



Prof. Dr. Muhammad Abdul Karim, MA., MA., dkk

DINAMIKA PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM KONTEMPORER

Magister Ekonomi Syariah (MES)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta

DINAMIKA PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM KONTEMPORER

Prof. Dr. Muhammad Abdul Karim, MA., MA., dkk.

MAGISTER EKONOMI SYARIAH (MES)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

2021

Prof. Dr. Muhammad Abdul Karim, MA., MA., dkk.

DINAMIKA PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM KONTEMPORER

Fadlan Rumbu, Epita Inriani, Dia Purnama Sari, Alfi Alifi Sirullah,
Farradila Geta Oceania, Wardatul Wahidah R, Nessa Fadhillah,
Siti Aisyah Humaira, Nurchalisa Putri, Moh. Sofwan Kastir Al-Aziz,
Budi Prihastoro, Tiara Sari, Sugiyati, Miftah, Jayanti Sukma Wardhani,
Alan Budi Kusuma, Laelani Rukmana, Riko Riusdi,
Kholilatul Khusni, Nabilah Nur Mahdiyya

Tim Ahli:

Dr. Muhammad Ghafur W.
Dr. Misnen Ardiansyah
Dr. Syafiq M. Hanafi
Dr. Ibnu Muhdir
Dr. Slamet Haryono
Dr. Abdul Haris
Dr. Joko Setyono

Cetakan: 2021

16 x 23 cm; x + 182 hlm.

Penerbit:

Magister Ekonomi Syariah (MES) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2021

ISBN: 978-623-97540-3-7

All Rights reserved. Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun
tanpa ijin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Kepada Allah senantiasa kita bermunajat karena atas limpahan rahmat dan nikmat yang Allah berikan, sehingga buku ajar Ekonomi Internasional ini mampu diselesaikan dengan baik. Shalawat serta salam tak lupa kita kirimkan kepada suri tauladan umat manusia, yaitu Muhammad SAW, beliau merupakan manusia pilihan yang membimbing kita dari kejahiliaan menuju makhluk yang bertauhid. Buku ini merupakan hasil karya kolaborasi dosen dan mahasiswa Prodi Magister Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta.

Buku ajar *Dinamika Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer* ini merupakan bahan bacaan yang ditulis untuk memperkaya materi perkuliahan sekitar isu pemikiran ekonomi Islam di masa kontemporer, yaitu dengan membahas tentang teori-teori ekonomi seputar ekonomi Islam serta dibauri dengan kajian empiris sehingga keabsahan dapat dilihat dengan jelas dalam buku ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kelemahan dalam penyusunan buku ajar ini. Untuk itu penulis membuka diri untuk menerima setiap input dan respons dari berbagai kalangan untuk kesempurnaan penulisan. Semoga buku ini memberikan manfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, Agustus 2021

Penulis

Tim Prodi MES

DAFTAR ISI

Kata Pengantar.....	iii	
BAB I	Visi Misi Bank Syariah Indonesia (BSI) Ditinjau Dari Perspektif Maqasid Syariah Jasir Auda	1
1.1	Pendahuluan.....	1
1.2	Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia	3
1.3	Maqasid Syariah Jasir Auda	4
1.4	Metode Penelitian.....	6
1.5	Pembahasan.....	7
1.6	Kesimpulan.....	10
	Daftar Pustaka.....	10
BAB II	Implementasi Konsep Syariah Pada Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta.....	13
2.1	Pendahuluan.....	13
2.2	Konsep Umum Hotel Syariah	16
2.3	Produk, Pelayanan dan Pengelolaan Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta.....	22
2.4	Impelementasi Konsep Syariah Pada Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta di Tinjauan dengan Fatwa DSN-MUI No: 108/DSN-MUI(X) 2016	28
2.5	Kesimpulan	34
	Daftar Pustaka.....	35

BAB III	Pengaruh Jumlah Industri Kecil, Menengah, dan Besar Terhadap Penyerapan TenagaKerja Di Jawa Barat Periode 2015-2019	37
	3.1 Pendahuluan	37
	3.2 Landasan Teori	40
	3.3 Metode Penelitian.....	44
	3.4 Hasil Dan Pembahasan.....	45
	3.5 Deskripsi dan Analisis Data Penelitian	46
	3.6 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana	49
	3.7 Kesimpulan	53
	Daftar Pustaka.....	53
BAB IV	Strategi Pemasaran Busana Muslim Toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Miskin	55
	4.1 Pendahuluan	55
	4.2 Teori dan Metode Penelitian	56
	4.3 Hasil Dan Pembahasan Penelitian.....	61
	4.4 Kesimpulan	63
	Daftar Pustaka.....	64
BAB V	Peran Pegadaian Syariah Sebagai Solusi Keuangan Masyarakat di Tengah Pandemi Covid-19	65
	5.1 Pendahuluan	65
	5.2 Pembahasan	67
	5.3 Kesimpulan	72
	Daftar Pustaka.....	73
BAB VI	Optimalisasi Pengelolaan Dana Lazis (Lazis MWC NU Kec. Bluto Kab. Sumenep).....	75
	6.1 Pendahuluan	75
	6.2 Metode Penelitian.....	76

6.3	Pembahasan	78
	Daftar Pustaka.....	83
BAB VII	Peranan Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM Dawar Mandiri Farm)	85
7.1	Pendahuluan	85
7.2	Materi dan Metode Penelitian	86
7.3	Metode Penelitian.....	90
7.4	Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	90
7.5	Simpulan.....	100
	Daftar Pustaka.....	100
BAB VIII	Bentuk Kontribusi PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia Terhadap Kesejahteraan Masyarakat	103
8.1	Pendahuluan	103
8.2	Landasan Teori.....	106
8.3	Metode Penelitian	112
8.4	Hasil Dan Pembahasan.....	113
8.5	Kesimpulan	123
	Daftar Pustaka.....	123
BAB IX	Strategi Pajak dan Zakat di Daerah Nusa Tenggara Barat (NTB)	125
9.1	Pendahuluan	125
9.2	Tinjauan Teori	128
9.3	Metode Penelitian.....	131
9.4	Pembahasan	132
9.5	Kesimpulan	137
	Daftar Pustaka.....	138

BAB X	Analisis Pemberdayaan Ekonomi Ummat di Lazismu PCM Bantul Yogyakarta.....	141
	10.1 Pendahuluan.....	141
	10.2 Metode Penelitian.....	143
	10.3 Hasil Dan Pembahasan.....	144
	10.4 Kesimpulan Dan Saran.....	158
	Daftar Pustaka.....	159
BAB XI	Analisis Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia (Studi Kasus: BSI KCP Cilacap Diponegoro).....	161
	11.1 Pendahuluan.....	161
	11.2 Metode.....	167
	11.3 Hasil dan Pembahasan.....	168
	11.4 Kesimpulan.....	179
	Daftar Pustaka.....	180

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Daftar Jenis Kamar, Harga dan Fasilitas Hotel Grand Dafam Rohan Syariah	17
Tabel 3.1	PDRB Provinsi Jawa Barat Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha (Miliar Rupiah) 2015-2019 ..	29
Tabel 3.2	Deskripsi Individual	36
Tabel 3.3	Output Uji Normalitas	37
Tabel 3.4	Output Uji Multikolinearitas	37
Tabel 3.5	Output Uji Heteroskedastisitas	38
Tabel 3.6	Output Uji Autokorelasi	38
Tabel 3.7	Output Analisis Regresi Linear Sederhana	39
Tabel 3.8	Perkembangan Jumlah Unit Perusahaan dan Tenaga Kerja Sektor Industri Kecil, Menengah, dan Besar Tahun 2015-2018 di Provinsi Jawa Barat	41
Tabel 7.1	Pemasaran Lada Max di Beberapa Supermarket	77
Tabel 9.1	Kontribusi Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) Terhadap PAD Provinsi Nusa Tenggara Barat tahun 2007 s/d 2011	108
Tabel 9.2	Target dan Realisasi Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) Provinsi Nusa Tenggara Barat tahun 2007 s/d 2011	109
Tabel 9.3	Daftar Mustahiq Lombok Barat Tahun 2015	110
Tabel 11.1	Perkembangan Perbankan Syariah Berdasarkan Jumlah BUS, UUS, dan BPRS	131
Tabel 11.2	Data Rasio Keuangan Bank Umum Syariah	133

DAFTAR GAMBAR

Gambar 11.1	Grafik Perkembangan Perbankan Syariah Berdasarkan Aset, DPK, PYD (BUS dan UUS).....	163
Gambar 11.2	Grafik ROA Rata-rata Per tahun Bank Umum Syariah.....	164
Gambar 11.3	Koresponden Nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah	168
Gambar 11.4	Perkembangan Jumlah Nasabah BSI KCP Cilacap Diponegoro	170
Gambar 11.5	Perkembangan Aset, DPK, PYD BSI KCP Cilacap Diponegoro (Jutaan Rupiah).....	171
Gambar 11.6	Pertumbuhan Aset, DPK, PYD BSI KCP Cilacap Diponegoro (%).....	171

BAB I

VISI MISI BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) DITINJAU DARI PERSPEKTIF MAQASID SYARIAH JASIR AUDA

Oleh: Fadlan Rumberu Dan Epita Inriani

1.1 Pendahuluan

Pertumbuhan dan perkembangan lembaga keuangan syariah (LKS) di Indonesia dua dekade ini cukup pesat. Hal ini bisa dibuktikan dengan semakin banyaknya kantor-kantor LKS yang menjamur di seluruh kota dan kabupaten di seluruh Indonesia. Bentuk dari lembaga keuangan syariah ini pun cukup beragam mulai dari yang berbentuk bank dan juga non-bank. Untuk LKS dalam bentuk bank sendiri terbagi menjadi tiga yaitu Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS).

Melansir dari situs resmi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tercatat bank umum syariah di Indonesia sebelum tanggal 1 Februari 2021 terdapat 14 Bank Umum Syariah, namun saat ini tinggal 12 Bank saja. Hal ini dikarenakan mergernya tiga bank umum syariah di bawah naungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yaitu Bank Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Mergernya ketiga bank ini melahirkan bank syariah baru yang saat ini dikenal sebagai Bank Syariah Indonesia (BSI).¹

¹ Abdi. wahyu, 2021, "Daftar Alamat Kantor Pusat Bank Umum Dan Syariah", OJK (Otoritas Jasa Keuangan), (online) <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/Pages/Daftar-Alamat-Kantor-Pusat-Bank-Umum-Dan-Syariah.aspx>.

Bank Syariah Indonesia (BSI) saat ini menjadi bank syariah terbesar di Indonesia dari segi asset yang dimiliki. Hal ini jg menempatkan BSI di posisi ke 7 sebagai salah satu bank dengan asset terbesar di Indonesia bersaing dengan bank konvensional lainnya. Erick Thohir selaku Menteri BUMN Optimis BSI dapat masuk kedalam jajaran top 10 Bank Syariah Dunia. Thohir optimis karena melihat potensi Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia sehingga memiliki pasar yang besar dan juga berpotensi memunculkan bisnis-bisnis halal besar lainnya.²

Berikut ini adalah top 10 Bank Syariah di Dunia:

1. Al Rajhi Bank (Arab Saudi) Total aset: US\$111,338 miliar (naik 13,1 persen)
2. Dubai Islamic Bank (Uni Emirat Arab) Total aset: US\$80,261 miliar (naik 29,2 persen)
3. Kuwait Finance House (Kuwait) Total aset: US\$66,783 miliar (naik 9,8 persen)
4. Maybank Islamic (Malaysia) Total aset: US\$57,951 miliar (naik 8,3 persen)
5. Qatar Islamic Bank (Qatar) Total aset: US\$45,540 miliar (naik 7,3 persen)
6. Alinma Bank (Arab Saudi) Total aset: US\$37,905 miliar (naik 15,2 persen)
7. Abu Dhabi Islamic Bank (Uni Emirat Arab) Total aset: US\$33,874 miliar (minus 0,2 persen)
8. Masraf Al Rayan (Qatar) Total aset: US\$30,032 miliar (naik 6,6 persen)

Diakses 30 Juni 2021

² Azka. Rinaldi M., 2021, "Ambisi Erick Thohir BRIS Masuk 10 Besar Bank Syariah Dunia, Begini Targetnya!", Finansial, (online) <https://finansial.bisnis.com/read/20210317/90/1368649/ambisi-erick-thohir-bris-masuk-10-besar-bank-syariah-dunia-begini-targetnya>. Diakses 30 Juni 2021.

9. Al Baraka Banking Group (Bahrain) Total aset: US\$26,104 miliar (naik 7,8 persen)
10. CIMB Islamic Bank (Malaysia) Total aset: US\$26,068 miliar (naik 7,1 persen)

Bank Syariah Indonesia (BSI) saat ini memiliki aset senilai Rp 240 triliun atau setara US\$16,78 miliar atau bisa dikatakan masih tertinggal sekitar US\$10 miliar dari CIMB Islamic Bank (Malaysia), untuk itu Direktur Utama Bank Syariah Indonesia Hery Gunardi menuturkan target BSI masuk dalam top 10 adalah empat tahun lagi atau di tahun 2025.

Mengutip dari website Bank Syariah Indonesia, Visi BSI saat ini Adalah Top 10 Global Islamic Bank, dengan Misi (1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia, (2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham, (3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.³

Dari pemaparan di atas kemudian memunculkan opini di kalangan masyarakat dan khususnya pada kaum akademisi yang menduga kebijakan yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah bentuk memonopoli dan menguasai pasar syariah di Indonesia untuk itu penulis merasa tertarik untuk mengkaji dengan rumusan masalah bagaimana maqashid syariah yang ditawarkan oleh Jasir Auda melihat fenomena merger dan visi misi dari BSI ini.

1.2 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Seperti yang telah dipaparkan pada pendahuluan di atas, Visi dari Bank Syariah Indonesia adalah masuk dalam top 10 Bank Syariah di Dunia. Kemudian yang menjadi menarik adalah melihat dari misi yang di

³ “Tentang Kami: Informasi Lengkap Tentang Bank Syariah Indonesia”, BSI (Bank Syariah Indonesia), (online) <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>. Diakses 30 Juni 2021.

emban oleh BSI sendiri yaitu:

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
Dengan dilakukannya merger tiga bank syariah besar di Indonesia yaitu Bank Mandiri Syariah, Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah dan Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah secara otomatis nasabah dari ketiga bank tersebut menjadi satu dan diperkirakan berjumlah lebih dari 20 juta nasabah dan tersebar diseluruh wilayah di Indonesia. Kehadiran BSI ini juga memberikan kemudahan bagi para nasabah dengan semakin banyaknya infrastruktur berupa kantor cabang yang makin banyak dan juga mesin-mesin anjungan tunai mandiri (ATM).
Saat ini BSI menduduki posisi 7 top bank di Indonesia dengan total asset Rp 240 triliun atau setara US\$16,78 miliar ini memotivasi BSI untuk masuk dalam jajaran top 5 bank berdasarkan asset lebih dari 500 triliun dan nilai buku 50 triliun di tahun 2025.
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
Target masuk dalam top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia dengan ROE 18% danvaluasi kuat PB lebih dari 2.
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia
Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

1.3 Maqasid Syariah Jasir Auda

Jasir Auda (*Jasser Auda*) adalah seorang profesor, guru besar, penulis buku dan juga seorang peneliti yang mana beliau cukup terkenal di beberapa kampus besar di dunia mulai dari barat hingga ke Asia.⁴ Beliau

⁴ "Jasser Auda", Wikipedia, (online)

memaknai ulang maqashid selaras dengan kepentingan dunia global yang berbasiskan laporan tahunan UNDP (*United Nation Development Programe*).

Pemaknaan Maqashid melibatkan multidisiplin keilmuan; sains (teori sistem), *social humanities* kontemporer (HAM, gender, dll). Maqashid al-Syariah mengalami pergeseran; dari protection (penjagaan) dan preservation (pelestarian) menjadi Maqashid development (pembangunan) dan *Human right*.

Point Penting dari Audah tentang maqashid adalah pergeseran semangat maqashid. Bisa kita lihat pada tabel berikut bagaimana perbedaan maqashid klasik dan kontemporer yang di tawarkan oleh Audah sebagai berikut:⁵

No	Teori Maqasid Klasik	Teori Maqasid Kontemporer
1	Menjaga agama (hifz al-din)	Menjaga, melindungi dan menghormati kebebasan beragama atau berkepercayaan.
2	Menjaga Keturunan (hifz al-nasl)	Teori yang berorientasi kepada perlindungan keluarga; kepedulian yang lebih terhadap institusi Keluarga.
3	Menjaga Akal (hifz al-aql)	Melipatgandakan pola pikir dan research ilmiah; mengutamakan perjalanan untuk mencari ilmu pengetahuan; menghindari upaya-upaya untuk meremehkan kerja otak.
4	Menjaga kehormatan; menjaga jiwa (hifz al-irdh)	Menjaga dan melindungi martabat kemanusiaan; menjaga dan melindungi hak-hak asasi manusia.

⁵ Abduh. Muhammad, Bayu Kharisma, Yazid Afandi, 2021, "Metodologi Riset Berstandar Internasional", disajikan dalam Webinar Series 2, Prodi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 12 Juni 2021. https://en.wikipedia.org/wiki/Jasser_Auda. Diakses 30 Juni 2021.

No	Teori Maqasid Klasik	Teori Maqasid Kontemporer
5	Menjaga harta (<i>hifz al-mal</i>)	Mengutamakan kepedulian sosial; menaruh perhatian pada pembangunan dan pengembangan ekonomi; mendorong kesejahteraan manusia; menghilangkan jurang antara miskin dan kaya.

Berbicara mengenai ekonomi maka konsep maqashid yang kita gunakan dari teori maqashid kontemporer yang ditawarkan oleh Audah adalah *hifz al-mal*. Konsep ini cukup relevan dengan perkembangan ekonomi modern saat ini. Konsep ini bisa dapat dikatakan lebih dinamis dalam menyikapi fenomena-fenomena perekonomian modern. Yang menjadi fokus Audah dalam *hifz al-mal* adalah mengutamakan kepedulian sosial, menaruh perhatian pada pembangunan dan pengembangan ekonomi, mendorong kesejahteraan manusia, dan menghilangkan jurang pemisah ekonomi mereka yang miskin dan kaya.

1.4 Metode Penelitian

Metode penelitian yang penulis gunakan adalah pendekatan kualitatif, yang mana pendekatan ini mengharuskan penulis untuk terjun langsung ke lapangan guna mendapatkan data dari obyek penelitian yang sudah ditetapkan. Untuk sumber data yang peneliti gunakan ada dua yaitu dari sumber primer yang peneliti dapatkan sendiri dan langsung dari obyek penelitian dan sumber sekunder dari buku, jurnal, internet dan lain sebagainya. Untuk metode pengumpulan datanya menggunakan metode observasi pada Bank Syariah Indonesia KC Yogyakarta, wawancara yang dilakukan dengan karyawan BSI, dan dokumentasi.

