

### BAB III

#### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

##### A. Gambaran Umum Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Gunungkidul

Kabupaten Gunungkidul memiliki potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang cukup memadai untuk meningkatkan perekonomian daerah dengan mengoptimalkan pembangunan di semua sektor. Kabupaten Gunungkidul memiliki potensi industri yang cukup beragam baik industri mikro, kecil maupun menengah. Sektor industri belum memberikan kontribusi yang cukup signifikan terhadap PDRB sehingga peningkatan perkembangan industri yang potensial masih sangat perlu dilakukan.

Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Gunungkidul setiap tahunnya mengalami peningkatan, sebagaimana terlihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.1 Perkembangan Jumlah UMKM Tahun 2010-2014**

No.	SEKTOR	UNIT USAHA				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Industri Pangan	7.390	7.686	8.547	8.718	8.735
2	Sandang Kulit	1.814	1.886	1.969	1.989	1.993
3	Kimia dan Bahan Bangunan	2.721	2.830	3.057	3.103	3.109
4	Logam dan Elektronika	907	944	1.000	1.010	1.011
5	Kerajinan	5.443	5.661	6.000	6.060	6.073
<b>JUMLAH TOTAL</b>		<b>18.275</b>	<b>19.006</b>	<b>20.574</b>	<b>20.880</b>	<b>20.921</b>

Sumber : disperindagkop esdm kab. Gunungkidul tahun 2015

Sektor industri di Kabupaten Gunungkidul tersebar di seluruh wilayah kecamatan, dan pada tahun 2015 ini mencapai 20.921 unit usaha.

Jumlah tenaga kerja pada UMKM juga mengalami peningkatan setiap tahunnya sebagaimana terlihat dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.2 Jumlah Tenaga Kerja UMKM Tahun 2010-2014**

NO.	SEKTOR	TENAGA KERJA				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Industri Pangan	23.679	24.627	26.104	26.365	26.629
2	Sandang Kulit	5.815	6.047	6.410	6.538	6.669
3	Kimia dan Bahan Bangunan	8.722	9.071	9.602	9.890	10.187
4	Logam dan Elektronika	2.906	3.022	4.006	4.046	4.087
5	Kerajinan	17.444	18.142	19.803	20.199	20.603
<b>Total</b>		<b>58.566</b>	<b>60.909</b>	<b>65.925</b>	<b>67.039</b>	<b>68.175</b>

Sumber : disperindagkop esdm kab. Gunungkidul tahun 2015

Pada tahun 2014, potensi industri menghasilkan nilai produksi sebesar Rp 190.102.175.484, sebagaimana terlihat dalam tabel berikut :

**Tabel 4.3 Data IKM Kabupaten Gunungkidul Tahun 2014**

No.	Sektor	Unit	Tenaga	Investasi	Modal	Nilai
		Usaha	Kerja		Kerja	Produksi
1	Industri Pangan	8.735	26.629	15.798.569.991	17.638.534.400	35.508.676.738
2	Sandang Kulit	1.993	6.669	12.877.858.607	16.587.081.547	32.971.606.203
3	Kimia dan Bahan Bangunan	3.109	10.187	28.833.539.134	35.802.242.202	48.900.500.581
4	Logam dan Elektronika	1.011	4.087	11.808.391.360	19.842.912.892	31.232.216.646
5	Kerajinan	6.073	20.603	24.965.298.285	11.732.036.294	41.489.175.316
<b>Total</b>		<b>20.921</b>	<b>68.175</b>	<b>94.283.657.377</b>	<b>101.602.807.335</b>	<b>190.102.175.484</b>

Sumber : disperindagkop esdm kab. Gunungkidul tahun 2015

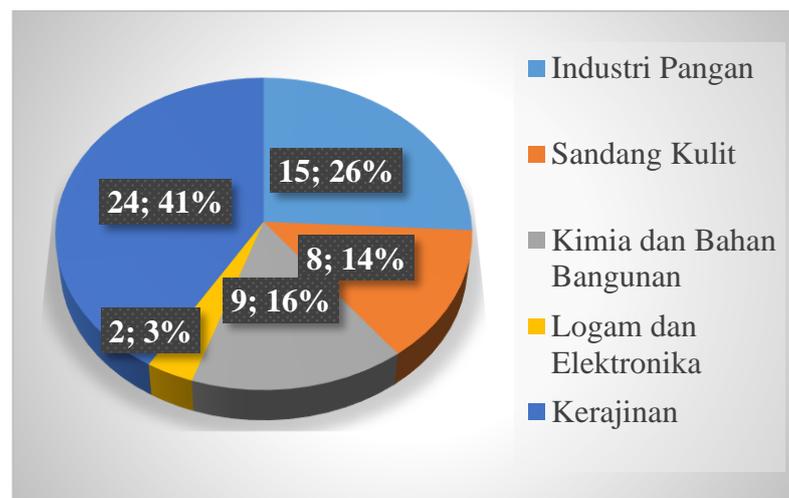
Secara umum UMKM di Kabupaten Gunungkidul berkembang dengan baik dan menjadi salah satu penggerak roda perekonomian di kabupaten ini. Berdasarkan hasil observasi, menurut Dinas Perindagkop ESDM Kabupaten Gunungkidul, arahan pengembangan industri kecil menengah yang saat ini digulirkan adalah pengembangan industri kelompok makanan minuman dan

industri kerajinan kayu dan bambu. Hal ini dikarenakan sumber daya alam lokal yang cukup banyak dan keterkaitan dengan pasar yang sangat baik. Kendala yang umumnya dihadapi oleh industri sedang, industri kecil dan industri rumah tangga di Kabupaten Gunungkidul adalah kecilnya modal usaha yang mengakibatkan sulitnya mengembangkan skala usaha. Dukungan lembaga keuangan dirasakan masih kurang dan sistem pendanaan konvensional dan cenderung memberatkan bagi pelaku UMKM. Menurut Dinas Perindagkop ESDM Kabupaten Gunungkidul, yang diperlukan untuk meningkatkan perkembangan UMKM adalah sistem pembiayaan dari perbankan yang lunak, fleksibel dan mudah diakses terlebih dengan sudah terbentuknya lembaga penjaminan kredit daerah di tingkat provinsi.

Arahan pengembangan industri Kabupaten Gunungkidul diorientasikan pada pembangunan dan penguatan kluster industri. Konsep kluster industri adalah sebuah upaya untuk mengelompokkan industri inti yang saling berhubungan, baik dengan industri pendukung, industri terkait, jasa penunjang, infrastruktur ekonomi dan lembaga terkait. Langkah awal penerapan kluster ini adalah dengan mengembangkan sentra-sentra industri produktif. Pengembangan sentra ini tentu menjadi bagian penting dari upaya pemberdayaan IKM lebih lanjut menuju klaster, sesuai dengan perkembangan dan aktivitas usaha bisnis dalam sentra. Untuk sentra yang prospektif akan membutuhkan aktivitas usaha di sektor penyedia bahan baku, pemasaran, penelitian, pengujian mutu, dan sebagainya sebagai bentuk dari sebuah klaster.

Sentra industri dapat diartikan sebagai pusat usaha pada lokasi atau kawasan tertentu, di mana terdapat pelaku usaha yang menggunakan bahan baku yang sama, menghasilkan produk yang sama atau sejenis. Saat ini di Gunungkidul terdapat 58 sentra industri, namun masing-masing belum mampu mengintegrasikan kekuatan para anggotanya, sehingga umumnya para pelaku usaha masih bekerja sendiri-sendiri, walaupun berasal dari lokasi yang sama. Bahkan secara operasional pada dasarnya justru saling bersaing dengan ketat antar pelaku industri.

Dari 58 sentra Industri Kecil dan Menengah yang ada di Kabupaten Gunungkidul, berikut ini disajikan diagram pembagian sektor industri :



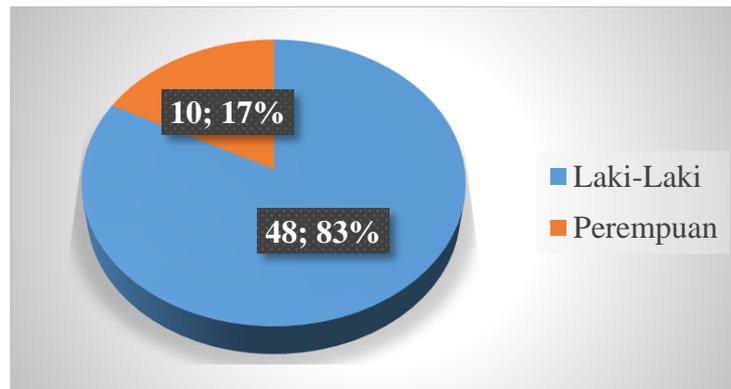
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.1 Diagram Keadaan Umum IKM Berdasarkan Sektor Industri**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi sektor industri IKM menunjukkan Industri Pangan sebesar 15 responden (26 persen). Jenis usaha Industri Sandang Kulit 8 responden (14 persen). Jenis usaha Industri Kimia Dan Bahan bangunan 9 responden (16 persen). Jenis usaha Industri Logam dan

Elektronika 2 responden (3 persen). Jenis usaha industri kerajinan 24 responden (41 persen).

Gambaran umum 58 sentra IKM berdasarkan jenis kelamin disajikan dalam diagram berikut ini :



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.2 Diagram Keadaan Umum IKM Berdasarkan Jenis Kelamin**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum IKM menurut jenis kelamin menunjukkan 48 pelaku IKM (83 persen) adalah laki-laki. Sedangkan perempuan sebanyak 10 pelaku IKM (17 persen). Jadi, mayoritas pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul adalah laki-laki.

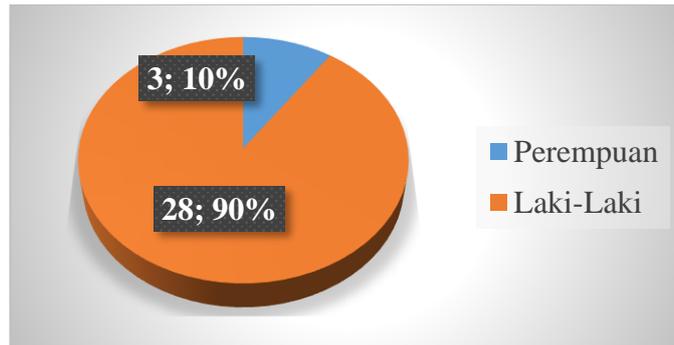
## **B. Keadaan Umum Responden Industri Kecil dan Menengah di Kabupaten Gunungkidul**

Pada pembahasan berikut ini akan disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dalam penelitian. Dari 31 sampel pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul ditemukan hasil penelitian sebagai berikut :

## 1. Keadaan Umum Responden Penelitian

### a. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pada penelitian ini menyajikan informasi mengenai keadaan umum responden berdasarkan jenis kelamin, yaitu sebagai berikut :



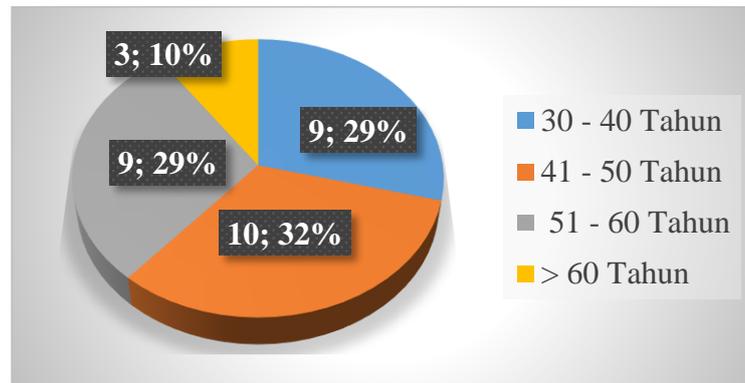
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.3 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenis kelamin menunjukkan 28 pelaku IKM (90 persen) adalah laki-laki. Sedangkan perempuan sebanyak 3 pelaku IKM (10 persen). Kesimpulannya mayoritas pelaku IKM adalah laki-laki.

