

**PERAN PEMBIAYAAN SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN
UMKM: STUDI PADA PENGUSAHA EMPING MELINJO
DI KABUPATEN PANDEGLANG**

Isti Nuzulul Atiah

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

isti@untirta.ac.id

Najmudin

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

najmudin@untirta.ac.id

Moh. Ainun Najib

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Ainun.najib@untirta.ac.id

ABSTRACT. The Role of Sharia Financing for the Development of MSMEs: A Study of Emping Melinjo Entrepreneurs in Pandeglang District. Islamic finance is one of the programs owned by Islamic banking to play and develop its financial assets, especially to finance the real sector such as MSMEs. The types of Islamic finance itself are diverse, ranging from mudaraba, musharaka and so on. However, an understanding of the types of Islamic financing and their uptake still tends to occur in urban areas that are still lagging behind, such as Pandeglang Regency are still inadequate, while the SME sector emping gums a lot and mushroomed in the area. This research uses descriptive qualitative method with Miles and Huberman data analysis models. This research is oriented to find out the type of Islamic financing that is of interest by emping melinjo entrepreneurs in Pandeglang Regency, factors that influence the choice of financing and capital management of Islamic financing by emping melinjo entrepreneurs in Pandeglang Regency. The results of this study are the types of financing provided to emping melinjo entrepreneurs in Pandeglang district, namely murabahah and qardhul hasan, factors influencing the selection of these financing are because both of the financing are considered easier and simpler, besides qardhul hasan financing is more profitable because the entrepreneur doesn't need add margin to the lender for the principal funds lent.

Keywords: Islamic financing; MSMEs; emping melinjo; murabaha; qardhul hasan.

Pendahuluan

Sektor UMKM merupakan sektor yang paling unggul jika dibandingkan dengan sektor-sektor lainnya seperti sektor pariwisata, jasa, pertanian, peternakan, industri dan lain-lain. Sektor UMKM telah terbukti tahan dari berbagai krisis ekonomi, termasuk krisis moneter yang melanda perekonomian Indonesia pada tahun 1998, bahkan sampai saat ini pun sektor UMKM menjadi penopang perekonomian Indonesia. Dalam kurun lima tahun terakhir sektor ini telah menyumbang kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 57,84% naik menjadi 60,34%. Begitupun dengan penyerapan tenaga kerjanya, meningkat dari 96,99% menjadi 97,22% pada periode yang sama.¹

Walaupun sangat strategis, sektor UMKM sering dihadapkan pada banyak permasalahan, terutama masalah lemahnya permodalan. Sebagai unsur esensial dalam meningkatkan produksi dan taraf hidup masyarakat ekonomi menengah kebawah, kekurangan modal dapat membatasi ruang gerak sektor ini². Kebutuhan modal kerja merupakan kebutuhan yang sangat krusial bagi sebuah perusahaan, modal kerja membantu perusahaan dalam membiayai semua aktivitas-aktivitas operasionalnya setiap hari sehingga tujuan perusahaan pun dapat tercapai³.

Ekonomi syariah menggunakan pembiayaan mikro untuk menggantikan kredit mikro, meskipun tidak terdapat perbedaan yang signifikan⁴. Definisi keduanya dapat dilihat dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Kebutuhan pembiayaan mikro di Indonesia setiap harinya sangat besar. Hasil sebuah penelitian diperoleh gambaran bahwa total kebutuhan pembiayaan mikro per hari di tingkat kabupaten di wilayah Kalimantan minimal Rp. 250 juta. Besarnya pinjaman per orang berkisar antara Rp. 500 ribu hingga Rp. 3 juta⁵. Geliat UMKM menunjukkan perkembangan yang cukup besar. Di sektor lapangan kerja, pada tahun 2007 jumlah UMKM 48 juta unit mampu menyerap 75 juta tenaga kerja. Diketahui bahwa ketahanan ekonomi nasional sangat bergantung pada penguatan

¹ Ning Rahayu, "*UMKM Jadi Sektor Unggulan Perekonomian Indonesia*". Wartaekonomi.co.id. diakses pada tanggal 5 Februari 2018.

² Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, "*Dalam Kredit Pedesaan di Indonesia*". Yogyakarta: BPFE, 1986.

³ M Manullang, "*Dasar-Dasar Manajemen*". Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2005. Halaman 15.

⁴ Adiwarmar Azwar Karim, "*Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*". Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014. Halaman 361.

⁵ Mohammad Iqbal, "*Mendirikan Lembaga Keuangan Mikro (LKM): Mengikuti Jejak Mohammad Yunus Peraih Nobel 2008 Dengan Gramen Bank-ny*". Jakarta: Elex Media Komputindo, 2010. Halaman 3.

ekonomi mikro. Seratus juta orang dari 240 juta penduduk Indonesia mengandalkan pendapatan dari sektor mikro. Berdasarkan data BPS, sebanyak 91,26% dari total unit usaha di Indonesia merupakan kategori UMKM⁶.

Perbankan Syariah di Indonesia muncul pada tahun 1991, di antara salah satu tugas pokok bank syariah adalah kegiatan pembiayaan (*financing*) yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*, baik untuk memenuhi kebutuhan konsumsi atau produksi dalam arti luas baik peningkatan usaha, perdagangan maupun investasi. Berbeda dengan bank konvensional, Bank syariah membantu memenuhi seluruh kebutuhan pendanaan modal kerja tersebut, bukan dengan meminjamkan uang melainkan dengan menjalin hubungan kemitraan dengan nasabah, di mana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul mal*) sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*)⁷.

Pembiayaan mudharabah adalah salah satu produk pembiayaan dalam perbankan syariah yang menarik dan sangat besar perannya dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Menurut sebuah penelitian⁸, produk pembiayaan mudharabah sebagai *core product* bank syariah merupakan tulang punggung bank syariah dalam melaksanakan fungsi intermediasinya.

Eko Kurniasih Pratiwi dan Nasitotul Jannah⁹ menyatakan bahwa dengan akad mudharabah dan musyarakah yang diterapkan pada perbankan syariah merupakan angin segar bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan kualitas kualitas maupun kauntitas usaha yang mereka tekuni. Penelitian ini juga menyimpulkan bahwa perbankan syariah telah memberikan kontribusi yang cukup signifikan bagi peningkatan dan pengembangan pelaku UMKM, walaupun dari segi kuantitas harus ditingkatkan, baik dari sisi besarnya pembiayaan dan jumlah nasabah UMKM yang mendapatkan pelayanan permodalan untuk peningkatan usaha mereka.

Ashari dan Saptana berpendapat bahwa salah satu permasalahan utama dalam pembangunan di sektor pertanian adalah lemahnya permodalan. Pemerintah telah berusaha mengatasi permasalahan tersebut dengan meluncurkan beberapa program kredit untuk sektor pertanian. Kredit program yang memakai

⁶ Gunawan Sumodiningrat, *"Mewujudkan Kesejahteraan Bangsa: Menanggulangi Kemiskinan dengan Prinsip Pemberdayaan Masyarakat"*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009. Halaman 75.

⁷ Zainul Arifin, *"Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah"*. Jakarta: Azkia Publisher, 2009.

⁸ Moch. Ridlo Darajat, *"Mempelajari Rasionalitas Penetapan Nisbah Bagi Hasil Produk Pembiayaan Mudharabah"*. Institut Pertanian Bogor, 2007.

⁹ Eko Kurniasih Pratiwi dan Nasitotul Jannah, *"Problematika Penerapan Profit Loss Sharing Pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Magelang"*. Prosiding Bidang Sosial Ekonomi dan Psikologi The 2nd University Research Colloquium, 2015.

sistem bunga menunjukkan hasil yang kurang memuaskan, bahkan menimbulkan permasalahan baru seperti membengkaknya hutang petani serta kredit macet. Berdasarkan hal tersebut perlu dicari pembiayaan alternatif, salah satunya diantaranya adalah dengan skim syariah. Hasil kajian menunjukkan bahwa pembiayaan syariah cukup prospektif untuk memperkuat permodalan di sektor pertanian¹⁰.