1.5 Pembahasan

a. Visi dan misi Bank Syariah Indonesia

Berikut ini adalah hasil wawancara dengan Bu Atiq selaku karyawan Bank Syariah Indonesia:

1. Perbedaan apa yang dirasakan setelah merger dan menjadi BSI?
Jawaban: "Dengan bergabungnya/merger 3 bank syariah terbesar di Indonesia (BRIs, BNIs, BSM) sudah barang tentu berpengaruh terhadap asset perusahaan. Asset semakin besar dan tentu berpengaruh pada kebijakan. Semakin beragam produk, baik funding dan financing yang memberikan keleluasaan bagi market untuk dimanfaatkan semaksimal mungkin."
2. Tujuan dari berdirinya BSI?
Jawaban: "Tujuan merger adalah membawa perbankan syariah di Indonesia menjadi lebih inofatif, lebih bermanfaat, dan lebih kuat sehingga bisa menjadi bagian dari motor pembangunan indonesia. Potensi market syariah yang masih sangat besar di Indonesia ini tidak akan mengurangi persaingan. Tujuan lainnya dari BSI juga adalah menjadi salah satu dari 10 bank syariah terbesar berdasarkan kapitalitas pasar secara global dalam waktu 5 tahun kedepan."
3. Bagaimana upaya BSI dalam meningkatkan produktivitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat?
Jawaban: "BSI diberikan amanah Permerintah untuk menyalurkan beberapa pembiayaan yang marginnya disubsidi Pemerintah. Misalnya: FLPP, KUR dll"
4. Bagaimana upaya BSI dalam melakukan pemerataan ekonomi dan mengurangi kesenjangan sosial masyarakat?
Jawaban: "BSI senantiasa melakukan penetrasi market dengan harapan mengetahui segmen yg akan dikerjakan. Dalam hal ini BSI bekerjasama dengan BI melakukan pemberdayaan ekonomi

salah satunya dengan pondok pesantren. Melalui program ini, diharapkan ekonomi ponpes dan masyarakat sekitar akan bisa bangkit dan berkembang.”

b. Tinjauan dari perspektif maqashid syariah Jasir Auda

Jasir Auda dalam teorinya telah memaknai ulang maqashid syariah, pada tinjauan kali ini penulis memfokuskan pada konsep maqashid syariah Auda tentang *hifz al-mal*. Sebagaimana yang sudah dijelaskan di atas bahwa *hifz al-mal* mengutamakan kepedulian sosial, menaruh perhatian pada pembangunan dan pengembangan ekonomi, mendorong kesejahteraan manusia, dan menghilangkan jurang pemisah ekonomi mereka yang miskin dan kaya.

Dari hasil wawancara di atas, telah disebutkan bahwa upaya BSI dalam meningkatkan produktivitas ekonomi dan kesejahteraan rakyat adalah dengan menyalurkan pembiayaan yang marginnya disubsidi oleh pemerintah dalam bentuk Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) dan Kredit Usaha Rakyat (KUR).

FLPP merupakan program pemerintah dalam pemberian subsidi pembiayaan pembelian hunian kepada masyarakat dengan penghasilan tertentu. Program ini tentu sangat membantu bagi mereka yang memiliki penghasilan rendah yang ingin memiliki rumah.

Kemudian KUR bisa juga didefinisikan sebagai kredit atau pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur individu/perorangan, badan usaha/kelompok usaha yang produktif dan prospektif namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. Hal ini tentu dapat membantu masyarakat dalam memperoleh modal untuk usaha dan meningkatkan ekonominya.

Kemudian terkait upaya BSI dalam melakukan pemerataan ekonomi dan mengurangi kesenjangan sosial masyarakat adalah dengan menjalin kerjasama dengan BI dalam meningkatkan pemberdayaan

pesantren. Ada enam prioritas Bank Indonesia dalam pengembangan ekonomi syariah dari Pondok Pesantren, yaitu:⁶⁶

1. Memberikan kontribusi nyata terhadap perekonomian pesantren, masyarakat dan nasional.
2. Program pengembangan ekonomi syariah akan menjadi arus pertumbuhan baru. Mendukung penguatan ekonomi syariah melalui pemberdayaan ekonomi pesantren.
3. Membangun ekosistem pesantren dengan program yang bersifat dari hulu ke hilir (end to end process). Program ini dilakukan mulai dari dikemas pada tahap-tahap input produksi, manajemen dan pemasaran.
4. Peta jalan kemandirian pesantren dalam mengelola beberapa hal. Mulai dari replikasi model usaha, virtual market, central excellent dan pembentukan holding bisnis.
5. Melakukan peningkatan akses pesantren. Baik dari sisi pasar keuangan, wirausahawan, jejaring, teknologi maupun digitalisasi.
6. Dalam program pengembangan ekonomi syariah, Bank Indonesia akan membangun pesantren dengan memperkuat infrastruktur dan kerjasama kelembagaan.

Dari pemaparan diatas bila kita kembali pada konsep maqashid syariah Jasir Auda, upaya-upaya yang dilakukan oleh BSI sudah memenuhi *hifz al-mal* dimana telah mendukung dalam pembangunan dan pengembangan ekonomi masyarakat melalui penyaluran pembiayaan yang mana telah bekerja sama dengan pemerintah sehingga jangkauannya lebih luas. Kemudian dalam mendorong kesejahteraan manusia dan menghilangkan jurang pemisah ekonomi mereka yang miskin dan kaya,

⁶⁶ Faqir. Anisyah, 2020, "6 Prioritas Bank Indonesia dalam Pengembangan Ekonomi Syariah dari Pondok Pesantren", Merdeka.com, (online) <https://www.merdeka.com/uang/6-prioritas-bank-indonesia-dalam-pengembangan-ekonomi-syariah-dari-pondok-pesantren.html>. Diakses 30 Juni 2021.

upaya yang dilakukan oleh BSI adalah bekerja sama dengan BI untuk pemberdayaan pesantren dengan harapan dapat meningkatkan ekonomi pesantren dan masyarakat sekitar.

1.6 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai bank syariah terbesar di Indonesia saat ini telah memenuhi maqashid syariah Jasir Audah, karena telah memenuhi konsep *hifz al-mal* dalam upaya-upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mendukung pembangunan dan pengembangan ekonomi, namun penulis dalam penelitian ini belum melihat upaya nyata BSI dalam menghilangkan jurang pemisah ekonomi antara yang miskin dan kaya, karena kurang di ungkapkan upaya tersebut.

Daftar Pustaka

- “Jasser Auda”, Wikipedia, (online) https://en.wikipedia.org/wiki/Jasser_Auda. Diakses 30 Juni 2021.
- “Tentang Kami: Informasi Lengkap Tentang Bank Syariah Indonesia”, BSI (Bank Syariah Indonesia), (online) <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>. Diakses 30 Juni 2021.
- Abdi. wahyu, 2021, “Daftar Alamat Kantor Pusat Bank Umum Dan Syariah”, OJK (Otoritas Jasa Keuangan), (online) <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/Pages/Daftar-Alamat-Kantor-Pusat-Bank-Umum-Dan-Syariah.aspx>. Diakses 30 Juni 2021.
- Abduh. Muhammad, Bayu Kharisma, Yazid Afandi, 2021, “Metodologi Riset Berstandar Internasional”, disajikan dalam Webinar Series 2, Prodi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 12 Juni 2021.

- Azka. Rinaldi M., 2021, “Ambisi Erick Thohir BRIS Masuk 10 Besar Bank Syariah Dunia, Begini Targetnya!”,
Finansial, (online) <https://finansial.bisnis.com/read/20210317/90/1368649/ambisi-erick-thohir-bris-masuk-10-besar-bank-syariah-dunia-begini-targetnya>. Diakses 30 Juni 2021.
- Faqir. Anisyah, 2020, “6 Prioritas Bank Indonesia dalam Pengembangan Ekonomi Syariah dari Pondok Pesantren”, Merdeka.com, (online) <https://www.merdeka.com/uang/6-prioritas-bank-indonesia-dalam-pengembangan-ekonomi-syariah-dari-pondok-pesantren.html>. Diakses 30 Juni 2021.

BAB II

IMPLEMENTASI KONSEP SYARIAH PADA HOTEL GRAND DAFAM ROHAN SYARIAHYOGYAKARTA

Oleh: Dia Purnama Sari

2.1 Pendahuluan

Bisnis yang menggunakan *brand* “Syariah” di Indonesia berkembang semakin pesat. Menjamurnya unit-unit bisnis yang melabelkan Syariah di beberapa bidang bisnis, seperti perbankan, asuransi, pegadaian, Lembaga Keuangan Mikro, lembaga pembiayaan, bahkan advertising membuktikan hal itu. Baru-baru ini bermunculan hotel Syariah di beberapa tempat, meskipun sebelumnya sudah ada hotel yang mendalilkan sebagai hotel Syariah. Hal ini perlu diapresiasi dengan baik, apalagi setelah lahirnya tatwa DSN-MUI No: 108/DSN-MUI(X) 2016 tentang Pedoman Penyelenggaraan Usaha Hotel Syariah, walaupun agak telat kehadirannya. Akantetapi, setidaknya ada payung hukum yang bisa dijadikan landasan ut dalam mendirikan usaha hotelSyariah.

Dewan Syariah Nasional (DSN) melalui fatwa DSN Majelis Ulama Indonesia No: 108/DSN-MUI/X/2016 tentang pedoman penyelenggaraan pariwisata berdasarkan prinsip syariah telah memberikan penjelasan bahwa usaha hotel syariah adalah penyedia akomodasi berupa kamar- kamar di dalam satu bangunan yang dapat di lengkapi dengan jasa pelayanan makan dan minum serta hiburan dan atau fasilitas lainnya secara harian dengan tujuan memperoleh keuntungan yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah. Maka fatwa ini menjadi suatu acuan bagi pebisnis hotel syariah dalam proses manajemen hotel. (Eko Kurniasih Pratiwi, 2017)

Bisnis perhotelan merupakan bisnis yang bergerak pada bidang akomodasi. Perkembangan bisnis dalam dunia perhotelan banyak menarik perhatian. Salah satunya adalah bisnis hotel syariah. Hotel syariah merupakan usaha atau bisnis yang menggunakan konsep syariah dengan memasukkan beberapa aturan prinsip-prinsip syariah di dalamnya yang menjadi ciri khas setiap unit usaha syariah. Konsep semacam ini adalah satu hal yang baru namun banyak diminati oleh masyarakat yang mayoritas penduduknya adalah muslim, seperti Indonesia. Banyaknya tanggapan dan anggapan miring yang dialamatkan kepada hotel pada umumnya menjadikan beberapa pelaku bisnis berfikir dan berusaha membuat sebuah konsep baru yang sesuai dengan norma dan aturan yang berlaku di masyarakat.

Hotel syariah merupakan bagian dari hotel yang memberikan fasilitas yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga mampu meminimalisir akan adanya kemaksiatan yang dilarang oleh Islam. seperti perzinahaan, minuman keras, narkoba dan perjudian (Fahrudin Ali Sabri, 2010).

Hotel syariah juga merupakan salah satu akomodasi yang menawarkan untuk para tamu yang ingin mendapat pelayanan menginap, makanan atau minuman dan pelayanan fasilitas lainnya yang sesuai dengan nilai islam. sehingga mampu meminimalisir dan bebas dari aura adanya praktek perzinaan, minuman keras, narkoba dan perjudian. Hotel syariah merupakan suatu jasa akomodasi yang beroperasi dan menganut prinsip-prinsip pedoman ajaran Islam. Secara operasional, pelayanan yang diberikan di hotel syariah tentunya hampir menyerupai hotel konvensional non syariah pada umumnya. Namun konsep hotel ini menyeimbangkan aspek-aspek spiritual Islam yang berlaku di dalam pengelolaan dan pengoperasiannya. Maka dari itu hal yang membedakan hotel syariah dan hotel yang lainnya adalah pelayanan dan fasilitas yang diberikan kepada pengunjung mencerminkan nilai Islami dan bernuansa religi. (Riyan Pradesyah dan Khairunnisa, 2018)

Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh hotel syariah secara umum yaitu memiliki Masjid/Mushola, adanya kumandang adzan disetiap sudut atau lantai jika hotel tersebut luas atau bertingkat dan dipasang speaker untuk meneruskan kumandang adzan di setiap waktu-waktu sholat, tidak mengizinkan pertemuan antara tamu yang bukan muhrim dengan tamu yang menginap, pertemuan bisadilakukan di area umum seperti di lobby atau diluar hotel, Tidak menyediakan minuman ataupun makanan beralkohol sebagai konsumsi tamu, memiliki sertifikat halal dari MUI(Majelis Ulama Indonesia).

Di Indonesia hotel berbasis syariah memiliki perkembangan yang cukup meningkat termasuk di DI Yogyakarta. hal ini disebabkan karena masyarakat mulai memiliki pola pikir yang berkembang mengenai prinsip syariah dan kesadaran masyarakat atas tuntunan dalam ajaran Al Qur'an dan Hadis sudah mulai diterapkan terutama yang berhubungan dengan jasa penginapan. Sehingga kemunculan hotel syariah, disambut dan diterima dengan baik dikalangan masyarakat meskipun jumlahnya tidak sebanyak penginapan konvensional. Dengan adanya prinsip syariah masyarakat atau kaum muslim akan diberikan pelayanan yang baik dan juga rasa aman. Hotel syariah ini tidak hanya terbatas pada kaum muslim saja, namun juga diperuntukkan bagi masyarakat umum lainnya, yang mana apabila mereka mau menerima ketentuan atau peraturan di hotel syariah tersebut.

Seiring Peningkatan penyedia hotel syariah terutama di DI Yogyakarta beriringan juga dengan memunculnya kekritisian bagi pemerhati syariah atau kaum akademisi. Pertanyaan yang dimunculkan adalah apakah hotel syariah yang bermunculan hanya sekedar menawarkan tren nama syariah dan hanya untuk kepentingan pasar atau memang benar-benar pelaksanaan manajemennya sesuai dengan syariah. Karena pada kenyataannya banyak yang hanya menggunakan label syariah dan mengabaikan syarat-syarat yang ada di peraturan melalui Dewan Syariah Nasional (DSN).

Penulis tertarik untuk mengkaji hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta. Hotel ini merupakan penginapan bintang-4 dengan konsep syariah yang berada di Jl. Janti-gedongkuning No. 336, Batungapan, Bantul, Yogyakarta. Hotel dengan pemilik ibu Hj Rohcni ini mengadopsi konsep syariah setelah perjalanan 3 tahun berkiprah ke industri hotel syariah sejak tahun 2017. Tepat pada 1 Januari 2021 hotel Grand Dafam Rohan menjadi salah satu representasi hotel syariah. Representasi hotel Grand Dafam Rohan menuju hotel syariah yaitu menerapkan sistem konsep halal dengan menyediakan produk, pelayanan, pengolahan hotel sesuai dengan syariat agama islam. Representasi hotel menjadi juga ditunjang dengan lengkapnya fasilitas tamu dan karyawan untuk beribadah dan tidak adanya menyediakan fasilitas yang mengarah kepada maksiat, pornografi dan tindakan asusila.

Meskipun menggunakan *brand* baru hotel Grand Dafam Rohan Syariah mampu bersaing dengan konsep hotel lainnya serta mendapat banyak respon positif dari kalangan masyarakat. ini dibuktikan dengan banyaknya review positif di platform sosial media dan tidak berkurangnya jumlah pengunjung setelah menggunakan *brand* syariah. Dengan *brand* baru ini hotel Grand Dafam Rohan syariah berkomitmen untuk terus tetap mengarah kepada konsep syariah dan akan menjadi inspirasi untuk *hospitality industri* untuk mengangkat Indonesia sebagai destinasi wisata halal dunia. Dengan penjelasan diatas penulis tertarik untuk menulis tentang implementasi konsep hotelsyariah ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No: 108/DSN-MUI(X) 2016.

2.2 Konsep Umum Hotel Syariah

a. Pengertian Hotel Syariah

Hotel Syariah adalah suatu jenis akomodasi yang pengelolaannya secara komersial, yang disediakan bagi sekelompok orang atau seseorang, dimana menyediakan pelayanan penginapan, makanan dan minuman,

serta lainnya yang disesuaikan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan tentunya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Aulia Fadhli, 2018).

Hotel syariah adalah hotel yang dalam penyediaan, pengadaan dan penggunaan produk dan fasilitas serta dalam operasionalnya usahanya tidak melanggar aturan syariah. Seluruh komponen kriteria teknis operasional hotel, mulai dari hal kecil seperti informasi apa yang harus tersedia di *front office*, perlengkapan istinja' di toilet umum, sampai pada penyajian dari jenis makanan dan minuman yang tersedia di *reception policy* dan *procedure*, *house-rules*, harus dipastikan semua memenuhi kriteria syariah.

Syariah sendiri dalam Pedoman Penyelenggaraan Usaha Hotel Syariah dimaknai sebagai prinsip-prinsip hukum Islam sebagaimana yang diatur fatwa dan/atau telah disetujui oleh Majelis Ulama Indonesia, sehingga yang dimaksud usaha hotel syariah ialah usaha hotel yang penyelenggaraannya harus memenuhi kriteria usaha hotel syariah, yang mana kriteria usaha hotel syariah adalah rumusan kualifikasi dan/atau klasifikasi yang mencakup aspek produk, pelayanan, dan pengelolaan.

Secara ringkas rambu-rambu usaha dalam hotel syariah dapat digambarkan sebagai berikut: (Riyanto Sofyan, 2011)

1. Tidak memproduksi, memperdagangkan, menyediakan, menyewakan suatu produk atau jasa yang seluruh maupun sebagian dari unsur jasa atau produk tersebut, dilarang atau tidak dianjurkan dalam Syariah. Seperti makanan yang mengandung unsur daging babi, minuman beralkohol atau zat yang memabukan, perjudian, perzinahan, pornografi, pornoaksi dan lain - lain.
2. Transaksi harus didasarkan pada suatu jasa atau produk yang *riil*, benar ada.
3. Tidak ada kezaliman, kemudharatan, kemungkarannya, kerusakan, kemaksiatan, kesesatan dan keterlibatan, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam suatu tindakan atau hal yang dilarang

atau tidak dianjurkan oleh syariah.

4. Tidak ada unsur kecurangan, kebohongan, ketidak jelasan (gharar), resiko yang berlebihan, korupsi, manipulasi dan ribawi atau mendapatkan suatu hasil tanpa mau berpartisipasi dalam usaha atau menanggung resiko.
5. Komitmen menyeluruh terhadap perjanjian yang dilakukan.

b. Dasar Hukum dan Klasifikasi Hotel Syariah

1) Dasar Hukum Hotel Syariah

Penjelasan spesifik tentang hukum hotel syariah memang belum di jelaskan dalam al-quran maupun al-hadist sebagai sumber hukum islam. Akan tetapi, jika kita kaji lebih dalam terdapat beberapa ayat al-quran yang menjelaskan tentang kegiatan hotel sebagaimana dalam nash sebagai berikut:

a) Al-Quran (Q.S An-nisa 29)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu.”