### b. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur

Data lain yang disajikan mengenai keadaan umum responden adalah umur. Besarnya prosentase berdasarkan kisaran umur pelaku IKM disajikan dalam diagram lingkaran di bawah ini :



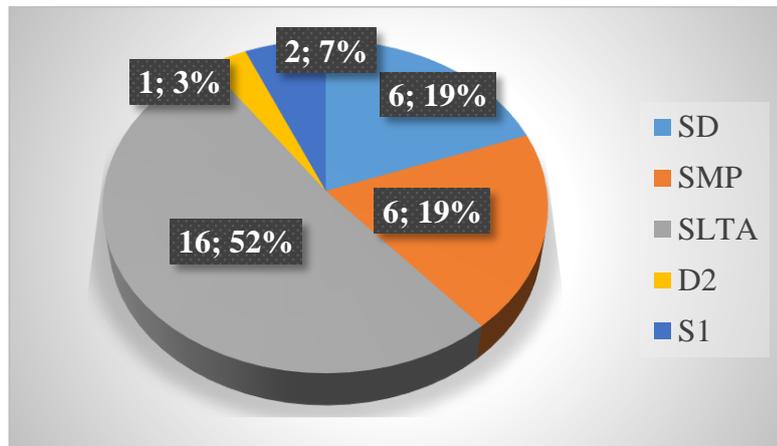
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.4 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Umur**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden berdasarkan umur paling banyak di kisaran umur 41-50 Tahun yaitu berjumlah 10 pelaku IKM (32 persen), kisaran umur 30-40 Tahun dan umur 51-60 Tahun masing-masing berjumlah 9 pelaku IKM (29 persen). Sedangkan untuk kisaran umur tertua yaitu lebih dari 60 Tahun berjumlah 3 pelaku IKM (10 persen)

**c. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Informasi yang disajikan mengenai data keadaan umum responden berdasarkan tingkat pendidikan diperoleh dari penelitian. Adapun besarnya persentase berdasarkan tingkat pendidikan disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



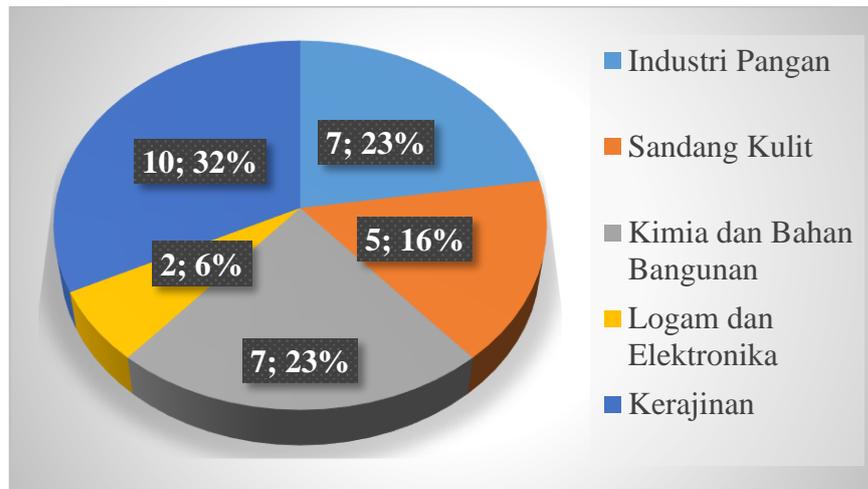
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.5 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi keadaan umum menurut jenjang pendidikan menunjukkan 6 responden (19 persen) lulus SD, lulus SMP sebanyak 6 responden (19 persen), lulus SLTA sebanyak 16 responden (52 persen), lulus Diploma sebanyak 1 responden (3 persen), lulus S1 sebanyak 2 responden (7 persen). Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berlatar belakang pendidikan SLTA. Mayoritas responden setelah lulus SMA/ SMK tidak melanjutkan kuliah tetapi bekerja/ menjadi wirausahawan.

#### **d. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Sektor Industri**

Pada bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan sektor industri. Adapun besarnya persentase berdasarkan sektor industri disajikan pada diagram di bawah ini:



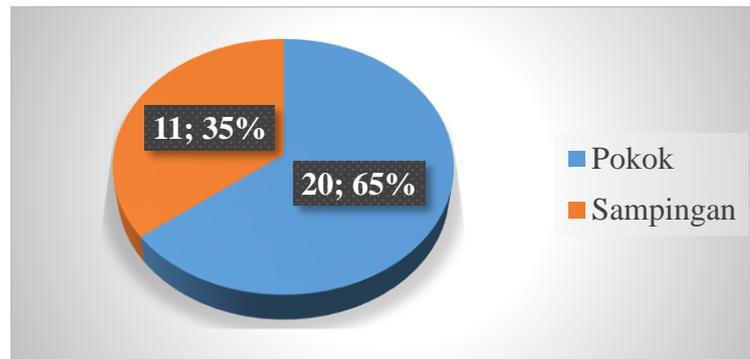
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.6 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Sektor Industri**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi sektor industri responden menunjukkan industri pangan 7 responden (23 persen). Jenis usaha industri sandang kulit 5 responden (16 persen). Jenis usaha industri kimia dan bahan bangunan 7 responden (23 persen). Jenis usaha industri logam dan elektronika 2 responden (6 persen). Jenis usaha industri kerajinan 10 responden (32 persen).

**e. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha**

Bagian ini menyajikan informasi mengenai data keadaan umum responden berdasarkan kegiatan usaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan kegiatan usaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



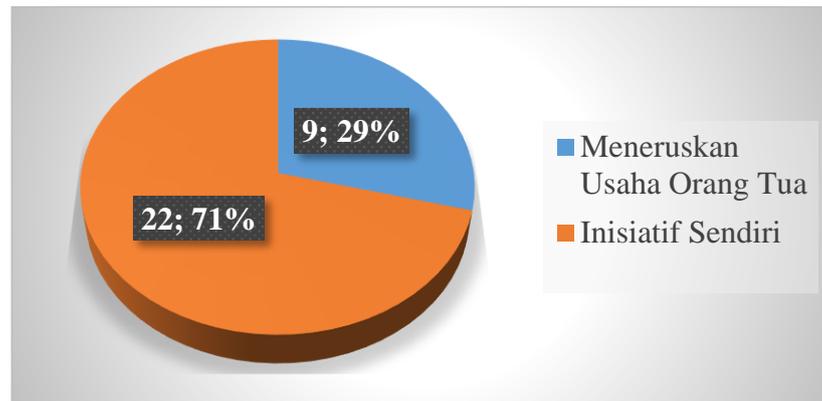
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.7 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Kegiatan Usaha**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi kegiatan usaha menunjukkan kegiatan usaha responden sebagai pekerjaan pokok yaitu sebanyak 20 responden (65 persen) dan sisanya 11 responden (35 persen) adalah pekerjaan sampingan. Selain sebagai wirausahawan, para pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul adalah petani. Jadi ketika musim penghujan mereka akan meninggalkan usahanya dan beralih menjadi petani.

**f. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha**

Berikut ini data keadaan umum responden tentang alasan memilih berwirausaha. Adapun besarnya persentase berdasarkan alasan memilih berwirausaha disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



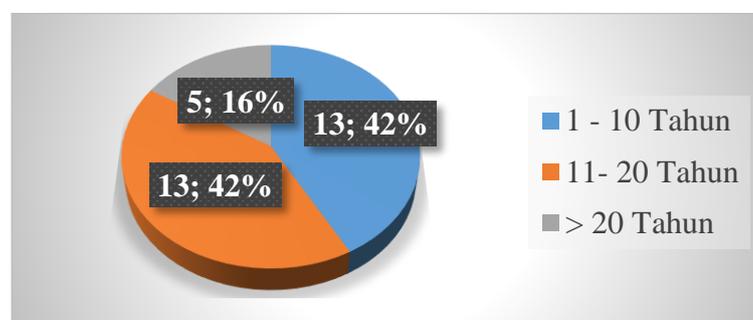
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.8 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Memilih Berwirausaha**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi alasan memilih berwirausaha responden menunjukkan sebanyak 9 responden (29 persen) menjawab meneruskan usaha orang tua, dan inisiatif sendiri dari awal sebanyak 22 responden (71 persen). Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas alasan responden memilih untuk berwirausaha adalah inisiatif sendiri.

**g. Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha Berjalan**

Berikut ini data keadaan umum responden tentang lama usaha responden berjalan.



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

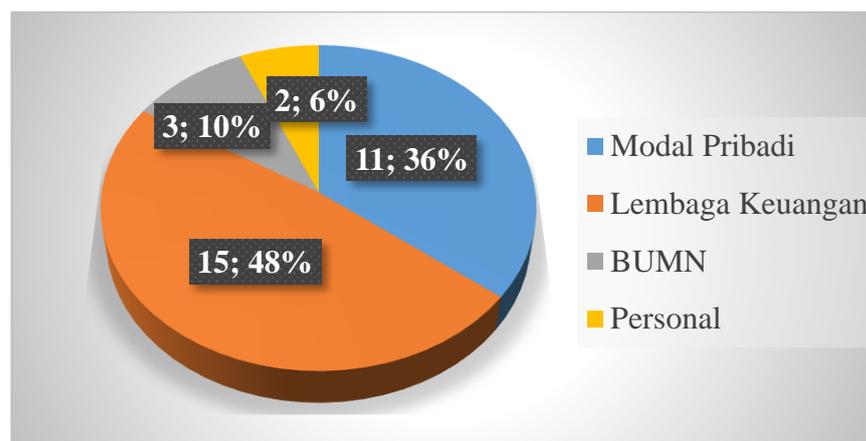
**Gambar 4.9 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Lama Usaha Berjalan**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi lama usaha responden berjalan menunjukkan sebanyak 13 responden (42 persen) telah melakukan usaha selama 1-10 tahun, sebanyak 13 responden (42 persen) telah menjalankan usaha selama 11-20 tahun, sedangkan sisanya sebanyak 5 responden (16 persen) telah menjalankan usaha selama lebih dari 20 tahun, usaha yang lebih dari 20 tahun ini biasanya adalah usaha yang turun temurun dari orang tua.

## 2. Pembiayaan yang Dilakukan Responden

### a. Sumber Modal Responden

Para pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul memiliki sumber modal usaha yang berbeda-beda, ada yang melakukan pembiayaan di lembaga keuangan dan ada pula yang menggunakan modal pribadi. Berikut ini adalah diagram yang menggambarkan prosentase sumber modal responden :



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.10 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Sumber Modal Usaha**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi sumber modal usaha responden menunjukkan gambaran bahwa 15 responden (48 persen) melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan untuk menambah modalnya, 3 responden (10 persen) memperoleh pinjaman modal dari BUMN, 2 responden (6 persen) meminjam kepada personal, sedangkan 11 responden (36 persen) menggunakan modal pribadi.

