

## PENGUATAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO MELALUI USAHA MIKRO MASYARAKAT

Oleh  
Mardayulis  
AMIK Dumai

### Pendahuluan

Lembaga keuangan mikro (LKM) merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan yang menjalankan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* yang menghimpun dana dari masyarakat untuk kemudian menyalurkan kepada sektor-sektor yang membutuhkan. Memegang prinsip yang sama dengan perbankan syariah, LKM menjalankan perannya sebagai institusi keuangan informal yang menawarkan beberapa bentuk layanan perbankan yang sederhana. Produk-produk LKM biasanya modifikasi dari produk-produk perbankan yang meliputi mobilisasi simpanan dari anggota dan usaha pembiayaan, namun kemudian dikembangkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat di lingkungan dimana BMT berada. Sedangkan produk pembiayaan diarahkan pada pembiayaan produktif bagi usaha mikro. Beberapa BMT unggul bahkan memperluas usahanya pada sektor riil atau usaha mandiri.

Sebagai *micro finance* yang berada ditengah-tengah masyarakat akar rumput (*grass root*), BMT melayani kebutuhan masyarakat akan keberadaan lembaga keuangan. BMT ikut berperan dalam membentuk perilaku masyarakat dengan mengalihkan tingkat kecenderungan konsumsi yang tinggi menuju ke arah peningkatan kecenderungan berinvestasi. Tujuan paling utama adalah memberdayakan usaha mikro yang berada di lingkungan BMT. Akses yang terbatas pada perbankan syariah akibat berbagai keterbatasan serta sistem operasional perbankan yang cenderung selektif dan mengkedepankan *prudential banking* dalam penyaluran pembiayaan, menjadikan BMT sebagai tumpuan terdekat dalam mengusahakan permodalan bagi masyarakat.

Masalah dan tantangan kedepan dalam meningkatkan semangat berwirausaha, pengusaha mikro adalah masalah kompleks yang melibatkan semua pihak termasuk pemerintah dan lembaga keuangan. Peluang berwirausaha ini sangat terbuka sekali di Prop.Sumatera Barat terutama di Kabupaten Agam. Struktur ekonomi propinsi ini ditunjang oleh tiga sektor terbesar yaitu sektor pertanian-peternakan-kehutanan, sektor perdagangan-hotel-restoran dan sektor pangangkutan dan komunikasi. Ketiga sektor ini menyumbang sebesar 57,27% dari total Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB).(BPS Sumbar, 2010) Ketiga sektor ini merupakan lahan berwirausaha yang potensial terutama bagi sektor mikro. Meski begitu persoalan klasik akan lemahnya berbagai hal seperti: jumlah yang besar, dan berbagai keterbatasan modal, skill, produksi dan pemasaran yang melekat pada sektor mikro ini menjadi tantangan terbesar dalam proses revitalisasi pengusaha mikro.

### Konsep Kewirausahaan dan Pengusaha Mikro

Kata wirausahawan merupakan terjemahan dari kata *entrepreneur*, yang berasal dari bahasa Perancis *entreprendre* yang berarti "bertanggung jawab". Wirausahawan adalah orang yang bertanggung jawab dalam menyusun, mengelola dan mengukur

risiko suatu usaha bisnis. Wirausahawan adalah juga inovator yang mampu memanfaatkan dan mengubah kesempatan menjadi ide yang dapat dijual atau dipasarkan, memberikan nilai tambah dengan memanfaatkan upaya, waktu, biaya atau kecakapan dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Menurut Zimmerer, seorang wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya itu bisa dikapitalisasikan. (Mas'ud dkk, 2004:1)

Zimmerer mengemukakan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut: 1) *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya, 2) *Preference for moderate risk*, yaitu lebih risiko yang moderat, artinya selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun yang terlalu tinggi, 3) *Confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan, 4) *Desire for immediate feedback*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik, 5) *High Level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerjakeras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik, 6) *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki perspektif dan wawasan jauh ke depan, 7) *Skill organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah, dan 8) *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang. (Zimmerer dkk, 1996:7)