Maksud ayat tersebut adalah kita sebagai sesama umat manusia dilarang memakan harta sesama dengan cara yang batil atau tidak lazim. Terkecuali jika dalam perniagaan dengan unsur suka sama suka. Hotel syariah adalah unsur dalam sebuah perniagaan sehingga dalam memperoleh keuntungan dilarang melakukannya dengan cara yang tidak diperbolehkan oleh Allah SWT. (Syaiikh Ahmad Musthafafa Al-Faran, 2007)

b) Hadist

“barang siapa yang beriman pada allah dan hari akhir maka hendaklah ia memuliakan tamunya.”

Hadist di atas menjelaskan bahwa orang yang memuliakan

tamu dengan penuh keikhlasan maka orang tersebut beriman kepada Allah SWT.

c) Ijma'

Prinsip dasar yang harus diperhatikan dalam kaitan mewujudkan syariah dalam suatu bisnis, adalah kaidah yang berbunyi:

الصَّل فِي الْمَعَامَلَةِ الْبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: "hukum asal dalam bidang muamalah adalah kebolehan (ibadah) sampai ada dalil yang melarangnya".

Dari kaidah tadi, Islam memberikan kebebasan kepada manusia untuk melakukan kegiatan muamallah dalam rangka memenuhi kebutuhannya baik itu berupa profit, barang atau jasa, dengan tetap memerhatikan batasan-batasan yang telah ditetapkan oleh syariah. Maka dalam hal ini, yang harus kita perhatikan adalah batasan apa yang tidak boleh dilanggar dalam bermuamallah.

2) Klasifikasi hotel syariah

Berdasarkan regulasi internasional, maka terdapat 3 (tiga) kategori utama dalam penerapan syariah pada sebuah hotel. Ada yang termasuk kategori rendah, menengah, dan maju. Kategori penerapan kepatuhan syariah kategori rendah diperuntukan bagi negara-negara yang bukan anggota OKI dan tidak memiliki ekosistem pariwisata halal yang kuat. Untuk kategori pertengahan, ialah penerapan syariah bagi negara-negara OKI yang ekosistem pariwisata halalnya di tingkat moderat. Hal ini ditandai dengan banyaknya akomodasi hotel yang masih melayani dan menyediakan alkohol. Adapun untuk tingkat yang paling maju, ini dimaksudkan bagi negara-negara OKI yang telah memiliki ekosistem pariwisata halal yang tinggi.

a) Untuk penerapan syariah pada kategori rendah. Pada kategori pertama ini dijelaskan bahwa layanan hotel

menyediakan beberapa layanan dan unsur di bawah ini:

- Memiliki staff yang sesuai dengan Ekosistem Pariwisata Halal
 - Penunjuk Arah Kiblat
 - Opsi Makanan Halal
 - Daftar Kedai/Restoran Halal
 - Daftar Masjid, Jadwal Sholat, Peralatan untuk Shalat.
- b) Adapun untuk kategori menengah/moderat. Pada kategori kedua ini dijelaskan bahwa hotel syariah setidaknya harus memuat dan menyediakan beberapa unsur dan fasilitas di bawah ini, yaitu:
- Memiliki staf dengan pakaian yang sesuai
 - Makanan halal
 - Makanan khusus di bulan ramadhan
 - Mesjid atau mushala
 - Tersedianya alat-alat untuk sholat/ ibadah
 - Tempat berwudhu di kamar
 - Hiburan keluarga
 - Sertifikat halal
 - Tidak ada perjudian
 - Tidak ada alcohol
 - Tidak ada hiburan malam
 - Tidak ada channel TV berkonten dewasa dan adanya filter penggunaan internet.
- c) Sedangkan penerapan *Sharia Compliance* bagi kategori ke tiga ini hotel syariah harus memuat dan melengkapi lebih banyak unsur dan komponen yang berhubungan dengan pariwisata halal dari unsur kategori menengah.

c. Perbedaan hotel syariah dengan konvensional

Perbedaan hotel syariah dan hotel konvensional adalah terletak pada ciri khas hotel syariah yang membedakan dengan hotel konvensional secara logika nalar, berdasarkan syiar agama dan tuntunan dalam Al-Quran dan Hadis adalah sebagai berikut: (U.Adil, 2017)

1. Wajib ada masjid atau mushola serta fasilitas untuk sholat (sajadah dan mukenah). Hal ini perlu ada sebagai konsekuensi logis untuk memberikan fasilitas sholat berjamaah, baik untuk karyawan maupun para tamu hotel.
2. Disediakan petunjuk arah kiblat, sajadah dan Al-Quran dan informasi waktusholat (misal: kalender yang mencantumkan waktu sholat) disetiap kamar.
3. Di kamar mandi disediakan kran untuk wudhu, bila mungkin ada sekat pemisah dengan closet. Dengan adanya air melalui kran, akan memberikan kemudahan bagi tamu untuk melakukan wudhu sesuai tuntunan.
4. Wajib diperdengarkan kumandang Adzan, sehingga semua tamu hotel bisa mendengarnya. Dan juga melaksanakan sholat secara berjamaah untuk semua karyawan hotel maupun tamu hotel.
5. Disediakan kursi dan meja tamu diluar kamar tidur, untuk menerima tamu yang bukan muhrim. Jika kondisinya tidak memungkinkan menemui tamu dilobby hotel.
6. Tidak menyediakan minuman dan makanan beralkohol, serta makanan haram yang lain.
7. Memiliki sertifikat halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) khususnya yang berhubungan dengan restoran (produk dan proses) di dalam hotel.
8. Untuk urusan perbankan, hotel syariah sebaiknya menggunakan jasa perbankan syariah bila dimungkinkan.
9. Tidak menempatkan ornamen, hiasan ataupun lukisan dari

makhlukbernyawa di area luar dan dalam hotel.

10. Melarang tamu berlainan jenis dalam satu kamar, kecuali bisa dibuktikan suami istri atau kakak beradik (muhrim).
11. jika menyediakan tempat untuk berolahraga (kolam renang, fitness centre) agar dibedakan tempatnya untuk kaum laki-laki dan perempuan.
12. Karyawan menggunakan busana muslim yang sopan dan rapi. Budaya salam dan senyum harus dilakukan oleh karyawan.
13. Hotel yang menawarkan jasa laundry harus melakukan proses pembersihan dari najis.
14. Musik yang dilantunkan cenderung pada musik-musik Islami (misal: kasidah, hadroh, marawis, maupun irama padang pasir), untuk membentuk suasana Islami.

2.3 Produk, Pelayanan dan Pengelolaan Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta

- a. Produk Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta
Menurut Kotler and Keller (2009) produk terdiri atas: inti produk (*core benefit*), produk dasar (*basic product*), produk yang diharapkan (*expected product*), produk yang ditingkatkan (*augmanted product*) dan produk potensial (*potential product*). Penerapan pada produk pada hotel Grand Dafam Rohan Syariah adalah sebagai berikut:
 1. Manfaat inti (*core benefit*). Manfaat inti dari produk utama hotel Grand Dafam Rohan Syariah adalah penawaran tempat untuk istirahat (tidur).
 2. Produk dasar (*basic product*). Produk dasar hotel Grand Dafam Rohan Syariah adalah penyediaan sewa kamar hotel dalam berbagai tipe lengkap dengan pelayanan dan fasilitas yang diberikan kepada para pengunjung hotel. Hotel Grand Dafam Rohan Syariah menyediakan 185 (seratus

delapan puluh lima) kamar yang dilengkapi dengan fasilitas yang berbeda yang disesuaikan berdasarkan tipe kamar yang masing-masing tipe memiliki harga yang berbeda-beda. dapat dilihat pada tabel berikut ini dari produk adalah penawaran istirahat (tidur).

Tabel 2.1
Daftar Jenis Kamar, Harga dan Fasilitas Hotel Grand
Dafam Rohan Syariah

Jenis Kamar	Harga	Fasilitas
Deluxe Twin	Rp 360.000 (room only)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rung bebas asap rokok, 2 <i>singlebed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh,AC, air panas, televisi,perlengkapan sholat. 2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toiletries</i>)
	Rp 441.000 (sarapan gratis)	
Deluxe Queen	Rp 405.000 (room only)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rung bebas asap rokok, 2 <i>singlebed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh,AC, air panas, televisi,perlengkapan sholat. 2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toiletries</i>)
	Rp 459.000 (sarapan gratis)	
Deluxe Twin Balcony	Rp 468.000 (room only)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rung bebas asap rokok, 1 <i>queenbed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh,AC, air panas, televisi,perlengkapan sholat 2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toiletries</i>)
	Rp 522.000 (sarapan gratis)	

Jenis Kamar	Harga	Fasilitas
Deluxy Queen Balcony	Rp 495.000 (room only)	<ol style="list-style-type: none"> Rung bebas asap rokok, 1 <i>queenbed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i>)
	Rp 549.000 (sarapan gratis)	
Family	Rp 729.000 (sarapan gratis)	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Rung bebas asap rokok, 1 <i>double bed</i> dan 1 <i>single bed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. 1.2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i>)
	Rp 1.197.000 (room only)	
Executive	Rp 1.296.000 (sarapan gratis)	<ol style="list-style-type: none"> Rung bebas asap rokok, 1 <i>kig bed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i>, <i>bath tub</i>)
	Rp 1.557.000 (room only)	
Junior Suite	Rp 1.656.000 (sarapan gratis)	<ol style="list-style-type: none"> Rung bebas asap rokok, 1 <i>kig bed</i>, WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i>, <i>bath tub</i>)
	Rp 1.557.000 (room only)	

Jenis Kamar	Harga	Fasilitas
Honeymoon Suite	Rp 1.809.000 (room only)	1. Rung bebas asap rokok, 1 <i>kig bed</i> , WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. 2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i> , <i>bathhtub</i>)
	Rp 2.304.000 (sarapan gratis)	
Pemium Suite	Rp 2.304.000 (sarapan gratis)	1. Rung bebas asap rokok, 1 <i>kig bed</i> , WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. 2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i> , <i>bathhtub</i>)
Grang Rohan Suite	Rp 4.581.000 (sarapan gratis)	1. Rung bebas asap rokok, 1 <i>kig bed</i> , WiFi, pembuatan kopi/teh, AC, air panas, televisi, perlengkapan sholat. 2. Kamar mandi (air panas, shower, <i>toletries</i> , <i>bathhtub</i>)

Sumber: Aplikasi Traveloka (diakses April 2021)

3. Produk yang diharapkan (*expected product*) adalah fasilitas. Seperti yang dijelaskan pada tabel.1 Hotel Grand Dafam Rohan Syariah menyediakan kelengkapan fasilitas untuk setiap kamarnya disesuaikan dengan harga yang ditawarkan. Fasilitas untuk kamar seperti: pengatur suhu ruangan, lemari es, Tv dengan saluran jaringan internasional, alat pembuat coffi dan the, WIFI gratis, perlengkapan sholat, *hair dryer*. Fasilitas kamar mandi dilengkapi dengan toilet, air panas, shower dan *bethub*. Hotel Grand Dafam Rohan Syariah juga

menyediakan berbagai fasilitas untuk umum seperti: areal parkir yang luas, elevator, *Wifi* disetiap area umum, dan *coffe shop*.

4. Produk yang ditingkatkan (*augmanted product*) adalah sesuatu yang melampaui harapan pelanggan. *Augmanted product* yang disediakan hotel Grand Dafam Rohan Syariah adalah restaurant yang telah mendapatkan sertifikasi halal, masjid Al-Mi'raj yang dilengkapi dengan peralatan sholat yang bersih (sajadah, mukenah, Al-Qur'an, tasbih), laundry, pendopo ageng rohan dan taman riaz.
5. Produk potensial (*potential product*). Hotel Grand Dafam Rohan Syariah menyediakan *potential product* yaitu tersedianya ruang seminar/gedung pertemuan, Ruang VIP, dan kolam renang. Kolam berenang yang menjadi fasilitas hotel Grand Dafam masih bersifat terbuka, sehingga belum adanya pemisah antara laki-laki dan perempuan.

Secara keseluruhan produk yang ditawarkan hotel Grand Dafam Rohan Syariah telah menyediakan dan menyesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah atau pedoman ajaran Islam. Untuk batasan hubungan dengan lawan jenis, hotel Grand Dafam Rohan Syariah sudah memisahkan setiap fasilitas yang bersifat pribadi dan yang dapat memperlihatkan aurat. Tetapi seperti fasilitas umum Seperti Kolam berenang memang bersifat masih terbuka tidak dipisah untuk pria dan wanita, kecuali kamar mandi untuk umum yang terpisah antara pria dan wanita.

b. Pelayanan Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta

Pelayanan pada hotel syariah sama lazimnya sebagaimana pelayanan standar hotel lainnya, akan tetapi operasional pelayanan pada hotelsyariah telah menyesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah atau pedoman ajaran Islam, guna memberikan suasana tenteram, nyaman, sehat, dan bersahabat yang dibutuhkan tamu, baik muslim maupun non-muslim. Pemasarannya pun terbuka untuk umum sehingga Pelayanan pun terbuka bagi semua kalangan, baik muslim maupun non-muslim.

Operasional pelayanan hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta secara umum tidak berbeda dengan hotel-hotel konvensional lainnya, tetap tunduk kepada peraturan Pemerintah, tetap buka 24 jam tanpa interupsi, menyediakan 24 jam *receptionis*, 24 jam pelayanan keamanan serta pelayanan *luggage storage* untuk tamu yang membutuhkan. Standar utama pelayanan yang dilaksanakan hotel Grand Dafam Rohan Syariah adalah menerapkan keramah tamahan, lembut, kesediaan untuk membantu, sopan dan bermoral. Sehingga setiap tamu yang datang akan mendapatkan pelayanan yang terbaik dan akan merasakan kenyamanan.

Berikut ini beberapa pelayanan yang diterapkan hotel Grand Dafam Rohan yang sesuai dengan syariat agama Islam:

1. Pelayanan pemesanan. Akad yang digunakan dalam transaksi pemesanan adalah akad *ijarah* yaitu akad sewa menyewa.
2. Melarang pasangan pengunjung yang bukan mahramnya untuk menginap dalam satu kamar di hotel. karyawan yang bertugas sebagai resepsionis harus menyeleksi tamu hotel yang akan menginap. Setiap tamu berpasangan yang akan menginap diwajibkan menunjukkan Kartu Tanda Penduduk suami-istri dan memiliki alamat yang sama. Jika tidak memiliki kartu tanda penduduk setidaknya menunjukkan foto saat akad nikah atau ketika resepsi.
3. hotel Grand Dafam Rohan sangat memudahkan tamunya dalam melaksanakan ibadah dengan cara menyediakan perlengkapan shalat yang lengkap di setiap kamar tamu dan mesjid.
4. Tersedianya layanan tahajjud *call* bagi tamu yang ingin melaksanakan shalat tahajjud.
5. hotel Grand Dafam Rohan tidak menyediakan fasilitas layanan hiburan yang mengarah kepada maksiat atau kezoliman yang di larang dalam syariat agama Islam. seperti tidak adanya *night club*, *bar*, diskotik, dan tempat karaoke.

c. Pengelolaan Hotel Grand Dafam Rohan Syariah Yogyakarta

Dalam pengelolaan hotel Grand Dafam Rohan Syariah, manajemen hotel menerapkan sistem jaminan produk halal. Hal tersebut terlihat dalam ketentuan dalam pengelolaan hotel yang sesuai dengan prinsip agama Islam yaitu:

1. Karyawan/ karyawan berseragam sopan dan sesuai dengan syariat islami yaitu menutup aurat bagi karyawan (hijab). akan tetapi hotel Grand Dafam Rohan belum mengutamakan SDM yang beragama Islam. Dibuktikan dengan adanya 2 karyawan yang tidak beragama Islam.
2. Dalam pengelolaan karyawan, hotel Grand Dafam Rohan mengadakan pengajian setiap malam senin setelah sholat Maghrib guna untuk meningkatkan ngiroh ibadah.
3. Pengelolaan hotel yang bebas dari judi dan *khamar*. Hotel Grand Dafam Rohan tidak menyediakan wadah untuk perjudian, minuman beralkohol dan memabukkan. Hotel Grand Dafam Rohan juga melarang pengunjung membawa minuman beralkohol dari luar hotel. Pihak Hotel juga melarang pengunjung yang akan menginap dalam keadaan mabuk atau membawa barang-barang terlarang seperti narkoba dan sebagainya.

2.4 Impelementasi Konsep Syariah Pada Hotel GrandDafam Rohan Syariah Yogyakarta di Tinjauan dengan Fatwa DSN-MUI No: 108/DSN-MUI(X) 2016

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No: 108/DSN-MUI(X) 2016 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pariwisata Berdasarkan Prinsip Syariah alinea ke-5 tentang ketentuan terkait hotel syariah yaitu:

1. **Hotel syariah tidak boleh menyediakan fasilitas akses pornografi dan tindakan asusila**

Berdasarkan hasil observasi hotel Grand Dafam Rohan tidak menyediakan fasilitas yang mengarah kepada kemusyrikan, maksiat, pornografi, dan/atau tindakan asusila. Fasilitas yang terdapat di Grand Dafam Rohan terdiri dari fasilitas umum hotel dan fasilitas ruang tamu. Daerah ruang tamu tidak terdapat fasilitas yang mengarah pada kemusyrikan, maksiat, pornografi, dan/atau tindak asusila sangat terbuka dan setiap sudut lorong kamar dan sudut fasilitas umum terdapat CCTV sehingga akan tetap bisa dipantau oleh pihak hotel. Bagi tamu non muhrim yang ingin berkunjung harus menemuinya di Lobby atau di luar kamar.

Siaran televisi di dalam kamar sudah disortir oleh pihak hotel sehingga tidak ada tayangan-tayangan yang mengandung unsur pornografi, tetapi hanya terdapat siaran lokal dan siaran syiar Islam. Pihak hotel juga telah memberikode keamanan pada televisi agar tamu hotel tidak dapat mengubah-ubah siaran televisi karena pornografi. Di setiap area umum juga tidak terdapat fasilitas yang mengarah pada kemusyrikan, maksiat, pornografi, dan/atau tindak asusila karena semuanya bersifat ruangan terbuka.