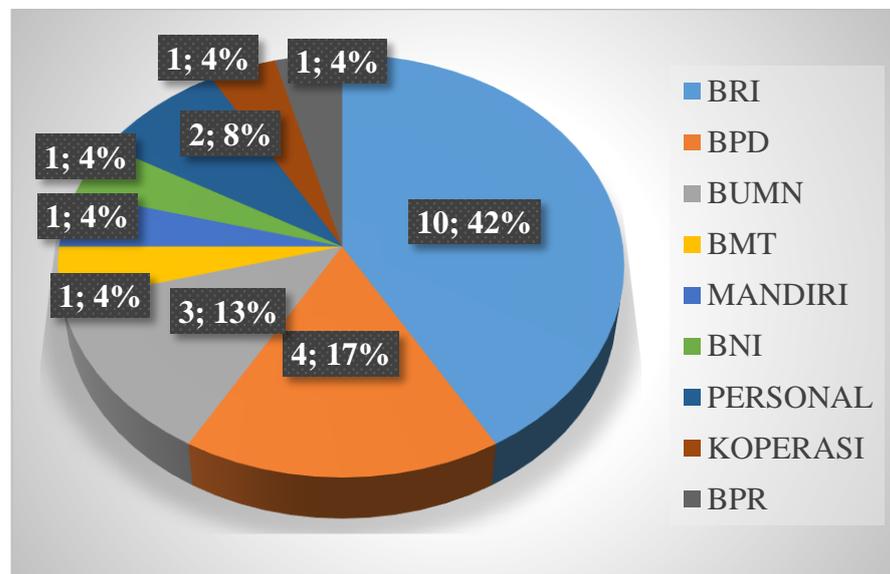
Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan IKM di Kabupaten Gunungkidul untuk melakukan pembiayaan masih rendah. Pelaku IKM masih merasa takut melakukan pembiayaan dengan berbagai alasan. Dari hasil kuesioner semi wawancara kepada pelaku IKM diperoleh informasi bahwa pelaku IKM masih merasa dipersulit untuk mengakses pembiayaan di perbankan terutama karena agunan yang tidak mencukupi/ tidak sesuai, kondisi keuangan yang belum terbukukan dengan baik dan kurangnya kepercayaan bank terhadap IKM.

Beberapa IKM memilih melakukan pinjaman ke personal dengan alasan lebih fleksibel karena tidak ada bunga dan tidak terikat waktu. Pelaku IKM takut melakukan pembiayaan di bank karena ada beberapa lembaga keuangan yang langsung mendatangkan *deep collector* kepada nasabah yang terlambat mengangsur dengan tidak mau tahu keadaan usaha nasabah sedang menurun/ kondisi ekonomi yang tidak stabil. Pelaku IKM belum banyak yang berusaha meningkatkan produktivitas mereka dengan meningkatkan modal dari lembaga keuangan, sehingga hal inilah salah

satunya yang menyebabkan usaha yang dimiliki masih stagnan dengan omset yang rendah walaupun usaha telah berjalan bertahun-tahun.

#### b. Lembaga Keuangan yang Digunakan

Bagian ini menyajikan informasi mengenai lembaga keuangan yang digunakan oleh para pelaku IKM untuk meningkatkan perkembangan usahanya. Besarnya prosentase lembaga keuangan yang digunakan disajikan dalam diagram lingkaran berikut ini :



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.11 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jenis Lembaga Keuangan yang Dipilih Responden**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi lembaga keuangan yang dipilih responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden yaitu 10 responden (42 persen) menggunakan Bank BRI, 4 responden (17 persen) menggunakan Bank BPD, 3 responden (13 persen) menggunakan jasa pembiayaan BUMN yaitu PT TELKOM, PT Angkasa Pura, PNM (Permodalan Nasional Mandiri), 2 responden (8 persen) meminjam kepada

personal, untuk responden yang melakukan pembiayaan di Bank Mandiri, BNI, BMT, BPR, Koperasi masing- masing 1 responden (4 persen). Dalam melakukan pembiayaan, ada beberapa responden yang menggunakan dua lembaga keuangan sekaligus, misalnya melakukan pembiayaan pada Bank BRI dan BPD.

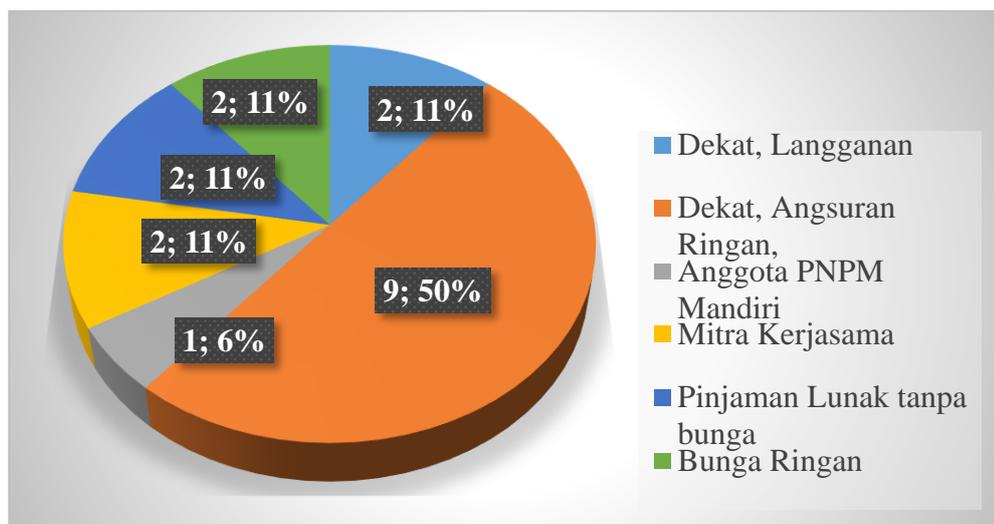
Dari diagram di atas tampak bahwa 42 persen responden melakukan pembiayaan di Bank BRI. Hal ini karena Bank BRI merupakan bank yang telah *familiar* di masyarakat. Bank BRI mampu menjangkau setiap kecamatan di Kabupaten Gunungkidul. Selain itu, dengan adanya program KUR dari pemerintah yang bekerjasama dengan perbankan maka Bank BRI berperan sebagai salah satu bank penyedia layanan KUR yang sangat dekat dengan masyarakat dan bahkan beberapa IKM telah berlangganan dan menjadi mitra kerjasama Bank BRI.

Dari diagram di atas tampak bahwa pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) hanya 4 persen. Pembiayaan itu dilakukan di BMT, dan dari 31 responden belum ada yang melakukan pembiayaan di perbankan syariah. Peran LKS dalam pembiayaan IKM masih sangat minim jika dikaitkan dengan filosofi perbankan syariah seperti yang diungkap oleh Sutan Remiy Sjahdeini, dikutip dari *Handbook of Islamic Banking*, bahwa perbankan syariah adalah lembaga yang menyediakan fasilitas pembiayaan dengan prinsip syariah, di mana fasilitas ini berorientasi pada keuntungan sosio ekonomis bagi mitranya, dan bukan

semata-mata ditujukan untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh (Sjahdeini, 1999: 21).

### c. Alasan Pemilihan Lembaga Keuangan

Bagian ini menyajikan informasi mengenai alasan responden dalam memilih lembaga keuangan.



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.12 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Pemilihan Lembaga Keuangan**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi alasan responden dalam memilih lembaga keuangan adalah karena dekat dan angsuran ringan sebanyak 9 responden (50 persen), karena anggota PNPM Mandiri sebanyak 1 responden (6 persen), sedangkan alasan karena dekat dan langganan, menjadi mitra kerjasama, pinjaman lunak tanpa bunga, dan bunga ringan, masing- masing 2 responden (11 persen).

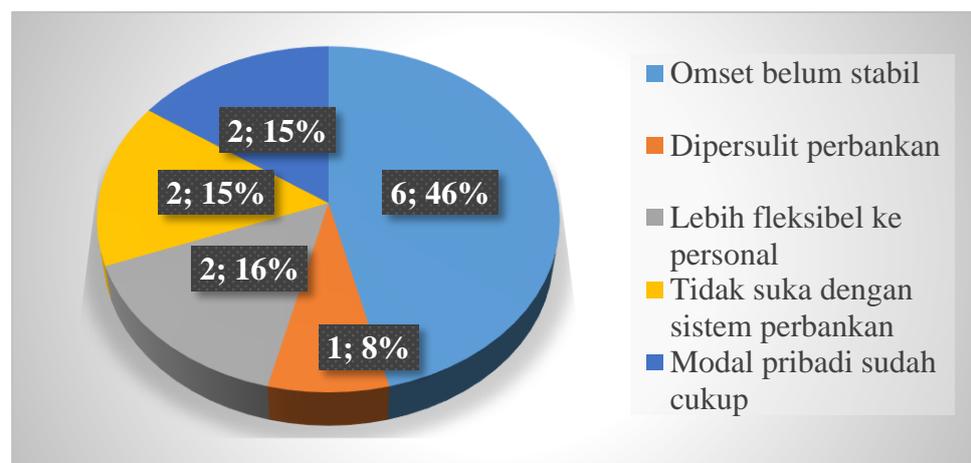
Dari diagram di atas terlihat bahwa 50 persen responden menjawab karena dekat dan angsuran ringan. Pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul cenderung memilih lembaga keuangan yang dekat dengan

rumah/ lokasi usaha sehingga lebih mudah dalam bertransaksi. Selain itu tingkat bunga yang rendah dan jangka waktu yang panjang dianggap akan meringankan angsuran.

Ada beberapa IKM yang memperoleh pinjaman lunak tanpa bunga dari BUMN. Misalnya pinjaman dari PT TELKOM, pinjaman ini dapat diangsur pengembaliannya dalam jangka waktu tertentu dan angsuran dimulai dua bulan setelah pencairan. Namun tidak semua pelaku IKM dapat memperoleh pinjaman ini. IKM yang dibiayai adalah IKM yang usahanya telah berjalan cukup stabil kemudian mengajukan proposal pembiayaan kepada BUMN tersebut.

#### d. Alasan Tidak Menggunakan Jasa Lembaga Keuangan

Bagian ini menyajikan informasi mengenai alasan responden tidak menggunakan jasa lembaga keuangan. Adapun besarnya prosentase mengenai alasan responden tidak menggunakan jasa lembaga keuangan disajikan pada diagram lingkaran di bawah ini:



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.13 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Alasan Tidak Menggunakan Jasa Lembaga Keuangan**

Berdasarkan gambar di atas, hasil identifikasi alasan responden tidak menggunakan jasa lembaga keuangan adalah karena omset belum stabil sehingga takut tidak bisa mengangsur sebanyak 6 responden (46 persen), karena merasa lebih fleksibel jika melakukan pinjaman ke personal, tidak suka dengan sistem perbankan dan merasa modal pribadi sudah cukup masing-masing sebanyak 2 responden (15 persen), sedangkan responden yang merasa dipersulit pihak perbankan ada 1 responden (8 persen).

Dari diagram di atas terlihat bahwa sebanyak 46 persen responden menyatakan bahwa omset belum stabil sehingga takut tidak bisa membayar angsuran. Banyaknya usaha yang dipengaruhi oleh musim seperti industri Pathilo dan kerupuk yang tidak bisa berproduksi pada musim penghujan juga berpengaruh terhadap kestabilan omset. Selain itu ada beberapa IKM yang menjalankan usahanya hanya sebagai usaha sampingan dengan pekerjaan pokok sebagai petani. Dengan kondisi lahan pertanian di Kabupaten Gunungkidul yang mayoritas pertanian tadah hujan, maka aktivitas usaha industri akan ditinggalkan pada musim penghujan dan beralih menjadi petani.

Ada 15 persen IKM yang menjawab alasan tidak melakukan pembiayaan di lembaga keuangan adalah karena modal pribadi sudah cukup. Namun, sebenarnya semakin besar modal yang dimiliki maka akan semakin meningkatkan produktivitas, meningkatkan tenaga kerja dan meningkatkan omset usaha. Tetapi karena dalam usaha banyak

mengandung risiko, maka banyak pelaku IKM yang memilih menghindari risiko dengan cukup menggunakan modal pribadi tanpa berhubungan dengan lembaga keuangan.

Ada 16 persen IKM yang memilih meminjam ke personal dengan alasan lebih fleksibel karena tanpa bunga dan tanpa ditarget waktu. Pinjaman ke personal biasanya dilakukan kepada saudara dekat ketika kekurangan modal untuk produksi. Sehingga pinjaman ini lebih bersifat untuk menutupi biaya modal saja, bukan untuk mengembangkan usaha.