Usaha mikro ini dicirikan dengan kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil tradisional informal yang belum terdaftar dengan modal usahanya tak lebih dari 100 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), tenaga kerja tak lebih dari 5 orang dan sebagian besar menggunakan anggota keluarga/kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak secara naluriah dengan mengandalkan insting atau pengalaman dalam berusaha. (UU No.20 Tahun, 2008) Jenis usaha ini meliputi usaha perdagangan (seperti: dagang kelontong, bakso, warung nasi), jasa (seperti jasa tukang cukur, tambal ban, bengkel, penjahit), pengrajin ( seperti perkayuan, cenderamata, anyaman) dan pertanian/peternakan (seperti palawija, ayam, lele).

Persaingan dengan lembaga keuangan lainnya yang sudah mapan seperti BPRS, koperasi, dan kantor-kantor kas bank-bank lainnya juga ikut membawa pengaruh negatif dalam perkembangan BMT. Untuk tetap tumbuh dan berkembang, BMT-BMT perlu menggagas berbagai strategi inovatif untuk kuat bersaing dengan usaha jasa keuangan lainnya. Berawal dari inisiatif mendirikan oleh pemerintahan kabupaten hingga kemudian dilepas mandiri, BMT tumbuh dan berkembang mengandalkan partisipasi seluruh perangkat kanagarian, pengelola dan masyarakat. Persoalan internal yang utama diantaranya adalah: soal kepatuhan syariah (*syariah compliance*), soal mempertahankan idealisme gerakan, soal profesionalisme pengelolaan, soal pengembangan sumber daya insani, soal kerjasama antar BMT dan soal pengembangan pemasaran. Sementara itu, tantangan eksternalnya adalah: dinamika makroekonomi, masalah kemiskinan masyarakat, dinamika sektor keuangan yang belum menempatkan keuangan mikro sebagai pilar utama, Persaingan antar lembaga keuangan, perkembangan teknologi yang cepat, serta masalah legalitas dan regulasi untuk BMT serta persoalan binaan pemerintah daerah.

### **Usaha Mikro**

Di belahan Inonesia manapun, usaha mikro memiliki nasib yang sama; minimnya modal dan pengetahuan menjadi masalah klasik yang mendera pengusaha mikro termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ada di kabupaten Agam. Namun keberadaan usaha mikro kecil dan menengah merupakan wujud semangat jiwa kewirausahaan sejati di kalangan rakyat kebanyakan yang bisa menjadi pembaharuan, yang ini juga sangat mendukung untuk masyarakat Sumatera Barat yang terkenal dengan semangat wirausahanya.

Pada dasarnya usaha mikro termasuk dalam kategori uasah kecil, namun masih bisa dipersialisasikan Berdasarkan beberapa cirri umum yang dimilikinya. Usaha mikro sebagaimana mana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK,06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia dan memiliki hasil spenjualan paling banyak Rp.100.000.000,- (seratus juta rupiah) sampai Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) pertahun. Usaha mikro dapat mengajukan kredit atau pembiayaan kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).

Usaha mikro yang merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang berskala kecil yang banyak dilakukan oleh sebageian masyarakat lapisan bawah dengan sektor informal, dengan cirri-ciri tidak memperoleh pendidikan formal yang tinggi, keterampilan rendah, pelangganya banyak dari kelas bawah, sebagian pekerja adalah keluarga, dan dikerjakan dengan pada karya, serta penjualan enceran, kemudian modal pinjaman dari lembaga keuangan atau bank formal kurang dari lima puluh juta rupiah.