Untuk mengenai akses pornografi, memang semua hotel syariah dan konvensional umumnya memberikan fasilitas wifi secara gratis. Sama halnya dengan hotel Grand Dafam Rohan syariah telah memberikan fasilitas gratis jaringan wifi baik untuk fasilitas kamar tamu, fasilitas bisnis dan fasilitas untuk umum. Hanya saja jaringan wifi ini yang di khawatirkan dapat menjadi pintu masuknya pornografi jika tidak mempunyai protek. Sistem protek ini harusnya dapat menjadi contoh oleh siapapun yang ingin menegakan sistem syariah, maka apabila ada akses wifi, seharusnya ada sistem pemrotekan wifi, sehingga wifi yang menjadi fasilitas tidak bisa untuk akses pornografi. Jaringan wifi yang menjadi fasilitas hotel

Grand Dafam Rohan sudah memproteksi jaringan oleh pihak hotel, sehingga akses internet hanya diperbolehkan untuk mengakses hal-hal yang positif, maka apabila ada konsumen yang mencoba untuk mengakses pornografi, maka jaringan wifi otomatis tidak dapat untuk memberikan situs tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa hotel Grand Dafam Rohan sudah mengimplementasikan yang teradapat di Fatwa DSN-MUI Nomor 108/DSN-MUI/X/2016 tentang tidak menyediakan fasilitas yang akan mengarah kepada kemusyrikan, maksiat, pornografi, dan/atau tindakan asusila. Ini dibuktikan dengan pihak hotel Grand Dafam Rohan yang tidak menyediakan fasilitas yang akan mengarah kepada kemusyrikan, maksiat, pornografi, dan/atau tindakan asusila.

2. Hotel syariah tidak boleh menyediakan fasilitas hiburan yang mengarah pada kemusyrikan, maksiat, pornografi dan atau tindak asusila

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara hotel Grand Dafam Rohan tidak menyediakan fasilitas hiburan yang mengarah kepada kemusyrikan, maksiat, pornografi dan atau tindak asusila. Seperti tidak adanya ruang dan fasilitas untuk melakukan karaoke baik di dalam kamar maupun di *coffe shop*. Pihak hotel juga tidak memperdengarkan lagu yang mengarah kepada kemusyrikan dan kemaksiatan, hanya memperdengarkan atau mensetel lagu yang bernuansa islami.

Untuk hiasan hotel Grand Dafam Rohan tidak menempelkan ornamen-ornamen yang berbentuk yang bertentangan dengan hukum-hukum dalam syariah Islam. Misalnya ditiadak adanya ornamen patung, dan juga tidak adanya lukisan-lukisan manusia, binatang maupun makhluk hidup. Untuk hiasan hotel Grand Dafam Rohan hanya menggunakan menggunakan bunga untuk membuat pemandangan yang indah dilihat mata. Dekorasi dan ornament di hotel Grand Dafam Rohan juga berupa

tulisan kata bijak dan mutiara, seperti terdapat tulisan tentang nasehat Abu Bakar As-siddiq di tugu icon hotel Grand Dafam Rohan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa hotel Grand Dafam Rohan sudah mengimplementasikan yang terdapat di Fatwa DSN-MUI Nomor 108/DSN-MUI/X/2016 tentang tidak boleh menyediakan fasilitas hiburan yang mengarah pada kemusyrikan, maksiat, pornografi dan/atau tindak asusila. Ini dibuktikan dengan tidak terdapatnya fasilitas hiburan dan orname atau hiasan yang mengarah kepada kemusyrikan, maksiat, pornografi, dan/atau tindakan asusila di hotel Grand Dafam Rohan.

3. Makanan dan minuman yang disediakan hotel syariah wajib telah mendapat sertifikat halal dari MUI.

Berdasarkan hasil wawancara terkait dengan makanan dan minuman yang disediakan oleh hotel Grand Dafam Rohan yang ada di *coffe shop* atau makanan yang disediakan di restoran Seroja seluruhnya diolah dengan cara dan bahan-bahan yang halal. Sehingga tamu tidak perlu cemas akan kehalalan makanan dan minuman yang ada di hotel karena sudah terjamin kehalalannya. Ini dibuktikan dengan adanya sertifikat halal MUI yang dimiliki restoran Seroja. Berdasarkan hasil observasi peneliti melihat bahwa dapur yang digunakan untuk memasak juga sangat bersih dan terawat. Dari bahan-bahan yang digunakan telah bersih dan tidak menggunakan dari barang atau zat yang haram, cara masak makanan yang telah sesuai dengan syariat Islam serta peralatan masak, makan dan minum terpelihara kebersihannya. Pada saat ramadhan restoran seroja juga menyediakan makan untuk sahur serta ta'jil untuk berbuka dan makan untuk berbuka puasa.

Dari poin Makanan dan minuman yang disediakan hotel syariah telah mendapat sertifikat halal dari MUI, penulis menyimpulkan bahwa hotel Grand Dafam Rohan telah mengimplementasikannya. Ini dapat

dibuktikan dengan adanya sertifikasi halal MUI yang dimiliki restaurant seroja. Restaurant seroja juga selalu perpanjangan sertifikasi halal sebelum habis waktu masa berlakunya sertifikasi halal sebelumnya.

4. Menyediakan fasilitas, peralatan dan sarana yang memadai untuk pelaksanaan ibadah, termasuk fasilitas bersuci. Pengelola dan karyawan/karyawati hotel wajib menggunakan pakaian yang sesuai dengan syariah

Berdasarkan observasi dan wawancara hotel Grand Dafam Rohan sudah menyediakan fasilitas yang lengkap dan memadai untuk beribadah dan bersuci. Untuk shalat didalam kamar hotel Grand Dafam Rohan sudah melengkapi dengan peralatan untuk shalat seperti: mukenah, sejadah, Al- Qura'n serta petunjuk arah kiblat. Selain menyediakan perlengkapan didalam kamar Hotel Grand Dafam Rohan juga menyediakan mesjid Al- Mi'raj untuk sholat berjama'ah dan sholat Juma't. selain keadaan mesjid yang luas, bersih, wangi dan nyaman, dari mesjid ini kita akan selalu mendengar kumandang azan setiap waktu sholat telah tiba sebab dipasang speaker untuk meneruskan kumandang azan di setiap sudut atau lantai hotel. Didalam mesjid Al-Mi'raj juga sudah dilengkapi peralatan shalat seperti mukenah dan sajadah yang bersih dan wangi, Al-Quran yang tertata rapi serta pendingin ruangan yang menyejukkan ruangan mesjid Al-Mi'raj.

Untuk bersuci hotel Grand Dafam Rohan juga sudah melengkapi perlengkapan untuk bersuci seperti di kamar mandi tamu terdapat kloset duduk, shower mandi, wastafel untuk bersuci serta lengkap dengan sabun wanginya, Kloset duduk juga terdapat shower kecil khusus untuk bersuci setelah buang air kecil atau buang air besar, serta terdapat tisu apabila tamu membutuhkan di dalam kamar mandi tamu dan mesjid terdapat keran air yang dapat digunakan oleh tamu hotel untuk berwudlu bagi yang ingin melakukan shalat di dalam kamar dan berjamaan di mesjid.

Bentuk kamar mandi tamu dan mesjid terpisah dan tertutup sehingga melindungi aurat dan tidak terlihat dari luar apabila sedang bersuci di dalam kamar mandi.

Terkait dengan pakaian yang digunakan oleh karyawan/karyawati saat bekerja, hotel Grand Dafam Rohan sudah menetapkan menggunakan pakaian kerja yang sesuai dengan ajaran agama islam. Untuk karyawan menggunakan pakaian kerja yang sopan dan menggunakan baju kerja yang telah ditetapkan. Untuk karyawati hotel Grand Dafam Rohan memberikan aturan mengenai setiap karyawan menggunakan pakaian yang sopan serta wajib menggunakan hijab yang sesuai syariah pada saat bekerja.

Berdasarkan uraian diatas penulis menyimpulkan bahwa Fatwa DSN Nomor 108/DSN-MUI/X/2016 tentang menyediakn fasilitas untuk pelaksanaan ibadah, termasuk fasilitas bersuci dan melengkapi mewajibkankaryawan untuk menggunakan pakaian yang sesuai dengan syariah Islam sepenuhnya telah terpenuhi. Ini dibuktikan dengan kewajiban karyawatii menggunakan hijab pada saat bekerja.

5. Hotel syariah wajib memiliki pedoman dan/atau panduan mengenai prosedur pelayanan hotel guna menjamin terselenggaranya pelayanan hotel yang sesuai dengan prinsip syariah

Dalam hal memiliki pedoman atau panduan mengenai prodesur pelayanan hotel Grand Dafam Rohan Syariah tidak memiliki pedoman atau panduan mengenai prosedur pelayanan. Akan tetapi petugas atau resepsionis akan membantu pengunjung dalam prosedur pelayanan dari mulai *checkin* hingga *checkout* dan petugas atau resepsionis akan menjelaskan peraturan yang telah dibuat untuk para tamu. Hotel Grand Dafam Rohan Syariah hanya menekankan untuk fasilitas yang lengkap dan pelayanan yang bagus guna untuk memuaskan tamu. Oleh sebab itu,

Hotel hotel Grand Dafam Rohan Syariah belum sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 108/DSN-MUI/X/2016 tentang memiliki panduan atau pedoman dan/atau panduan mengenai prosedur pelayanan.

6. Hotel syariah wajib menggunakan jasa lembaga keuangan dalam melakukan pelayanan

Berdasarkan hasil wawancara hotel Grand Dafam Rohan sudah menggunakan layanan keuangan syariah seperti yang mana diharuskan dalam Fatwa DSN MUI Nomor 108 DSNMUI/X/2016. Hotel Grand DafamRohan masih menggunakan bank konvensional dalam melakukan pembayaran pemesanan kamar. Akan tetapi sedikit sekali tamu yang melakukan transfer via ATM atau bank untuk pemesanan. kebanyakan pelanggan melakukan pemesanan dan pembayaran dengan aplikasi secara online atau melakukan pemesanan langsung ke resepsionis dan melakukan pembayaran *cash* secara langsung. Dalam pembayaran gaji karyawan hotel Grand Dafam Rohan sudah menggunakan layanan keuangan syariah yaitu bank BNI syari'ah. Maka dapat disimpulkan bahwa hotel Grand Dafam Rohan belum sepenuhnya dalam menggunakan layanan lembaga keuangan syariah dalam melakukan pelayanan pembayaran pemesanan, akan tetapi sudah mulai untuk mengimplementasikan Fatwa DSN MUI Nomor 108 DSNMUI/X/2016 dalam menggunakan layanan lembaga keuangan syariah dalam melakukan pelayanan dibuktikan dengan pembayaran gaji karyawan.

2.5 Kesimpulan

Produk yang ditawarkan dan disediakan hotel Grand Dafam Rohan Syariah telah menyesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah atau pedoman ajaran Islam. Hotel Grand Dafam Rohan Syariah memberikan batasan hubungan dengan lawan jenis dengan memisahkan setiap fasilitas yang bersifat pribadi dan yang dapat memperlihatkan aurat.

Tetapi seperti fasilitas umum Seperti Kolam berenang memang bersifat masih terbuka tidak dipisah untuk pria dan wanita, kecuali kamar mandi untuk umum yang terpisah antara pria dan wanita.

Secara umum operasional pelayanan pada hotel Grand Dafam Rohan Syariah telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau pedoman ajaran Islam dan tidak menyediakan fasilitas layanan hiburan yang mengarah kepada maksiat atau kezoliman yang di larang dalam syariat agama Islam. seperti tidak adanya *night club, bar, diskotik*, dan tempat karaoke.

Dalam pengelolaan, manajemen hotel hotel Grand Dafam Rohan Syariah telah menerapkan sistem jaminan produk halal di tinjauan dengan fatwa DSN-MUI NO: 108/DSN-MUI(X) 2016 hotel granddafam rohan syariah telah mengimplementasikan konsep hotel syariah akan tetapi belum secara keseluruhan, karena fatwa No.6 tentang hotel syariah wajib menggunakan jasa lembaga keuangan dalam melakukan pelayanan belum terealisasi atau belum diterapkan secara keseluruhan.

Daftar Pustaka

- Aulia Fadhli. (2018). *Manajemen Hotel Syariah*, Yogyakarta: Penerbit Gava Media.
- Eko Kurniasih Pratiwi. (2017) Analisis Manajemen Hotel Adilla Syariah Yogyakarta. *CAKRAWALA: Jurnal Studi Islam*, Vol. XII, No.1.
- Fahrudin Ali Sabri. (2010). Perkembangan Hotel Syari'ah di Indonesia: Mengkonsep Pariwisata Islami. *KASRA*, Vol. XVIII, No.2.
- Philip Kotler dan Keller Kevin Lane. (2009) *Manajemen Pemasaran*, (terjemahan) Jilid 2, Jakarta: Erlangga.
- Riyan Pradesyah, Khairunnisa. (2018). Analisis Penerapan Fatwa MUI Wisata Halal (Studi Kasus Hotel Syariah Medan). *INTIQAD: Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam*.

Riyanto Sofyan. (2011). *Bisnis Syariah Mengapa Tidak?*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Syaikh Ahmad Musthafafa Al-Faran.(2007). *Menyelami Kedalaman Kandungan Al-Quran “Tafsir Imam Syafi’i” Jilid 2*”, Jakarta: Penerbit Almahira

U.Adil. (2017). *Bisnis syariah di Indonesia Hukum dan Aplikasinya*, Jakarta: Mitra Wacana Media.

Sumber lainnya:

Observasi 9 Mei 2021

Wawancara (Riya: Resepsionis) 11 April 2021

Wawancara (Riya: Resepsionis) 28 April 2021Aplikai Traveloka

BAB III

**PENGARUH JUMLAH INDUSTRI KECIL,
MENENGAH, DAN BESAR TERHADAP
PENYERAPAN TENAGAKERJA DI JAWA BARAT
PERIODE 2015-2019**

Oleh: Alfi Alifi Sirullah dan Farradila Geta Oceania

3.1 Pendahuluan

Provinsi Jawa Barat dikenal sebagai jantung industri nasional, dimana pada provinsi Jawa Barat terdapat banyak industri. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian Republik Indonesia setidaknya terdapat 24 kawasan industri yang terletak di Jawa Barat dimana rata-rata luas lahannya lebih luas dibandingkan dengan kawasan industri lainnya. Dimana jumlah masyarakat yang membutuhkan lapangan kerja di sekitar kawasan industri tersebut dapat tertampung signifikan. Selain itu, Provinsi Jawa Barat menjadi penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) ketiga terbesar bagi Indonesia. Berdasarkan harga konstan 2010, angka PDRB di Jawa Barat mengalami kenaikan dari yang awalnya Rp. 1.419,69 Triliun pada tahun 2018 menjadi Rp. 1.491,71 Triliun pada tahun 2019. Hal ini berarti bahwa Provinsi Jawa Barat mengalami pertumbuhan ekonomi sekitar 5,07 persen dimana kenaikan tersebut disebabkan oleh meningkatnya produksi di seluruh lapangan usaha⁷.

⁷ <https://aih.co.id/id/umum/pusat-kawasan-industri-di-jawa-barat/> diakses pada Senin, 21 Juni 2021 pukul 18:00 WIB.

Tabel 3.1. PDRB Provinsi Jawa Barat Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha (Miliar Rupiah) 2015-2019

Lapangan Usaha	2015	2016	2017	2018	2019
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	132.498	146.768	152.939	160.185	186.477
Pertambangan dan Penggalian	26.025	25.347	25.482	26.617	26.451
Industri Pengolahan	656.824	703.516	755.185	827.302	884.121
Pengadaan Listrik dan Gas	11.438	11.92	10.855	10.925	10.967
Pengadaan air, Pengelolaan Sampah	1.16	1.343	1.588	1.79	1.937
Konstruksi	125.923	134.113	147.555	165.606	181.316
Perdagangan besar dan Eceran	231.628	249.244	269.67	291.738	323.64
Transportasi dan Pergudangan	84.071	94.845	103.491	111.616	11.24
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	38.099	43.014	48.395	56.641	61.142
Informasi dan Komunikasi	39.712	45.461	51.845	56.271	60.944
Lembaga Keuangan & Asuransi	39.811	46.101	50.121	54.705	57.523
Real Estat	15.578	16.814	18.659	20.756	22.958
Jasa Perusahaan	6.077	6.646	7.339	8.297	10.258
Jasa lainnya	28.279	32.208	36.816	40.892	45.611

Sumber: Data BPS 2019.

Dari data tersebut dapat terlihat sektor industri pengolahan terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, dimana pada tahun 2015 sebesar Rp. 656.824 Miliar dan terus meningkat hingga tahun 2019 sebesar Rp. 884.121 Miliar. Selain itu dari sektor perdagangan dan pertanian juga berkontribusi cukup besar bagi perekonomian di Provinsi Jawa Barat. Akan tetapi, pada distribusi PDRB sektor industri pengolahan termasuk didalamnya adalah makanan dan minuman

cenderung fluktuatif dimana terjadi kenaikan dan penurunan presentasi. Meskipun terjadi adanya kenaikan dan penurunan persentase sektor industri pengolahan tetap menjadi kontributor terbesar bagi PDRB Provinsi Jawa Barat. Dengan demikian, industri pengolahan memiliki peran penting bagi pertumbuhan PDRB Provinsi Jawa Barat sehingga menjadikan sektor ini sebagai pemimpin. Dimana dengan begitu maka diharapkan dari pertumbuhan sektor pengolahan ini menjadi sebuah sektor yang dapat dipercaya dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak dibandingkan dengan sektor lainnya. Hal ini berarti semakin meningkatnya perkembangan suatu industri maka semakin besar pula kesempatan kerja yang ada. Industri makanan merupakan salah satu jenis industri terbanyak jumlah unit dan terus mengalami perkembangan setiap tahunnya. Dimana dapat terlihat beberapa perusahaan di sub sektor makanan minuman yang telah merilis laporan keuangan sepanjang kuartal III tercatat mengalami pertumbuhan cukup baik.²⁸

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Industri makanan dan minuman mengalami pertumbuhan sebesar 0,22% pada kuartal II di tahun 2020 dibanding dengan pada tahun 2019. Sedangkan, pertumbuhan industri makanan dan minuman di kuartal I pada tahun 2020 sebesar 3,94% dibandingkan dengan periode yang sama di tahun 2019 [3]. Dengan Pertumbuhan industri makanan dan minuman yang meningkat setiap tahunnya maka semakin banyak jumlah perusahaan atau unit usaha yang berdiri sehingga akan semakin banyak pula terjadi penambahan tenaga kerja yang terserap (Saputri & Gunawan, 2018).

Penyerapan tenaga kerja merupakan banyaknya jumlah lapangan pekerjaan yang telah terpenuhi dari banyaknya pertumbuhan penduduk yang bekerja. Penyerapan tenaga kerja ini disebabkan oleh adanya

⁸ <https://industri.kontan.co.id/news/industri-makanan-dan-minuman-masih-mengalami-pertumbuhan-di-kuartal-iii-2019?page=all> diakses pada Jumat, 25 Juni 2021 pukul 18.23WIB.

permintaan tenaga kerja. Dengan demikian, penyerapan tenaga kerja disebut juga sebagai permintaan tenaga kerja (Maryati, Handra, & Muslim, 2021). Banyaknya jumlah unit sector industry maka semakin banyak pilihan kerja dan lowongan pekerjaan, dimana dengan bertambahnya unit industry tersebut maka tenaga kerja yang terserap juga semakin banyak. Dengan demikian rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh jumlah unit industri khususnya industri makanan terhadap penyerapan tenaga kerja di Provinsi Jawa Barat.