Hal senada juga diungkapkan oleh Zamroni¹¹ dalam penelitiannya, ia berpendapat bahwa besarnya porsi pembiayaan yang disalurkan ke sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memberikan bukti komitmen bank syariah terhadap pemberdayaan ekonomi rakyat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan syariah diarahkan menuju pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang menekankan pola hubungan kemitraan antara pihak bank dan nasabah.

Emping melinjo adalah sejenis keripik yang dibuat dari biji melinjo yang telah tua. Proses pembuatan emping tidak sulit dan dapat dilakukan dengan menggunakan alat-alat sederhana. Emping melinjo merupakan salah satu komoditi pengolahan hasil pertanian yang memiliki nilai tinggi, baik karena harga jual yang relatif tinggi maupun sebagai komoditi ekspor yang dapat mendatangkan devisa. Sejauh ini, emping diekspor ke negara-negara tetangga di antaranya ke Singapura, Malaysia dan Brunei. Bahkan, pasar ekspor yang potensial menjangkau Jepang, Eropa dan Amerika. Propinsi Banten merupakan satu diantara sentra industri emping melinjo yang relatif besar di Indonesia. Sentra tersebut tersebar di hampir seluruh kabupaten di Banten, salah satunya adalah Kabupaten Pandeglang¹².

Mengingat besarnya potensi UMKM, dalam hal ini produksi emping melinjo di Kabupaten Pandeglang, maka peneliti merasa perlu melakukan penelitian dalam hal pembiayaan yang dilakukan oleh para pengusaha emping melinjo khususnya pembiayaan yang bersumber dari perbankan syariah yang terdapat di Kabupaten Pandeglang.

Metodologi

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Sementara populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku bisnis UMKM Emping Melinjo yang ada di Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten.

¹⁰ Ashari dan Saptana, *"Prospek Pembiayaan Syariah untuk Sektor Pertanian"*. Forum Peneliti Agro Ekonomi. Volume 23 No.2, 132-147.

¹¹ Zamroni, *"Peran Bank Syariah dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah"*. Iqtishadia. Volume 6 No. 2, 225.

¹² Bank Indonesia, *"Direktorat Kredit, BPR dan UMKM"*. Jakarta: 2008.

Penarikan sampel untuk mewakili populasi tersebut menggunakan teknik "sampling purposive" dengan tujuan dan pertimbangan tertentu. Dengan pertimbangan variabel pembiayaan syariah, maka penelitian ini hanya fokus meneliti para pelaku bisnis emping melinjo di Kabupaten Pandeglang yang menggunakan prinsip pembiayaan keuangan syariah.

Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis data yang diperoleh dari lapangan dan dokumen UMKM adalah metode analisis data model Miles dan Huberman.

Hasil dan Pembahasan

A. Jenis Pembiayaan Syariah dan Faktor yang Mempengaruhi

Pembiayaan dalam literatur keuangan dan bisnis syariah memiliki beberapa jenis, yaitu *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, *ijarah muntahiyah bi tamluk*, *musaqah*, *muzara'ah*, *istihna'* dan sebagainya. Tidak semua jenis pembiayaan di atas digunakan untuk membiayai dan mengembangkan perekonomian UMKM pengusaha emping melinjo. Jenis pembiayaan yang banyak dilakukan hanyalah *murabahah* dan *istishna'* sedangkan pembiayaan yang sedikit dilakukan adalah *qordul hasan*.

Pembiayaan syariah UMKM emping melinjo Kabupaten Pandeglang saat penelitian ini dilakukan kebanyakan bersumber dari pengusaha emping melinjo tingkat kecamatan, bukan dari perbankan syariah. Hal demikian dikarenakan, komunitas pengusaha emping melinjo sudah merasa nyaman dengan budaya pembiayaan yang sudah ada di lingkungan komunitas pengusaha emping melinjo. Faktor-faktor lain yang mempengaruhi itu akan dibahas pada tempatnya.

