

BAB IV
ANALISIS PEMBERDAYAAN KOMUNITAS USAHA MIKRO MUAMALAT
BERBASIS MASJID
di KJKS KUM3 "Rahmat" Surabaya

A. Skema Pemberdayaan Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid di KJKS KUM3 Rahmat Surabaya

Jika melihat pada proses pemberdayaan yang ada pada Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid di KJKS KUM3 Rahmat Surabaya, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat diketahui bahwa proses pemberdayaan tersebut masih dalam tahap pertama, yaitu mengatasi masalah modal. Akan tetapi, dengan penerapan sistem pinjaman modal tersebut akan mendidik masyarakat untuk bertanggung jawab kepada dirinya sendiri, bertanggung jawab terhadap pengembalian pinjaman, juga dapat menjadi wahana bagi masyarakat untuk terbiasa bekerjasama dengan lembaga keuangan yang ada, serta membuktikan kepada lembaga keuangan bahwa tidak ada alasan untuk diskriminatif dalam pemberian pinjaman khususnya bagi pengusaha mikro yang belum memiliki aset. Hal ini tentunya jauh lebih baik, bila dibandingkan dengan pemberian dana bergulir yang sering dilakukan oleh lembaga-lembaga pemberdayaan. Sehingga hal ini tentunya sangat relevan dengan tujuan pemberdayaan ekonomi rakyat yang akan

menjadikan ekonomi rakyat sebagai ekonomi yang tangguh, mandiri, berdaya saing dan modern.¹

Selain itu, pelatihan dan pendampingan yang dulu pernah dilakukan, justru sekarang sudah tidak diterapkan kembali. Sehingga anggota Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid menjalankan usahanya sesuai dengan kemampuan dan pengetahuan yang mereka miliki saja, tanpa adanya strategi dan manajemen pemasaran yang tepat.

Menurut Sumodiningrat, konsep pemberdayaan ekonomi secara ringkas dapat dikemukakan sebagai berikut:²

1. Perekonomian rakyat adalah perekonomian yang diselenggarakan oleh rakyat, yaitu perekonomian nasional yang berakar pada potensi dan kekuatan masyarakat secara luas untuk menjalankan roda perekonomian mereka sendiri. Pengertian rakyat adalah semua warga negara.
2. Pemberdayaan ekonomi rakyat adalah usaha untuk menjadikan ekonomi yang kuat, besar, modern, dan berdaya saing tinggi dalam mekanisme pasar yang benar. Karena kendala pengembangan ekonomi rakyat adalah kendala struktural, maka pemberdayaan ekonomi rakyat harus dilakukan melalui perubahan struktural.
3. Perubahan struktural yang dimaksud adalah perubahan dari ekonomi tradisional ke ekonomi modern, dari ekonomi lemah ke ekonomi kuat, dari ekonomi subsisten ke ekonomi pasar, dari ketergantungan ke

¹ Mardi Yatmo Hutomo, "Pemberdayaan Masyarakat...", 8.

² Ibid.

kemandirian. Langkah-langkah proses perubahan struktur tersebut meliputi:

- a. Pengalokasian sumber pemberdayaan sumberdaya
 - b. Penguatan kelembagaan
 - c. Penguasaan teknologi
 - d. Pemberdayaan sumberdaya manusia.
4. Pemberdayaan ekonomi rakyat, tidak cukup hanya dengan peningkatan produktivitas, memberikan kesempatan berusaha yang sama, dan hanya memberikan suntikan modal sebagai stimulan, tetapi harus dijamin adanya kerjasama dan kemitraan yang erat antara yang telah maju dengan yang masih lemah dan belum berkembang.
5. Kebijakannya dalam pemberdayaan ekonomi rakyat adalah:
- a. Pemberian peluang atau akses yang lebih besar kepada aset produksi (khususnya modal)
 - b. Memperkuat posisi transaksi dan kemitraan usaha ekonomi rakyat, agar pelaku ekonomi rakyat bukan sekadar *price taker*
 - c. Pelayanan pendidikan dan kesehatan
 - d. Penguatan industri kecil
 - e. Mendorong munculnya wirausaha baru
 - f. Pemerataan spasial
6. Kegiatan pemberdayaan masyarakat mencakup:
- a. Peningkatan akses bantuan modal usaha
 - b. Peningkatan akses pengembangan SDM