3.2 Landasan Teori

a. Pengertian Industri

Menurut George T Renner (2004) industry merupakan seluruh aktivitas manusia dalam bidang ekonomi yang produktif/ menghasilkan barang dan uang. Menurut I made Sandi (2002) industry merupakan usaha untuk memproduksi barang jadi dengan bahan bakumelalui proses produksi penggarapan dalam jumlah besar sehingga barang tersebut dapat diperoleh dengan harga rendah tetapi dengan kualitas yang terbaik. Sedangkan, menurut Badan Pusat Statistik, industry merupakan suatu proses perubahan bahan dasar menjadi barang jadi untuk dijual guna memperoleh keuntungan (Julianto & Suparno, 2016).

Menurut Badan Pusat Statistik dalam Julianto & Suparno (2016) industry digolongkan menjadi beberapa jenis yaitu:

1. Industri Besar, yaitu industry yang memiliki jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang, memiliki modal besar yang dihimpun dalam bentuk pemeliharaan saham, memiliki keterampilan khusus, dan pemimpin perusahaan dipilih melalui uji kemampuan dan kelayakan.
2. Industri Sedang, yaitu industry yang memiliki tenaga kerja sekitar 20-99 orang, memiliki modal yang cukup/sedang sampai besar, tenaga kerja dan manajerial memiliki keterampilan tertentu.

3. Industri Kecil, yaitu industri yang memiliki jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah 5- 19 orang, modal relatif kecil, tenaga kerja berasal dari rumah sekitar dan hubungan saudara.

b. Industri Makanan

Industri makanan merupakan suatu bentuk jenis usaha yang terdapat proses produksi makanan termasuk pemilihan dari bahan baku, proses, pengujian kualitas makanan, pengemasan, dan kegiatan dalam pendistribusian makanan. Menurut Departemen Kesehatan (2011) dalam Hermawan (2016) terdapat prinsip hygiene sanitasi makanan, antara lain:

1. Upaya mengamankan bahan makanan
2. Upaya pengumpulan bahan makanan. dimana, pengelolaan perlu memperhatikan beberapa hal diantaranya: pemilihan bahan baku makanan, pengolahan makanan, dan penyajian makanan.
3. Pengolahan makanan, dimana pada pengelolaan makanan ini merupakan suatu proses penting untuk memudahkan bentuk makanan yang dikonsumsi dengan memperhatikan gizi, tekstur, serta kebersihan dari makanan tersebut.
4. Pengangkutan bahan makanan
5. Penyimpanan bahan makanan

Industri makanan merupakan aktivitas yang ketat akan pengaturan dan peraturan, karena industri makanan berdampak langsung pada kesehatan konsumen. Dalam penentuan proses produksi dan pemilihan baku tidak hanya didasarkan pada perhitungan finansial, tetapi juga memperhatikan aspek. Produsen harus mampu memproduksi produk yang aman, sehat, utuh, dan berkualitas, serta menginformasikannya kepada konsumen sehingga tertarik untuk mengkonsumsi produk yang diluncurkan ke pasar. Sebelum suatu produk diproduksi, pengusaha merancang dimensi dan spesifikasi produk berikut regulasi yang harus

dipatuhi, dengan tujuan menjamin legalitas produk, konsistensi produk, dan menghindari perubahan yang menambah beban biaya produksi (Pudjiraharju, 2017).

c. Industri Makanan Halal

Menurut Riaz & Chaundry (2004) dalam Marin, Soon, & Carol (2016) Makanan halal merupakan makanan yang bebas dari komponen apapun yang dilarang dikonsumsi oleh umat Islam. Pentingnya sertifikasi halal dari produk suatu industri makanan yakni bisa mendukung ekspor dan melindungi konsumen dari produk non halal. Tujuan dari penggunaan sertifikasi halal pada industri makanan adalah untuk menentukan apakah suatu makanan tersebut halal untuk dikonsumsi umat Islam. Setelah mendapatkan sertifikasi halal, perusahaan dapat menggunakan label halal pada produk yang bermanfaat bagi konsumen untuk membuat suatu keputusan dalam mengonsumsi suatu produk (Marin et al., 2016). Oleh karena itu, logo halal pada produk dapat memberikan jaminan yang diperlukan dan menghilangkan ketidakpastian. Terdapat standar dalam pemberian sertifikasi halal pada suatu industri makanan halal menurut latief (2004) dalam (Marin et al., 2016) diantaranya:

1. Tempat harus bersih dan tidak terkontaminasi.
2. Bahan Baku makanan harus disembelih sesuai dengan syariat Islam.
3. Fasilitas dan peralatan tidak boleh terkontaminasi oleh barang-barang non halal.
4. Hanya bahan halal yang dapat digunakan untuk produk halal.
5. Bahan hewani harus berasal dari hewan halal.
6. Bahan kemasan tidak boleh mengandung bahan yang melanggar hukum dan bahan berbahaya.
7. Bahan tidak boleh ada kontaminasi antara Halal dan non-halal selama penanganan penyimpanan, pengangkutan dan manufaktur

d. Pengertian Jumlah Unit Usaha

Menurut Badan Pusat Statistik dalam (Saputri & Gunawan, 2018) unit usaha merupakan suatu unit yang melakukan kegiatan yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan yang memiliki kewenangan yang ditentukan berdasarkan kebenaran lokasi bangunan fisik, dan wilayah operasinya. Pertumbuhan unit usaha pada suatu daerah akan menambah jumlah lapangan pekerjaan. Jumlah unit usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap permintaan tenaga kerja, artinya jika unit usaha suatu industri ditambah maka permintaan tenaga kerja juga bertambah. Semakin banyak jumlah perusahaan atau unit usaha yang berdiri maka akan semakin banyak untuk terjadi penambahan tenaga kerja (Saputri & Gunawan, 2018).

e. Pengertian Tenaga Kerja

Menurut Zenda & Suparno (2017) tenaga kerja merupakan penduduk dalam usia kerja yang siap untuk melakukan pekerjaan, yakni mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari kerja, mereka yang bersekolah, dan mereka yang mengurus rumah tangga. Menurut sumitro (1985) dalam Zenda & Suparno (2017) tenaga kerja merupakan orang yang bersedia dan sanggup untuk menerima bayaran, upah, dan gaji. Sedangkan menurut Simanjuntak dalam Zenda & Suparno (2017) tenaga kerja merupakan penduduk yang berusia antara 14-60 tahun merupakan tenaga kerja, dan orang yang berusia dibawah 14 tahun digolongkan sebagai tenaga kerja. Dengan demikian tenaga kerja merupakan semua orang yang bersedia dan sanggup bekerja, termasuk orang yang menganggur meskipun bersedia dan sanggup bekerja dan mereka yang menganggur terpaksa akibat tidak ada kesempatan kerja.

f. Permintaan Tenaga Kerja

Permintaan tenaga merupakan hubungan antara tingkat upah dengan kuantitas tenaga kerja yang diinginkan untuk dipekerjakan.

Dengan kata lain permintaan tenaga kerja merupakan permintaan terhadap input. Pertambahan permintaan terhadap tenaga kerja tergantung pada pertambahan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi. Oleh sebab itu, permintaan terhadap tenaga kerja disebut sebagai permintaan terkait/derived demand (Maryati et al., 2021).

g. Penyerapan Tenaga Kerja

Menurut Kuncoro (2002) dalam Maryati et al. (2021) Penyerapan tenaga kerja merupakan banyaknya lapangan kerja yang sudah terisi dari banyaknya pertumbuhan penduduk bekerja. Penduduk yang bekerja terserap dan tersebar di berbagai sektor perekonomian. Terserapnya penduduk bekerja di berbagai sector dan lapangan usaha disebabkan oleh adanya permintaan akan tenaga kerja. Oleh karena itu, penyerapan tenaga kerja dapat dikatakan sebagai permintaan tenaga kerja.

3.3 Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif, yaitu penelitian yang menekankan pada analisis data-data numerik yang diolah menggunakan metode statistika. Sumber data diambil dari website resmi Badan Pusat Statistik Jawa Barat dengan subjek penelitian adalah industri kecil, menengah, dan besar di Jawa Barat sedangkan objek penelitiannya adalah pengaruh Jumlah Unit Usaha industri kecil, menengah, dan besar terhadap penyerapan tenaga kerja di Jawa Barat. Populasi penelitian ini adalah seluruh industri kecil, menengah, dan besar di Jawa Barat pada periode 2015-2019. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi sederhana yaitu bagaimana antara satu variabel dependen dapat dipengaruhi oleh variabel independen (Widarjono, 2018) dengan menggunakan *software Eviews 11*.

Model yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel jumlah unit usaha terhadap variabel tenaga kerja. Persamaan dari regresi sederhana adalah sebagai berikut :

$$TK = \beta_0 + \beta_1 UU$$

Dimana:

Y = Variabel Independen (Tenaga Kerja)

β_0 = Konstanta (Intersep)

β_1 = Slope

X = Variabel dependen (Unit Usaha)

e = kesalahan pengganggu (*error term*)

Uji hipotesis yang digunakan untuk membuktikan adanya pengaruh variabel dependen terhadap variabel independen, maka digunakannya uji t dan uji F. Kemudian untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel dependen terhadap variabel independen maka digunakan uji koefisien determinasi (Uji R²).

3.4 Hasil Dan Pembahasan

Pada penelitian ini, estimasi model regresi yang digunakan dapat dilihat pada persamaan dibawah ini, dimana tujuan estimasi adalah untuk menjelaskan seberapa besar kemampuan variabel Unit Usaha untuk memprediksi keberadaan variabel Tenaga Kerja. Berdasarkan pengujian didapatkan persamaan antara unit usaha dan tenaga kerja adalah sebagai berikut:

$$TK = -68546266.5891 + 601.588081521 * UU$$

Persamaan tersebut menjelaskan hubungan antara jumlah unit usaha dengan jumlah tenaga kerja. Dimana dalam persamaan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa jika unit usaha bernilai nol maka jumlah tenaga kerja sebanyak -68546266.5891 orang. jika jumlah unit usaha naik 1unit maka tenaga kerja akan naik sebanyak 601.588081521 orang.

3.5 Deskripsi dan Analisis Data

Tabel 3.2 Deskripsi Individual

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Jumlah UMKM	190035.0	207332.0	200365.4	8358.875
Penyerapan Tenaga Kerja	46193830	56520340	51991170	5143552.0

Sumber: Data Sekunder Diolah (2021)

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dipahami bahwasanya variabel Unit Usaha (X) memiliki fluktuasi yang tidak terlalu tinggi. sementara untuk variabel Penyerapan Tenaga Kerja (Y) memiliki nilai minimum sebesar 46193830 orang sedangkan nilai maksimumnya sebesar 56520340 orang dengan nilai rata-rata sebesar 51991170 orang. Standar deviasi variabel Penyerapan Tenaga Kerja adalah sebesar 5143552, yang berarti nilai tersebut lebih kecil daripada nilai rata-rata variabel penyerapan tenaga kerja. Hal ini dapat disimpulkan bahwa fluktuasi penyerapan tenaga kerja juga termasuk kategori yang rendah.

3.5 Analisis Data Penelitian

a. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji Normalitas digunakan untuk menilai sebaran data pada suatu kelompok data atau variabel, apakah data tersebut terdistribusi normal atau tidak. Jika nilai probabilitas Jarque- Bera lebih besar dari nilai alpha 0,05, maka data tersebut terdistribusi normal.

Tabel 3.3 Output Uji Normalitas

Jarque-Bera	0.589386
Probability	0.744760

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan hasil uji normalitas, maka didapatkan nilai probabilitas Jarque-Bera lebih besar dari nilai alpha (0.05) yaitu sebesar 0.744760. Hasil tersebut dapat dikatakan bahwa data terdistribusi normal. Artinya bahwa asumsi klasik mengenai kenormalan telah terpenuhi.

2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk memastikan apakah di dalam suatu model regresi terdapat interkorelasi atau kolinearitas antar variabel bebas. Jika nilai VIP lebih kecil dari 10, maka dinyatakan model tersebut tidak terdapat multikolinearitas.

Tabel 3.4 Output Uji Multikolinearitas

Variabel	Centered VIP
UU	1.000000

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Hasil pengujian multikolinearitas didapatkan nilai Centered VIP untuk variabel UU (Unit Usaha) sebesar 1.0000 yang berarti bahwa lebih kecil dari 10. Hasil tersebut berarti bahwa tidak terdapat multikolinearitas dari model ini.

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam

model regresi linear terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan terhadap pengamatan lain. Jika Nilai Prob f. atau F hitung nya lebih besar dari 0,05 maka dinyatakan bahwa model tersebut lolos uji Heteroskedastisitas.

Tabel 3.5. Output Uji Heteroskedastisitas

F-Statistic	5.289981	Prob. F (1,3)	0.1050
Obs*R-squared	3.190587	Prob. Chi-Square (1)	0.0741
Scaled Explained SS	0.857424	Prob. Chi-Square (1)	0.3545

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Dari hasil pengujian heteroskedastisitas menggunakan uji Gletjer maka didapatkan nilai Prob F atau F hitung sebesar 0.1050 yang berarti lebih besar dari nilai alpha (0.05). Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 yang menyatakan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas diterima. Artinya bahwa model regresi terbebas dari Heteroskedastisitas.

4) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui adakah korelasi variabel yang ada di dalam model prediksi dengan perubahan waktu. Jika nilai F hitung lebih besar dari 0,05 maka dinyatakan model regresi tersebut lolos uji autokorelasi.

Tabel 3.6. Output Uji Autokorelasi

F-statistic	11.54745	Prob. F (2,1)	0.2037
Obs*R-squared	4.792487	Prob. Chi-Square	0.0911

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

Berdasarkan pengujian autokorelasi maka didapatkan hasil Probabilitas F (2,1) atau nilai F hitung sebesar 0.2037 yang berarti lebih besar dari nilai alpha (0.05). sehingga hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa Uji hipotesis, H_0 diterima yang artinya bahwa tidak terjadi autokorelasi.

3.6 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana

Hasil pengujian data menggunakan Eviews 11 dengan metode analisis regresi sederhana, dimana variabel independen adalah jumlah Unit Usaha dan variabel dependen adalah Tenaga Kerja didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 3.7. Output Analisis Regresi Linear Sederhana

Variabel	Coefficient	Std.Error	t-Statistic	Prob.
C	-68546267	15056427	-4.552625	0.0199
UU	601.5881	75.09261	8.011282	0.0041
R-Squared		0.955344		
Adjusted R-Squared		0.940459		
F-Statistic		64.18064		
Prob. (F-Statistic)		0.0004060		

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2021

a. Hasil Uji Tabel Statistik parameter jumlah Unit Usaha terhadap Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil pengujian, didapatkan hasil bahwa nilai probabilitas sebesar 0.0041 yang berarti lebih kecil dari nilai alpha sebesar 0.05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis yang menyatakan bahwa jumlah unit usaha tidak berpengaruh terhadap tenaga kerja

ditolak. Artinya bahwa jumlah unit usaha berpengaruh secara signifikan terhadap tenaga kerja. Koefisien variabel unit usaha didapatkan sebesar 601.5881, hal ini berarti bahwa peningkatan setiap 1 unit usaha akan meningkatkan tenaga kerja sebanyak 601 orang. Hasil ini juga didukung dengan nilai Prob. (F-Statistik) yang lebih kecil dari nilai alpha (0.05) yaitu sebesar 0.0004060 yang berarti adanya hubungan antara variabel unit usaha dengan variabel tenaga kerja. Besarnya pengaruh yang diberikan oleh variabel unit usaha terhadap variabel tenaga kerja dapat dilihat dari nilai Adjusted R-Square sebesar 0.955344 (95.53%), artinya bahwa variabel tenaga kerja dapat dijelaskan sebanyak 95.53% oleh variabel unit usaha sedangkan sisanya sebesar 4.47% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

b. Pengaruh Jumlah Unit Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga kerja

Hipotesis yang menyatakan bahwa variabel unit usaha berpengaruh secara signifikan terhadap tenaga kerja diterima. Hal ini dibuktikan dengan nilai probabilitas yang lebih kecil dari nilai tingkat kesalahan (nilai alpha), juga nilai prob. F-Statistik yang nilainya lebih kecil dari nilai alpha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Bustam (2016) yang menyatakan bahwa hubungan antara jumlah unit usaha dan penyerapan tenaga kerja merupakan hubungan yang positif. Hal ini karena, salah satu faktor yang dapat meningkatkan penyerapan tenaga kerja adalah jumlah unit usaha, dimana jika jumlah unit usaha mengalami peningkatan atau dengan kata lain terdapat unit usaha baru yang berdiri, maka kebutuhan akan tenaga kerja juga meningkat sehingga penyerapan tenaga kerja juga akan bertambah. Sebagaimana penelitian ini yang membuktikan bahwasanya jumlah unit usaha industri kecil, menengah, dan besar yang ada di Jawa Barat berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja pada periode 2015 - 2019.

Unit usaha industri yang ada di Jawa Barat sebagaimana terdapat pada data Badan Pusat Statistik Jawa Barat, bahwasanya industri yang memiliki kontribusi terbesar dalam penyerapan tenaga kerja adalah industri makanan, dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3.8. Perkembangan Jumlah Unit Perusahaan dan Tenaga Kerja Sektor IndustriKecil, Menengah, dan Besar Tahun 2015- 2018 di Provinsi Jawa Barat

No	Klasifikasi	Perusahaan			Tenaga Kerja		
		2015	2017	2018	2015	2017	2018
1	Makanan	1055	3521	1255	106055	167200	179212
2	Minuman	96	180	175	17158	38045	38595
3	Pengolahan Tembakau	9	12	10	1478	3334	3253
4	Tekstil	1088	1357	1287	261913	388167	385530
5	Pakaian Jadi	792	1151	1031	308237	388567	388441

Sumber: Data BPS Jabar (2015-2020)

Dari data diatas dapat dilihat bahwasannya industri makanan pada tahun 2015 berada di peringkat kedua yang memiliki jumlah unit usaha terbanyak, sedangkan yang berada di peringkat pertama adalah industri tekstil. Akan tetapi, 2 tahun setelahnya yaitu pada tahun 2017, jumlah unit usaha pada industri makanan meningkat menjadi 3521 unit, sedangkan industri tekstil hanya sebanyak 1357 unit. Kemudian pada tahun 2018, jumlah unit usaha seluruh industri baik industri makanan maupun tekstil mengalami penurunan. Meskipun jumlah unit usaha menurun, tetapi tidak menurunkan jumlah tenaga kerja pada tahun tersebut. Jika melihat data di atas secara langsung, memang industri

makanan lah yang memiliki jumlah unit usaha paling banyak, tetapi penyerapan tenaga kerja pada industri makanan justru tidak sebanyak penyerapan tenaga kerja pada industri tekstil dan pakaian jadi. Oleh karena itu, terdapat perbedaan hasil dan fakta di lapangan mengenai pengaruh jumlah unit usaha terhadap penyerapan tenaga kerja di Provinsi Jawa Barat pada periode 2015-2019.