Jenis usaha mikro pada umumnya sangat didominasi oleh jenis usaha sector pertanian atauga berbahan baku pertanian yaitu agribisnis termasuk agroindustri seperti bahan makanan termasuk sector industry mikro pengarjin, didukung oleh setor perdagangan skala mikro (pengecer) ada juga sektor transportasi mikro, sebagai contoh:

- (1). Usaha tani perorangan, sebagai petani penggarap sawah dengan luas tertentu.
- (2). Pengrajin industry makanan, industry meubelair kayu dan rotan, pandai besi, dan lain-lain.
- (3). Pedagang kaki lima, dan pedagang di padasr yang menjual aneka produk.

### **Peran BMT dalam Pemberdayaan Usaha Mikro**

Peran BMT sebagai pemberdaya sektor mikro terlihat dari *efek multiplier* yang tercipta dalam perekonomian. Hal ini dapat dilihat dari besarnya peningkatan pendapatan masyarakat dengan indikator yaitu peningkatan PDRB daerah yang bersangkutan. Secara lebih khusus peran BMT dalam memberdayakan sektor mikro juga terlihat dari *efek multiplier* terhadap pendapatan pengusaha mikro yang menerima pembiayaan. Efek pengganda ini dapat dianalogikan seperti efek domino, yaitu saat sebuah biji domino tersusun ditarik maka akan menyebabkan rebahnya biji-biji lainnya. Ketika pembiayaan disalurkan ke sektor mikro, maka pembiayaan ini akan diwujudkan dalam bentuk pembelian barang modal atau jasa untuk usaha.

Peningkatan pendapatan juga akan meningkatkan dayabeli terhadap barang modal, ini akan berimbas pada peningkatan produksi usaha meraka. Imbas dari peningkatan produksi adalah penambahan kapasitas produksi yang berarti ekspansi perusahaan terhadap penyerapan tenaga kerja lebih banyak. Lebih jauh efek ini akan meningkatkan pendapatan sektor lainnya termasuk pendapatan masyarakat dan penerimaan negara dalam bentuk pajak. Bila penerimaan negara meningkat maka akan terjadi akselerasi pertumbuhan ekonomi. Gambaran ini hanyalah gambaran sederhana efek multiplier.

Jika secara teoritis, Keynes merumuskan efek multiplier sebagai pengaruh dari kenaikan atau kemerosotan dalam pengeluaran agregat ke atas tingkat keseimbangan dan terutama ke atas tingkat pendapatan nasional (Sukirno, 2004:136), pada konteks yang lebih empiris efek multiplier ini dapat dianalogikan sebagai perubahan pendapatan nasional karena perubahan investasi. Seberapa jauhkah pendapatan nasional berubah karena penerapan investasi di sektor mikro? Efek ini terlihat pada peningkatan Pendapatan Domestik Bruto (PDB) atau Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) atau melihat peningkatan pendapatan pengusaha mikro, itulah besaran multiplier.

Peran nyata BMT dalam memberdayakan usaha mikro adalah dalam bentuk kontribusi penyaluran modal kerja. Penyaluran modal kerja ini di berikan dalam berbagai skim pembiayaan dengan pola syariah seperti pembiayaan mudharabah, musyarakah atau murabahah. Usaha mikro merupakan bagian terbesar dari nasabah pembiayaan di BMT. Hal ini karena usaha mikro lebih banyak digeluti oleh pedagang barang dan jasa, serta industri skala mikrol. Mereka tersebar pada berbagai usaha seperti sektor perdagangan di pasar-pasar tradisional, sektor usaha tani dan *home industry*. Banyaknya jumlah perempuan yang terjun di sektor mikro ini, disebabkan karena sektor ini lah yang mampu mereka masuki dengan keterbatasan permodalan, skill dan *public relation*. Data Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah memperlihatkan jumlah usaha mikro sejumlah 54,56 juta unit dan menyerap sebanyak 94,96 juta orang tenaga kerja serta menyumbang 34,73% terhadap total Pendapatan Domestik Bruto (PDB) tahun 2011. Perempuan mewakili lebih kurang 60% dari jumlah usaha mikro kecil menengah yang ada di Indonesia (UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM).