Ada 15 persen IKM yang menjawab alasan tidak meminjam di lembaga keuangan terutama perbankan adalah karena tidak suka dengan sistem perbankan yang menggunakan bunga sebagai imbalan. Beberapa IKM menyadari bahwa bunga adalah riba dan riba diharamkan, sehingga lebih baik menghindari lembaga perbankan.

Selain itu ada 15 persen IKM yang merasa dipersulit pihak perbankan ketika akan melakukan pembiayaan. Kesulitan yang dialami adalah terkait agunan, dan persyaratan bank yang meminta pembukuan hasil usaha yang dijalankan. Padahal sebagian besar IKM belum melakukan pembukuan dalam usaha mereka dan belum memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha, antara aset pribadi dan aset usaha, sehingga hal inilah yang membuat perbankan tidak memberikan pembiayaan. Karena dengan kondisi yang demikian, perbankan tidak bisa memprediksi/ menganalisis prospek usaha ke depannya.

#### e. Jumlah Pembiayaan

Informasi yang disajikan selanjutnya adalah jumlah pembiayaan yang digunakan responden. Adapun besarnya persentase besar jumlah pembiayaan yang digunakan responden dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.4 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan**

Jumlah Pembiayaan (Rp)	Responden	Prosentase
1.000.000-10.000.000	7	39%
11.000.000-50.000.000	7	39%
51.000.000-150.000.000	3	17%
> 150.000.000	1	5%

Sumber : Data Diolah Tahun 2015

Berdasarkan tabel, diketahui bahwa besar pembiayaan yang paling besar diberikan kepada responden adalah lebih dari Rp 150.000.000 yaitu sebesar Rp 250.000.000 hanya 1 responden (5 persen). Sedangkan jumlah responden paling banyak menggunakan pembiayaan di kisaran Rp 1.000.000-Rp 10.000.000 dan Rp 11.000.000–Rp 50.000.000, dan kisaran Rp 51.000.000–Rp 150.000.000 sebanyak 3 responden (17 persen).

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa 78 persen IKM mengambil pembiayaan Rp 50.000.000 ke bawah. Hal ini menggambarkan bahwa modal yang digunakan untuk usaha masih relatif kecil dan usaha yang dijalankan pun masih banyak yang berskala industri rumah tangga/ mikro.

### 3. Keadaan Umum Usaha Responden

#### a. Jumlah Omset Penjualan Per Bulan

Omset penjualan per bulan merupakan gambaran besar usaha yang dimiliki responden. Adapun besarnya persentase omset penjualan responden disajikan sebagai berikut:

**Tabel 4.5 Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan**

Jumlah Omset (Rp)	Responden	Prosentase
1.000.000-25.000.000	25	81%
26.000.000-100.000.000	5	16%
>200.000.000	1	3%

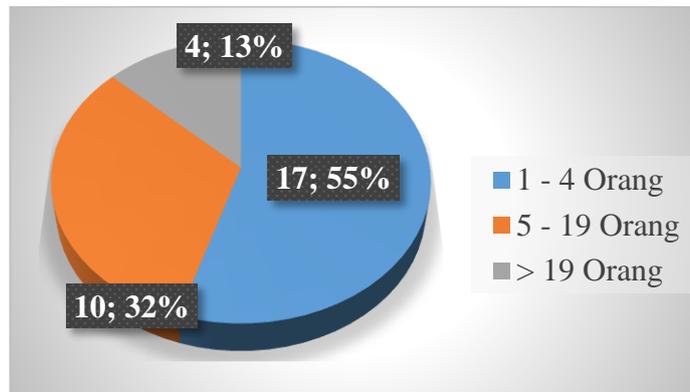
Sumber : Data Diolah Tahun 2015

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa besar omset penjualan per bulan responden, mayoritas pada kisaran Rp 1.000.000-Rp 25.000.000 yaitu sebanyak 25 responden (81 persen). Omset penjualan kisaran Rp 26.000.000-Rp 100.000.000 sebanyak 5 responden (16 persen), dan jumlah omset penjualan kisaran tertinggi di atas Rp 200.000.000 ada 1 responden (3 persen).

Dari data ini dapat diketahui bahwa berdasarkan omset usaha, sebagian besar usaha yang dijalankan responden masih tergolong usaha mikro. Usaha ini memerlukan suntikan modal untuk dapat meningkatkan kinerja usahanya. Namun sampai saat ini masih belum ditemukan bagaimana solusi yang tepat untuk meningkatkan omset IKM karena adanya berbagai hambatan baik dari sisi internal IKM maupun dari sisi eksternal.

#### **b. Jumlah Tenaga Kerja**

Selanjutnya disajikan informasi tentang jumlah tenaga kerja yang dimiliki responden.



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.14 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja**

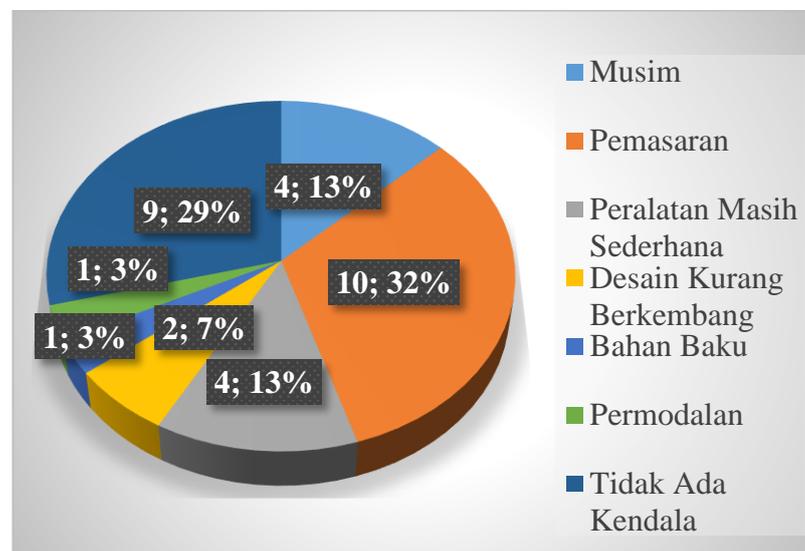
Berdasarkan diagram di atas, diketahui bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki responden pada kisaran antara 1-4 tenaga kerja, adalah sebanyak 17 responden (55 persen), responden dengan tenaga kerja 5–19 orang sebanyak 10 responden (32 persen), dan responden dengan tenaga kerja di atas 19 orang ada 4 responden (13 persen).

Dari data ini dapat diketahui bahwa usaha yang dijalankan kebanyakan masih tergolong usaha mikro. Responden menyatakan bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki tidak menentu, tergantung jumlah pesanan. Ketika ada banyak pesanan maka tenaga kerja akan ditambah, jika pesanan hanya sedikit maka dikerjakan sendiri. Jenis industri lebih condong ke dalam sistem industri rumah tangga yang dikerjakan bersama oleh anggota keluarga tanpa ada pembagian tugas kerja yang jelas. Ada responden yang menyatakan tidak suka memiliki karyawan, tetapi lebih suka memiliki mitra. Ketika ada banyak pesanan maka selain dikerjakan sendiri akan meminta orang lain untuk mengerjakan pekerjaan yang sejenis, kemudian hasilnya dibeli untuk dijual kembali.

Walaupun demikian, ada 10 persen pengusaha IKM yang memiliki tenaga kerja lebih dari 20 orang, yaitu usaha yang pangsa pasarnya telah luas dan memiliki manajemen yang baik. Dengan adanya pengusaha yang telah sukses maka hal ini selayaknya menjadi contoh bagi pelaku IKM lainnya. Dengan adanya pendampingan dari Disperindagkop ESDM Kabupaten Gunungkidul maka diharapkan IKM di Kabupaten Gunungkidul akan semakin berkembang.

### c. Hambatan Usaha yang Dialami Responden

Setiap usaha yang dijalankan tentu ada beberapa hambatan yang dialami. Prosentase hambatan yang dihadapi pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul disajikan dalam diagram di bawah ini :



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.15 Diagram Keadaan Umum Responden Berdasarkan Hambatan Usaha**

Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa ada 9 responden (29 persen) yang tidak mengalami kendala dalam usahanya, ada 10 responden

(32 persen) mengalami kendala dalam hal pemasaran, kendala musim dan peralatan yang masih sederhana dialami oleh masing - masing 4 responden (13 persen), hambatan desain yang kurang berkembang dialami oleh 2 responden (7 persen), sedangkan kendala permodalan dan bahan baku masing-masing dialami oleh 1 responden (3 persen).

Dari diagram di atas, ditemukan bahwa 29 persen responden mengaku tidak memiliki kendala dalam usahanya. Golongan ini telah memiliki mitra kerjasama pemasaran yang luas, manajemen yang baik, serta kerjasama dengan lembaga keuangan/ BUMN telah berjalan lancar. Sisanya sebanyak 71 persen responden menyatakan adanya bermacam-macam hambatan seperti pemasaran, musim, peralatan yang masih sederhana, desain kurang berkembang, bahan baku, dan permodalan. Hambatan pemasaran dialami oleh hampir seluruh sektor IKM di Kabupaten Gunungkidul. Untuk produk makanan olahan, banyak produk yang hanya mampu dipasarkan di pasar lokal. Sehingga inovasi dari segi kemasan, produk, dan teknik pemasarannya yang efektif perlu ditingkatkan. Banyak produk di Kabupaten Gunungkidul yang berorientasi ekspor, namun karena kurang luasnya jaringan kerjasama, menyebabkan ruang lingkup pemasaran masih relatif sempit.

Hambatan peralatan masih sederhana dan desain yang kurang berkembang dialami oleh 13 persen responden. Hal ini terutama dialami oleh industri mebel. Karena peralatan yang dimiliki masih sederhana maka produktivitas yang dihasilkan pun belum optimal. Selain itu, desain yang

kurang berkembang menyebabkan produk kurang diminati pasar. Produksi hanya dilakukan ketika ada pesanan, sehingga ketika tidak ada pesanan usahanya menjadi vakum. Ada pula faktor musim yang memengaruhi usaha, terutama pengusaha Pathilo dan kerupuk akan kesulitan menjemur produknya ketika musim penghujan. Dengan demikian maka perlu adanya inovasi teknologi berupa alat pengering yang dapat digunakan sebagai alternatif untuk mengeringkan produk tanpa menggunakan sinar matahari.

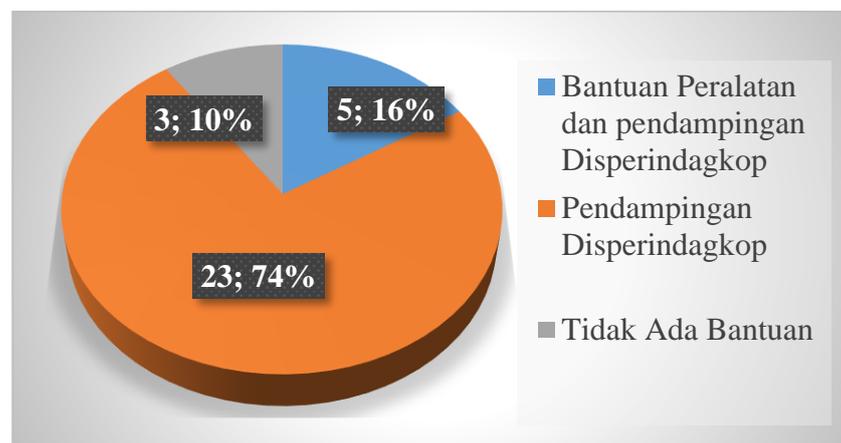
Bahan baku juga menjadi kendala bagi IKM di Kabupaten Gunungkidul. Beberapa IKM mengaku mengalami kesulitan bahan baku pada bulan-bulan tertentu. Hal ini dialami oleh pengusaha Pathilo di mana bahan bakunya berupa ketela pohon dan ketika memasuki bulan September-Oktober sudah sulit untuk menemukan bahan baku karena sebagian besar petani telah menjual ketelanya/ menjadikannya Gaplek (ketela yang dikeringkan). Sedangkan jika mengambil di luar Kabupaten Gunungkidul maka kualitas ketelanya buruk dan tidak sesuai untuk produksi Pathilo. Kendala bahan baku juga dialami oleh industri ornamen batu. Karena batu yang digunakan adalah batu khusus, tidak terdapat di Kabupaten Gunungkidul sehingga untuk mendapatkan bahan baku harus ke luar daerah dan hal ini menambah biaya operasional yang harus dikeluarkan.