Berikut ini akan diuraikan pembiayaan syariah yang diberikan kepada para pelaku UMKM emping melinjo di Kabupaten Pandeglang :

1. Pembiayaan *Murabahah*

Jenis pembiayaan pertama yang banyak digunakan pengusaha UMKM Emping Melinjo Kabupaten Pandeglang adalah *Murabahah*. *Murabahah* menurut Ibnu Rusyd seperti yang dikutip Syafi'I Antonio adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati¹³. Sementara menurut Adiwarmanto Kariem *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan atau keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk akad *natural certainty contract*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).¹⁴ Kedua definisi

¹³. Muhammad Antonio Syafi'I. Bank Islam. Hal 101.

¹⁴. Adiwarmanto Karim. Bank Islam; Analisis Fikih dan Keuangan. Hal 113.

tersebut hakikatnya memiliki *stressing point* yang sama terkait murabahah. Masing-masing menekankan adanya unsur jual beli dan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Para ulama mensyaratkan lima hal agar transaksi antara pihak pertama dengan pihak kedua dapat disebut murabahah.¹⁵

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak yang pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murabahah muajjalah* dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran ataupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus).¹⁶

Transaksi *murabahah* dilakukan antara pengusaha emping tingkat desa dengan pengusaha emping melinjo tingkat kecamatan, dengan mekanisme, pemberi modal (pengusaha emping tingkat kecamatan) membelikan tangkil sebagai modal dan bahan baku utama produksi emping dan cepelis dari petani melinjo yang ada di Serang untuk pengusaha emping melinjo tingkat desa. Kemudian pengusaha emping tingkat desa membayar dengan cara cicilan (*muajjal*) dalam jangka waktu tertentu. Dengan kesepakatan, pemberi modal akan memberikan modal melinjo setelah pengusaha UMKM tersebut melunasi hutangnya.¹⁷

Faktor yang mempengaruhi skim pembiayaan yang mereka ambil adalah kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh pengusaha emping tingkat desa tentang teknis pembiayaan syariah yang terdapat pada bank syariah, kurangnya sosialisasi dari pihak bank syariah, serta akses pengajuan pembiayaan syariah yang dirasa cukup sulit. Hal ini dikarenakan perbankan syariah yang terdapat di kabupaten Pandeglang masih terbatas, itu pun

¹⁵. Muhammad Antonio Syafi'i. Bank Islam. Hal 102. (2001)

¹⁶. Adiwarmar Karim. Bank Islam. Hal. 115. (2013)

¹⁷. Wawancara dengan Salbiyah, pengusaha mikro kecil emping melinjo Menes Kabupaten Pandeglang.

lokasinya hanya ada di pusat kota Pandeglang yang mana jarak lokasi pengusaha-pengusaha emping melinjo di desa Dahu kecamatan Cikedal ke pusat kota memerlukan jarak tempuh yang cukup jauh.

Hal lain yang mendasari pemilihan pembiayaan *murabahah muajjal* yang dilakukan pengusaha-pengusaha emping melinjo tingkat desa pada pengusaha emping tingkat kecamatan adalah keengganan mereka berurusan dengan pihak bank. Teknis pengajuan pembiayaan yang sulit dan ribet, membuat mereka lebih memilih model pembiayaan *murabahah* langsung kepada perorangan. Faktor ini sebetulnya dapat dihindari jika pihak bank syariah melakukan edukasi dan melakukan "jemput bola" pada pengusaha-pengusaha emping tingkat desa.

Di samping itu, mereka juga mendapatkan pinjaman modal dari pihak ketiga dengan jenis pembiayaan *qardul hasan* (pinjaman kebaikan):

2. Pembiayaan *Qardhul Hasan*

Jenis pembiayaan lain yang diberikan kepada pelaku UMKM emping melinjo Kabupaten Pandeglang adalah *qardhul hasan*. Antonio Syafi'i memaknai *qardh* sebagai pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fikih klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.¹⁸ Sedangkan menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) *qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.¹⁹ Baik Syafi'i ataupun Dewan Syariah Nasional, keduanya memiliki poin pandangan yang sama terkait *qardh*, mereka memandang bahwa *al-qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada yang memerlukan tanpa mengharapkan imbalan apapun selain pahala dari Allah swt.

