

VOL. 19 . NO.1 MARET 2020

P- ISSN : 1693 - 6922

E-ISSN : 2540 - 7767

Jurnal LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan, dan Teknologi

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM MIFTAHUL 'ULA (STAIM)
NGLAWAK KERTOSONO NGANJUK

Vol. 19 No. 1 Maret 2020

P- ISSN : 1693 - 6922

E-ISSN : 2540 - 7767

Jurnal

LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM MIFTAHUL 'ULA (STAIM)

NGLAWAK KERTOSONO NGANJUK

Vol. 19 No. 1 Maret 2020

P- ISSN : 1693 - 6922

E-ISSN : 2540 - 7767

Jurnal

LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

Jurnal Lentera: Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi adalah jurnal yang diterbitkan oleh Sekolah Tinggi Agama Islam Mitahul 'Ula (STAIM) Nganjuk. Terbit Pertama Kali tahun 2002.

Jurnal Lentera: Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi diterbitkan secara berkala, dua kali dalam setahun, yakni pada bulan maret dan september.

Kami mengundang para peneliti, akademisi dan pemerhati keilmuan untuk menyumbang artikel yang sesuai dengan standar ilmiah. Redaksi berhak melakukan revisi tanpa mengubah isi dan maksud tulisan. **Alamat Redaksi:** JL. KH. Abdul Fattah Nglawak Kertosono Nganjuk. Telp/Fax: (0358)552293; Email: staimlentera@gmail.com

Vol. 19 No. 1 Maret 2020

P- ISSN : 1693 - 6922

E-ISSN : 2540 - 7767

Jurnal

LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

Editorial Team

Editor-in-Chief	: Lulud Wijayanti	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
Managing Editors	: Aan Nasrullah	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
Editorial Board	: Moh. Sulhan	(UIN Sunan Gunung Djati Bandung)
	: Subandi	(IAIN Raden Intan Lampung)
	: Hujair AH. Sanaky	(UII Yogyakarta)
	: Muhammad Thoyib	(IAIN Ponorogo)
	: Nur Fajar Arif	(UNISMA Malang)
	: Ismail S. Wekke	(STAIN Sorong Papua)
Editors	: Rony Harsoyo	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: M. Mukhlisin	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: Nilna Fauza	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: M. Saini	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: Yuli Khoirul Umah	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
IT Support	: Aminul Wathon	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)

*Jurnal***LENTERA****Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi****CONTENTS**

Samuel Charlies Mowoka <i>Islam Nusantara Dan Islam Di Nusantara: Perkembangan Islam Sejak Masuknya Sampai Kini</i>	1-16
Qoyimatul Mufidah, dkk <i>Ulama Perempuan Dalam Paradigma Fiqih Patriarkis</i>	17-25
Lalu Bagus Prihatin Pujasetiandi, Diswandi, Luluk Fadliyanti <i>Implementasi Kebijakan Pemerintah Kabupaten Lombok Barat Dalam Penggunaan Produk Lokal Unggulan Daerah</i>	26-44
Alfi Ma'rifatun Nisa <i>Islam Dan Akulturasi Budaya Lokal Di Wonosobo (Studi Terhadap Tradisi Ruwatan Rambut Gimbal di Desa Batur, Dieng, Wonosobo)</i>	45-53
Abdul Farid, Hailuddin, dan Wahyunadi <i>Analisis Determinan Kemiskinan Di Propinsi Nusa Tenggara Barat Tahun 2016</i>	54-68
Ana Choerunisak <i>Tradisi Rejeban Di Kecamatan Pakis Kabupaten Magelang Jawa Tengah</i>	69-74
Dhina Megayati <i>Konsep Perbuatan Cabul Dalam Kebijakan Hukum Pidana</i>	75-92
Zainul Hadi, Mansur Afifi, Taufiq Chaidir <i>Analisis Transmisi Kebijakan Moneter Melalui Instrumen Konvensional Dan Syariah Terhadap Inflasi Di Indonesia Periode 2014.6-2019.12</i>	93-113
Zainal Arifin dan Luluk Indarinul Mufidah <i>Perkembangan Masyarakat Berbasis Multikultural Dimensi Horizontal</i>	114-130
Solihin <i>Manajemen Permodalan BMT di Masa Pandemi Covid-19</i>	131-142
Aan Nasrullah dan Moh. Hasim Afandi <i>Kesetaraan Gender: Pemberdayaan Pengusaha Perempuan Melalui LKMS</i>	143-163

KESETARAAN GENDER: PEMBERDAYAAN PENGUSAHA PEREMPUAN MELALUI LKMS

Oleh:

Aan Nasrullah¹ Moh. Hasyim Afandi²

Email: aan.aljalil@gmail.com

Abstract

The aim of this study is to describe and analyze how Islamic microfinance institution can realize gender equality, especially in the economic field, by empowering women entrepreneurs. This study shows that; First, women entrepreneurs are potential customers for how Islamic microfinance institution, this is given that female entrepreneurs in Indonesia are still small, and in practice experience many obstacles, including the lack of networks / relationships (lack of business networks), can not meet the banking requirements (Unbankable) and products Less competitive. Second, the existence of how Islamic microfinance institution has several advantages compared to other financial institutions: (1) Providing various types of financial services that are relevant or in accordance with the real needs of the community and are not in conflict with Islamic law, (2) Serving unbankable low-income groups, and (3) Using contextual and flexible procedures and mechanisms. Third, the model of financing for women entrepreneurs that can be carried out by how Islamic microfinance institution to empower women entrepreneurs, including: (i) the Joint Responsibility Model and (ii) Adat-based Financing.

Keywords: *Women Entrepreneurs, LKMS, Financing, Gender Equality.*

A. Pendahuluan

Salah satu penyebab diterbitkannya Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro adalah masih terdapat kesenjangan antara permintaan dan ketersediaan atas layanan jasa keuangan mikro yang memfasilitasi masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah, yang bertujuan untuk memberdayakan ekonomi masyarakat, oleh karena itu pemerintah melalui OJK (otoritas jasa keuangan) mengatur secara komprehensif keberadaan lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan, seperti lembaga keuangan mikro, masyarakat yang berpenghasilan rendah atau mereka yang tidak *bankable* dapat dikatakan memerlukan lembaga keuangan mikro sebagai upaya untuk dapat mengakses lembaga keuangan.

Praktik sistem keuangan di Indonesia adalah keberadaan lembaga keuangan yang cukup variatif (baik konvensional maupun syariah) dan menyasar semua segmen kelompok berdasarkan kemampuannya. Lembaga-lembaga keuangan tersebut melayani

¹ Dosen Tetap STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk

² Dosen Tetap STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk

kebutuhan dana usaha masyarakat berdasarkan tingkat kemampuannya, mulai dari kelompok masyarakat yang tidak memiliki kemampuan (*proorest of the poor*) yang dilayani oleh lembaga keuangan sosial (termasuk program pemerintah didalamnya), kelompok masyarakat usaha mikro kecil yang dilayani oleh lembaga keuangan mikro, sampai usaha besar yang dilayani oleh bank umum komersial dan pasar modal.