7. Peningkatan akses ke sarana dan prasarana yang mendukung langsung sosial ekonomi masyarakat lokal.

Jika melihat pada fakta yang ada pada proses pemberdayaan Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid di KJKS KUM3 Rahmat dan melihat konsep pemberdayaan menurut Sumodiningrat di atas, maka pemberdayaan Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid belum sesuai dengan teori yang ada, karena pemberdayaan tersebut masih menangani masalah permodalan saja. Sedangkan, untuk kegiatan pemberdayaan yang lainnya, seperti peningkatan akses pengembangan SDM, serta peningkatan akses ke sarana dan prasarana yang mendukung langsung sosial ekonomi masyarakat lokal masih belum dilakukan.

B. Perkembangan Usaha Mikro setelah Bergabung dengan Program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid di KJKS KUM3 "Rahmat" Surabaya

Dalam suatu usaha tentunya dibutuhkan suatu peningkatan, baik peningkatan dalam hal jumlah komoditi yang diperjual-belikan atau aset, peningkatan pengetahuan dan teknologi serta kualitas sumber daya manusia, serta peningkatan omset. Peningkatan tersebut tentunya membutuhkan suatu strategi yang dapat mendukung terciptanya suatu perkembangan. Strategi pengembangan usaha tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan manajemen pemasaran, di mana terdapat suatu perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian atas program yang dirancang dalam menciptakan, membangun

dan memelihara pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dengan maksud untuk mewujudkan tujuan organisasi.³

Berkembang atau tidaknya suatu usaha juga dipengaruhi oleh pengelolaan usaha oleh orang yang berjiwa wirausaha dan tahu persis apa, mengapa, dan bagaimana usaha tersebut harus dijalankan dan dikelola.⁴

Selain itu, dalam pengembangan usaha tentunya dibutuhkan suatu perubahan yang lebih baik. Salah satunya yaitu perubahan struktural, di mana perubahan dari ekonomi tradisional ke ekonomi modern, dari ekonomi lemah ke ekonomi kuat, dari ekonomi subsisten ke ekonomi pasar, dari ketergantungan ke kemandirian.⁵

Hal ini tentunya sangat berkaitan dengan proses pemberdayaan ekonomi dengan hasil dan tujuan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui sektor usaha, baik usaha mikro, kecil dan menengah. Setidaknya, sektor usaha tersebut dapat menjadi pengaman kebutuhan rumah tangga ketika mata pencaharian lain mengalami pasang surut atau kebutuhan keluarga meningkat. Sehingga kebutuhan rumah tangga tetap dapat terpenuhi.

Akan tetapi, tujuan dari pemberdayaan tersebut tentunya tidak hanya sebagai penutup kebutuhan rumah tangga saja. Karena diketahui bahwa melalui sektor usaha, masyarakat dapat memperoleh penghasilan yang jauh

³ Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Yrama Widya, 2011), 23.

⁴ PO Abas Sunarya, dkk., *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: ANDI, 2011), 47.

⁵ Mardi Yatmo Hutomo, "Pemberdayaan Masyarakat dalam Bidang Ekonomi: Tinjauan Teoritik dan Implementasi" (Tesis-- Universitas Wangsamanggala, Yogyakarta, 2000), 6.

lebih besar dari sekedar menutupi kebutuhan rumah tangga. Tentunya dengan pengelolaan dan manajemen usaha yang tepat.

Jika melihat pada pemberdayaan Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid yang ada, di mana hanya menangani masalah modal saja, maka tidak sedikit dari anggota Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid yang kondisi usahanya bisa dibilang kurang berkembang. Sehingga bisa dikatakan bahwa pemberdayaan yang ada di KJKS KUM3 Rahmat Surabaya tersebut belum bersifat berkelanjutan.