Pembiayaan *qardhul hasan* masih terhitung jarang untuk pengembangan UMKM emping melinjo. Dari beberapa wawancara yang dilakukan peneliti, hanya satu pengusaha emping melinjo yang mendapatkan pembiayaan *qardhul hasan*. Pengusaha tersebut mendapatkan pembiayaan *qardhul hasan* dari pengusaha Tangerang yang masih memiliki hubungan kekerabatan.²⁰

¹⁸. Muhammad Antonio Syafi'i. Bank Syariah dari Teori Ke Praktik. Hal 131

¹⁹. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang Al-Qardh

²⁰. Wawancara dengan Salbiyah, pengusaha mikro kecil emping melinjo Menes Kabupaten Pandeglang

Faktor yang mempengaruhi skim pembiayaan *qardhul hasan* yang mereka ambil adalah mereka menilai bahwa pembiayaan ini lebih menguntungkan karena mereka tidak perlu memberikan *fee* atau tambahan biaya dari dana pokok yang dipinjamkan kepada pihak yang meminjamkan modal. Salah satu kelebihan dari skema pembiayaan *qardhul hasan* adalah bahwa si pemberi pinjaman tidak menuntut adanya profit dari dana yang ia keluarkan, melainkan murni menolong dan hanya mengharap pahala disisi Allah SWT.

B. Pengelolaan Modal Pembiayaan Syariah

Pengelolaan modal pembiayaan syariah dilacak dan didalami melalui analisa lingkungan internal. Analisa lingkungan internal terdiri dari fungsi manajemen yang meliputi planning, organizing, dan controlling pada setiap fungsi bisnis, yaitu fungsi sumber daya manusia, fungsi keuangan, fungsi produksi dan operasional dan fungsi pemasaran (Ay ling. 2013).

1. Analisa sumber daya manusia

Pengusaha UMKM emping melinjo menetapkan perencanaan yang akan dicapai dalam aspek sumber daya manusia, misalnya karyawan yang bekerja dipilih dari masyarakat desa yang memiliki rumah yang berdekatan secara geografis dengan rumah pengusaha emping melinjo. Jumlah karyawan yang dimiliki masing-masing pengusaha emping berbeda-beda, tapi rata-rata mereka memiliki karyawan kisaran 20-25 orang. Masing-masing karyawan diberi 5 kg melinjo perhari untuk diolah menjadi produk emping. Fee yang diterima karyawan Rp. 5000 per kilo melinjo (Salbiyah. 2018)

Di dalam usaha emping melinjo tersebut tidak ada divisi khusus yang menangani sumber daya manusia. Sumber daya manusia diatur sendiri oleh owner usaha emping melinjo pengarahan dilakukan oleh owner kepada para karyawan agar kegiatan dapat dilakukan dengan baik. (Salbiyah. 2018). Pengarahan ini dilakukan dengan tujuan agar setiap karyawan memiliki etos kerja dengan baik. (Ay ling. 2013)

Owner usaha emping melinjo yang mengawasi sendiri pelaksanaan kegiatan produksi dari awal hingga akhir.

2. Analisa Keuangan

Keuangan UMKM emping melinjo dikelola sendiri oleh owner. Pencatatan keuangan tidak dilakukan sebagaimana perusahaan-perusahaan besar. Para pengusaha emping melinjo lebih cenderung mengatur keuangannya berdasarkan *feeling* bukan berdasarkan catatan dan pembukuan yang rapih. Penghasilan yang diperoleh UMKM emping melinjo diperoleh dari

penjualan produk emping dan keceprek dengan variasi rasa. Sedangkan pengeluaran usaha meliputi gaji karyawan setiap bulan, bonus kerja, biaya tidak terduga, biaya produksi dan operasional dan pembelian bahan baku.

Ketidakadaan laporan keuangan atau pembukuan tertulis menyebabkan sulitnya untuk menghitung jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh mingguan, bulanan bahkan tahunan.