Hambatan permodalan hanya dialami oleh 3 persen responden. Hal ini karena IKM yang telah berjalan lancar akan mudah mendapatkan pinjaman. Namun selain itu karena sebagian besar responden hanya

mengandalkan modal pribadi, jadi mereka merasa tidak membutuhkan modal dari pihak lain untuk mengembangkan usahanya. Orientasi mereka masih sempit hanya seputar usaha mereka yang penting berjalan. Bukan orientasi untuk meningkatkan perkembangan usaha terkait omset dan tenaga kerja dalam jangka panjang. Pelaku IKM masih belum memiliki keberanian untuk membuka usaha dengan skala modal yang lebih besar. Mereka lebih suka berada di titik aman tanpa risiko yang besar walaupun dengan konsekuensi pendapatan yang relatif masih kecil.

#### d. Bantuan yang Diterima Responden

Industri Kecil Menengah sebagai salah satu pilar perekonomian bangsa seharusnya mendapat dukungan dari berbagai pihak. Berikut ini adalah gambaran mengenai bantuan dan pendampingan yang diterima oleh pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul :



Sumber : Data Diolah Tahun 2015

**Gambar 4.16 Diagram Keadaan Umum Bantuan yang Diterima Responden**

Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar pelaku IKM di Kabupaten Gunungkidul memperoleh pendampingan dari

Disperindagkop yaitu sebanyak 23 responden (74 persen), pernah mendapatkan bantuan peralatan dan pendampingan dari Disperindagkop yaitu sebanyak 5 responden (16 persen), dan responden yang tidak pernah memperoleh bantuan sebanyak 3 orang (10 persen).

Dari gambar di atas tampak bahwa 74 persen responden menyatakan mendapat pendampingan dari Disperindagkop ESDM Kabupaten Gunungkidul. Setelah membentuk 58 sentra industri di kabupaten ini, Disperindagkop ESDM memberikan kunjungan dan pendampingan secara rutin. Hal ini cukup efektif karena hambatan yang muncul dalam usaha dapat segera diketahui dan diatasi. Pendampingan ini diharapkan mampu meningkatkan kinerja IKM sehingga selanjutnya dapat meningkatkan perekonomian baik regional maupun nasional. Ada 16 persen responden yang menyatakan bahwa pernah mendapatkan bantuan peralatan dari Disperindagkop ESDM Kabupaten Gunungkidul. Peralatan ini sangat membantu meningkatkan produktivitas IKM. Namun terkadang alat yang diterima tidak sesuai dengan yang diharapkan sehingga perlu peningkatan komunikasi agar tidak terjadi asimetri informasi yang menyebabkan tidak efektifnya bantuan yang diberikan.

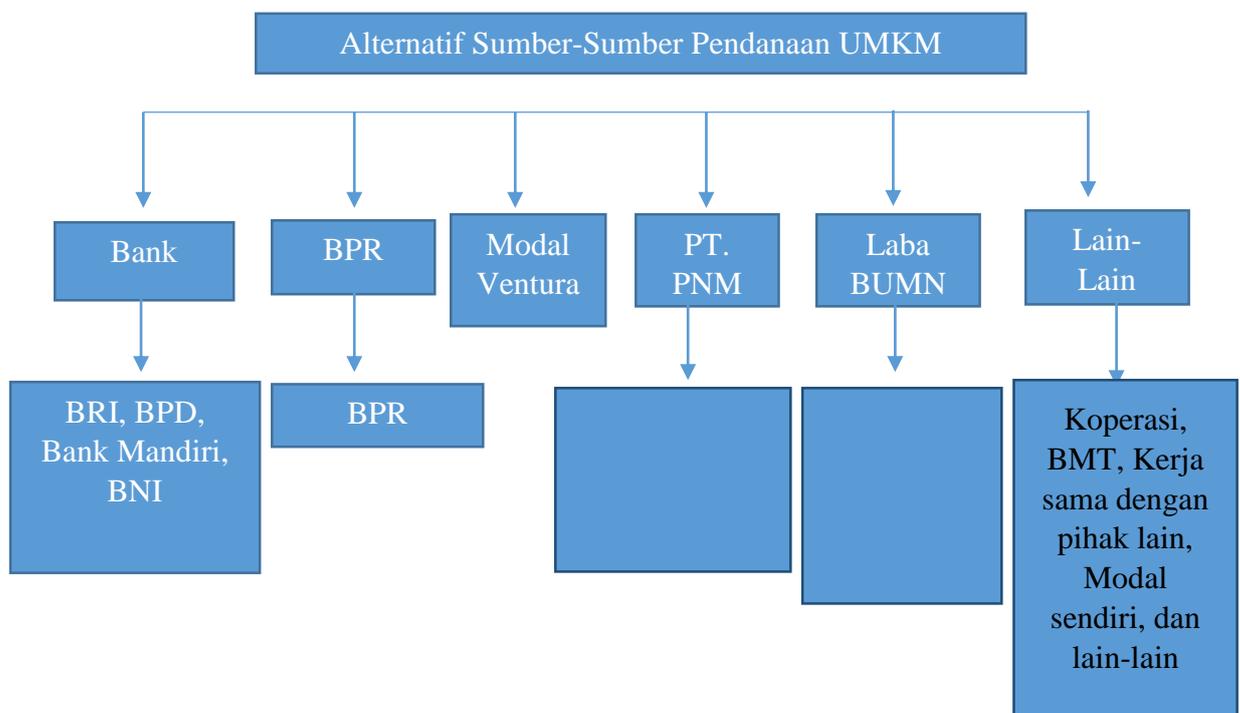
Dari keseluruhan responden ada 10 persen responden yang menyatakan belum pernah mendapatkan bantuan. Hal ini terjadi karena luasnya wilayah Kabupaten Gunungkidul sehingga belum mampu terjangkau secara keseluruhan. Selain itu juga karena masih pasifnya pelaku IKM. Sehingga banyak pihak belum mengetahui adanya usaha

yang dijalankan. Misalnya adanya suatu usaha yang tidak pernah mengajukan proposal, kurangnya kerjasama dengan pihak lain, serta kurangnya informasi dan komunikasi dengan pihak lain. Kurangnya legalitas yang dimiliki IKM juga berpengaruh terhadap usahanya. Tidak dimilikinya SIUP, IMB Surat Izin Usaha, Surat Keterangan Usaha menyebabkan IKM sulit memperoleh bantuan dan pembiayaan baik dari pemerintah, BUMN, lembaga keuangan bank, maupun lembaga keuangan bukan bank.

#### **4. Kebijakan Pemerintah Terkait Pengembangan UMKM Melalui Lembaga Pembiayaan**

Pemerintah baik pusat maupun daerah telah berupaya memberikan dukungan untuk meningkatkan kualitas UMKM. Pemerintah mengharapkan UMKM dapat berkembang sehingga mampu meningkatkan perekonomian regional dan nasional. Berbagai dukungan terhadap UMKM juga telah dilakukan oleh pemerintah Kabupaten Gunungkidul. Dari hasil wawancara dengan salah satu pegawai Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan ESDM (Disperindagkop ESDM) Kabupaten Gunungkidul, diperoleh informasi bahwa bahwa Disperindagkop ESDM telah memberikan dukungan kepada UMKM dengan cara melakukan pendampingan dalam manajemen usaha, manajemen keuangan, *marketing*, memberikan bantuan peralatan usaha, menghubungkan UMKM dengan lembaga pembiayaan baik perbankan, koperasi maupun BUMN seperti PT Garuda Airlines, PERURI, Angkasa Pura, Asosiasi Ekspor Indonesia, program CSR perusahaan dan lain-

lain. Terkait dukungan pembiayaan, pemerintah memberikan fasilitas kepada UMKM untuk dapat mengakses pembiayaan dari instansi atau lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Fasilitas ini meliputi kemudahan dan subsidi bunga kredit perbankan, penjaminan lembaga non bank, pembiayaan tanpa bunga dari penyisihan laba BUMN, hibah dan lain-lain. Berikut ini disajikan gambar mengenai sumber-sumber pendanaan IKM di Kabupaten Gunungkidul :



**Gambar 4.17 Lembaga Pembiayaan IKM di Kabupaten Gunungkidul**

Dengan adanya kerjasama antara pemerintah dengan instansi lembaga pembiayaan yaitu perbankan maka ada beberapa kebijakan terkait pembiayaan. Salah satunya adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pemerintah memulai program ini pada tahun 2007. Tujuannya adalah untuk meningkatkan akses UMKM kepada pembiayaan perbankan melalui

peningkatan kapasitas perusahaan penjamin. KUR adalah skema pembiayaan yang diperuntukkan khusus bagi UMKM dan koperasi yang usahanya layak namun tidak mempunyai agunan yang cukup sesuai persyaratan yang ditetapkan perbankan ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)).

Program KUR merupakan tindak lanjut dari penandatanganan MOU pada tanggal 9 Oktober 2008 tentang Penjaminan Kredit/Pembiayaan kepada UMKM dan Koperasi antara Pemerintah (Menteri Negara Koperasi dan UKM, Menteri Keuangan, Menteri Pertanian, Menteri Kehutanan, Menteri Kelautan dan Perikanan, Menteri Perindustrian, Perusahaan Penjamin-perum Sarana Pengembangan Usaha dan PT. Asuransi Kredit Indonesia) dan Perbankan (Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Bukopin, dan Bank Syariah Mandiri). KUR ini didukung oleh Kementerian Negara BUMN, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian serta Bank Indonesia ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id), 2013). Kementerian tersebut di atas sekaligus menjadi instansi pembina, bank pelaksana dan perusahaan penjamin program KUR. Selain bank yang telah disebutkan di atas, saat ini Bank BPD DIY juga memberikan pembiayaan dengan program KUR.

Di Kabupaten Gunungkidul terdapat beberapa bank yang melaksanakan program ini yaitu : BRI, Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, BPD, dan BRI Syariah. Program KUR sebenarnya cukup bagus, namun ada beberapa permasalahan baik dari sisi UMKM maupun dari sisi perbankan. Permasalahan tersebut antara lain :

- a. Bagi UMKM, kendalanya antara lain adalah sosialisasi kepada masyarakat masih kurang dan suku bunga KUR dirasakan masih cukup tinggi.
- b. Bagi perbankan, kendalanya adalah keterlambatan pembayaran klaim dari lembaga penjamin, sulit mencari debitur/UMKM yang memenuhi kriteria dan layak untuk dibiayai.

Begitu pula dengan di Kabupaten Gunungkidul, ada beberapa masalah yang dihadapi yaitu :

- a. Bagi UMKM, omset UMKM yang belum stabil membuat pelaku UMKM ragu-ragu untuk mengambil pembiayaan karena takut tidak bisa mengangsur, jenis usaha ada yang musiman sehingga kurang sesuai untuk pembiayaan di perbankan, dan legalitas usaha yang belum lengkap.
- b. Bagi perbankan, perbankan tetap mempersyaratkan agunan bagi calon nasabah pembiayaan, kurangnya kerjasama dan sosialisai perbankan terhadap pelaku UMKM.