Segmentasi pelayanan masyarakat berdasarkan kelas ekonominya secara praktik telah dilakukan oleh program pengembangan usaha mikro oleh Bank Muamalat Indonesia (Darsono, Syarifuddin, & Suryanti, 2018, 307). Klasifikasi program tersebut dapat dilihat pada tabel A.1 sebagaimana berikut:

Tabel A.1 Segmentasi Usaha dan Penyedia Dana

Segmen Pasar	Penyedia Dana
Besar 0,01%	- Pasar Modal - Bank Umum dan BUS/ UUS - Sumber Lain
Sedang 0,08%	- Bank Umum dan BUS/ UUS - BPR/ BPRS
Kecil 1,01%	- Lembaga Keuangan Bank: Bank Umum dan BUS/ UUS; BPR/BPRS; BRI Unit
Mikro 98,9%	- lembaga Keuangan Bank: BPR/ BPRS, BRI Unit - Lembaga Keuangan Bukan Bank: BMT, Pegadaian
Miskin dan Fakir Miskin	- Lembaga Sosial: Lembaga Zakat, Lembaga Filantropi NGO

Sumber: Bank Indonesia, 2018

Lembaga keuangan mikro (LKM), hadir untuk mengisi ruang kosong dalam pelayanan keuangan masyarakat usaha mikro kecil, dan dalam prakteknya di Indonesia, terdapat LKM (Lembaga Keuangan Mikro) yang beroperasi berdasarkan syariah dan disebut dengan LKMS (Lembaga Keuangan Mikro Syariah). Dengan karakteristiknya menggunakan pendekatan alternatif yang lebih fleksibel pada beberapa hal seperti masalah birokrasi, produk, pelayanan dan anggaran, LKMS diyakini dapat meningkatkan pendanaan atau akses keuangan bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah, hal ini sebagaimana tujuan dari LKM : (a) Meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat; (b). Membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat; dan (c). Membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat; terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.(Pasal 3, UU No. 1 Tahun 2013).

Kuangan mikro dapat didefinisikan sebagai penyedia produk dan atau jasa (seperti kredit mikro, tabungan mikro, mikro-equitas, mikro-transfer dan asuransi mikro) dengan cara berkelanjutan untuk orang miskin, kaum marginal dan atau orang yang berpenghasilan rendah dan dikecualikan dari sistem keuangan formal (Ascarya, 2013). Sehingga eksistensi

LKM diperlukan untuk tetap menjaga dan meningkatkan kegiatan ekonomi, termasuk transaksi keuangan bagi mereka yang berpenghasilan rendah atau usaha kecil, yang kesulitan dalam keuangan dan memerlukan akses keuangan dari lembaga keuangan, namun tidak dapat dilayani oleh bank (*unbankable*).

Namun saat ini eksistensi lembaga keuangan mikro (LKM) termasuk LKMS mendapat tantangan dari lembaga keuangan lainnya, terutama dari lembaga keuangan bank yang juga menyediakan produk untuk kalangan yang berpenghasilan rendah atau UMKM (usaha mikro keci menengah), tentunya LKMS akan mengalami kesulitan jika harus *head to head* dengan lembaga keuangan bank, di mana bank memiliki skala ekonomi (*economic scale*) yang jauh lebih besar dari LKMS, baik dari segi permodalan, SDM maupun pemasaran. Dari segi permodalan, seringkali LKMS tidak dapat berembang karena keterbatasan permodalan, misalkan LKMS dengan pendekatan Koperasi, maka pendanaan akan bergantung dari simpanan anggota, berbeda dengan bank telah memiliki permodalan yang besar, demikian dengan SDM, SDM yang ada di perbankan jauh lebih profesional dari SDM yang ada di LKMS, dan begitu halnya dengan pemasaran, tentu strategi pemasaran yang digunakan bank jauh lebih baik daripada LKMS, hal ini mengingat bahwa perbankan memiliki anggaran khusus dalam pemasaran produk-produknya.

Untuk memperluas pangsa pasar (*share market*), maka LKMS memerlukan nasabah baru, salah satu nasabah yang belum mendapat perhatian secara khusus dari lembaga keuangan adalah kaum perempuan. Peran perempuan secara tradisional masih dialamatkan pada kegiatan non-ekonomi, yaitu peran perempuan sebagai pengasuh anak dan mengurus rumah tangga, namun kenyataannya tidaklah demikian (Darmin, 2018:46). Seiring dengan perkembangan masyarakat yang semakin kompleks, maka peran perempuan pun turun bergeser. Zaman dahulu kaum lelaki berperan sebagai pencari nafkah (publik), sementara kaum perempuan tinggal di rumah mengurus urusan domestik (rumah tangga), tetapi dewasa peran perempuan sudah masuk pada ranah publik. Peran serta kaum perempuan dalam kegiatan ekonomi rumah tangga merupakan fenomena umum yang telah berlangsung dalam kurun waktu yang lama dan menjangkau seluruh sistem sosial-ekonomi masyarakat. Memang bukan suatu kewajiban bagi perempuan turut berkontribusi dalam ekonomi keluarga, namun jika perempuan sebagai ibu rumah tangga dapat memanfaatkan waktu luang yang ada untuk membantu keuangan keluarga, bukan suatu hal yang harus dirisaukan. Dalam banyak literatur dijumpai bahwa perempuan yang bekerja di sektor publik selalu dikaitkan dengan keadaan ekonomi rumah tangga, salah satu alasannya adalah alasan ekonomi dan masalah kemiskinan.

Sebagai lembaga keuangan yang dapat bersentuhan secara langsung dengan masyarakat berpenghasilan rendah atau *unbankable*, maka LKMS dengan pendekatan yang lebih fleksibel daripada perbankan, mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh masyarakat berpenghasilan rendah terutama terkait dengan permodalan, serta pemenuhan prinsip syariah dalam transaksi keuangan. Oleh karena itu dalam kajian ini penulis akan mengkaji bagaimana LKMS dapat memperluas pasar dengan memperdayakan perempuan dengan menjadikan sebagai nasabah atau anggota.

B. Pembahasan

1. Perempuan Nasabah Potensial Bagi LKMS

Dewasa ini banyak perempuan yang bekerja, baik bekerja di luar rumah maupun bekerja dalam rumah. Perempuan banyak yang memimpikan bekerja dari rumah sembari tidak meninggalkan statusnya sebagai ibu rumah tangga. Hal ini dilakukan agar beban ganda yang melingkupi perempuan berkurang. Beberapa pekerjaan favorit yang digeluti oleh sebagian perempuan seperti, berdagang di rumah membuka toko atau kios, menjadi pengrajin, penjahit, trader, atau bahkan menulis. Pekerjaan-pekerjaan yang tidak terikat dengan waktu serta dapat dikerjakan sewaktu-waktu adalah pekerjaan yang menjadi favorit perempuan karena tidak mengganggu pekerjaan utama sebagai ibu rumah tangga.

Berkaitan dengan kesetaraan gender, pada dasarnya sudah dijelaskan Al-Qur'an melalui ayat-ayat yang menjelaskan peran perempuan dalam kehidupan sosial, baik yang bersifat domestik maupun publik, guna mewujudkan kehidupannya lebih baik lagi, diantara ayat-ayat tersebut antara lain:

“Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam Keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan Kami beri Balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan” (An-Nahl: 97).

Allah SWT juga berfirman:

“Sesungguhnya laki-laki dan perempuan yang muslim, laki-laki dan perempuan yang mukmin, laki-laki dan perempuan yang tetap dalam ketaatannya, laki-laki dan perempuan yang benar, laki-laki dan perempuan yang sabar, laki-laki dan perempuan yang khusyuk, laki-laki dan perempuan yang bersedekah, laki-laki dan perempuan yang berpuasa, laki-laki dan perempuan yang memelihara kehormatannya, laki-laki dan perempuan yang banyak menyebut (nama) Allah, Allah telah menyediakan untuk mereka ampunan dan pahala yang besar”. (Al-Ahzab: 35)

Dari keterangan dua ayat diatas bahwa ajaran Islam menekankan pada kesetaraan gender, dalam hal ini Islam memberi kesempatan kepada perempuan dan laki-laki saling bekerja sama dalam tugas-tugas dalam mewujudkan kehidupan bersama yang baik, selain itu Islam juga mengizinkan perempuan untuk bekerja di luar rumah apabila masyarakat memerlukan keahliannya. Mengingat perempuan juga memiliki *wajibah ijtimaiyah*, maka beraktivitas sosial di luar rumah sebagai upaya merealisasikan kewajiban tersebut patut diapresiasi.