3. Analisa Produksi

Proses produksi merupakan tahapan yang sangat penting bagi perusahaan, dimana pada tahap ini barang mentah diolah menjadi barang jadi yang nantinya akan dijual kepada konsumen. Sebelum proses produksi emping berlangsung, ada beberapa langkah yang dilakukan sebelumnya. Pertama-pertama pemilihan biji melinjo yang berkualitas baik, karena kualitas rasa dan tekstur emping dipengaruhi oleh biji melinjo yang dipilih. Yang kedua yaitu biji melinjo yang sudah dipilih, disangrai diatas wajan dengan menggunakan pasir dan api yang kecil. Proses yang ketiga yaitu melepaskan cangkang/kulit dalam emping melinjo dengan menggunakan martil baja diatas batu pipih. Proses yang terakhir adalah penjemuran dibawah sinar matahari langsung selama beberapa waktu, tujuannya agar emping melinjo yang dihasilkan terasa *crunchy* dan bening.

4. Analisa Pemasaran

Salah satu unsur penting bagi perusahaan adalah pemasaran, khususnya yang berkaitan dengan penjualan produk. Dalam tahap ini para pengusaha emping melinjo menjual produknya ke beberapa pasar. Di antaranya pasar menes, pasar Labuan bahkan ada yang dipasarkan sampai ke kota kota besar lainnya seperti Jakarta dan Bandung. Promosi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan keluarga yang berada di luar kota. Pemasaran ini cukup efektif dan efisien. Karena banyak penduduk daerah Menes yang merantau di beberapa kota besar. Disamping itu promosi yang dilakukan dengan mengandalkan informasi mulut ke mulut. Menes Sebagai pusat produksi emping melinjo sangat dikenal di berbagai daerah, bahkan memiliki ciri khas tersendiri, sehingga banyak konsumen dari berbagai daerah datang langsung untuk membeli produk emping melinjo.

Kesimpulan

Jenis pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha emping melinjo Kabupaten Pandeglang adalah jenis pembiayaan *murabahah* dan jenis pembiayaan *qordhul hasan*. Jenis pembiayaan murabahah mendatangkan profit untuk pemberi

pembiayaan sementara *qardhul hasan* tidak, karena motivasinya hanya kebaikan ukhrawi dan kemanusiaan semata. sumber pembiayaan saat penelitian ini berlangsung bukan berasal dari sektor perbankan syariah, namun berasal dari para pengusaha emping melinjo tingkat kecamatan dan tingkat kabupaten yang memiliki sejumlah dana yang cukup besar.

Faktor yang mempengaruhi pemilihan skim pembiayaan *murabahah* dan *qardhul hasan* sebagai sumber dana pengusaha UMKM emping melinjo adalah, *pertama*, skim pembiayaan *murabahah* dan *qardhul hasan* dinilai lebih mudah dan sederhana dibandingkan dengan skim pembiayaan lain. *Kedua*, skim pembiayaan *qardhul hasan* dinilai sangat menguntungkan para pengusaha UMKM emping melinjo, sebab para pengusaha emping melinjo tidak harus menambahkan margin atau profit kepada pemberi pinjaman *qardhul hasan* atas dana pokok yang telah dipinjamkan. *Ketiga*, dalam pengambilan keuntungan, skim pembiayaan *murabahah* dinilai lebih terjangkau dibandingkan dengan jenis pembiayaan lain, terutama pembiayaan pinjaman modal dari bank konvensional yang cenderung membebankan bunga yang sangat tinggi kepada para pelaku UMKM emping melinjo.

Pengelolaan modal pembiayaan syariah yang diterapkan oleh pengusaha emping melinjo di desa Dahu kecamatan Cikedal menggunakan beberapa analisis, yaitu analisis sumber daya manusia, analisis keuangan dan analisis produksi. Pada analisis sumber daya manusia, karyawan yang bekerja dipilih dari masyarakat desa yang memiliki rumah yang berdekatan secara geografis dengan rumah pengusaha emping melinjo. Jumlah karyawan yang dimiliki masing-masing pengusaha emping berbeda-beda, tapi rata-rata mereka memiliki karyawan kisaran 20-25 orang. Masing-masing karyawan diberi 5 kg melinjo perhari untuk diolah menjadi produk emping. Fee yang diterima karyawan Rp. 5000 per kilo melinjo.