### **C. Gambaran Umum Lembaga Keuangan di Kabupaten Gunungkidul**

Menurut Statistik Daerah Kabupaten Gunungkidul Tahun 2015, di Gunungkidul terdapat 7 unit bank konvensional, 3 unit Bank Umum Syariah dan 8 unit BPR Konvensional. Selain itu ada beberapa lembaga keuangan non bank di antaranya : Koperasi Abadi Makmur, Adira Multifinance, Agra Amratani Simpan Pinjam, Koperasi Akur, Koperasi Anggrek, Bhina Rejeki Simpan

Pinjam KUD, Koperasi Beringin Kosepa, Koperasi KPRI Bangun, Koperasi KPRI Bangkit, dan Badan Usaha Koperasi Pedesaan.

Di Gunungkidul terdapat 3 Bank Umum Syariah yaitu BRI Syariah, Bank Mega Syariah, dan Bank Syariah Mandiri. Ketiga bank ini memberikan pembiayaan terhadap UMKM, namun dengan sistem dan syarat yang berbeda-beda. Berikut ini gambaran umum mengenai ketiga bank syariah tersebut :

1. BRI Syariah KCP Wonosari

BRI Syariah KCP Wonosari terletak di Jl Brigjend Katamso No. 110 Wonosari Gunungkidul-55851. BRI Syariah KCP Wonosari memberikan pembiayaan mikro mulai dari 5 juta hingga 500 juta dengan jangka waktu 6 bulan hingga 36 bulan. Persyaratan untuk melakukan pembiayaan antara lain :

Persyaratan umum :

1. WNI dan berdomisili di Indonesia
2. Usia minimal 21 tahun/ telah menikah
3. Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah
4. Lama usaha calon nasabah :
  - a. Untuk pembiayaan 75 juta - 500 juta, lama usaha minimal 2 tahun
  - b. Untuk pembiayaan 5 juta – 25 juta, lama usaha minimal 3 tahun
5. Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi
6. Memiliki usaha tetap

7. Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung

8. Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku  
Persyaratan Dokumen (Umum)

1. Foto Copy KTP calon nasabah dan pasangan
2. Kartu Keluarga dan Akta Nikah
3. Akta Cerai/ Surat Kematian (pasangan)

Persyaratan Dokumen (Khusus)

1. Dokumen jaminan
2. NPWP

## 2. Bank Mega Syariah

Bank Mega Syariah terletak di Jl. Brigjend Katamso No. 13 Wonosari, Gunungkidul DIY-55812. Bank Mega Syariah memberikan pembiayaan modal kerja untuk pengusaha dengan minimal pembiayaan 100 juta dengan jangka waktu 1 tahun hingga 5 tahun. Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan antara lain :

Persyaratan pengajuan pembiayaan :

1. Foto Copy KTP suami dan istri
2. Foto Copy Surat Nikah
3. Foto Copy Kartu Keluarga
4. Foto Copy NPWP
5. Foto Copy Rekening Tabungan
6. Foto Copy Pembukuan dan Nota

Bila jaminan tanah atau bangunan :

1. Foto Copy sertifikat SHM/SHGB
2. Foto Copy PBB dan STTS terakhir
3. Foto Copy IMB (jika ada)

Bila jaminan kendaraan

1. Foto Copy BPKB dan STNK
  2. Foto Copy pajak terakhir
  3. Gesek No Rangka dan Mesin (cek fisik)
3. Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri terletak di Jl. Sumarwi No. 30 Wonosari, Gunungkidul, Yogyakarta. Bank Syariah Mandiri juga memberikan pembiayaan untuk UMKM mulai dari 10 juta hingga 200 juta dengan jangka waktu 1 tahun hingga 5 tahun. Persyaratan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri antara lain :

1. Foto Copy KTP Suami Istri
2. Foto Copy Kartu Keluarga
3. Foto Copy Akta Nikah
4. Foto Copy jaminan (sertifikat tanah dan atau BPKB)
5. PBB dan IMB (jika ada)

Selain Bank Umum Syariah, di Kabupaten Gunungkidul juga terdapat beberapa BMT sebagai Lembaga Keuangan Mikro yang memberikan pembiayaan kepada masyarakat. Di Kabupaten Gunungkidul ada beberapa BMT di antaranya : BMT Mubaarak (Wonosari), BMT Dana Insani (Wonosari), BMT

Kartika (Ngawen), BMT Mitra Amratani (Wonosari), BMT Rizki Muamallah (Playen), BMT Sumber Rejeki (Ngawen), dan BMT BIF (Playen).

Secara umum persyaratan untuk memperoleh pembiayaan di BMT adalah sebagai berikut :

Sasaran Pembiayaan :

1. Anggota / Mitra BMT
2. Usaha Mikro dan UKM yang sudah menjadi anggota BMT

Jangka Waktu Pembiayaan

Diutamakan kepada pembiayaan berjangka waktu pendek.

Jaminan/Agunan

1. Jaminan /agunan yang bersifat liquid (BPKB kendaraan),  
Sertifikat/Akta jual beli, Saldo tabungan
2. Jaminan/agunan lain jika diperlukan

Syarat-syarat pembiayaan

1. Mengisi Formulir/ Aplikasi Pengajuan Pembiayaan
2. Mempunyai Simpanan di BMT
3. Fotocopy KTP Suami, Istri dan Penjamin (jika belum menikah)
4. Fotocopy KK / Surat Nikah
5. Fotocopi Agunan (BPKB dan STNK atau -Sertifikat Tanah/ Akta Jual  
beli dan SPPT Terakhir)
6. Mempunyai usaha produktif
7. Domisili tinggal atau usaha berada di wilayah kerja BMT
8. Bersedia untuk di survei

## **D. Peran Lembaga Keuangan Syariah di Kabupaten Gunungkidul**

### **1. Pembiayaan Industri Kecil dan Menengah dalam Perspektif Islam**

Manusia dianjurkan untuk menyeimbangkan antara bekerja dan beribadah. Dalam bekerja pun harus berlandaskan nilai-nilai syariat dan diniatkan untuk beribadah. Hal ini menunjukkan bahwa sebagai manusia, berprofesi sebagai apapun hendaknya selalu memegang teguh nilai-nilai syariat dalam setiap tindakan yang dilakukan. Dalam melakukan kegiatan muamalah, manusia dianjurkan untuk berlaku adil dan menjauhi riba. Allah menganjurkan kepada manusia untuk saling tolong menolong dalam kebaikan. Hadirnya *Baitul Maal* pada masa Rasulullah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat kemudian disalurkan untuk kebutuhan masyarakat, dapat diterapkan pula pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang ada saat ini. Perkembangan LKS yang semakin pesat saat ini seharusnya mampu menjadi sarana untuk bekerja dan beribadah.

LKS merupakan salah satu lembaga yang berusaha membantu pihak yang kekurangan dana dengan memberikan pembiayaan. Dengan banyaknya Industri Kecil dan Menengah (IKM) di Kabupaten Gunungkidul, maka hal ini selayaknya menjadi pangsa pasar yang potensial bagi LKS. LKS seharusnya mampu memberdayakan IKM dengan pembiayaan yang adil dan bebas riba. Dengan meningkatkan pembiayaan untuk IKM berarti meningkatkan perkembangan IKM, mengurangi pengangguran, meningkatkan perekonomian dan pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Saat ini peran LKS dalam pembiayaan IKM di Kabupaten Gunungkidul masih belum optimal. Hal ini karena berbagai alasan baik dari masyarakat, pemerintah, maupun LKS. Masyarakat belum memiliki kesadaran untuk memilih lembaga keuangan yang bebas riba, LKS belum mampu memberikan pelayanan yang baik kepada IKM, serta belum adanya upaya pemerintah untuk mengarahkan IKM agar melakukan pembiayaan di LKS. Belum adanya kerjasama dan sinergi antara IKM, LKS dan pemerintah menyebabkan pertumbuhan dan perkembangan IKM belum optimal. Perlu peningkatan kesadaran kepada semua pihak tentang bagaimana sistem ekonomi yang baik dan adil, serta perlu peningkatan sosialisasi LKS kepada masyarakat.

IKM merupakan salah satu unit usaha riil masyarakat. Dengan menjalankan misi kesejahteraan masyarakat, maka LKS seyogyanya memberikan perhatian lebih terhadap IKM. Jika LKS benar-benar menjalankan misinya sesuai syariah maka LKS akan memberikan pembiayaan yang saling menguntungkan tanpa memberatkan nasabah. Begitu pula dengan masyarakat, ketika masyarakat telah menyadari dan menerapkan nilai-nilai Islam dalam kegiatan usahanya, maka dalam melakukan pembiayaan akan bertanggung jawab dan tidak melakukan penyimpangan. Dengan demikian cita-cita untuk mewujudkan sistem ekonomi yang adil dan bebas riba dapat tercapai.

## **2. Hasil Wawancara**

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada staff Lembaga Keuangan Syariah di Kabupaten Gunungkidul :

**a. Hasil wawancara dengan Operation Supervisor di Bank Mega**

**Syariah KCP Wonosari :**

**Pertanyaan :** Pada tahun berapakah lembaga keuangan syariah ini didirikan di Kabupaten Gunungkidul?

**Jawaban :** Kalau yang Wonosari pada tahun 2008, kalau tanggalnya belum pasti karena pergantian karyawan udah sering kalau di sini.

**Pertanyaan :** Apakah ada pembiayaan untuk UMKM? Bidanganya apa saja?

**Jawaban :** Ada, usahanya apa saja yang penting punya usaha dan sudah berjalan minimal 2 tahun.

**Pertanyaan :** Adakah pembiayaan industri?

**Jawaban :** Adanya perseorangan, kalau yang PT atau CV belum ada.

**Pertanyaan :** Bagaimana syarat pembiayaannya?

**Jawaban :** Syaratnya foto kopi KTP suami istri, foto kopi KTP penjamin, surat nikah, kartu keluarga, *track record* di bank lain bagus.

**Pertanyaan :** Berapa jumlah pembiayaan yang disalurkan untuk UMKM?

**Jawaban :** Sekitar Rp 700.000.000.

**Pertanyaan :** Apakah lembaga Anda melakukan pendampingan terhadap UMKM yang dibiayai?

**Jawaban :** Dilakukan kunjungan 2 bulan sekali untuk memantau perkembangan usaha.

**Pertanyaan :** Apakah lembaga Anda melakukan sosialisasi di masyarakat?

**Jawaban :** Sosialisasi tidak ada. Marketing kami hanya menyebarkan brosur ke daerah-daerah potensial, seperti ruko-ruko, pasar umum dan pasar hewan.

**Pertanyaan :** Apakah ada kerjasama dengan lembaga masyarakat atau pemerintah?

**Jawaban :** Tidak ada.

**Pertanyaan :** Akad apa yang digunakan untuk pembiayaan UMKM?

**Jawaban :** Untuk yang di atas Rp 100.000.000 biasanya menggunakan nota riil, kalau yang di bawah Rp 100.000.000 menggunakan legalisasi sama dibawah tangan/ *murabahah*.

**Pertanyaan :** Apa kendala yang dihadapi lembaga Anda dalam menyalurkan pembiayaan?

**Jawaban :** Radius, karena persaingan ketat dan luasnya wilayah Gunungkidul yang belum dapat terjangkau. Kemudian kendala di jaminan karena nilai jaminan di sini lebih rendah daripada di kota karena penilaian harus dari pusat. Persaingan dengan lembaga keuangan lain sangat ketat, terutama dengan Bank BRI yang disetiap kecamatan ada. Ada satu dua masyarakat yang tetap memilih di bank syariah karena kesyariahannya, tetapi kebanyakan lebih memilih lembaga keuangan yang bunganya lebih rendah.

**Pertanyaan :** Bagaimana strategi untuk melayani nasabah yang radiusnya jauh?

**Jawaban :** Biasanya dengan sistem ‘jemput bola’, pada saat perjanjian akad, nasabah memilih sistem pembayaran harian/ mingguan/ bulanan kemudian pihak bank akan mengambil angsurannya.