Perempuan bekerja dan berwirausaha itu diperkenankan menurut syariah, bahkan dalam kondisi tertentu itu dianjurkan, atau diwajibkan, namun demikian untuk menjaga *Pertama*, menjaga adab-adab sebagai seorang muslimah, diantaranya menghindari *tabarruj* dan *khalwat* yang menyebabkan fitnah, dan memastikan usahanya halal, seperti industri keuangan dan bisnis syariah. *Kedua*, (Khusus untuk isteri dan ibu rumah tangga) memastikan bahwa jenis profesi dan pekerjaannya tidak meninggalkan tugas utamanya sebagai isteri dan ibu. Karena tugas utama isteri adalah melayani suami agar keluarganya *sakinah*, dan mendidik anak-anaknya agar menjadi anak-anak yang sholeh. Tugas ini sangat strategis karena setiap perubahan berawal dari SDM yang lahir dari rahim ibu dan keluarga. *Ketiga*, mendapatkan izin dari suami. Dan suami juga bisa bijak dan proporsional dengan mempertimbangkan kondisi antara idealita dan realita. Karena pada dasarnya, tanggung jawab nafkah ada pada suami sehingga visi bekerjanya adalah untuk melengkapi kiprah suami dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhan *financial* keluarga, seperti pendidikan, kesehatan, dan investasi jangka panjang. (Oni Shahroni, 2018)

Selain ajaran akan kesetaraan gender, Islam juga telah memiliki tokoh emansipasi perempuan, sebut saja Khadijah binti Khuwailid ra, adalah tonggak emansipasi perempuan Islam dalam berkarya dan memberi sumbangsih dalam kehidupan pribadi maupun sosial, di mana beliau sukses dalam 2 dimensi sekaligus; sebagai perempuan: sebagai istri sekaligus ibu yang yang luar biasa, juga sukses sebagai sosialita: sebagai pebisnis serta *ummul mukminin* yang dihormati dan disegani (OJK. 2015: 82). Dan dalam dunia LKMS kita mengenal pendiri KSPPS BMT Beringharjo, KSPPS BMT Beringharjo didirikan oleh 3 srikandi, tiga mahasiswi lulusan UMY (Universitas Muhammadiyah Yogyakarta) dan masuk pada Pondok Pesantren Muallimat Muhammadiyah, mereka adalah Mursida Rambe dan Ninawati, dibantu oleh Nazny Yenny dan Moh. Affan Hamdani ([www. https://bmtberingharjo.com/sejarah-2](https://bmtberingharjo.com/sejarah-2)).

Dan tentu masih banyak lagi contoh kasus yang membuktikan bahwa perempuan mampu berkontribusi terhadap sosial masyarakat, hal ini merupakan bukti bahwa

kesetaraan gender bukan suatu hal yang mustahil. Kesetaraan gender dapat kita pahami dari berbagai aspek sosial, salah satunya dengan mengajak kaum perempuan untuk berkontribusi dalam perekonomian keluarga dan masyarakat secara luas, misalnya menjadi seorang pengusaha, jumlah pengusaha perempuan Indonesia baru mencapai 0,1 persen dari seluruh jumlah pengusaha yang ada di Indonesia. Padahal jumlah pengusaha secara total saja hanya mencapai 1,56 persen dari jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 250 juta jiwa. Pengusaha perempuan UMKM di Indonesia mencapai 60% dari total jumlah pengusaha UMKM. Jumlah pengusaha wanita yang tergabung dalam IWAPI (Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia) mencapai 30 ribu anggota. Dengan 85% merupakan usaha kecil dan mikro, 13% usaha menengah, dan 2% golongan usaha skala besar. (Kusnandar, 2018: 354).

Masih minimnya perempuan yang menjadi pengusaha menjadi peluang tersendiri bagi LKMS, dalam memperluas *share market*-nya. LKMS sebagai lembaga keuangan mikro yang memiliki “tanggung jawab” dalam pemberdayaan masyarakat yang tidak memiliki akses terhadap perbankan, sudah seharusnya membuat dan mengembangkan produk khusus bagi perempuan wirausahawan. Di mana produk tersebut diharapkan mampu mendorong perempuan Indonesia untuk mengakses lembaga keuangan, dengan begitu pemanfaatan lembaga keuangan dapat lebih optimal, sehingga perempuan juga dapat berkontribusi terhadap perekonomian nasional, hal ini mengingat bahwa jasa keuangan merupakan elemen penting dalam mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi.

Perempuan memiliki nilai tawar untuk diberdayakan melalui akses permodalan lembaga keuangan, pada umumnya selain perempuan memiliki banyak waktu luang dirumah, perempuan juga memiliki sifat kejujuran yang lebih daripada laki-laki, potensi inilah yang seharusnya dimanfaatkan oleh LKMS selaku Lembaga keuangan mikro yang lahir berdasarkan niatan untuk memberdayakan masyarakat ekonomi lemah dengan prinsip syariah. Besarnya masyarakat miskin dan perempuan yang memerlukan akses pembiayaan dan jasa keuangan lembaga keuangan mikro, memberikan peluang bagi LKMS untuk memperbesar *market share*-nya dengan menjadikannya sebagai nasabah atau anggota, dengan begitu perempuan dapat berdikari secara ekonomi dan dalam *muamalah* tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

2. Hambatan Perempuan Dalam Menjalankan Kegiatan Usaha

Pemberdayaan perempuan merupakan salah satu upaya untuk mewujudkan kesetaraan gender, hal ini berdasarkan dari konsep pemberdayaan itu sendiri. Pemberdayaan masyarakat adalah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-

nilai masyarakat untuk membangun paradigma baru dalam pembangunan yang bersifat *peoplecentered, participatory, empowerment and sustainable* (Chamber, 1995 dalam Evi Steelyana, 2013).

Pemberdayaan perempuan sudah sering dilakukan oleh berbagai pihak, baik instansi pemerintahan maupun swasta, baik oleh lembaga profit maupun non-profit, namun upaya-upaya tersebut perlu untuk selalu diupayakan, mengingat pemberdayaan perempuan tidak dapat dilakukan secara singkat. Pemberdayaan perempuan perlu dilakukan secara masif dan sistematis untuk meminimalisir hambatan pemberdayaan perempuan.

Namun demikian harus diakui bahwa sebagian besar usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia dikelola oleh perempuan dan bahwa perempuan menghadapi hambatan-hambatan kewirausahaan serta memiliki kebutuhan-kebutuhan yang unik. Dari hasil kajian pustaka, dapat diidentifikasi beberapa hal yang menghambat perempuan menjalankan kegiatan usaha, antara lain:

a. Minimnya Jaringan/relasi (*lack of business networks*)

Sebagai makhluk sosial manusia tidak dapat lepas dari komunitasnya dan setiap orang di dunia ini tidak ada yang dapat memenuhi kebutuhannya tanpa bantuan pihak lain, oleh karena itu secara alamiah manusia melakukan interaksi dengan lingkungannya baik sesama manusia maupun dengan makhluk hidup lainnya, guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Demikian halnya dengan suatu usaha, setiap pelaku usaha selalu membutuhkan kehadiran dan peran orang lain. Tidak seorang pengusaha atau wirausaha yang sukses karena hasil kerja atau usahanya sendiri, karena dalam kesuksesan usaha pasti ada peran orang atau pihak lain. Oleh karena itu, salah satu faktor keberhasilan suatu usaha adalah luasnya jaringan (*network*), salah satunya kerjasama dengan pengusaha lainnya atau pihak-pihak lainnya.

Kerjasama pada intinya menunjukkan adanya kesepakatan antara dua orang atau lebih yang saling menguntungkan. Istilah kerjasama ada menyebutnya dengan istilah “kemitraan”, yang artinya adalah “suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan”. (Andi, 2011, 8). Kerjasama dapat dilakukan antar pengusaha, atau pengusaha dengan konsumen, pengusaha dengan pemerintah, pengusaha dengan lembaga keuangan, atau pihak-pihak lain yang dapat meningkatkan level

suatu bisnis, namun suatu kerjasama akan sulit dilakukan jika suatu pengusaha tidak memiliki jaringan/ relasi dengan *stakeholder* lainnya.