### **Strategi Inovatif BMT Agam Madani Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro**

Dengan memperhatikan sangat pentingnya keberadaan BMT dalam memberdayakan ekonomi khususnya disektor mikro, maka BMT perlu menentukan strategi inovatif dalam memberdayakan usaha ekonomi mikro di Kabupaten Agam.

#### **1. Melakukan pendanaan terhadap-usaha mikkro**

Melakukan pendanaan usaha-usaha mikkro, karakteristik usaha-usaha mikro di Indonesia dikelola oleh tenaga-tenga yang tidak berpendidikan tinggi, dan tingkat keterampilan yang rendah, juga yang tidak kalah pentingnya sebagian besar mengalami kekurangan modal untuk usaha. Masalah permodalan usaha bagi usaha mikro yang ada dapat disalurkan untuk membiayai usaha-usaha produktif dari pengusaha Mikro. Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh BMT dalam pembiayaandiharapkan dapat meningkatkan sektor riil sehingga bisa menutup kebutuhan masyarakat terhadap barang dan jasa.

Disamping pembiayaan dapat memberikan pendapatan kepada usaha-usaha mikro dalam hasil keuntungan usaha yang dilakukannya. Kemudian bagi BMT juga mendapatkan pendapatan dalam bentuk bagi hasil dari usaha yang dilakukan oleh anggota (usaha mikro). Secara akumulatif baik bagi usaha mikro, maupun bagi BMT ini akan membawa pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha mereka berikutnya. Bagi masyarakat secara tidak langsung akan mendapatkan manfaat bisa terpenuhinya kebutuhan hidup terhadap barang dan jasa dengan harga terjangkau, karena persediaan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat relative stabil

#### **2. Melakukan pendampingan terhadap pengusaha mikro**

Pendampingan yang dilakukan terhadap pengusaha-pengusaha mikro yang ada, pendampingan ini akan lebih efektif kalau dilakukan secara berkelompok, dimana masing-masing kelompok dibentuk ketua kelompok yang akan mengkoordinasikan sesuatu kepada setiap anggota kelompok. Kelompok-kelompok yang dibentuk dalam pendampingan tersebut di atas bisa dibentuk berdasarkan kedekatan domisili atau berdasarkan jenis usaha, sehingga memudahkan dalam melakukan kegiatan pendampingan oleh pengelola BMT.

### **3. Melakukan pembinaan terhadap pengusaha mikro**

Melakukan pembinaan terhadap pengusaha mikro, sebagai mana diketahui pengusaha mikro memiliki tingkat pendidikan yang tinggi, dan tingkat keterampilan yang rendah, untuk itu perlu adanya upaya pembinaan di bidang ilmu dan keterampilan usaha. Pembinaan dalam keilmuan seperti ilmu akuntansi (pembukuan). Bagaimana upaya BMT memberikan pengetahuan dalam membukukan setiap transaksi keuangan yang dilakukan, mulai dari mengidentifikasi, memproses, dan membuat laporan keuangan yang benar (neraca dan laporan laba/rugi). Keluaran dari usaha dilakukan oleh BMT ini disamping menambah pengetahuan pengusaha mikro, juga dapat memberikan kemudahan bagi BMT dalam menghitung hasil yang diterima oleh anggota (pengusaha mikro) dan hasil yang diterima oleh BMT dengan memperhatikan Laporan laba/rugi yang dibuat oleh anggota dengan benar. Disamping itu bisa memantau perkembangan usaha melalui melihat posisi keuangan anggota (pengusaha mikro).

Pembinaan dalam ilmu kewirausahaan kepada pengusaha mikro, sebagaimana diketahui pengusaha-pengusaha mikro didasari dengan jiwa kewirausahaan, yang percaya diri, berinisiatif, dan berani mengambil resiko. Nilai-nilai ini merupakan yang perlu dikembangkan kepada para pengusaha mikro yang di kabupaten Agam. Tentunya BMT dapat memberi pengetahuan kewirausahaan kepada anggota, minimal dalam memilih jenis usaha, dimana usaha yang akan dijalani itu harus ada pasarnya, harus disenangi, dan memiliki sumber daya terhadap usaha itu.