**Pertanyaan :** Bagaimana rencana lembaga Anda untuk mengembangkan UMKM di kabupaten ini?

**Jawaban :** Selama ini pengajuan pembiayaan di bawah Rp 100.000.000 masih diterima, tetapi untuk ke depannya hanya pengajuan di atas Rp 100.000.000 saja yang akan diterima.

**b. Hasil Wawancara dengan Ketua Warung Mikro di Bank Syariah**

**Mandiri KCP Wonosari**

**Pertanyaan :** Pada tahun berapakah lembaga keuangan syariah ini didirikan di Kabupaten Gunungkidul?

**Jawaban :** Bank Syariah Mandiri Cabang Wonosari didirikan sejak tahun 2010.

**Pertanyaan :** Apa saja bidang UMKM yang bibiyai? Apakah industri ada?

**Jawaban :** Seluruh usaha UMKM yang sifatnya halal. Untuk minuman keras itu tidak boleh, sama usaha yang susah mendapatkan jaminan halal seperti kos-kosan umum itu tidak boleh juga. Industri rumahan ada tempe, kerajinan batu ornamen. Untuk kerajinan belum sempat masuk, belum

banyak yang dibiayai walaupun mereka bisa saja dan tidak masalah untuk dibiayai.

**Pertanyaan :** Bagaimana persyaratan untuk melakukan pembiayaan di lembaga Anda?

**Jawaban :** Syarat-syaratnya sederhana, paling inti ada surat keterangan usaha dari Dukuh atau kepala desa, ada jaminan, ada usaha yang jelas, KTP, Kartu Keluarga, catatan pembukuan kasar, tidak perlu sedetail-detailnya, akta nikah kalau sudah menikah, usaha minimal telah berjalan 2 tahun.

**Pertanyaan :** Berapa jumlah pembiayaan yang disalurkan untuk UMKM?

**Jawaban :** Untuk portofolionya totalnya baru sekitar 5 milyar 114 juta. Ada pembiayaan bermasalah kemudian ada hapus buku sekitar 900 juta. Saat ini yang lancar sekitar 5 milyar 114 juta. Ketika terjadi pembiayaan bermasalah maka tindakan awal adalah penagihan, kalau sudah mentok hapus buku, tetapi walaupun hapus buku tetap harus ditagih. Untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah maka inisiasi harus bagus, harus survei benar-benar usaha dia, verifikasi jaminan jangan sampai menggunakan jaminan pihak ketiga, karena di sini cenderung banyak menggunakan jaminan simbah, tante, om, jadi kalau bisa hal-hal seperti itu dihindari karena cenderung mereka tidak akan menyelesaikan dan tanggung jawab moril mereka semakin kecil karena itu jaminan orang lain.

**Pertanyaan :** Apakah lembaga Anda melakukan sosialisasi di masyarakat?

**Jawaban :** Sosialisasi belum pernah buat, oh ada sekali di alun-alun, sosialisasi dengan masyarakat bersamaan dengan acara pemda dan sosialisasi ke kantor-kantor, paling dekat kemarin ke TK Mujahidin. Sosialisasi terkait produk.

**Pertanyaan :** Apakah lembaga Anda melakukan pendampingan terhadap UMKM yang dibiayai?

**Jawaban :** Iya, ada pendampingan, harapan kami atas pembiayaan itu dapat kami pantau selama satu tahun untuk bisa mendapatkan pembiayaan bergulir selanjutnya. Kami melakukan kunjungan rutin, kadang sebulan sekali, kadang kalau lewat mampir. Sehingga dapat diketahui penggunaan dananya seperti apa dan bagaimana pertumbuhan usahanya. Kami menerapkan teknik *cash pick up* jadi sebisa mungkin angsuran nasabah kami ambil.

**Pertanyaan :** Akad apa yang digunakan untuk pembiayaan UMKM?

**Jawaban :** Murabahah sama ijarah.

**Pertanyaan :** Apakah ada kerjasama dengan lembaga masyarakat atau pemerintah?

**Jawaban :** Kalau kerjasama ada dengan CV Yogya Karya Andini akan membiayai multiguna untuk karyawannya aliansi dengan mereka. Kami sebenarnya ingin melakukan kerjasama dengan dinas perindustrian, tapi disana baru mampu memberikan data kasar UMKM saja, mereka tidak bisa menggaransi bahwa UMKM ini lancar atau tidak. Padahal yang kami butuhkan referal bahwa UMKM ini binaan kami yang lancar. Kalau hanya

data UMKM sama saja data masih mentah. Sebenarnya perlu kerjasama kemitraan. Misalnya ini UMKM yang telah kami bina selama ini bisa tidak dana yang ada ditempatkan di sini nanti coba kami salurkan. Begitu lebih enak.

**Pertanyaan :** Apa kendala yang dihadapi lembaga Anda dalam menyalurkan pembiayaan?

**Jawaban :** Kalau kendala, pada prinsipnya masyarakat sini itu lebih dominan konsumtif. Sehingga perlu filter baik-baik bahwa pemanfaatan dana itu untuk usaha atau untuk keperluan rumah. Jadi kalau salah memberi, kita bisa macet. Usaha-usaha yang muncul di sini cenderung bukan masyarakat asli sini. Masyarakat asli sini mungkin di pasar-pasar, yang prospek itu ternyata yang di luar pasar. Kendalanya ketika akan mengembangkan bisnis di luar pasar kita tidak ketemu dengan orangnya. Karena bukan orang asli sini.

**Pertanyaan :** Menurut Bapak, apakah masyarakat di sini sudah memahami perbedaan syariah dengan yang konvensional?

**Jawaban :** Sebagian ada, sebagian ada yang sudah *familiar* dengan syariah tapi lebih dominan yang tidak. Mereka lebih taunya yang lebih mudah, cepat. Kalau kami ketika akad lebih mengedepankan, ini lho bedanya syariah dengan yang lain, setiap prospek harus disampaikan. Namun pada aplikasinya nasabah itu cenderung terserah mau syariah atau tidak yang penting cepat. Kalau institusinya sudah kami jalankan semaksimal mungkin sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

**Pertanyaan :** Bagaimana rencana lembaga Anda untuk mengembangkan UMKM di kabupaten ini?

**Jawaban :** Saya besar sekali keinginan saya bahwa UMKM itu bisa dimonopoli oleh Bank Syariah Mandiri, karena prospek ke depannya UMKM itu luar biasa pertumbuhannya untuk daerah Gunungkidul, tapi memang ada beberapa kendala yang ada. Coba nanti kami gulirkan dana ke Pemda, kalau bisa mungkin Disperindagkop untuk dana-dana hibah tidak dimanjakan kepada masyarakat kenapa tidak ditempatkan di BSM sehingga proses analisa dan pemberian kredit betul-betul terarah kepada mereka yang membutuhkan, yang mengembangkan, jadi ketika ini sejalan antara pemerintah dan perbankan maka insyaallah tujuan yang kita harapkan dapat tercapai.

Harapan saya ketika syariah menjadi satu-satunya lembaga yang mampu membantu itu masih sangat panjang pengelolaannya karena dari sisi sistem masih belum dapat kita penuhi. Soalnya masyarakat mintanya cepat, maka pengennya juga cepat, makanya rentenir tidak pernah mati di sini, kemudian BMT juga tidak pernah mati juga, karena tidak dapat di bank mereka ke BMT walaupun besar juga marginnya. Jadi walaupun saya kasih brosur yang marginnya lebih rendah dari lembaga lain, tetapi mereka lebih memilih yang cepat. Kami belum bisa memberikan yang tercepat karena di bank itu prosedural, agak susah, kami belum bisa tapi ke depannya kami akan memperbaiki sistem sehingga lebih cepat. Strateginya ke arah sana, ingin memonopoli wilayah Wonosari, saya baru menguasai

sekitar 20 persen. Padahal prospeknya besar, berarti 80 persen belum bisa saya gali. Jika mampu menguasai 50 persen saja berarti saya mampu tembus angka 15 milyar. Jadi saya anggap ya masih perlu banyak perubahan dan terobosan untuk bisa tembus di kota Wonosari khususnya.

**c. Hasil wawancara dengan Marketing di BMT Dana Insani Gunungkidul**

Kantor Pusat BMT Dana Insani berlokasi di Jl. Tentara Pelajar No.71 Kepek, Wonosari, Gunungkidul. Misi dari BMT ini adalah misi sosial kemanusiaan untuk kemaslahatan umat Islam. BMT Dana Insani adalah lembaga nirlaba milik KSU Syariah. BMT ini berdiri sejak tahun 2001 yang berkhidmat mengangkat harkat sosial kemanusiaan dan mendayagunakan dana zakat, infaq, sedekah dan wakaf (ziswa) serta dana sosial lainnya baik dari individu, kelompok maupun perusahaan. Pada tahun 2012, BMT ini secara resmi telah diangkat sebagai mitra pengelola zakat MPZ oleh Dompot Dhuafa Republika berdasarkan nota kesepahaman No. Reg 032/DD/ LAZ-legal/11/2012 tertanggal 21 Februari 2012.

Berdasarkan wawancara dengan marketing BMT Dana Insani pada hari Selasa, 22 Desember 2015, diketahui bahwa BMT ini tidak memberikan pembiayaan untuk UMKM. Namun BMT ini memberikan dana bantuan modal usaha yang berasal dari zakat, infaq, sadaqah dan lain-lain untuk mengembangkan usaha. BMT melakukan program pemberdayaan masyarakat Institut Mentas Unggul (IMU) program

pelatihan pembuatan produk olahan yang memanfaatkan sumber daya alam lokal yang melimpah, yaitu Daun Singkong. Daun singkong ini akan diolah menjadi olahan yang mirip rumput laut asal Jepang yaitu “Nori”, sebagai strategi dan inovasi produk agar menarik konsumen.

Baitul Maal BMT Dana Insani Gunungkidul bekerja sama dengan Dompot Dhuafa Jogja telah membentuk Kelompok Usaha Nori Daun Singkong yang berada di Dusun Karang, Desa Girikarto, Kecamatan Panggang, Gunungkidul, DIY. Kelompok ini terdiri dari 11 orang, 10 orang diantaranya adalah ibu rumah tangga dan diketuai oleh Ustadz Maridi/ Mujahid. Hal ini menunjukkan bahwa BMT Dana Insani telah memberikan peran bagi perkembangan usaha di Kabupaten Gunungkidul.

Selain itu, BMT Dana Insani Gunungkidul juga memberikan bantuan kepada 80 anak yatim asuhan kami pada hari Ahad tanggal 8 Maret 2015 kami kumpulkan di Bangsal Sewoko Projo Wonosari, Gunungkidul. Acara berjalan lancar dan meriah diisi dengan berbagai macam games anak anak dan juga pemeriksaan kesehatan gigi gratis kerjasama dengan mahasiswa Kedokteran dari Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Dalam acara tersebut telah kami salurkan 80 tas, alat sekolah dan perlengkapan mandi buat anak anak dan juga santunan beasiswa pendidikan bagi mereka. setiap bulan kami menyalurkan beasiswa untuk 160 anak yatim dan keluarga dhuafa dengan nilai total 10 juta rupiah dengan rincian TK Rp 25.000, SD Rp 50.000, SMP Rp 100.000, SMA Rp 150.000. Pada musim kemarau, BMT Dana Insani juga memberikan

bantuan air bersih kepada warga yang membutuhkan. Bantuan ini disalurkan ke setiap kecamatan dengan menggunakan mobil tangki.

### **3. Pembahasan**

Alokasi pembiayaan UMKM seharusnya menjadi perhatian khusus bagi LKS karena banyak fakta yang telah menyebutkan bahwa UMKM memiliki andil besar dalam perekonomian termasuk menciptakan lapangan pekerjaan dan penanggulangan kemiskinan di Indonesia (Amalia, 2009: 8).