Jaringan/ relasi memiliki peran penting dalam mendukung dari keberhasilan suatu bisnis, terhubung dengan banyak pihak dapat meningkatkan level suatu bisnis, bisnis butuh pengembangan jaringan, baik dalam rangka mendapat wawasan dari banyak sudut pandang, atau hanya untuk menambah relasi yang bisa menjadi awal kolaborasi. Jaringan dapat dijalin dengan pelanggan, sesama pelaku bisnis, komunitas dan lain-lain. Banyak manfaat yang akan didapat oleh pelaku usaha ketika memiliki banyak jaringan, diantaranya mendapatkan pengetahuan banyak tentang pendaftaran izin usaha, meningkatkan kualitas produk, mengetahui keadaan pasar sesungguhnya, memperdalam keterampilan manajemen bisnis dan masih banyak lagi.

Pada dasarnya dalam hal menjalin jaringan (*networking*) perempuan lebih memiliki keunggulan daripada pria, hal ini disebabkan perempuan memiliki kemampuan sosial dan mudah bergaul, sehingga lebih mudah untuk bisa menjaring konsumen, misalnya saja melalui arisan, pengajian, posyandu dan acara-acara ibu-ibu lainnya. Banyak yang beranggapan bahwa kegiatan-kegiatan perempuan seperti arisan hanya akan membuang-buang waktu saja, padahal sebenarnya itu merupakan salah satu cara untuk menjalin relasi. Jika perempuan mampu, acara non-formal tersebut dapat dimanfaatkan untuk menjual produk seperti kue, sepatu, tas, atau baju.

Namun sampai saat ini masih banyak perempuan yang tidak banyak memiliki jaringan, dan bahkan sulit untuk menjalin suatu *networking* dengan orang lain, hal ini sedikit banyak disebabkan oleh adanya budaya lokal, yang beranggapan bahwa peran perempuan hanya sebatas di lingkup domestik, alias mengurus rumah dan keluarga. Persepsi ini secara tak langsung akan membatasi gerak perempuan untuk bisa mulai bekerja dan membantu perekonomian keluarga. Persepsi ini juga berdampak pada banyak perempuan yang ragu akan potensi dan kemampuannya dalam berbisnis, Padahal sebenarnya perempuan tetap dapat menjalankan usaha di rumah, tanpa mengorbankan keluarga. Apalagi saat ini dengan kemajuan teknologi informasi saat ini, maka menjalankan bisnis tidak membutuhkan banyak waktu untuk keluar rumah. Banyak bidang usaha yang dikerjakan hanya dengan dirumah.

Kaum perempuan memiliki kesempatan yang lebih kecil untuk mendapat pendidikan, melakukan perjalanan serta bersentuhan dengan media, dibandingkan

dengan kaum lelaki. Akibatnya, kebanyakan perempuan pengusaha yang miskin tidak mengetahui bahwa ada pembeli yang mungkin lebih mempertimbangkan kualitas, kegunaan, serta gaya. Oleh karena itu, mereka seringkali tidak berpikir untuk menunjukkan produk-produknya kepada kelas menengah atau, apalagi, yang lebih tinggi yang ada di pasar (Hendratni dan Ermalina, 2017). Peranan khas gender yang sudah mengakar dan membudaya di Indonesia cenderung dapat menjauhkan perempuan dari informasi tentang teknologi, serta kesempatan untuk mempelajari ketrampilan yang diperlukan, yang biasanya adalah teknologi yang sangat sederhana, yang dapat membantu meningkatkan produktivitas, profitabilitas serta *share market* mereka.

Problematika perempuan dalam hal *networking* ini perlu ada peran pihak ketiga untuk membantu mengatasinya, disini lah peran LKMS dalam memperdayakan perempuan khususnya ibu rumah tangga yang memiliki potensi dan keterampilan bisnis. LKMS tidak hanya menjadi *shohibul mal* (pihak yang memiliki dana), namun juga dapat membantu perempuan wirausahawan dalam menjalin *networking*, mencari mitra serta memasarkan produknya.

b. *Unbankable* (tidak dapat memenuhi persyaratan perbankan)

Setiap pelaku usaha membutuhkan akses untuk memperoleh permodalan agar mereka dapat mengelola usaha mereka secara lebih baik dan mampu memanfaatkan kesempatan dan peluang yang ada sekaligus meningkatkan skala usaha mereka. Akses pendanaan merupakan alat yang memungkinkan tercapainya peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha sehingga memungkinkan para pengusaha dapat mengembangkan usaha mereka. Namun tidak semua pelaku usaha dapat memperoleh pendanaan dari lembaga keuangan, banyak pelaku usaha atau UMKM yang tidak dapat mengakses pendanaan di lembaga keuangan dengan alasan tidak memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh lembaga keuangan, khususnya perbankan. Termasuk pengusaha perempuan yang mengalami kesulitan saat hendak mengakses pendanaan dari lembaga keuangan khususnya perbankan.

Salah satu hasil penelitian, yang memperkuat argumen diatas adalah penelitian yang dilakukan oleh Proyek Peningkatan Peran Usaha Swasta (*Private Enterprise Participation Project*) tentang Perempuan Pengusaha di Indonesia (2003) kembali mengungkap fakta bahwa Permasalahan utama yang dihadapi oleh perempuan menghadapi kesulitan dalam perempuan pengusaha berkenaan dengan memperoleh pinjaman-pinjaman. Pada umumnya penyebab perempuan tidak dapat mengakses permodalan adalah tidak adanya properti yang dapat dijadikan

sebagai jaminan, properti seperti sertifikat rumah, sertifikat tanah, serta sertifikat kendaraan pada umumnya diatas namanakan suami, sehingga mempersulit perempuan untuk dapat memenuhi persyaratan-persyaratan dari lembaga keuangan utamanya perbankan.

Pada dasarnya telah banyak upaya yang dilakukan oleh pemerintah untuk menyelesaikan persoalan pendanaan pengusaha perempuan, salah satunya pada tahun 2008 Kementerian Pemberdayaan Perempuan bekerja sama dengan Perum Pegadaian melakukan kesepakatan bersama untuk memberikan akses permodalan bagi perempuan pengusaha UMKM. Kesepakatan ini mengeluarkan produk kredit KRISTA (Kredit Usaha Rumah Tangga) bagi para pengusaha UMKM perempuan. Kredit KRISTA adalah pembiayaan yang diberikan kepada perempuan pengusaha mikro dan kecil skala rumah tangga dalam upaya mendukung pemberdayaan keluarga sehat sejahtera. Tujuannya adalah memberikan kemudahan pelayanan terhadap akses permodalan bagi kelompok perempuan pengusaha mikro dan kecil; meningkatkan kemampuan perempuan pengusaha mikro dan kecil; menumbuhkan dan memupuk jiwa berwirausaha; meningkatkan dan mengembangkan usaha perempuan pengusaha mikro dan kecil untuk memperluas usahanya dengan memperoleh kredit.

Oleh karena keterbatasan perempuan dalam mengakses permodalan dari perbankan, maka LKMS harusnya dapat memanfaatkan peluang ini, peluang untuk memperluas *market share* dengan memperdayakan perempuan, salah satunya dengan menawarkan produk penghimpunan dana atau pembiayaan yang fleksibel dan berdasarkan kebutuhan dan kemampuan perempuan, dengan kata lain persyaratan yang diberlakukan oleh LKMS bersifat realistis dan tentunya tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian LKMS. Sehingga permasalahan *unbankable* perempuan akan dapat terselesaikan.

c. Produk Kurang Kompetitif

Salah satu faktor keberhasilan dari suatu pemasaran adalah produk yang kompetitif, di mana produk harus memiliki keunggulan komparatif dari produk yang lain, seperti memiliki kualitas produk yang lebih baik dari produk kompetitor, serta produk tersebut dibutuhkan atau sesuai dengan permintaan pasar, oleh karena itu dalam pemasaran dibutuhkan strategi lini produk dengan cara diferensiasi atau diversifikasi produk, variasi produk dan inovasi produk, sehingga produk tersebut akan mampu bersain di pasar. Pasar barang maupun jasa erat kaitannya dengan kompetisi, kompetisi sebagai sebuah sistem hubungan

(*system of relationship*) di mana perusahaan hanya dapat eksis dan bertahan apabila memiliki keunggulan-keunggulan yang unik (*unique advantages*) dibandingkan dengan kompetitornya (Handerson, 1983 dalam Sutrasnawati, 2008, 91).