C. Kendala yang dihadapi Pelaku Usaha Mikro yang Tergabung dalam Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid serta Solusi yang Diberikan oleh KJKS KUM3 "Rahmat" Surabaya

Setiap pelaku usaha, baik itu usaha mikro, kecil, maupun menengah pastinya mengalami suatu kendala dalam menjalankan usahanya. Mulai dari keterbatasan modal, akses pembiayaan yang sulit khususnya bagi usaha mikro dan kecil, prosedur pengajuan pembiayaan yang terkadang memberatkan, sumber daya manusia yang kurang memiliki jiwa wirausaha, keterbatasan pengetahuan dan teknologi, sistem pemasaran yang kurang, serta masih banyak lagi kendala-kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha tersebut.

Dalam usaha mikro, kendala yang dihadapi jauh lebih kompleks jika dibandingkan dengan usaha kecil maupun usaha menengah, karena usaha mikro merupakan usaha subsisten, di mana produksi dan relasi kerja merupakan pusat dari aktivitas individu atau keluarga dengan menggunakan

sumber-sumber daya yang mereka miliki untuk bertahan hidup. Jam kerja, jenis kerja yang dilakukannya, serta pendapatan sangat tergantung pada pilihan dan masing-masing individu atau unit usaha. Dalam hal ini, unit usaha dan unit keluarga merupakan sesuatu yang tidak terpisahkan, karena modal dan pendapatan yang diperoleh dalam unit usaha dan keluarga tidak dipisahkan pemanfaatannya.⁶ Ditambah lagi dengan sumber daya manusianya yang belum memiliki jiwa wirausaha.⁷

Kendala-kendala di atas juga dialami oleh Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid. Kebanyakan dari mereka memilih unit usaha berdasarkan keahlian yang mereka miliki, atau karena melihat kondisi di pasar yang sekiranya belum ada yang menjual barang tersebut. Hal ini memang sesuai dengan pendekatan dalam mendirikan usaha baru, yaitu pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha dengan melihat keterampilan, kemampuan, latar belakang dirinya sendiri sebagai yang menentukan jenis usaha yang akan dirintis, serta pendekatan berbasis ide bahwa usaha tersebut akan berhasil apabila menanggapi atau menciptakan kebutuhan pasar secara tepat.⁸

Akan tetapi, dalam perjalanannya mereka cenderung tidak dapat mempertahankan usahanya untuk tetap tumbuh dan berkembang, khususnya setelah munculnya usaha-usaha baru dengan jenis komoditi yang sama.

⁶ Ratih Dewayanti dan Ernawati Chotim, *Marjinalisasi dan Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro di Pedesaan Jawa*, (Bandung; AKATIGA, 2004), 10 – 11.

⁷ Sakur, “Kajian Faktor-faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta”, *Jurnal Siprit Publik*, No. 2, Vol. 7 (Oktober, 2001), 89.

⁸ PO Abas Sunarya, dkk., *Kewirausahaan...*, 85.

Terkadang dalam pelaksanaannya pun, pelaku usaha mikro tidak mengetahui bagaimana keadaan usaha yang ia jalankan. Mereka tidak mengetahui kendala apa yang sebenarnya mereka hadapi, serta mereka tidak tahu apa yang menyebabkan usahanya sepi. Mereka hanya mengetahui kalau usaha yang mereka jalani tiap harinya, sepi atau ramai pembeli. Ditambah lagi dengan banyaknya pelaku usaha mikro dengan barang komoditi yang sama dalam satu wilayah tanpa adanya strategi pemasaran yang berbeda.

Faktor musim juga merupakan salah satu kendala yang sering dihadapi oleh pelaku usaha. Misalnya penjual bunga untuk ziarah, penjualan mereka akan ramai jika memasuki musim ziarah, misalnya karena akan memasuki bulan Ramadhan. Di luar itu, penjualan mereka tetap berjalan tetapi tidak begitu ramai.