Perbedaan antara hasil dan fakta di lapangan terjadi karena pada industri tekstil memiliki daya saing yang tinggi, dimana struktur industrinya lebih terintegrasi dibandingkan sektor industri makanan. Walau demikian, sektor industri makanan juga berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja meskipun tidak sebanyak industri tekstil. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya hal tersebut, diantaranya dari keseluruhan jumlah unit usaha di industri makanan, terdapat beberapa industri makanan yang tergolong kecil sehingga masih terdapat beberapa keterbatasan baik dalam segi manajerial nya maupun tenaga kerja yang dibutuhkan. Berkenaan dengan tenaga kerja yang dibutuhkan, oleh sektor industri makanan kecil, kebanyakan dikerjakan oleh keluarga sendiri atau dari kerabat dekatnya saja, sehingga penyerapan tenaga kerja masih tergolong sedikit dan belum efektif.

Dengan begitu, semakin pesatnya laju penduduk diharapkan pemerintah daerah mampu untuk membangun unit usaha makanan baru yang dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak dikarenakan tingginya angkatan kerja pada saat ini. Sebagaimana dipaparkan pada laporan publikasi Provinsi Jawa Barat Dalam Angka 2021 bahwasanya dari 37,51 juta penduduk usia kerja, 24,21 juta orang merupakan angkatan kerja yang terdiri dari 21,68 juta orang merupakan penduduk bekerja sedangkan 2,53 juta orang lainnya adalah pengangguran. Dari data tersebut masih banyak penduduk angkatan kerja yang belum bekerja atau menganggur, sehingga Pemerintah daerah hendaknya memberikan pelatihan kepada 2,53 juta penduduk yang menganggur

agar dapat memiliki pengetahuan dan skill yang bisa menjadi harapan bagi kemakmuran masyarakat Jawa Barat. Dengan adanya penduduk yang memiliki skill yang dibutuhkan maka akan menciptakan produk yang tidak hanya bisa bersaing di pasar nasional saja, akan tetapi juga di pasar Internasional.

3.7 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka didapatkan kesimpulan bahwasanya jumlah unit usaha yang merupakan variabel independen berpengaruh secara signifikan terhadap tenaga kerja yang menjadi variabel dependen pada Industri kecil, menengah dan besar di Provinsi Jawa Barat periode 2015 - 2019. Dari banyaknya industri yang ada di Jawa Barat, jumlah unit usaha di industri makanan lah yang memiliki jumlah paling banyak dari sektor industri lainnya. Akan tetapi, pada kenyataannya sektor industri makanan belum mampu berkontribusi secara efektif terhadap penyerapan tenaga kerja yang ada di Provinsi Jawa Barat ini. Alasannya karena tidak sedikit industri makanan yang dikerjakan oleh perorangan dan dengan modal, serta teknologi yang masih terbatas. Sehingga, industri makanan belum mampu menyerap banyaknya tenaga kerja yang ada.

Upaya dalam penciptaan lapangan usaha di Provinsi Jawa Barat seharusnya menjadi prioritas pembangunan agar dapat mewujudkan kesejahteraan bagi masyarakat di wilayah Jawa Barat. Dengan begitu akan berpengaruh terhadap PDRB Jawa Barat yang menjadi bagian dari PDB Nasional.

Daftar Pustaka

Hermawan, T. (2016). Hygiene dan sanitasi pengolahan makanan keluarga anggota lembaga pemberdayaan kesejahteraan. *Jurnal Keluarga*, 2(1), 76-84.

- Julianto, F. T., & Suparno. (2016). Analisis Pengaruh Jumlah Industri Besar Dan Upah Minimum Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Surabaya. *Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2), 229–256.
- Marin, D. N., Soon, J. M., & Carol, W. A. (2016). Positioning food safety in Halal assurance. *Food Control*, 70, 257–270. <https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2016.05.059>
- Maryati, S., Handra, H., & Muslim, I. (2021). Penyerapan Tenaga Kerja dan Pertumbuhan Ekonomi Menuju Era Bonus Demografi di Sumatra Barat. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, 21(1), 95–107.
- Pudjiraharju, A. (2017). *Pusat Pendidikan Sumber Daya Manusia Kesehatan*. Jakarta:Kementerian Kesehatan Republik Indonesia.
- Saputri, M. D., & Gunawan, K. I. (2018). Analisis pengaruh Jumlah Unit Usaha, Investasi, dan Upah Minimum Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Sektor Industri Pengolahan Besar dan Sedang Di Kota Surabaya Tahun 2005-2014. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 3(1), 589–606.
- Zenda, R. H., & Suparno. (2017). Peranan Sektor Industri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Surabaya. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 2(1), 371–384.

BAB IV

**STRATEGI PEMASARAN BUSANA MUSLIM
TOKORUMAH JAHIT AKHWAT (RJA)
DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN
MASYARAKAT MISKIN**

Oleh: Wardatul Wahidah R dan Annessa Fadhillah

4.1 Pendahuluan

Sebagai suatu permasalahan dunia kemiskinan ramai dikaitkan dengan kebutuhan, kesulitan, dan kekurangan di kehidupan masyarakat. Dengan dengan kata lain kemiskinan adalah keadaan dimana rendahnya aturan kehidupan di setiap daerah, baik yang ada dipedesaan bahkan diperkotaan. Setiap masyarakat pasti menginginkan kesejahteraan di dalam hidupnya, seseorang dapat dikatakan sejahtera apabila masalah perekonomiannya stabil.

Strategi pemasaran merupakan hal yang penting bagi suatu instansi dalam memasarkan produknya dengan perencanaan guna untuk mencapai suatu tujuan dalam suatu perusahaan. Strategi pemasaran yang dimaksud adalah Strategi yang dilakukan oleh toko Rumah Jahit AkhwatRJA dalam memasarkan produknya banyak cara yang ditempuh guna untuk mencapai target yang telah ditentukan dan dapat membuka lapangan pekerjaan yang luas serta dapat membangkitkan perekonomian masyarakat dan mampu bersaing secara global.

4.2 Teori dan Metode Penelitian

a. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah rencana yang tersusun dalam bidang pemasaran untuk memperoleh hasil yang maksimal. Dalam menyusun pemasarannya, setiap langkah dalam merumuskan strategi pemasaran harus didasarkan pada tujuan untuk mencapai kepuasan pelanggan. Yang artinya proses yang dilalui oleh setiap pihak bisa jadi beragam sesuai dengan kesanggupan dan karakteristik masing-masing, tetapi tujuan akhirnya tetap pada kepuasan konsumen.

Proses strategi pemasaran termasuk: (1) Analisis keadaan. Tahap analisis keadaan ini meliputi visi, struktur, segmentasi pasar, dan analisis pasar serta pengetahuan terhadap pasar untuk menciptakan perancangan dalam strategi baru atau perubahan strategi yang sudah ada. (2) Perencanaan Strategi Pemasaran. Tahap perencanaan strategi pemasaran ini dalam proses strategi pemasaran mengidentifikasi peluang pasar, mempertimbangkan persaingan, menggambarkan segmen pasar, dan mempunyai kelemahan dan kekuatan dalam perusahaan. Perencanaan strategi pemasaran mencakup *market targeting* dan analisis *positioning*, membangun hubungan pemasaran, pengembangan dan pengenalan produk baru kepada pelanggan. (3) Pengembangan Program Pemasaran. Tahap pengembangan program pemasaran ini mencakup portofolio, strategi promosi, rantai nilai, dan harga. (4) Penerapan dari Manajemen Strategi Pemasaran. Tahap penerapan dari manajemen strategi pemasaran ini mencakup perancangan marketing yang efektif, serta strategi implementasi dan kontrol yang baik.

b. Busana Muslim

Busana mempunyai arti luas bisa menjadi semua benda yang melekat di badan, seperti baju, celana, sarung, dan kain panjang dan pakaian lainnya. Kedua, aksesoris pakaian, semua benda yang melengkapi pakaian seperti selendang, topi, sarung tangan, dan kaos kaki.

Ketiga, aksesoris selain yang melengkapi pakaian yang berfungsi sebagai hiasan untuk keindahan pakaian seperti, gelang, cincin dan sebagainya.

Dalam pengertian berbusana pada Al-Qur'an banyak menggunakan istilah yang bermacam-macam sesuai dengan konteks kalimatnya. Menurut Quraish Shihab paling tidak ada 3 istilah yang dipakai yaitu: 1) Al-Libas, artinya segala sesuatu yang menutupi tubuh. pada Al-Qur'an al-libas untuk menunjukkan pakaian lahir dan batin. 2) Ats-Tsiyab, artinya kembalinya sesuatu kepada keadaan yang pertama yaitu tertutup. 3) As-Sarabil, artinya pakaian dengan jenis apapun bahannya.

Dapat disimpulkan busana muslim adalah berbagai jenis pakaian yang dikenakan sesuai dengan ketentuan syariat Islam, maksudnya yaitu menutupi bagian tubuh yang tidak pantas untuk diperlihatkan kepada publik dan harus dikaitkan dengan sikap taqwa yang berhubungan dengan nilai psikologis terhadap pemakainya. Untuk menumbuhkan konsep busana muslim semuanya kembali kepada masing-masing individu, namun dengan memperlihatkan bentuk mode pakaian, warna, keindahan, bisa menjadi salah satu faktor pendukung yang tidak dapat dihindari.

Syarat-syarat yang harus diperhatikan dalam busana muslim menurut M. Quraish Shihab adalah sebagai berikut : 1. Busana muslim harus menutupi seluruh tubuh, kecuali muka dan kedua telapak tangan, 2. Busana muslim harusnya berbahan tebal yang tidak terawang. 3. Pakaiannya tidak ketat sehingga membentuk bagian-bagian tubuh, 4. Pakaian wanita muslim tidak menyerupai pakaian laki-laki begitupun sebaliknya, 5. Pakaian yang dipakai wanita tidak terdapat hiasan yang berlebihan, 6. dan segi warna, tidak terlalu mencolok. kebersihan, kerapian, dan bisa mencerminkan kepribadian seseorang.

c. Kesejahteraan

Sejak awal kemerdekaan bangsa Indonesia, pemerintah telah memperhatikan Hal yang sangat penting untuk mewujudkan masyarakat

yang adil dan makmur yang sesuai dengan Ketentuan dalam alinea keempat UUD 1945. Hal ini tercermin dalam Berbagai rencana pembangunan yang telah dilaksanakan selama ini yang menjadi pedoman dan Dirancang untuk sangat mementingkan upaya untuk mengatasi Kemiskinan, karena pada dasarnya pembangunan ditujukan untuk Meningkatkan kesejahteraan sosial.

Kesejahteraan adalah ukuran social Keadaan kemakmuran. Kesejahteraan dapat ditentukan oleh kesehatan, status ekonomi, dan kualitas hidup masyarakat, opini publik. kesejahteraan identik dengan tingkat pendidikan seseorang lebih tinggi, seperti pekerjaan yang mapan dan Penghasilan yang cukup. Kesejahteraan adalah tujuan seluruh keluarga. Kesejahteraan didefinisikan sebagai kemampuan keluarga untuk memenuhi semua kebutuhan Hidup layak, sehat dan produktif.

Pendapat Syaikh Muhammad Muhyidin Qaradaghi falah ialah keberhasilan dalam kehidupan didunia bahkan di kehidupan akhirat kelak. Falah dalam Islam terdapat beberapa macam, 1. Keberhasilan falah sebagai tujuan hidup. 2. Kemaslahatan yang ingin dicapai dalam falah. 3. Masalah dalam meraih falah.

d. Kemiskinan

Ada banyak pengertian kemiskinan, definisi yang paling umum adalah hubungkan konsep kemiskinan dan aspek ekonomi. Jenis yang berbeda dalam upaya untuk mendefinisikan kemiskinan dan mengidentifikasi kemiskinan sebenarnya mengarah pada sebuah konsep pemikiran yang dapat menyederhanakan. Seperti dari perspektif Sudut pengukuran, kemiskinan terbagi menjadi dua yaitu Kemiskinan absolut dan kemiskinan relatif. Kedua dari alasannya, Kemiskinan dapat dikelompokkan Menjadi kemiskinan alami dan struktur. Salah satu syarat penting untuk memperkenalkan kebijakan mitigasi. Kemiskinan bisa dicapai, harus jelas standar tentang siapa atau kelompok termasuk masyarakat yang mana

dalam kategori kemiskinan dan menjadi Rencana tujuan. Selain itu syarat yang juga harus dipenuhi adalah Penyebab kemiskinan harus dipahami dengan benar di setiap komunitas dan wilayah/wilayah. karena alasan ini tak terpisahkan dari pengaruh nilai-nilai lokal.

Berbagai hal yang dilakukan dalam mencegah kemiskinan sering kita jumpai kemiskinan dalam bentuk kultural yang dimaksud ialah masyarakat yang merasakan dampak dari kemiskinan ini mungkin sudah merasa bodoh dan pasrah menerima ketetapan Allah Swt, karena efek malas sehingga menimbulkan sikap peminta-minta dan berharap sama orang lain.

e. Perkembangan Bisnis Fashion Muslim Diindonesia

Industri fashion merupakan salah satu sektor industri penunjang perekonomian nasional, dan kinerjanya harus terus dipertahankan dan ditingkatkan. Industri pakaian juga erat kaitannya dengan industri tekstil. Menurut data Pusdatin Kementerian Perindustrian, tingkat kontribusi industri tekstil dan pakaian jadi terhadap PDB industri pengolahan non migas pada triwulan III- 2020 sebesar 6,75%.

Melihat besarnya potensi industri fashion khususnya fashion muslim, Kementerian Perindustrian melalui Dishub terus bekerja keras mengembangkan potensi perancang busana muda Indonesia. Salah satunya memberikan panggung bagi para desainer muda untuk mengembangkan dan meningkatkan diri, salah satunya dengan menyelenggarakan kompetisi desain busana muslim yaitu Moderate Fashion Projects (MOFP).

Pada Sabtu, 21 November 2020, Gati Wibawaningsih, Direktur Jenderal Industri Kecil Menengah dan Komposit Kementerian Perindustrian (IKMA), memberikan pidato penutup pada upacara pembukaan Proyek Mode Moderat 2020. “Kami menyadari bahwa dalam perkembangan industri busana muslim, peran desainer sangat penting, memberikan warna dan inovasi baru bagi perkembangan produk busana

muslim Indonesia.”

Pada saat yang sama, konsumsi fashion Muslim Indonesia pada 2019 mencapai US\$16 miliar, menempati peringkat kelima dunia setelah Iran, Turki, Arab Saudi, dan Pakistan. Hal ini menunjukkan bahwa peluang pasar fashion muslim global dan domestik sangat besar dan harus diisi oleh industri fashion muslim Indonesia.

Menurut Gatti, perkembangan fashion muslim Indonesia juga memiliki prestasi internasional. Menurut “Report on the State of the Global Islamic Economy 2020/2021”, Indonesia menjadi negara ketiga termaju dalam fashion muslim di dunia setelah Uni Emirat Arab dan Turki. “Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia berpeluang menjadi salah satu pusat mode muslim nomor satu dan dunia,” kata Gatti.

Industri busana muslim merupakan bagian dari industri pakaian dan memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian nasional. Menurut data Kementerian Perindustri dan Teknologi Informasi, nilai ekspor industri pakaian jadi mencapai 8,3 miliar dolar AS pada 2019, dan nilai ekspor industri pakaian jadi mencapai 5,36 miliar dolar AS pada Januari hingga September 2020.

Gatti menjelaskan, perkembangan populasi muslim dunia menjadi salah satu pendorong utama berkembangnya industri fashion muslim. Laporan “National Global Islamic Economic Report 2020/2021” yang baru dirilis menyebutkan konsumsi fashion muslim global diperkirakan mencapai US\$277 miliar pada 2019. Meski pandemi COVID-19 telah menurunkan jumlah konsumsi busana muslim di dunia sebesar 2,9% menjadi US\$268 miliar, namun diharapkan pada tahun 2021 industri tersebut akan pulih kembali.

f. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian *Field Research* (penelitian lapangan). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif

yang berlokasi di toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) kota Makassar. Metode penelitian kualitatif yaitu menjelaskan kondisi sebenarnya yang terjadi dengan pendekatan normative dan bersifat analisis deskriptif, dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa *interview*, *observasi*, dokumentasi dan menggunakan bahan kepustakaan lainnya.

4.3 Hasil Dan Pembahasan Penelitian

a. Strategi Pemasaran Toko Rumah Jahit Akhwat (RJA)

Toko RJA merupakan toko busana muslim yang terletak di provinsi Sulawesi selatan dan memiliki cabang sebanyak Sembilan yang tersebar di pulau Sulawesi. Toko RJA yang di rintis oleh ibu ummu zakiyah beserta keluarga pada tahun 2010 yang bermodalkan hanya 50 jt. Produk yang ditawarkan di toko RJA tidak hanya pakaian muslim dan muslimah yang beragam model dan warna tetapi toko ini menyediakan juga berbagai produk lainnya seperti kurma, obat herbal, dan parfum. Setiap cabang di toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) yang tersebar di Sulawesi selatan memiliki kurang lebih 20 karyawan.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh RJA dalam penjualan barang terdapat dua cara memasarkan produknya yaitu secara online dan offline. Toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) dalam penjualan online melakukan beberapa strategi yaitu dengan memasang iklan pada sosial media, pamflet, dan melakukan kerjasama dengan beberapa event sebagai sponsor serta toko RJA memiliki ratusan reseller dan dropship, puluhan distributor yang tersebar diseluruh Indonesia. Dalam strategi online setiap cabang mempunyai marketing sendiri yang akan mengajarkan para reseller dan distributor cara pemasaran yang baik dan benar hingga mendapat penghasilan dengan cara virtual. Sedangkan strategi offline cara mereka memasarkannya dengan membuka toko setiap hari agar para pembeli bisa datang ke toko langsung melihat produknya. Penghasilan yang mereka dapatkan kebanyakan dari transaksi online dibanding

transaksi lewat offline.

Penghasilan yang didapatkan dari setiap cabang memiliki omset yang berbeda-beda mulaidari 200-600 juta perbulan. Tetapi penghasilan yang didapatkan dalam bulan Ramadhan meningkat dari bulan sebelumnya yaitu paling sedikit 600 juta hingga 6 milyar perbulannya di setiap cabang. Total penghasilan yang diperoleh oleh toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) dalam pertahunnya bisa mengumpulkan omset sebesar 30 Milyar dalam pertahun.