UMKM pada umumnya memiliki permasalahan pemasaran, yakni kurangnya informasi pasar dan kualitas produk yang belum berorientasi kepada kebutuhan konsumen, termasuk didalamnya adalah pengusaha perempuan. Sehingga produk yang mereka hasilkan kurang kompetitif dari produk sejenis yang ada di pasar. Hal ini disebabkan karena keterbatasan permodalan, peralatan produksi yang digunakan, serta jaringan pemasaran. Padahal hakekat dari suatu produk adalah bagaimana produk tersebut dibutuhkan oleh pasar dan mampu memberikan kepuasan kepada konsumen. Produk secara luas meliputi desain, merek, hak paten, *positioning*, dan pengembangan produk baru.

Dapat dipahami bahwa permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha perempuan adalah kurang kompetitifnya produk yang dihasilkan. Akibat kurangnya informasi pasar dan kualitas produk. Kurangnya informasi pasar, dapat disebabkan karena kurangnya akses dan mobilitas perempuan, sehingga tidak dapat mengetahui karakteristik produk dan jasa yang sedang dibutuhkan oleh konsumen. Tidak berkualitaskannya produk yang dihasilkan oleh pengusaha perempuan dapat disebabkan karena peralatan produksi yang masih tradisional dan keterbatasan modal, lebih jauh lagi, jika kita melihat pengemasan (*packaging*) dari suatu produk UMKM akan memiliki tampilan yang sederhana dan tidak dapat menarik calon pelanggan, beberapa hal tersebut akan berpengaruh negatif terhadap produksi dan *market share*.

Givon (1984); Kahn, Kalwani dan Morrison (1986) dalam Kahn (1998) mengatakan bahwa salah satu cara untuk dapat bersaing secara efektif adalah dengan memenuhi kebutuhan *customer* dengan cara menawarkan lini produk yang bervariasi tinggi. Adapun motivasi untuk strategi lini produk yang bervariasi tinggi tersebut adalah sebagai berikut: 1). Meningkatkan kemungkinan setiap pelanggan (*customer*) untuk menemukan secara tepat apa yang mereka inginkan (*variety across consumers*). 2). Tendensi/ kecenderungan dari seseorang untuk mencari perbedaan pada pilihan mereka terhadap barang atau jasa yang tersedia (*variety seeking strategies*).

Sehingga disini diperlukan peran pihak ketiga untuk membantu pengusaha perempuan mengatasi permasalahan terkait dengan tidak kompetitifnya produk

yang dihasilkan. Termasuk adalah LKMS, dengan segala kelebihan dan keunikan dari LKMS, maka sudah seharusnya dapat membantu pengusaha perempuan menyelesaikan permasalahan-permasalahan wirausaha yang dihadapi, meskipun LKMS bukan lembaga bisnis, namun LKMS dapat saja mendatangkan konsultan ahli untuk mendampingi pengusaha perempuan agar produk-produknya memiliki keunggulan (*competitive advantage*), yang pada akhirnya dapat bersaing di pasar.

3. Eksistensi LKMS di Indonesia

Keberadaan LKM/S di Indonesia telah mendapat perhatian khusus dari pemerintah, salah satunya diterbitkannya UU tentang LKM adalah UU No 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro, dalam UU tersebut diatur perihal LKM konvensional (berbasis bunga) maupun LKM Syariah (berbasis bagi hasil dan jual beli). Dalam UU tersebut terdapat 17 bab 42 pasal, yang membahas mulai dari pengertian dan perbedaan LKM dan LKMS, luas wilayah, pembinaan dan pengawasan, sampai dengan ketentuan pidana. Dalam UU No. 1 Tahun 2013 Bab I Pasal 1, diterangkan bahwa Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

Sedangkan *Asian Development Bank* (ADB) mendefinisikan LKM (*microfinance*) adalah lembaga keuangan yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta money transfer yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha kecil (*insurance to poor and low-income households and their microenterprises*) (ADB dalam Wijon, 2005:5). Berdasarkan definisi dari UU tersebut dan ADB dapat dipahami, bahwa dalam operasional LKM terbagi menjadi dua, LKM yang berprinsip syariah dan konvensional.

Pasal 11 ayat (1) menerangkan bahwa kegiatan usaha LKM meliputi jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui Pinjaman atau Pembiayaan dalam usaha Skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan Simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha. Dilanjutkan dengan pasal 12 ayat (1) menerangkan bahwa Penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan dan pengelolaan Simpanan oleh LKM sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 ayat (1) dilaksanakan setara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan bentuk

LKM dapat berupa: (1) lembaga formal misalnya bank desa dan koperasi, (2) lembaga semiformal misal organisasi non pemerintah, dan (3) sumber-sumber informal misalnya pelepas uang.

Keberadaan LKM memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya: (1) Menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan yang relevan atau sesuai dengan kebutuhan riil masyarakat serta tidak bertentangan dengan hukum syariah, (2) Melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang *unbankable*, dan (3) Menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel agar lebih mudah dijangkau oleh masyarakat miskin yang membutuhkan (Hadad, 2015). Dari keunikan dan keunggulan LKMS, maka LKMS memiliki peran strategis antara lain: LKMS merupakan salah satu alternatif untuk mengatasi keterbatasan pembiayaan bagi masyarakat miskin serta perempuan baik di pedesaan maupun di perkotaan untuk menjalankan usaha produktif. LKMS juga dapat menjadi wahana bagi optimalisasi pengelolaan dana ZISWAF (Zakat, Infaq, Shadaqah dan Wakaf) untuk kegiatan produktif dan pemerataan kesejahteraan. Serta LKMS berperan aktif dalam mempromosikan pembangunan ekonomi kerakyatan di Indonesia terutama bagi pengusaha mikro dan rumah tangga berpenghasilan rendah, sehingga LKMS dapat dijadikan sebagai pendekatan dalam pengetasan kemiskinan.

Melihat data sekunder saat ini, menunjukkan bahwa LKM/S mengalami peningkatan yang pesat, tercatat lebih dari 8000-9000 (Darsono, dkk. 2018, 103) LKM/S yang ada di seluruh Indonesia, antara lain Bank Desa, Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegawai, Badan Kredit Desa (BKD), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK), Lembaga Perkreditan Kecamatan (LPK), Bank Karya Produksi Desa (BKPD), Badan Usaha Kredit Pedesaan (BUKP), Baitul Maal wa Tamwil (BMT), Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM), dll. Selain karena adanya permintaan terhadap layanan lembaga keuangan mikro, perkembangan dari perbankan syariah telah mendorong perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang ditandai dengan menjamurnya lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) seperti *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT), Koperasi Syariah, Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) dan lain sebagainya. LKMS yang berkembang di Indonesia mayoritas lembaganya berbentuk Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

4. Model Pembiayaan Pengusaha Perempuan

Dalam *blueprint* sistem pembayaran Indonesia 2025 Bank Indonesia menargetkan akan membawa 91,3 juta penduduk *unbanked* dan 62,9 juta UMKM ke

dalam ekonomi dan keuangan formal secara sustainable melalui pemanfaatan digitalisasi (Bank Indonesia, 2019). Demikian halnya dengan Perserikatan Bangsa Bangsa (PBB) dalam tujuannya membantu kesejahteraan dunia menuangkan beberapa kerangka pemikiran besar dalam *Millenium Development Goals* (MDG). Inklusi keuangan merupakan sebuah program global yang digerakkan masing masing negara untuk memberikan kesempatan dan akses finansial kepada masyarakat yang lebih luas. Inklusi keuangan atau *Financial Inclusion* merupakan sebuah gagasan yang mulai diperkenalkan secara global sejak awal tahun 2000.