Ekonomi Islam, termasuk LKS seharusnya berorientasi pada kesejahteraan dan kemajuan bersama, karena hal inilah yang membedakan sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi yang lainnya. Jika LKS telah memberikan pembiayaan kepada sektor UMKM tetapi dalam kenyataannya belum optimal dalam menyentuh sektor IKM, padahal IKM merupakan pangsa pasar potensial bagi LKS, maka hal ini selayaknya menjadi koreksi bersama bagi LKS untuk terus meningkatkan perannya dalam memberdayakan UMKM termasuk IKM untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Selama ini LKS di Kabupaten Gunungkidul masih terfokus pada UMKM jenis perdagangan, hal ini karena sektor perdagangan lebih dekat dengan lokasi LKS sehingga mudah dipantau. Penyebaran IKM di setiap kecamatan masih belum diimbangi dengan penyebaran LKS, LKS lebih banyak berada di pusat kabupaten di Wonosari.

Dalam jurnal Ilmu Syariah dan Hukum, Vol. 47, No. 1, Juni 2013, UIN Alauddin Makassar karya Muslimin Kara, disebutkan bahwa kendala dan tantangan yang muncul dari perbankan syariah di Kota Makassar adalah:

1. Relatif kecilnya pangsa perbankan syariah,
2. Terbatasnya Sumber Daya Manusia yang mumpuni,
3. Paradigma bank konvensional yang masih kuat,
4. Masih dikejar target BEP,
5. Kurangnya sosialisasi, dan
6. Masih terbatasnya jaringan.

Keadaan yang terjadi di Kabupaten Gunungkidul juga hampir sama dengan hasil penelitian tersebut. Dari wawancara mendalam yang dilakukan dengan praktisi perbankan syariah yang ada di Kabupaten Gunungkidul, ditemukan bahwa persaingan antar lembaga keuangan semakin ketat, hadirnya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang relatif masih baru masih kalah dengan popularitas bank konvensional, pangsa pasar LKS masih relatif sempit, pembiayaan terhadap UMKM masih relatif kecil dan baru mencapai sektor perdagangan, pembiayaan masih banyak dilakukan untuk keperluan konsumtif, bukan produktif.

Paradigma bank konvensional yang masih kuat, masyarakat lebih mengenal bank konvensional karena bank jenis ini telah berdiri sejak lama dan masyarakat sudah terbiasa dengan sistem bank konvensional. Masyarakat Kabupaten Gunungkidul yang mayoritas muslim belum menyadari bahwa bunga pada bank konvensional adalah riba. Dalam melakukan kegiatan ekonomi tidak menerapkan nilai-nilai keislaman sehingga walaupun riba dalam Islam diharamkan tetap saja digunakan.

Kurangnya sosialisasi dan terbatasnya jaringan LKS menyebabkan kurangnya pengetahuan dan salahnya paradigma masyarakat. Sebagaimana dijelaskan oleh salah satu responden bahwa masyarakat belum memahami apa bedanya perbankan syariah dan perbankan konvensional. Masyarakat justru kecewa ketika mengambil pembiayaan di bank syariah namun angsuran yang dibayarkan sama besarnya atau bahkan lebih tinggi dari bank konvensional. Hal ini karena pada awalnya masyarakat berfikir bahwa pembiayaan di perbankan syariah lebih murah daripada bank konvensional. Masyarakat belum sepenuhnya memahami aspek syariah dalam LKS.

Adapun alasan-alasan yang menghambat pembiayaan syariah dalam mengoptimalkan perannya pada sektor UMKM di Kota Makassar adalah sebagai berikut:

1. Ketersediaan sumber daya insani yang memahami aspek fikih sekaligus aspek finansial di Indonesia masih sangat terbatas (SDM yang kurang berkualitas). Maraknya perkembangan bank syariah di Indonesia tidak diimbangi dengan sumber daya yang memadai. Sebagian besar sumber daya yang ada di bank syariah, terutama bank konvensional yang membuka cabang syariah (*Islamic windows*) berlatar belakang ilmu ekonomi konvensional sehingga akselerasi aplikasi hukum Islam dalam praktek perbankan kurang cepat dapat diakomodasi dalam sistem perbankan, sehingga kemampuan pengembangan bank syariah menjadi lambat (Sudarsono, 2004: 49).

2. Sosialisasi tentang bank syariah yang kurang terutama kepada masyarakat lapisan bawah sebagai pemegang peranan penting sektor UMKM. Sosialisasi tidak sekadar memperkenalkan bank syariah kepada masyarakat tapi lebih penting memperkenalkan mekanisme, produk bank syariah dan instrumen keuangannya, termasuk pembiayaan untuk sektor UMKM (Sudarsono, 2004: 49).
3. Kurang aktifnya bank syariah dalam pembiayaan,
4. Kecanggihan teknologi informasi yang masih ketinggalan jika dibandingkan dengan bank konvensional
5. Kebijakan pemerintah terhadap perkembangan bank syariah dinilai lalimban karena pemerintahan sendiri masih berpihak pada perbankan konvensional dengan alasan eksistensi bank konvensional selama ini berpengaruh pada perekonomian nasional serta kurangnya pengetahuan pemerintah tentang bank syariah sendiri
6. Adanya *asymetris information* atau informasi satu arah antara bank syariah dengan nasabah sehingga tidak ada sinkronisasi dalam menjalankan aktivitasnya,
7. Adanya penyelewengan tugas oleh pihak bank syariah itu sendiri dikarenakan sumber daya manusia yang diberdayakan dalam bank syariah tersebut berasal dari bank konvensional atau karena pengetahuan yang dimiliki hanya terbatas pada itu-itu saja

8. Peran bank syariah sebagai mitra kerja sektor UMKM yang dinilai belum tuntas artinya bank syariah hanya membantu dalam hal pembiayaan dana saja tetapi tidak turut serta membantu untuk memajukan UMKM dalam meningkatkan pendapatannya.
9. Jumlah bank syariah yang masih terbatas merupakan hambatan yang cukup berarti karena sebagian besar sektor UMKM berlokasi di wilayah pedesaan.

Berbagai kondisi tersebut juga terjadi di Kabupaten Gunungkidul, di antaranya adalah :

1. Persaingan dengan lembaga keuangan lainnya sangat ketat sehingga prioritas utama LKS masih dalam tahap meningkatkan jumlah nasabah dan pangsa pasar. Diakui oleh LKS bahwa untuk mendapatkan nasabah baik *funding* maupun *landing* harus bersaing ketat dengan lembaga keuangan lain karena daerah potensial usaha yang sesuai untuk pembiayaan telah banyak berdiri lembaga keuangan lain.
2. Sosialisasi LKS yang masih kurang, banyak masyarakat yang mengaku masih belum mengenal apa itu bank syariah, dan bahkan banyak masyarakat yang belum mengetahui adanya bank syariah di Wonosari Kabupaten Gunungkidul.
3. Adanya asimetris informasi antara LKS dengan nasabah sehingga tidak ada sinkronisasi dalam menjalankan aktivitasnya.

4. LKS lebih memerhatikan sektor perdagangan dan pembiayaan konsumtif daripada industri, hal ini tampak dari produk-produk yang ditawarkan LKS di Kabupaten Gunungkidul.
5. Peran LKS sebagai mitra sektor UMKM dinilai belum tuntas, seharusnya juga memberikan pendampingan dalam meningkatkan pendapatan UMKM.
6. Jumlah LKS yang masih terbatas di Kabupaten Gunungkidul belum mampu menjangkau seluruh wilayah kecamatan yang ada.

Dengan adanya berbagai kendala tersebut maka perlu adanya kerjasama antara pemerintah sebagai penentu kebijakan, LKS, serta masyarakat. LKS diharapkan semakin memperluas jaringannya dan meningkatkan sosialisasinya kepada masyarakat, pemerintah dapat melakukan pendampingan administrasi dan manajemen UMKM, dan dari UMKM sendiri diharapkan semakin tertib dalam legalitas dan berorientasi berkemajuan. Dengan demikian diharapkan LKS akan semakin berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui pemberdayaan sektor riil dan pada akhirnya benar-benar mampu mencapai tujuan ekonomi syariah yaitu mencapai *falah* (kesejahteraan) bersama.

Hakikatnya pemberdayaan merupakan penciptaan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi UMKM untuk berkembang. Logika ini didasarkan asumsi bahwa tidak ada jenis usaha yang sama sekali tanpa memiliki sumber daya. Setiap UMKM pasti memiliki daya, akan tetapi kadang-kadang pihak UMKM sendiri tidak menyadari, atau sumber daya

yang dimiliki tersebut masih belum dapat diketahui secara eksplisit. Oleh karena itu sumber daya yang ada harus digali, dan kemudian dikembangkan. Jika asumsi ini yang berkembang, maka pemberdayaan UMKM dapat dikatakan sebagai upaya untuk membangun daya yang dimiliki UMKM, dengan cara mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta beruaya untuk mengembangkannya. Di samping itu pemberdayaan hendaknya jangan menjebak UMKM dalam perangkap ketergantungan (*charity*), pemberdayaan UMKM sebaliknya harus mengantarkan pada proses kemandirian UMKM yang bersangkutan.

Ada lima Fungsi BMT, yaitu :

1. Mempertinggi sumber daya insani anggota menjadi lebih professional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh untuk menghadapi tantangan global,
2. Mengorganisir dana sehingga berputar di masyarakat lapisan bawah,
3. Mengembangkan kesempatan kerja,
4. Ikut menata dan memadukan program pembangunan di masyarakat lapisan bawah,
5. Memperkokoh usaha anggota.

Berkaitan dengan fungsi BMT dalam perekonomian nasional, B.S. Kusmulgono, Direktur Utama PT Permodalan Nasional Madani (PNM) mengatakan, memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) tidak bisa dengan cara konvensional. Sebab usaha mikro

merupakan usaha informal yang jauh dari legalitas, kelembagaan, manajemen, pembukuan, audit, dan kepemilikan aset untuk jaminan. Karena itu kalau mau melalui pendekatan perbankan walaupun Perbankan Syariah tetap saja sulit bagi UMKM untuk menghimpun permodalan.

Karena itu cara yang paling efektif sebagaimana yang disepakati oleh para pakar dan donor, pemberdayaan UMKMK dapat melalui Lembaga Keuangan Mikro yang menggunakan sistem Syariah seperti BMT. BMT memiliki dua fungsi, yaitu fungsi sebagai *baitul maal* bertujuan mengembangkan misi kemanusiaan dan fungsi *baitul tamwil* bertujuan mengembangkan usaha produktif bagi pengusaha kecil dan menengah. Perkembangan sektor ekonomi riil/ UMKM akan dapat berlangsung dengan cepat ketika didukung oleh tersedianya sumber dana yang memadai dan sesuai dengan nilai-nilai keadilan. BMT sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah saatnya berbenah diri untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana bagi pengembangan kegiatan usaha.

Peran BMT merupakan salah satu kontribusi bagi suksesnya proses pembangunan, sehingga pelan tapi pasti dapat mengikis atau mengurangi jumlah penduduk miskin di Indonesia. Perspektif tekno-ekonomi dapat menjadi pertimbangan yang cukup strategis dalam upaya pengembangan usaha mikro, terutama yang diperankan oleh BMT. Di samping berfungsi sebagai alat (*tools*) pengembangan usaha, tekno-ekonomi ini juga berperan sebagai pemicu kreativitas dan inovasi di kalangan pelaku

usaha mikro dan BMT itu sendiri. Dengan penerapan tekno-ekonomi ini diharapkan usaha mikro dan BMT yang mengembangkannya bisa lebih meningkat produktitas dan daya saingnya, apalagi dalam rangka menghadapi era perdagangan bebas seperti Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) tahun 2015 ini. Perkembangan ekonomi tidak bisa lepas dari peran lembaga keuangan, oleh karena itu lembaga keuangan yang tepat untuk UMKM merupakan salah satu harapan untuk mewujudkan kesejahteraan bersama.