Pada analisis keuangan, pengusaha emping melinjo tidak memiliki pembukuan/pencatatan khusus, melainkan hanya mengandalkan feeling dan perputaran arus uang yang tidak terorganisasi. Hal ini menyebabkan sulitnya menghitung jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh.

Saran

Setelah melakukan penelitian pada pengusaha UMKM emping melinjo Kabupaten Pandeglang, maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut :

1. Bagi pengusaha UMKM emping melinjo tingkat desa, sebaiknya membuat *brand* tersendiri dan melakukan promosi secara luas melalui media sosial. Supaya produk yang dihasilkan dapat dikenal dan dikonsumsi masyarakat luas.

2. Bagi pemerintah, sebaiknya ikut serta memberikan modal kepada pengusaha UMKM emping melinjo, sebab kendala utama yang dihadapi para pengusaha tersebut adalah kekurangan modal, sehingga mereka tidak dapat meningkatkan produktifitasnya.

Bagi Perbankan Syariah, sebaiknya pihak perbankan syariah melakukan sosialisasi kepada para pengusaha UMKM emping melinjo yang ada di wilayah Kabupaten Pandeglang, sebab para pengusaha tersebut masih buta dengan pembiayaan syariah dan masih cenderung ketakutan mengambil pembiayaan dari unsur perbankan, dalam pandangan mereka perbankan syariah posisinya sama dengan perbankan konvensional. Salah satu alasan yang mendasari ketakutan mereka adalah adalah pembebanan bunga yang cukup tinggi, sehingga mereka merasa tidak akan bisa membayar pinjaman plus bunga yang dibebankan.

REFERENSI

- Arifin, Zainul, (2009). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Azkia Publisher.
- Ashari dan Saptana, (2005). *Prospek Pembiayaan Syariah untuk Sektor Pertanian*. Forum Penelitian Agro Ekonomi. Volume 23 No. 2, 132-147.
- Bank Indonesia, Direktorat Kredit, BPR dan UMKM, (2008). *Pola Pembiayaan* Grafika, Redaksi Sinar, (2009). *Undang-Undang Perbankan*. Jakarta: Sinar Grafika Offset. 1.
- Darajat, Moch. Ridlo, (2007). *Mempelajari Rasionalitas Penetapan Nisbah Bagi Hasil Produk Pembiayaan Mudharabah*. Institut Pertanian Bogor.
- Iqbal, Mohammad, (2010). *Mendirikan Lembaga Keuangan Mikro (LKM): Mengikuti Jejak Mohammad Yunus Peraih Nobel 2008 dengan Grameen Bank-nya*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 3.
- Karim A. Adiwarmanto, (2004). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 361.
- Karim, Adiwarmanto Azwar, (2010). *Makro Ekonomi Islam*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Karim, Adiwarmanto Azwar, (2011). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Rajawali Press. Jakarta.
- Manullang, M, (2005). *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 15.
- Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, (1986). *Dalam Kredit Pedesaan di Indonesia*. Yogyakarta: BPF.

Pratiwi, Eko Kurniasih dan Nasitotul Jannah (2015). Problematika Penerapan Profit Loss Sharing Pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Magelang. Prosiding Bidang Sosial Ekonomi dan Psikologi The 2nd University Research Colloquium.

Rahayu, Ning, (2017). *UMKM Jadi Sektor Unggulan Perekonomian Indonesia*. Warta Ekonomi.co.id. Diakses pada tanggal 5 Februari 2018

Sumodiningrat, Gunawan, (2009). *Mewujudkan Kesejahteraan Bangsa: Menanggulangi Kemiskinan dengan Prinsip Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 75.

Zamroni, (2013). *Peran Bank Syariah dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Iqtishadia. Volume 6 No. 2. 225