Hal ini memberikan kesempatan kepada LKMS untuk meningkatkan *share marketnya* sekaligus meningkatkan permodalan kepada perempuan intreprenur yang kesulitan mendapatkan permodalan dan pembinaan usaha. sehingga dapat meningkatkan perekonomian keluarga, daerah bahkan perekonomian nasional. Seperti halnya di negara-negara berkembang lainnya, perkembangan *womenpreneurs* Indonesia sangat berpotensi sebagai motor utama proses pemberdayaan wanita dan transformasi sosial, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap tingkat perekonomian negara.

Berdasarkan uraian sebelumnya bahwa perempuan dalam berwirausaha menghadapi berbagai tantangan, dan diperlukan suatu lembaga ekonomi untuk membantu menyelesaikan dan meningkatkan level usaha perempuan, salah satunya adalah LKMS. Dan bagi LKMS sendiri membutuhkan suatu model pembiayaan yang dapat meningkatkan partisipasi anggota, karena partisipasi anggota merupakan kunci perkembangan LKMS serta pemberdayaan masyarakat pada umumnya. Adapun model pembiayaan yang dapat dilakukan oleh LKMS untuk pemberdayaan wirausahawan perempuan, antara lain:

a. Model Tanggung Renteng

Model tanggung renteng yaitu tanggung jawab bersama di antara anggota dalam satu kelompok atas segala kewajiban terhadap koperasi dengan dasar keterbukaan dan saling mempercayai (Supriyanto, 2009). Dalam penerapannya pada LKM secara umum termasuk LKMS model ini menekankan pada aspek tanggung jawab bersama, jika ada salah satu anggota yang memiliki kendala dalam angsuran, biasaya akan ditanggung oleh ketua kelompok. Perjanjian tanggung renteng sebagaimana Pasal 1278 KUH Perdata dinyatakan sebagai berikut:

Suatu perikatan tanggung menanggung atau perikatan tanggung renteng terjadi antara beberapa kreditur, jika dalam bukti persetujuan secara tegas kepada masing-masing diberikan hak untuk menuntut pemenuhan seluruh

utang, sedangkan pembayaran yang dilakukan kepada salah seorang di antara mereka, membebaskan debitur, meskipun perikatan itu menurut sifatnya dapat dipecah dan dibagi antara para kreditur tadi.

Secara konseptual dalam model tanggung renteng terdapat nilai-nilai yang terkandung di dalamnya: (1) Kekeluargaan dan kegotong royongan, (2) Keterbukaan dan keberanian mengemukakan pendapat, (3) Menanamkan disiplin, tanggung jawab dan harga diri serta rasa percaya diri kepada anggota, dan (4) Secara tidak langsung menciptakan kader pimpinan di kalangan anggota. Berdasarkan nilai-nilai yang terkandung di dalam model tanggung renteng, secara tidak langsung merupakan suatu wadah untuk anggota dalam pembinaan karakter, antara lain anggota lebih memahami arti hak dan kewajiban terhadap anggota kelompok lainnya, keberanian dalam bertindak, disiplin serta mampu meregenerasi perempuan-perempuan pengusaha.

Dalam penerapannya pada pembiayaan seorang anggota dapat ditanggung renteng secara sementara dan permanen. Secara sementara terjadi ketika seorang anggota kelompok tidak datang pada saat pertemuan rutin (biasanya untuk membayar iuran atau simpanan pokok atau wajib). Maka oleh kelompoknya ia ditanggung renteng sementara, karena kewajibannya telah ditanggung oleh kelompok. Secara permanen, ketika ia melarikan diri atau karena ia tidak mampu menunaikan kewajibannya. Jika jumlah kewajiban anggota tersebut lebih besar dari simpanannya. Maka kelompok harus melaksanakan tanggung renteng dan kewajibannya diselesaikan di kelompok. Sanksi yang harus diterima bisa dikeluarkan dari keanggotaan atau berdasarkan kesepakatan anggota kelompok dengan pengurus LKMS.

Penerapan model tanggung renteng oleh LKMS dalam penyaluran pembiayaan pengusaha perempuan, dinilai akan efektif dan efisien, hal ini berdasarkan kajian teori, hasil penelitian serta praktek atau pengamalan penerapan model tanggung renteng. *Pertama*, berdasarkan kajian teori bahwa nilai-nilai yang terkandung dalam suatu komunitas akan mempengaruhi perilaku perempuan, sebagaimana yang disampaikan oleh Mason dan Smith (2003) *Gender systems, however, are diverse and complex. They are determined by community norms and values*. Kemudian citra, peran dan status sebagai perempuan, telah diciptakan oleh budaya (Hermawati,2007). Hal ini menunjukkan bahwa lingkungan dan budaya dapat membentuk dan mempengaruhi perilaku perempuan, dengan kata lain, model tanggung renteng dapat memberikan pengaruh positif terhadap perilaku pengusaha

perempuan. Kelompok tanggung renteng yang dipimpin oleh satu orang sebagai ketua yang memiliki visi kedepan, sehingga membantu mengerakkan anggota kelompok pada perubahan positif, baik dari kemampuan berwirausaha maupun kepatuhan dalam pemenuhan kewajiban terhadap LKMS, dengan demikian akan muncul kerjasama antar anggota yang dibangun berdasar semangat kesetiakawanan untuk memperbaiki nasib bersama.

Kedua, salah satu penelitian yang menunjukkan adanya dampak positif dari penerapan model tanggung renteng adalah penelitian Sjahandari Criana pada tahun 2013, temuan penelitian menunjukkan bahwa perilaku ekonomi anggota KPPK yang terdiri dari perilaku ekonomi di bidang: produksi, distribusi, konsumsi, investasi, menabung dan simpan pinjam bila dikaitkan dengan enam tata nilai dasar sistem tanggung renteng yang terdiri dari kebersamaan, keterbukaan, musyawarah, percaya, disiplin dan tanggung jawab akan memberikan makna bagi perubahan perilaku ekonomi dalam hal menambah pengetahuan dan keterampilan serta merubah sikap dan kebiasaan menjadi lebih berkualitas (Criana, 2013). Kemudian penelitian oleh Siti Nur Faidah dan Retno Mustika Dewi (2014), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan sistem tanggung renteng di Kopwan SBW dapat mewujudkan partisipasi aktif anggota dalam bidang permodalan, bidang organisasi, dan bidang pemanfaatan jasa usaha koperasi.

Ketiga, berdasarkan praktik. Sejarah mencatat bahwa model tanggung renteng ini sudah ada di Indonesia sejak tahun 1953. Model ini dikembangkan dari pola “tanggung menanggung” yaitu pola yang digunakan oleh sekumpulan ibu-ibu arisan di Malang, yang dipimpin oleh Ibu Mursia Zaafri Ilyas, beliau pula yang memberi istilah Tanggung Renteng (TR, kemudian pola ini diterapkan dikelompok-kelompok koperasi wanita yang dibentuknya. Selanjutnya model tanggung renteng ini dikembangkan menjadi suatu sistem pengendalian pada berbagai koperasi wanita, yang tumbuh di kota Malang, dan sampai sekarang model ini diterapkan di 45 koperasi wanita di Jawa Timur dan 200 koperasi di propinsi lainnya.

Simpan pinjam atau pembiayaan dengan model tanggung renteng ini telah menjadikan para pengusaha perempuan memiliki akses terhadap informasi, akses permodalan, akses jejaring sosial yang lebih luas, yang ketiganya dapat membantu mengembangkan usahanya, sehingga jelas bahwa model tanggung renteng ini akan menjadikan LKMS, dapat meminimalisir resiko yang akan terjadi, baik resiko operasional maupun resiko gagal bayar, karena baik anggota kelompok dan ketua kelompok serta pengurus LKMS sendiri akan saling menolong ketika ada salah satu

anggota yang mengalami kesulitan memenuhi kewajibannya. Disamping itu usaha yang digeluti oleh pengusaha perempuan dapat meningkat levelnya, mengingat pengusaha tersebut tidak menjalankan bisnisnya sendiri, melainkan ada anggota lain yang saling membantu.