Setiap usaha yang dilakukan pasti selalu ada masalah yang dihadapi disetiap kegiatan yang dilakukan seperti masalah internal dan eksternal. Masalah internal yang dihadapi Rumah Jahit Akhwat (RJA) seperti karyawan yang tidak sesuai dengan SOP, pesanan yang tidak tepat waktu, kurangnya produksi barang yang diminta konsumen. Sedangkan masalah eksternal yang dihadapi oleh Rumah Jahit Akhwat (RJA) seperti batalnya pelanggan dalam membeli produk.

b. Peran Toko Rumah Jahit Akhwat Dalam Mensejahterakan Masyarakat Miskin.

Rumah Jahit Akhwat (RJA) mempunyai visi-misi yang tidak hanya berkaitan dengan perkembangan perusahaannya akan tetapi juga memiliki tujuan untuk mensejahterakan masyarakat miskin. Peran Rumah Jahit Akhwat (RJA) dalam mensejahterakan masyarakat miskin dengan cara membuka lapangan kerja untuk ibu-ibu rumah tangga yang tidak memiliki penghasilan tetap dan termasuk kategori kurang mampu, untuk dilatih dalam proses menjahit busana muslim. Sehingga ibu rumah tangga (IRT) yang dulunya tidak produktif dan tidak menghasilkan menjadi aktif dan produktif serta mendapatkan penghasilan tambahan bagi kehidupannya. Di setiap karyawan Rumah Jahit Akhwat (RJA) memiliki latar belakang yang rata-rata tidak mampu, akan tetapi mempunyai proses perekrutan dalam penerimaan karyawan.

Program yang dilakukan Rumah Jahit Akhwat tidak hanya membuka lapangan pekerjaan akan tetapi dalam setiap tahunnya juga rutin mengeluarkan zakat Maal yang dikeluarkan disetiap bulan Ramadhan sebesar 2,5 % dari penghasilannya. Tidak hanya itu RJA juga rutin mengeluarkan infaq dan sedekah untuk anak yatim piatu yang ada di panti asuhan berupa uang tunai dan kado baju lebaran dalam setiap Idul Fitri dan Idul Adha. Serta toko Rumah Jahit Akhwat ikut serta dalam berpartisipasi dalam program penanggulangan bencana berupa memberikan pakaian yang layak pakai, makanan, obat-obatan dan bahkan uang tunai bagi mereka yang membutuhkan.

Dalam penelitian ini penulis dapat menarik kesimpulan bahwa toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) tidak hanya mementingkan perkembangan perusahaannya, akan tetapi di sisi lain juga bagaimana cara mensejahterakan masyarakat miskin. Dalam hal ini penghasilan dari toko tersebut disisihkan bagi orang yang berhak menerimanya, sehingga harta tersebut tidak hanya beredar dari kalangan tertentu tetapi juga beredar di kalangan masyarakat miskin.

4.4 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh RJA dalam penjualan barang terdapat dua cara memasarkan produknya yaitu secara online dan offline. Toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) dalam penjualan online melakukan beberapa strategi yaitu dengan memasang iklan pada sosial media, pamflet, dan melakukan kerjasama dengan beberapa event sebagai sponsor serta toko RJA memiliki ratusan reseller dan dropship, puluhan distributor yang tersebar diseluruh Indonesia.
- b. Peran Rumah Jahit Akhwat (RJA) dalam mensejahterakan masyarakat miskin dengan cara membuka lapangan kerja untuk ibu-ibu rumah

tangga yang tidak memiliki penghasilan tetap dan termasuk kategori kurang mampu, untuk dilatih dalam proses menjahit busana muslim. Sehingga ibu rumah tangga (IRT) yang dulunya tidak produktif dan tidak menghasilkan menjadi aktif dan produktif serta mendapatkan penghasilan tambahan bagi kehidupannya.

- c. Toko Rumah Jahit Akhwat (RJA) tidak hanya mementingkan perkembangan perusahaannya, akan tetapi di sisi lain juga bagaimana cara mensejahterakan masyarakat miskin. Dalam hal ini penghasilan dari toko tersebut disisihkan bagi orang yang berhak menerimanya, sehingga harta tersebut tidak hanya beredar dari kalangan tertentu tetapi juga beredar di kalangan masyarakat miskin.

Daftar Pustaka

- Kasim, Andi Mardiana, Nur Ain, *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan Butik Busana Muslim Anisa Kota Gorontalo*, Vol. 1 Nomor 2, Desember 2016
- Nurwati Nunung, *Kemiskinan, Model Pengukuran, Permasalahan dan Alternatif kebijakan*, Vol.10. No. 1 Januari 2008
- Mulia, rizki afri, Nika saputra. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kesejahteraan Masyarakat Kota Padang*, Vol. 11 No. 1 thn 2020
- Risal, Heri Bungkaes, dkk. *Hubungan Efektivitas Pengelolaan program Raskin dengan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Manahan kecmtan Gemeh Kabupaten Kepulauan talaud*, edisi April 2013
- Shihab, Quraish. 2006. *Jilbab Pakaian Wanita Muslim Pandangan Ulama masa Lalu & Cendekiawan Kontemporer*. Jakarta: Penerbit Lentera Hati
- Surtiretna, Nina, et al. *Anggun Berjilbab*. Cet. Ke-2. Bandung: al-Bayan, 1995.
- www.femina.co.id/biznews/potensi-desainer-muda-busana-muslim-di-mofp-2020, diakses 22 April 2021 pukul 08.00.

BAB V

PERAN PEGADAIAN SYARIAH SEBAGAI SOLUSI KEUANGAN MASYARAKAT DITENGAH PANDEMI COVID-19

Oleh: Siti Aisyah Humaira dan Nurchalisa Putri

5.1 Pendahuluan

Permasalahan perekonomian selama pandemi Covid-19 menyebabkan kegelisahan di kalangan masyarakat, khususnya kelas bawah dan menengah yang berpenghasilan relatif rendah. Mereka harus mencari jalan keluar untuk mengatasi kesulitan akibat kebutuhan ekonomi dan finansial tersebut, kerap ditemukan kondisi masyarakat yang memiliki harta dalam bentuk selain uang tunai akan tetapi pada saat yang bersamaan mereka mengalami kesulitan likuiditas hingga membutuhkan dana dalam bentuk tunai, seperti kebutuhan mendadak yang membutuhkan uang tunai, biaya pendidikan, perawatan rumah sakit, dan lain sebagainya. Salah satu solusi yang dapat diambil masyarakat jika memerlukan uang dalam kondisi yang mendesak, tanpa harus kehilangan barang yang dimilikinya adalah menggadaikan barang-barang berharga mereka di pegadaian.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan di dalam buku Statistik Lembaga Keuangan Khusus, bahwa selain menjalankan kegiatan usaha dengan prinsip konvensional, PT Pegadaian (Persero) juga melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip syariah melalui pembentukan UUS. Jaringan kantor PT Pegadaian (Persero) tersebar luas di seluruh Indonesia hingga tingkat kecamatan dan desa. Sampai dengan akhir tahun 2017, terdapat

1 kantor pusat, 12 kantor wilayah, 59 kantor area, dan 4.322 outlet yang tersebar di seluruh Indonesia. Pinjaman yang disalurkan PT Pegadaian (Persero) per Desember 2017 tercatat naik 4,0% dibandingkan dengan tahun sebelumnya, menjadi Rp36.882 miliar. Nilai pembiayaan yang disalurkan melalui gadai syariah naik 15,2%

Pegadaian merupakan lembaga keuangan non-bank yang dikelola oleh pemerintah dalam melaksanakan penyaluran uang pinjaman atau kredit atas dasar hukum gadai kepada masyarakat agar tidak dirugikan oleh kegiatan lembaga keuangan informal yang cenderung memanfaatkan kebutuhan mendesak dari masyarakat. Sedangkan Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang dikelola oleh perusahaan umum pegadaian. Awal berdirinya pegadaian syariah ini dilatar belakangi oleh keinginan adanya layanan gadai yang berpedoman pada prinsip syariah oleh masyarakat muslim. Pegadaian syariah mengutamakan memberi manfaat sesuai dengan keinginan yang diharapkan oleh masyarakat, yaitu dengan menjauhkan dari praktek riba, *qimar* (spekulasi), maupun *qharar* (ketidakpastian), yang berimbas atas terjadinya suatu ketidakadilan dan kezaliman pada masyarakat atau nasabah (Nasution, 2016).

Dalam Islam Gadai Syariah (*Ar-Rahn*) merupakan sarana saling tolong menolong (*ta'awun*) tanpa adanya imbalan jasa. Berdasarkan hukum Islam, penggadaian merupakan suatu tanggungan atas utang yang dilakukan apabila pengutang gagal membayar kewajibannya dan barang yang digadaikan menjadi jaminan. Menurut Akram Khan dalam (Manahaar, 2019) *Ar-Rahn* adalah konsep utang piutang yang sesuai dengan syariah karena bersifat skim *qardhul hasan* yang digunakan untuk keperluan bersifat sosial dengan tujuan kesejahteraan dan untuk kepentingan membantu meringankan beban ekonomi masyarakat yang berhak menerima zakat (*Mustahiq*).

Diharapkan masyarakat akan bisa lebih memilih pegadaian dibandingkan lembaga keuangan lain pada saat mereka mengalami

kesulitan dana dan ingin mendapatkan dana. Karena Pembentukan lembaga Pegadaian Syariah ini dilakukan sebagai usaha untuk merealisasikan praktek ekonomi syariah di masyarakat ekonomi menengah ke bawah yang sedang mengalami kesulitan dalam mendapatkan pendanaan dan golongan ekonomi lemah yang kurang mendapat pelayanan dari lembaga keuangan lainnya atau perbankan, sehingga mendapat pinjaman secara mudah dan cepat.

Pegadaian Syariah memberikan solusi keuangan dengan berbagai produk andalan berbasis gadai (*rahn*) dan pembiayaan dan selama pandemi Covid-19 ini pegadaian menjadi salah satu lembaga keuangan yang paling aktif memberikan pendanaan bagi masyarakat yang membutuhkan.

5.2 Pembahasan

a. Keuntungan Memilih Pegadaian Syariah Dibandingkan dengan Lembaga Pembiayaan Lainnya

Implementasi gadai syariah telah berkembang pesat seiring dengan maraknya lembaga keuangan berbasis syariah di Indonesia. Pegadaian syariah menawarkan kemudahan dengan prosedur yang sederhana kepada masyarakat sehingga masyarakat ekonomi menengah ke bawah dapat menjangkau layanan produk pegadaian untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Salah satu kelebihan dari pegadaian syariah yaitu persyaratan administrasi yang mudah. Dalam aplikasi produk *rahn*, nasabah hanya membawa kartu identitas KTP/SIM/Paspor kemudian menyerahkan barang jaminan yang bernilai maka dengan itu nasabah sudah dapat meminjam uang di Pegadaian.

Kemudian, membantu memberikan dana secara mendadak dengan jumlah yang besar. waktu yang relatif singkat atau cepat untuk memperoleh uang pinjaman, yaitu Dalam satu hari uang yang dibutuhkan dapat dicairkan. Pegadaian mampu membantu untuk menjawab dan memberikan solusi bagi masalah keuangan dan finansial yang sedang

dihadapi tanpa harus menimbulkan masalah yang baru. Transaksi aman dan hemat sehingga tidak memberatkan bagi masyarakat yang melakukan pinjaman dan tidak menimbulkan masalah dikemudian hari bagi peminjam setelah melakukan pinjaman. Apabila sudah jatuh tempo, tetapi nasabah belum bisa melunasinya, maka bisa diperpanjang dan hanya dengan membayar sewa simpanan dan pemeliharaan serta biaya administrasi.

Tingginya minat masyarakat untuk menggunakan pegadaian syariah salah satunya disebabkan karena menekankan pada ketentuan hukum islam berdasarkan fatwa dan DSN- MUI yang menyatakan bahwa harus memenuhi prinsip keadilan (*adl*). kemaslahatan (*maslahah*), keseimbangan (*tawazun*), alamiah, tidak mengandung gharar, *maysir* (spekulatif), riba (penambahan uang secara tidak sah), *risywah* (tindakan suap), *zhulm* (ketidakadilan bagi pihak lain), dan objek haram (Abubakar, 2012). Pegadaian syariah sangat menekankan tidak adanya bunga atas pinjaman yang diberikan. Misalnya pada produk *rahn* nasabah hanya membayarkan biaya yang secara nyata yang merupakan kewajiban yaitu biaya administrasi dan biaya ijarah atau jasa penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan. kemudian semuanya itu dibayarkan bukan dalam bentuk presentase atau bunga melainkan dalam bentuk uang.

Keunggulan lain pada pegadaian syariah adalah penggunaan dana oleh nasabah harus jelas dan diberitahukan kepada pihak pegadaian supaya disesuaikan dengan akad yang lebih tepat. Karena ada 2 sifat akad gadai syariah yaitu untuk keperluan konsumtif yang digunakan yaitu akad *qardhul hasan* dan *ijarah*. Sedangkan untuk keperluan modal usaha yang bersifat produktif maka akad yang digunakan adalah akad *mudharabah*, *musyarakah*, *ba'i muqayyadah* dan *rahn*.

Dengan adanya model akad yang bersifat produktif ini, dapat digunakan untuk menggerakkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan harapan UMKM bisa terus tumbuh dan berkembang.

Sehingga sektor riil dapat tumbuh dengan baik dan cepat, hal ini sangat dibutuhkan untuk mengurangi pengangguran dan peningkatan pembangunan perekonomian nasional, baik secara makro maupun mikro (Rosana, 2019). UMKM diyakini memiliki peran besar dalam menopang pertumbuhan ekonomi dampak dari pandemi Covid-19. Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia mencapai 60% dengan penyerapan tenaga kerja mencapai 97% dan jumlah pelaku UMKM mencapai 62 juta (sekitar 98%) dari total pengusaha di Indonesia. Selain itu, UMKM juga penyumbang 58% dari total investasi, dan 14% untuk ekspor (Andika & Aldi, 2020).

Pegadaian syariah memberikan bantuan pada pengusaha UMKM dan ultra mikro dengan persyaratan yang sangat mudah yaitu nasabah Memiliki tanda pengenal yang sah, memiliki usaha yang tidak bertentangan dengan kriteria UMKM juga sesuai prinsip syariah, memiliki jaminan yang sah, kriteria dan karakter nasabah lolos prinsip yang ditentukan, dan bersedia berakad sesuai ketentuan tarif *mu'nah* yang kompetitif. Selain itu, Pegadaian Syariah juga memberikan kemudahan pembiayaan bagi pelaku UMKM di masa pandemi Covid-19 ini bila cicilannya macet. Memfasilitasi nasabah UMKM yang terdampak pandemi untuk mengajukan restrukturisasi serta keringanan kewajiban, antara lain mendapatkan masa penundaan pembayaran angsuran/kewajiban, menghilangkan sebagian kewajiban nasabah, dan memperpanjang jangka waktu pinjaman sehingga nasabah lebih ringan.

Keuntungan memilih pegadaian syariah dari pada lembaga keuangan lainnya adalah persentase uang pinjaman terhadap taksiran lebih besar, yang berarti pegadaian syariah dapat memberikan uang pinjaman yang lebih tinggi dari lembaga keuangan lainnya. Pegadaian syariah mematok angka 90% dari nilai taksiran sedangkan lembaga keuangan lainnya hanya berani pada level 80% pada jumlah karat dan berat agunan yang sama. Penerimaan *marhun bih* atau pinjaman bisa

dalam bentuk tunai atau ditransfer ke rekening nasabah.

Dalam menentukan besarnya pinjaman yang dapat diperoleh nasabah maka dapat dihitung dari nilai *marhun* yang ditaksir dan pinjaman sebesar 90% dari nilai taksiran dan harga disesuaikan dengan HPS (Harga Pasar Setempat), kemudian ditentukan berdasarkan golongan *marhun-bih* dan ditentukan berapa besar biaya administrasi yang harus dibayar oleh *rahin*. kemudian dihitung tarif *Ijarah* yang harus dibayar oleh *rahin* sesuai dengan jenis *marhun* yang dimiliki. Peminjaman dimulai dari Rp 50.000 hingga Rp 500.000, dengan tarif *ijarah* untuk agunan emas maupun non emas sebesar 0.45% dari nilai taksiran. Untuk pinjaman Rp 500.000 hingga Rp 20.000.000, tarif *ijarah*-nya sebesar 0.71% dari nilai taksiran untuk emas dan untuk non emas sebesar 0.72%. Sedangkan untuk pinjaman di atas Rp 20 juta, tarif *ijarah* dengan agunan emas yaitu 0.62% dan untuk non emas 0.65% dari nilai taksiran. Jika *marhun* berupa emas, berlian maka tarif *ijarah* yang dikenakan sebesar Rp.80,00. untuk *marhun* yang berupa elektronik maka tarif *ijarah* yang dikenakan sebesar Rp. 85,00. sedangkan untuk *marhun* yang berupa kendaraan bermotor tarif *ijarah* yang dikenakan sebesar Rp. 90,00.

Status Pegadaian syariah sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menjadi suatu pertimbangan bagi masyarakat. Bertujuan melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai, pegadaian menjadi satu-satunya badan usaha Indonesia yang mempunyai izin resmi. Produk Pegadaian Syariah sudah tersedia lebih dari 650 outlet Pegadaian Syariah, 3.450 outlet channel, dan lebih dari 6 ribu agen tersebar diseluruh Indonesia (Andika & Aldi, 2020). Hal ini sangat menjangkau masyarakat dari daerah manapun di Indonesia.

Saat ini, unit bisnis Pegadaian Syariah tidak hanya menyediakan produk berbasis gadai, akan tetapi memberikan layanan pembiayaan lain seperti yang tercantum dalam website resmi (*Pegadaian*, n.d.) yaitu: Arrum

Haji, Multi Pembayaran Online, Konsinyasi Emas, Tabungan Emas, Mulia, Arrum BPKB, Amanah, Rahn (Gadai Syariah), dan Rahn Tasjily Tanah. Selain itu, Pegadaian juga mengembangkan pelayanannya lewat digital yang berbasis aplikasi. Produk Pegadaian tersedia pada platform digital melalui Pegadaian Syariah Digital Service. Sedangkan Product Knowledge Pegadaian Syariah tersedia di beberapa platform yaitu website serta media sosial seperti Instagram, Facebook dan Twitter, dan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD). Hal ini bertujuan untuk memudahkan nasabah melakukan transaksi dan komunikasi dengan pegadaian syariah tanpa harus datang ke kantor.

b. Peran Pegadaian Syariah di Masa Pandemi Covid-19

Terjadinya pandemi Covid-19 pada awal tahun 2020, sebagian perkantoran dan sektor industri dilarang beroperasi, hal ini tentu menimbulkan kerugian ekonomi bagi sebagian besar masyarakat. Tidak sedikit karyawan yang di PHK dan kehilangan pekerjaan, pelaku bisnis yang mengalami kerugian, dan lainnya. Hampir semua sektor mengalami penurunan, diantaranya yaitu Sektor pertambangan, perdagangan, industri, konstruksi, listrik, gas dan air bersih, hotel dan restoran, pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, real estate dan jasa perusahaan, juga sektor jasa-jasa. Ekonomi secara global juga mengalami dampak dari Covid-19 yaitu sektor pasar modal, perdagangan surat utang mengalami penurunan tetapi Perdagangan Emas justru mengalami peningkatan dalam tujuh tahun terakhir (Muliati, 2020).

