahaan modal ventura, dengan menyusun strategi dalam mengembangkan perusahaan modal ventura khususnya modal ventura syariah, baik dari sisi permodalan ataupun regulasinya. Karena keberadaan perusahaan modal ventura memiliki keberpihakan pada sektor UMKM melalui berbagai instrumennya.

**Referensi**

- Amelia, Euis, *Keadilan Distribusi dalam Ekonomi Islam: Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Arif, Nur Rianto Al, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung, *Jumlah Penduduk Miskin Menurut Kabupaten/Kota 2014-2016*.
- Dindin, dkk. *Analysis Of Ta'awun Fund Model Best Practice From Indonesia*. IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2018.
- Hafidhuddin, Didin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Jakarta: Gema Insani Pers, 2003.
- Karim, Adiwarmanto A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, Cetakan Pertama, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2012.
- Pandia, Frianto dkk, *Lembaga Keuangan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2005.
- Rivai, Veithzal dkk, *Financial Institution Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan): Disajikan Secara Lengkap dari Teori Hingga Aplikasi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqih Sunnah 13*, Bandung: Alma'arif, 1997.
- Safrina, *Peranan Modal Ventura sebagai Alternatif Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah*, Kanun Jurnal Ilmu Hukum, No. 59, Th. XV, April 2013.
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Strarhm, Rudolf H. *Kemiskinan Dunia Ketiga: Menelaah Kegagalan Pembangunan di Negara Berkembang*, Jakarta: PT Pustaka CIDESINDO, 1999.
- Uzair Abbazi, Ince Ahmad. *Islamic Pedagogy on Human Resource Management based on Islamic References*, JIBER : Journal of Islamic Business and Economic Review, 2019.