Namun demikian, agar pelaksanaan model tanggung renteng pada pembiayaan untuk pengusaha perempuan berjalan sebagaimana mestinya, idealnya selalu mendapat pembinaan dari pengurus LKMS, baik secara langsung maupun tidak langsung, hal ini untuk menghindari adanya pelaksanaan tanggung renteng yang berubah haluan. LKMS harus berpartisipasi aktif, memberikan akses seluas-luasnya kepada anggota untuk berkomunikasi dengan pengurus LKMS, serta pengurus senantiasa untuk mengontrol keadaan dilapangan, agar kedua belah pihak, baik pengusaha perempuan maupun pihak LKMS mendapat manfaat dari adanya pembiayaan dengan model tanggung renteng.

b. Pembiayaan Berbasis Adat

Berbicara kesetaraan gender, khususnya dalam bidang ekonomi sebenarnya lembaga keuangan termasuk LKMS memiliki peran strategis dalam membantu kaum gender untuk mandiri secara ekonomi, hanya saja kelembagaan keuangan masih belum menjalankan fungsi dan perannya sebagaimana mestinya, oleh karena itu harus segera dicarikan formula yang tepat. Tentunya sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat serta tidak menghilangkan *local wisdom*, sehingga pengembangan dalam kelembagaan tidak berseberangan dengan adat yang sudah ada, namun dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh perempuan atau pengusaha perempuan dalam mencapai kemandirian ekonomi.

Model lainnya yang dapat digunakan oleh LKMS dalam pemberdayaan nasabah (anggota) pengusaha perempuan adalah pembiayaan berbasis adat. Pembiayaan berbasis adat ini pada prinsipnya melibatkan tokoh adat/ masyarakat setempat serta tidak menghilangkan kearifan lokal. Dengan harapan LKMS dapat terbantu dalam operasionalnya selama pembiayaan. Hal ini sebagaimana yang kita pahami bahwa di Indonesia, nilai budaya dan adat memberikan pengaruh yang langsung dan tidak langsung pada aplikasi keuangan mikro, artinya nilai budaya dan adat mendorong keragaman aplikasi keuangan mikro yang dimiliki oleh Indonesia semakin kaya. Pengaruh budaya dan adat secara langsung dapat terlihat dalam aplikasi Lumbung Pitih Nagari (LPN) di Sumatera Barat dan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Bali.

LPN merupakan lembaga keuangan mikro yang berprinsip adat, yang bertujuan meningkatkan pembangunan Nagari (Desa) dengan memberikan kesempatan berusaha bagi seluruh warga Desa, sedangkan prinsip kegiatannya adalah simpan-pinjam yang ditujukan bagi seluruh warga Nagari berdasarkan keanggotaan, seperti prinsip kegiatan LPN mirip dengan prinsip kekeluargaan dalam Koperasi. Sedangkan LPD merupakan lembaga yang merevitalisasi tradisi pancingkreman (tradisi di Bali), LPD dicetuskan oleh Gubernur Bali Prof. Ida Bagus Mantra pada tahun 1984, pendirian LPD ini terinspirasi dari keberadaan LPN, namun LPD menyesuaikan diri dengan adat dan kondisi lingkungan yang ada di daerah Bali (Darsono, *dkk*, 2018).

Dapat dikatakan praktik LPN dan LPD berkaitan erat dengan karakteristik masyarakat atau komunitas di mana kedua lembaga ini beroperasi di dukung oleh elemen dari masyarakat setempat, seperti tokoh masyarakat/ adat atau pemerintah daerah. Dalam menjaga keberlangsungannya mengandeng tokoh masyarakat setempat untuk menjadi *stakeholder* LKM (lembaga Keuangan Mikro) baik menjadi pengawas, pengurus atau bahkan anggota serta tidak meninggalkan kekhasan atau local wisdom masyarakat setempat. Sedangkan dari dasar hukum baik LPN maupun LPD dasar hukum yang digunakan adalah Undang-undang (UU) LKM dan Peraturan Daerah (Perda).

Pembiayaan berbasis adat, dapat memitigasi resiko dan efisiensi operasional LKMS, secara konseptual memang belum banyak kajian terkait dengan LKM/ LKMS berbasis adat, namun berdasarkan praktik LPN dan LPD yang sudah berlangsung lama dan dapat membantu perekonomian anggotanya dapat menjadi pembelajaran bagi LKMS. Perkembangan LPD jumlahnya relatif banyak dan cukup berperan dalam membantu perekonomian masyarakat Bali (Darsono, *dkk*, 2018) demikian halnya dengan LPN yang sudah berdiri pada tahun 1970-an telah mampu membantu perekonomian warga desa. Selain itu dapat dikatakan pendekatan pembiayaan berbasis adat akan mampu meningkatkan partisipasi masyarakat desa, hal ini mengingat bahwa masyarakat Indonesia dipengaruhi 3 hal, yakni Adat, Budaya dan Agama, masyarakat Indonesia terkenal sebagai masyarakat yang dipengaruhi oleh Adat dan beragam budaya serta perilaku kesehariannya berdasarkan keyakinan agama yang dipeluknya.

Dari pemaparan model pembiayaan untuk pemberdayaan di atas, maka dapat dipahami bahwa dengan model pembiayaan tanggung renteng dan pembiayaan berbasis adat, baik LKMS dan anggota (pengusaha perempuan) akan mendapatkan

manfaat baik secara ekonomi maupun syariah, dari sisi syariah ada dua prinsip yang ditawarkan Alquran dalam kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat, yaitu prinsip *ta'awun* dan prinsip *syura* (Istan, 2017). Prinsip *ta'awun* adalah prinsip kerja sama dan sinergi diantara berbagai pihak. Pihak-pihak tersebut antara lain pihak LKMS, tokoh masyarakat, masyarakat serta lembaga pemerintah setempat. Prinsip *syura* bermakna musyawarah antara pemerintah dengan lembaga yang terkait dengan program pemberdayaan ekonomi masyarakat ini. Pemerintah bisa melakukan musyawarah dengan LKMS/ tokoh masyarakat tentang program pemberdayaan pengusaha perempuan yang diinisiasi oleh LKMS.

C. Penutup

Dari pemaparan hasil kajian di atas, maka dapat disimpulkan sebagaimana berikut: *Pertama*, Perempuan Nasabah Potensial Bagi LKMS. Perempuan bekerja dan berwirausaha itu diperkenankan menurut syariah, bahkan dalam kondisi tertentu itu dianjurkan, atau diwajibkan, namun dengan tetap menjaga syariah yang telah ditetapkan. Di Indonesia masih minimnya perempuan yang menjadi pengusaha menjadi peluang tersendiri bagi LKMS, dalam memperluas *share market*-nya. LKMS sebagai lembaga keuangan mikro yang memiliki “tanggung jawab” dalam pemberdayaan masyarakat, Di mana produk tersebut diharapkan mampu mendorong perempuan Indonesia untuk mengakses lembaga keuangan, dengan begitu pemanfaatan lembaga keuangan dapat lebih optimal, sehingga perempuan juga dapat berkontribusi terhadap perekonomian keluarga dan negara.