### **4. Melakukan inovasi produk-produk**

BMT harus bisa melakukan inovasi-inovasi produk yang ditawarkan kepada masyarakat, supaya kebutuhan masyarakat terhadap produk tersebut dapat dipenuhi. Yang perlu diketahui oleh BMT produk-produk yang ditawarkan harus mampu menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat

### **5. Meningkatkan kualitas layanan BMT Agam Madani**

BMT perlu meningkatkan profesionalitas dalam pelayanan. Pelayanan yang diberikan harus bisa memberikan kepuasan kepada anggota (pengusaha mikro), sehingga apa-apa yang mereka harapkan dapat direalisasikan oleh BMT. Walaupun anggota (pengusaha mikro) dilihat dari tingkat pendidikan tidak berpendidikan tinggi, namun mereka sebagai anggota/nasabah perlu dilayani oleh BMT (*the customer is the king*).

### **6. Melepaskan ketergantungan pengusaha usaha mikro pada rentener**

BMT harus bisa melepaskan masyarakat (pengusaha-pengusaha mikro yang masih tergantung dengan jeratan rentener. Karena disebabkan strategi rentener lebih jitu, mereka mampu memenuhi keinginan masyarakat terhadap pinjaman dana, dengan segera tanpa proses yang berbelit-belit. Maka untuk itu BMT Agam madani harus

mampu memberikan pelayanan kepada anggota (pengusaha mikro) lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain-lain sebagainya.

### **Kesimpulan**

Beberapa strategi inovatif yang dilakukan BMT dalam memberdayakan usaha mikro dapat dilakukan: 1). Meningkatkan penyaluran pembiayaan yang sifat produktif seperti pembiayaan mudharabah atau pembiaya musyarakah, 2). Melakukan pendampingan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha mikro, 3). Melakukan pembinaan pembina ilmu pengetahuan dan keterampilan pengusaha mikro, 4) melakukan inovasi terhadap produk sesuai yang dibutuhkan masyarakat, 5) melakukan peningkatan pelayanan kepada masyarakat atau pengusaha mikro, dan 6) menghilangkan ketergantungan anggota atau pengusaha mikro terhadap rentener.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Alma. Buchari, *Kewirausahaan*, (Bandung CV.Alfabeta, 2003)
- Basri.Ikhwan Abidin, *Islam dan Ekonomi Pembangunan*. Judul Asli: *Islam and Economic Development* oleh Umer Chapra (Jakarta : Gema Insani. 1989)
- Carland, J. W., Hoy, F., & Carland, J. A. C. “*Who is an entrepreneur? “ Is a question worth asking*, (American Journal of Small Business, Spring, pp. 33-39, 1988)
- Data Kementerian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah RI, [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)
- Drucker. Peter F , *Inovasi dan Kewiraswastaan Praktek dan Dasar-Dasar*, (Gelora Aksara Pratama, 1994)
- Galloway. L., Anderson. M., Brown. W and Wilson, *Enterprise skills for the economy*, (Journal of Education & Training, Vol. 47 No.1. 2005)
- Hisrich. Robert D, Peters and Shepherd, *Entrepreneurship*, Ed. 7 Terjemahan, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat. 2008)
- Machfoedz.Mas’ud dan Mahmud Machfoedz, *Kewirausahaan: Suatu Pendekatan Kontemporer*. (Jogyakarta: UPP AMP YKPN. 2004)
- Marsuki, *Pemikiran dan Strategi Memberdayakan Sektor Ekonomi UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media. 2006)
- Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. (Jakarta: Penerbit Salemba Empat. 2003)
- Zimmerer. W Thomas and Norman M.Scarborough, *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, (1996 ) 5<sup>th</sup> Ed.