Dalam hal ini sedikit dari mereka untuk mendiskusikan mengenai kendala-kendala apa saja yang mereka hadapi sehingga bisa memperbaiki keadaan usaha untuk menjadi lebih baik. Mereka cenderung pasrah dengan keadaan usaha yang mereka jalani.

Adapun yang mencoba untuk *sharing* dengan pihak KJKS mengenai kendala-kendala yang mereka hadapi adalah mengenai ketidak mampuan mereka untuk mengembalikan pinjaman dalam jangka waktu tertentu. Dan dalam hal ini KJKS pun memberikan solusi yang sekiranya dapat meringankan masalah yang dihadapi oleh anggota tersebut. Dalam hal ini KJKS memiliki dua opsi, yaitu:

1. Memberikan keringanan jika pada jangka waktu tersebut tidak dapat mengembalikan pinjaman, atau
2. Tetap membayar pinjaman sesuai dengan waktu pengembalian yang telah ditetapkan, akan tetapi tidak menyertakan bagi hasil.

Dalam hal ini pihak KJKS tentunya lebih menyarankan dengan opsi ke dua, karena selain demi kelancaran dana KJKS, opsi tersebut juga dapat membantu anggota untuk tidak terlalu lama menahan utang. Akan tetapi, pihak KJKS juga tidak dapat memaksakan opsi ke dua kepada anggota. KJKS tentunya juga melihat bagaimana kondisi usaha yang dijalankan oleh anggota tersebut, dan memperbolehkan anggota untuk mengambil opsi pertama jika memang belum mampu untuk mengembalikan pinjaman. Akan tetapi, dalam kasus tersebut pihak KJKS mendapatkan informasi berdasarkan apa yang diceritakan oleh anggota saja, karena KJKS hanya mengandalkan kepercayaan terhadap setiap anggotanya.⁹

Kegagalan yang dialami dalam suatu usaha dapat disebabkan oleh ketidakmampuan pengusaha dalam mengelola usahanya, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Kegagalan yang sering dialami adalah karena mereka tidak dapat menantisipasi faktor ketidakpastian dalam usaha. Sehingga dalam berwirausaha diperlukan pemikiran yang objektif dan kreatif yang mampu menganalisis setiap kesempatan yang muncul dan pengendalian diri yang matang untuk merencanakan dan mengendalikan usahanya.¹⁰

⁹ Rizal (Operasional dan Keuangan), *Wawancara*, Surabaya, 20 Juni 2014.

¹⁰ *Ibid.*, 48 - 49.

Berdasarkan teori di atas, maka dapat diketahui bahwa pelaku usaha mikro yang tergabung dalam Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid belum memiliki pemikiran yang objektif dan kreatif, serta belum memiliki perencanaan yang kuat untuk mengendalikan usahanya.

D. Analisis Pengembangan Usaha Mikro dalam Pemberdayaan Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid di KJKS KUM3 “Rahmat” Surabaya

Secara umum diketahui bahwa pengembangan ekonomi lebih didorong dari pengembangan sektor produksi barang dan jasa. Semakin berkembangnya sektor produksi maka semakin baik pula keadaan suatu negara. Hal ini dikarena pengembangan sektor produksi tersebut akan menambah lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan penduduk. Namun demikian, untuk mengembangkan sektor produksi tersebut diperlukan tiga unsur, antara lain:¹¹

1. Semangat wirausaha, di mana ditentukan juga oleh semangat warga negara dalam mengejar kebahagiaan melalui materi. Selain itu, semangat ini juga didorong oleh aturan pemerintah yang kondusif, yang memberikan insentif sehingga masyarakat terdorong untuk membuat usaha-usaha baru.
2. Kemampuan teknologi, kemampuan ini ditentukan oleh pendidikan. Hanya melalui pendidikan yang baik, keunggulan teknologi dapat dicapai, karena pengembangan teknologi tidak pernah berhenti.

¹¹ LPKBI on Media, “Preamble Suatu Pengantar Kritis”, <http://sites.uinsby.ac.id/lpkb/>, “diakses pada” 29 Juni 2014.