Kedua, Hambatan Perempuan Dalam Menjalankan Kegiatan Usaha. Pemberdayaan perempuan merupakan salah satu upaya untuk mewujudkan kesetaraan gender, hal ini berdasarkan dari konsep pemberdayaan itu sendiri. Namun demikian harus diakui bahwa sebagian besar usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia dikelola oleh perempuan dan bahwa perempuan menghadapi hambatan-hambatan kewirausahaan, antara lain: (i) Minimnya Jaringan/relasi (*lack of business networks*), (ii) *Unbankable* (tidak dapat memenuhi persyaratan perbankan) dan (iii) Produk Kurang Kompetitif

Ketiga, Eksistensi LKMS di Indonesia. Keberadaan LKM/S di Indonesia telah mendapat perhatian khusus dari pemerintah, salah satunya diterbitkannya UU tentang LKM adalah UU No 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro. Keberadaan LKM/S memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya: (1) Menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan yang relevan atau sesuai dengan kebutuhan riil masyarakat serta tidak bertentangan dengan hukum syariah, (2) Melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang *unbankable*, dan (3) Menggunakan prosedur dan

mekanisme yang kontekstual dan fleksibel agar lebih mudah dijangkau oleh masyarakat miskin yang membutuhkan.

Keempat, Model Pembiayaan Nasabah Perempuan. LKMS membutuhkan suatu model pembiayaan yang dapat meningkatkan partisipasi anggota, karena partisipasi anggota merupakan kunci perkembangan LKMS serta pemberdayaan masyarakat pada umumnya. Model pembiayaan yang dapat dilakukan oleh LKMS untuk pemberdayaan wirausahawan perempuan, antara lain: (i) Model Tanggung Renteng. yaitu tanggung jawab bersama di antara anggota dalam satu kelompok atas segala kewajiban terhadap koperasi dengan dasar keterbukaan dan saling mempercayai. Penerapan model tanggung renteng oleh LKMS dalam penyaluran pembiayaan pengusaha perempuan, dinilai akan efektif dan efisien, hal ini berdasarkan kajian teori, hasil penelitian serta praktek atau pengamalan penerapan model tanggung renteng. (ii) Pembiayaan Berbasis Adat, Pembiayaan model ini pada prinsipnya melibatkan tokoh adat/ masyarakat setempat serta tidak menghilangkan kearifan lokal. Pembiayaan berbasis adat, dapat memitigasi resiko dan efisiensi operasional LKMS, secara konseptual memang belum banyak kajian terkait dengan LKM/ LKMS berbasis adat, namun berdasarkan praktik LPN dan LPD yang sudah berlangsung lama dan dapat membantu perekonomian anggotanya dapat menjadi pembelajaran bagi LKMS. Model pembiayaan tanggung renteng dan pembiayaan berbasis adat, baik LKMS dan anggota (pengusaha perempuan) akan mendapatkan manfaat baik secara ekonomi maupun syariah.

Daftar Pustaka

- Adhiputra, Made Wahyu. "Kewirausahaan Mandiri Perempuan Berbasis Kearifan Lokal Dan Filosofi Hindu Di Bali". JOURNAL of RESEARCH in ECONOMICS and MANAGEMENT (Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen) Volume 16, No. 2, Juli - Desember (Semester II) 2016, Halaman 237-246
- Akter, Sonia, *at all. Women's empowerment and gender equity in agriculture: A different perspective from Southeast Asia*.
<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0306919217303688?token=FB9844F3C016D53FD968CB3ED568A1078B8C01C88B98C556FF163EF8FBEE932799B3E0798D4E6C0030CAC5865C7D3ED5>
- Ani. *Perempuan dan Karir (Telaah Teori Trait And Factor dalam Pengembangan Karir dan Pengambilan Keputusan)*. MUWAZAH: Jurnal Kajian Gender. ISSN 2502-5368 (Paper) ISSN 2085-8353 (Online) Vol. 9, No.2, Desember 2017 Website : <http://e-journal.iainpekalongan.ac.id/index.php> .
- Baskara, I Gde Kajeng. "Lembaga Keuangan Mikro Di Indonesia", Jurnal Buletin Studi Ekonomi, Vol. 18, No. 2, Agustus 2013. Diunduh melalui: <https://media.neliti.com/media/publications/44233-ID-lembaga-keuangan-mikro-di-indonesia.pdf>
- Criana, Sjahandari. "Makna Sistem Tanggung Renteng bagi Terjadinya Perubahan Perilaku Ekonomi Anggota Kelompok Pengusaha Pedagang Kecil (KPPK) di Koperasi Wanita Serba Usaha "Setia Budi Wanita" Jawa Timur". JURNAL PENDIDIKAN

- HUMANIORA, Volume 1, Nomor 3, September 2013. HAL 265-273 diakses melalui: <http://journal.um.ac.id/index.php/jph/article/viewFile/4061/783>
- Darmin Tuwu. *Peran Pekerja Perempuan Dalam Memenuhi Ekonomi Keluarga: Dari Peran Domestik Menuju Sektor Publik*. Al Izzah: Jurnal Hasil-Hasil Penelitian-ISSN: 1978-9726 (p); 2541-0717 (e) Volume 13, Nomor 1 (Mei, 2018).
- Darsono, dkk. 2018. *Peta Keuangan Mikro Syariah Indonesia*. Jakarta Selatan: Tazkia Publising. Evi Steelyana. *Perempuan Dan Perbankan: Sebuah Tinjauan Tentang Peran Inklusi Keuangan Terhadap Pengusaha Umkm Perempuan Di Indonesia*. *Journal The WINNERS*, Vol. 14 No. 2, September 2013: 95-103.
- Hendratni, Tyahya Whisnu dan Ermalina. *Womanpreneur, Peranan Dan Kendalanya Dalam Kegiatan Dunia Wirausaha*. Diakses pada tanggal 26 Februari. <http://dosen.univpancasila.ac.id/dosenfile/1202230014151359162018December2017.pdf>
- Huda, Nurul dan Alhifni, Anas . Kinerja LKMS Dalam Mendukung Kegiatan Ekonomi Rakyat Berbasis Pesantren (Studi Pondok Pesantren Darut Tauhid dan BMT Darut Tauhid). *Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM)* Vol 13 No 4, 2015.
- Muttaqin, Rizal. (2016). *Kemandirian Dan Pemberdayaan Ekonomi Berbasis Pesantren (Studi atas Peran Pondok Pesantren Al-Ittifaq Kecamatan Rancabali Kabupaten Bandung terhadap Kemandirian Ekonomi Santri dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Sekitarnya)*. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*. 1. 65. 10.21927/jesi.2011.1(2).65-94.
- Nu Graha, Andi. *Peranan UKM Menjalin Kemitraan Guna Memperluas Jaringan, Pengembangan Media Dan Sarana Berbisnis*. *Jurnal MODERNISASI*, 2 Volume 7, Nomor 1, Februari 2011.
- OJK (otoritas Jasa Keuangan). *Kumpulan Khotbah Bisnis dan Keuangan Syariah*. Departemen Perbankan Syariah, OJK: Jakarta, 2016.
- Prasetyawan, Arian Agung dan Rohimat, Asep Maulana. "Pemberdayaan Perempuan Berbasis Pesantren dan Social Entrepreneurship". *MUWAZAH: Jurnal Kajian Gender*. ISSN 2502-5368 (Paper) ISSN 2085-8353 (Online). Volume 11, Nomor 2, Tahun 2019.
- Sahroni, Oni. *Perempuan Berbisnis*. *Koran Replubika*, 30 April 2018
- Sutrasmawati, Endang. *Pengaruh Kompetisi Produk Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Melalui Competitive Advantage*. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, September 2008, Hal. 91 - 97 Vol. 15, No.2, ISSN: 1412-3126. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyanto, Gatot. 2009. *Aplikasi Sistem Tanggung Renteng Koperasi Setia Bhakti Wanita Jawa Timur*. Surabaya: Kopwan Setia Bhakti Wanita.
- Tren Bisnis Ekonomi Syariah Akan Meningkat dari Tahun ke Tahun*. tanggal: 25 Desember 2019. <https://knks.go.id/berita/211/tren-bisnis-ekonomi-syariah-akan-meningkat-dari-tahun-ke-tahun?category=1>
- Undang-undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah
- Undang-undang Republik Indonesia No. 1 tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro
- Widyadari, Fararatri. Shrader, Hans dan Pranoto, Sandra. *Suara-suara Perempuan Pengusaha*. IFC-PENSA dan IWAPI.