3. Adanya pembiayaan

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengembangan dalam sektor produksi harus disesuaikan dengan kondisi saat ini. Namun pengembangan tersebut tetap harus sesuai dengan dasar Tauhid, fiqh dan tujuan syariah untuk mencapai *maṣlahah*.¹²

Jika melihat teori di atas, maka sebenarnya, sebelum program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid dikelola dalam bentuk KJKS, pengembangan usaha mikro sesuai dengan teori di atas. Walaupun ke tiga unsur di atas belum dilaksanakan semua. Pengembangan tersebut masih dalam bentuk pemberian semangat berwirausaha dengan memberikan pengetahuan-pengetahuan fiqh kepada anggota, serta adanya akses pembiayaan.

Akan tetapi, seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa kegiatan untuk memberikan semangat berwirausaha tersebut sudah tidak dilaksanakan kembali setelah program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid dikelola dalam bentuk badan hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Hal ini mengakibatkan tidak adanya kontrol terhadap anggota, karena pihak KJKS tidak dapat mengetahui bagaimana keadaan usaha yang sedang dijalankan oleh binaan maupun anggota Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid, serta tidak adanya komunikasi antara anggota dengan pihak KJKS sebagai lembaga yang menaungi komunitas tersebut, kecuali ketika anggota membayar cicilan pinjaman modal. Meskipun demikian tidak ada

¹² Ibid.

pembicaraan lebih lanjut mengenai keadaan atau perkembangan usaha yang sedang dijalankan oleh anggota tersebut.

Selain itu, bagi anggota baru yang awam akan pengetahuan syariah, sama sekali belum mendapatkan pengetahuan fiqh tentang jual beli, sehingga meskipun mereka telah melakukan pinjaman yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu dengan prinsip bagi hasil serta terhindar dari jeratan riba, mereka tidak tahu apakah jual beli yang mereka lakukan sudah sesuai dengan prinsip syariah atau belum.

Hal ini mungkin bisa dijadikan sebagai saran kepada pihak KJKS untuk bisa lebih mengembangkan kembali Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid dengan mengadakan kembali forum-forum diskusi sebagai sarana dalam memberikan pengetahuan-pengetahuan serta sebagai forum diskusi untuk memberikan motivasi dan memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid. Serta guna memaksimalkan kembali peran masjid sebagai pusat unggulan (*center of excellence*) dalam meningkatkan kesejahteraan umat sehingga dapat sesuai dengan misi KJKS KUM3 Rahmat Surabaya, dan dapat terlaksana dengan baik, yaitu:

- 1) Memfasilitasi komunitas usaha mikro melalui pendayagunaan dana ZIS
- 2) Membangun kualitas kelembagaan masjid sebagai basis pembinaan dan penguatan *ukhuwwah* sebagai dasar terwujudnya kualitas usaha mikro

- 3) Mewujudkan manajemen bisnis modern dan kesadaran bermuamalah bebas maghrib (*maisir*, *ghoror*, dan *riba*) serta menumbuhkembangkan kebiasaan bersedekah

Karena dalam hal ini, peran KJKS sebagai lembaga yang menaungi Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid tentunya sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha lebih lanjut guna menghadapi tantangan persaingan global.

Di sisi lain, meskipun program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid tersebut pada saat ini juga dibuka untuk masyarakat umum, namun, peran KJKS untuk memberdayakan usaha mikro justru kurang mendapatkan perhatian dari masyarakat sekitar KJKS dan masyarakat sekitar masjid Rahmat Surabaya sendiri, serta keberadaannya yang belum diketahui oleh masyarakat sekitar. Hal ini dapat dilihat dari jumlah anggota yang berasal dari wilayah KJKS dan masjid Rahmat Surabaya yang hanya sekitar 100 orang saja. Jumlah yang jauh lebih sedikit jika dibandingkan dengan anggota yang berasal dari masyarakat umum, yaitu sekitar 300 orang. Sehingga perlu adanya sosialisasi kembali demi keberlangsungan KJKS, serta guna meningkatkan peran KJKS dalam memberdayakan umat.