Disaat inilah pegadaian syariah mampu memperlihatkan eksistensinya dalam membantu perekonomian masyarakat di masa pandemi Covid-19. Dengan pertumbuhan yang signifikan, pada Desember 2019 sampai April 2020 tercatat pertumbuhan gadai syariah yang mencapai 8,41% (Harianto, 2020). Pandemi Covid-19 yang datang memorak-porandakan perekonomian Indonesia menjadikan jumlah

nasabah pegadaian syariah selama pandemi meningkat tajam. Mayoritas alasan nasabah memilih menggadaikan barang miliknya di pegadaian syariah karena nantinya bisa ditebus kembali.

Pegadaian Syariah sangat bermanfaat dibandingkan dengan Lembaga non-Bank lainnya, yang mana merupakan suatu solusi bagi masyarakat di tengah pandemi Covid-19 karena dapat membantu dan mempermudah memenuhi kebutuhan masyarakat yang bersifat konsumtif, dan juga sangat menguntungkan bagi masyarakat disamping itu masyarakat merasa tidak dirugikan karena berdasarkan suka sama suka dan tidak merasa dizolimi pada saat menggadaikan barang (Hidayani, 2020).

Salah satu sektor yang mungkin dapat meningkatkan perekonomian adalah sektor usaha makro kecil dan menengah (UMKM). Keberadaan UMKM perannya sangat penting untuk meningkatkan ekonomi masyarakat. Usaha ini dipilih karena sudah terbukti teruji dalam menghadapi situasi apapun termasuk krisis moneter dan besar perannya dalam pemeratakan pendapatan dan mensejahterakan masyarakat (Srijani, 2020). Tetapi, salah satu permasalahan yang dihadapi oleh UMKM adalah akses modal yang mudah, efisien dan efektif. Pada masa pandemi Covid-19 ini, pelaku usaha menghadapi ketidakpastian operasional dan pendapatan usaha, sehingga akan berdampak pada pembayaran kewajiban usaha (Syathiri, 2020). Pegadaian syariah berupaya membantu meningkatkan pertumbuhan usaha sehingga ekonomi masyarakat dapat bangkit kembali ditengah pandemi Covid-19. Dengan adanya pegadaian syariah, pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mempunyai alternatif untuk mendapat modal usaha yang mudah, efisien dan efektif.

5.3 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan nampak jelas bahwa Pegadaian Syariah mempunyai peran yang cukup penting dalam menunjang pertumbuhan

atau perkembangan perekonomian masyarakat, khususnya untuk golongan menengah kebawah ditengah masa pandemi Covid- 19 ini. Pegadaian mampu membantu untuk menjawab dan memberikan solusi bagi masalah keuangan yang sedang dihadapi tanpa harus menimbulkan masalah yang baru. Selama pandemi Covid-19 ini, pegadaian menjadi salah satu lembaga keuangan yang paling aktif memberikan pendanaan bagi masyarakat yang membutuhkan.

Dengan adanya model akad yang bersifat produktif untuk keperluan modal usaha, ini dapat digunakan untuk menggerakkan usaha ekonomi kecil dan menengah atau UMKM. UMKM diyakini memiliki peran besar dalam menopang pertumbuhan ekonomi dampak dari pandemi Covid-19. Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia mencapai 60% dengan penyerapan tenaga kerja mencapai 90% dan jumlah pelaku UMKM mencapai 62 juta (sekitar 98%) dari total pengusaha di Indonesia. Pegadaian syariah berupaya membantu meningkatkan pertumbuhan usaha untuk pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) agar mempunyai alternatif untuk mendapatkan modal usaha yang mudah, efisien dan efektif sehingga ekonomi masyarakat dapat bangkit kembali ditengah pandemi Covid-19.

Daftar Pustaka

- Abubakar, L. (2012). Pranata Gadai Sebagai Alternatif Pembiayaan Berbasis Kekuatan Sendiri (Gagasan Pembentukan Uu Pergadaian). *Mimbar Hukum - Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada*, 24(1), 1-14. <https://doi.org/10.22146/jmh.16146>
- Andika & Aldi. (2020, December 29). *Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah*. <https://knks.go.id/berita/343/pegadaian-syariah-beri-kemudahan-pembiayaan-untuk-umkm?category=1>
- Fadila, Annisa. 2020. "Bisnis Gadai Syariah Masih Tumbuh Signifikan Walau Ada Pandemi Corona." *kontan.co.id*. <https://keuangan.kontan.co.id/news/bisnis-gadai-syariah-masih-tumbuh-signifikan-walau-ada-pandemi-corona>

- kontan.co.id/news/bisnis-gadai-syariah-masih-tumbuh-signifikan-walau-ada-pandemi-corona.
- Hidayani. 2020. "Peran Pegadaian Syariah Sebagai Solusi Di Tengah Pandemi Covid-19 Pada Masyarakat Indonesia." *Jurnal LA RIBA* 2(01): 13–29. <http://e-jurnal.stitqi.ac.id/index.php/lariba/article/view/213>.
- Kuangan, Otoritas Jasa. 2017. *Statistik Lembaga Keuangan Khusus (Specialized Financial Institutions Statistics) 2017*. www.ojk.go.id. www.ojk.go.id.
- Manahaar, P. (2019). Implementasi Gadai Syariah (Rahn) Untuk Menunjang Perekonomian Masyarakat di Indonesia. *Dialogia Iuridica: Jurnal Hukum Bisnis Dan Investasi*, 10(2), 97–104. <https://doi.org/10.28932/di.v10i2.1126>
- Muliati, Ni Ketut. 2020. "Pengaruh Perekonomian Indonesia Di Berbagai Sektor Akibat Corona Virus Disease 2019 (Covid-19)." *Widya Akuntansi dan Keuangan* 2(2): 78–86.
- Nasution, R. S. (2016). Sistem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al- Baqarah 283 pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balikpapan. *Al-Tijary*, 1(2), 93–119. <https://doi.org/10.21093/at.v1i2.529>
- Pegadaian. (n.d.). Retrieved June 28, 2021, from <https://pegadaiansyariah.co.id/web/>
- Rosana, M. (2019). Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah. *Ahkam*, 7, 65–90.
- Srijani, Kadeni, Ninik. 2020. "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomidan Pembelajarannya* 8(2): 191.
- Syathiri, Ahmad. 2020. "Peningkatan Pemahaman Produk Dan Jasa Pegadaian Syariah Bagi Umkm Di Kecamatan Ilir Barat Ii Kota Palembang." *Jurnal Pengabdian Sriwijaya* 8(4): 1131–35.

BAB VI

OPTIMALISASI PENGELOLAAN DANA LAZIS (LAZIS MWC NU KEC. BLUTO KAB. SUMENEP)

Oleh: Moh. Sofwan Kastir Al-Aziz Dan Budi Prihastoro

6.1 Pendahuluan

Zakat merupakan salah satu solusi untuk untuk mewujudkan keadilan bagi masyarakat, khususnya keadilan ekonomi. Dengan adanya zakat, kemakmuran masyarakat diharapkan akan semakin bertambah atau dapat mengurangi tingkat kemiskinan. Selain itu kesenjangan ekonomi tidak bertambah melebar yang berakibat terjadinya kecemburuan sosial. Keadaan demikian dapat direalisasikan apabila zakat benar-benar dikeluarkan oleh kaum muslimin yang mampu.

Pengelolaan dana zakat harus didukung dengan peranan amil yang profesional agar dampak zakat secara sosial ekonomi dapat dirasakan oleh masyarakat. Di Indonesia, pengelolaan dana zakat juga tidak bisa terlepas dari peran negara. Karena pemerintah sebagai pemegang kekuasaan dalam hal menghimpun dan menyalurkan zakat. Bukti bahwa negara memiliki kekuasaan atas pengaturan zakat adalah dengan disahkannya Undang-Undang (UU) No. 38 Tahun 1999 kemudian diperbarui dalam UU No 23 tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat (Ansori 2018).

Dalam konteks pengelolaan keuangan organisasi pengelola zakat harus dilihat secara seksama terutama dalam mendefinisikan pemilik keuangan yang diamanahkan kepada organisasi pengelola zakat. Jika menilik pandangan pengelola keuangan zakat, yang memahami bahwa dana zakat merupakan amanah, maka dapat mempersepsikan orang-orang yang telah mempercayakan amanahnya tersebut adalah anggota

masyarakat muslim yang dengan ikhlas memberikan sumber dana kepada organisasi pengelola zakat untuk disalurkan kepada mustahik

Potensi penggalan dana ZISWAF (Zakat, Infaq, Shodaqoh dan Wakaf) di kalangan umat Islam di Indonesia memang tidak bisa dianggap remeh. Dalam kurun 10 tahun terakhir, kemunculan lembaga-lembaga pengelola dan penyalur ZISWAF di Indonesia hampir menjelma menjadi semacam persaingan bisnis baru. Faktor-faktor yang melatarbelakangi kemunculan lembaga-lembaga pengelola ziswaf memang cukup kompleks. Di samping pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan dan kesadaran beragama kelompok Muslim kelas menengah ke atas, pengelolaan dana ziswaf di Indonesia masih tergolong tradisional.

Munculnya lembaga-lembaga amil zakat tersebut tidak lain adalah sebagai penyalur dana zakat agar dikelola sebagaimana mestinya. Sebagaimana LAZISNU Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep adalah salah satu lembaga yang mengurus dana zakat, infaq, dan sedekah. LAZISNU MWC NU Kecamatan Bluto merupakan lembaga yang membantu masyarakat selama ini. Program-program yang di salurkan dapat di rasakan langsung oleh masyarakat.

MWC NU (Majelis Wakil Cabang Nadlatul Ulama) Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep adalah salah dari MWC NU yang berada di Kabupaten Sumenep. Setiap MWC memiliki program tersendiri untuk LAZIS-nya. Mulai dari program pada sektor ekonomi, sosial, kesehatan, pendidikan, serta kemasyarakatan.

6.2 Metode Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian ini menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Penelitian kualitatif dengan metode deskriptif yaitu suatu metode penelitian yang berusaha melukiskan keadaan objek, suatu kondisi atau lingkungan tertentu untuk menggambarkan serta menganalisa secara umum permasalahan maupun fenomena yang terjadi secara sistematis. Dengan kata lain, penelitian ini hanya mencakup fenomena apa yang didapat dari sumber data baik berupa lisan, tulisan ataupun perilaku tanpa adanya uji antar variabel.

- b. Tempat dan Waktu Penelitian
Penelitian ini bertempat di MWC NU Kecamatan Bluto Kota Sumenep.
- c. Jenis dan Sumber Data
Jenis data yang digunakan peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini, maka penulis memilih data sebagai berikut:
 - 1) Data Primer
Adalah data yang diperoleh langsung dari responden objek menjadi sasaran penelitian. Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual/sekelompok, hasil observasi terhadap benda (fisik), kejadian/kegiatan, dan hasil pengujian.
 - 2) Data Sekunder
Adalah data yang membantu data primer yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber lain yang menjadi sasaran penelitian. Data sekunder umumnya berupa jurnal, artikel, buku-buku, bukti catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) dan sumberlainnya.
- d. Teknik Pengumpulan data
 - 1) Observasi
Merupakan cara mendapatkan suatu informasi dengan datang ke lokasi penelitian untuk melakukan pengamatan (baik secara langsung maupun secara tidak langsung) dan mengamati

fakta-fakta di lapangan terkait topik yang akan diteliti. Dalam penelitian ini peneliti mengobservasi ketua MWC NU agar memperoleh informasi yang lengkap mengenai program serta pengelolaan LAZIS NU Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep.

2) Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data yang langsung berinteraksi tanya jawab secara langsung dengan MWC NU Kecamatan Bluto.

6.3 Pembahasan

a. Pengelolaan Dana Lazis Mwc NU Bluto

LAZISNU disini sebagai salah satu OPZ (Organisasi Pengelola Zakat) yang dikelola oleh pihak swasta, dalam hal ini ormas Nahdlatul Ulama sudah menjalankan tugas pokok dan fungsinya sesuai ketentuan yang digariskan oleh Pemerintah. Yang sesuai dengan Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 255 tahun 2016 Tentang “Pemberian izin kepada yayasan lembaga amil zakat infak dan shadaqah Nahdlatul Ulama sebagai lembaga Amil zakat skala nasional”, Yang sesuai dengan dengan UU Nomor 23 tahun 2011 yang memiliki tujuan pengelolaan sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi pelayanan dalam pengelolaan zakat. Pengelolaan zakat yang baik akan memudahkan langkah sebuah organisasi pengelola zakat (OPZ) untuk mencapai tujuan inti dari zakat itu sendiri, yaitu optimalisasi zakat. Dengan bertindak efisien dan efektif, OPZ mampu memanfaatkan dana zakat yang ada dengan maksimal.
- 2) Meningkatkan manfaat zakat untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat dan penanggulangan kemiskinan. Pengelolaan zakat dimaksudkan agar dana zakat yang disalurkan benar-benar sampai

pada orang yang tepat dan menyalurkan dana zakat tersebut dalam bentuk yang produktif sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemanfaatan zakat untuk hal yang produktif dapat dilakukan dengan melakukan pelatihan home industry, memberikan pinjaman modal usaha, memberikan beasiswa dalam rangka ikut andil dalam penyiapan SDM bangsa yang berpendidikan, dan sebagainya.

Sehingga LAZISNU menerima dan mengelola berbagai jenis dana, yaitu:

- a) Dana Zakat
- b) Dana Infaq/Shadaqah
- c) Dana Wakaf
- d) Dana pengelola (hak amil yang digunakan untuk membiayai kegiatan perasional lembaga yang bersumber dari : hak amil dari zakat, bagian tertentu dari dana infaq/shadaqah, sumber lain yang tidak bertentangan dengan syariah).

Dalam rangka pengoptimalan pengumpulan, pengelolaan dan pendistribusian ZISWAF, dibutuhkan strategi yang inovatif. LAZISNU MWC Bluto memiliki strategi yang dapat memberikan kontribusi yang lebih kepada masyarakat yakni:

b. NU Masa Kini

Program ini berjalan di berbagai bidang di antaranya ekonomi, sosial, pendidikan, serta kemasyarakatan

1) Ekonomi

MWC NU memberikan bantuan berupa pinjaman uang yang di salurkan dari lembaga peminjam seperti Bank, Koperasi dan lembaga-lembaga lainnya. Program di bidang ekonomi harapannya dapat meminimalisir angka kemiskinan serta dapat membantu masyarakat yang ekonominya masuk dalam kategori menengah

ke bawah, adanya program NU MASA KINI dapat memberikan peluang dapat memberikan dukungan kepada masyarakat untuk menjadimasyarakat yang makmur.

Bagi para binaan MWC NU yang awalnya belum memiliki lapangan usaha yang menetap, merasa sangat tertolong dengan adanya bantuan produktif tersebut. Yang mana bisa digunakan sebagai kail untuk tetap bisa bertahan hidup. Tentu saja dalam melakukan agenda besar pemberdayaan ekonomi ini MWC NU sendirian melainkan menggandeng Persatuan Guru Nahdlatul Ulama (Pergunu) dan Pimpinan Cabang Nahdlatul Ulama (PCNU) Kota Sumenep.

Pemberian modal harus dipertimbangkan secara matang oleh amil. Apakah orang itu mampu mengolah dana yang diberikan itu, sehingga pada suatu saat dia tidak lagi menggantungkan hidupnya kepada orang lain, termasuk mengharapkan zakat, jika ini dapat dikelola dengan baik atas pengawasan dari amil (bila memungkinkan) maka secara berangsur-angsur orang miskin akan terus berkurang dan tidak tertutup kemungkinan, dia bisa menjadi muzaki, bukan lagi mustahik.

2) Sosial

MWC NU memberikan sebagai wadah masyarakat untuk saling interaksi antar wilayah dengan begitu peluang yang ada akan bertambah luas dengan adanya interaksi baru antar kalangan masyarakat. Hal ini menjadi tolak ukur kesejahteraan di suatu wilayah. Wilayah yang masyarakatnya memiliki sosial yang baik kemungkinan besar ekonomi serta sosial pendidikan dan lain nya juga dapat di kategorikan dalam masyarakat yang sejahtera.

3) Pendidikan

MWC NU memberikan program beasiswa kepada beberapa masyarakat fakir miskin dengan beberapa kualifikasi di antaranya

masyarakat yang menerima beasiswa pendidikan dari MWC NU harus berprestasi karena siswa atau siswi yang dapat beasiswa MWC NU bisa memanfaatkan beasiswanya dengan baik dan benar. Oleh karena itu MWC NU memberikan program beasiswa pendidikan dengan alasan agar masyarakat yang kurang mampu dapat juga mengenyam pendidikan. Untuk itu program ini harapannya dapat menjadi pemicu untuk siswa siswi lain yang mampu untuk ikut berprestasi.

Pemberdayaan yang dilakukan oleh MWC NU di Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep dilakukan dalam upaya untuk segala pengelolaan dan penyaluran dana ZISWAF. Jika upaya-upaya kreatif dalam pemberdayaan ekonomi umat dilakukan oleh lembaga swasta lain secara lebih luas dan masif dalam pemerataan distribusi kekayaan yang berasal dari dana ZISWAF.

c. Evaluasi dan Pengawasan

Setelah melakukan beberapa tahap dalam mewujudkan program pemberdayaan, MWC NU juga melakukan pengawasan dan pengevaluasian terhadap mustahiknya. Namun MWC NU masih terkendala pada pengawasan yang intens terhadap mustahiknya dikarenakan Sumber Daya Manusia (SDM) masih minim, walau pun SDM yang dimiliki MWC NU dalam pengawasan masih minim, MWC NU tetap melakukan evaluasi setelah dana tersebut diberikan dengan melihat jumlah peningkatan hasil penjualan yang didapat oleh mustahik atau binaannya mampu menjalankan usaha-usahanya secara produktif.

d. Manfaat Lazis Mwc NU Bluto terhadap Masyarakat

LAZIZ MWC NU Bluto yang merupakan bagian dari organisasi islam di Indonesia yaitu Nahdlahtul Ulama yang memiliki fungsi menyalurkan dana filantropi bagi masyarakat. Dana filantropi dari

donatur di manfaatkan oleh lembaga LAZIZ MWC NU Bluto untuk pemberdayaan masyarakat Bluto serta membantu ekonomi masyarakat. Dana filantropi pada LAZIZ MWC NU Bluto terdiri dari dana zakat, infak dan wakaf sebagai pendistribusian kekayaan sekaligus menjalankan bagian dari rukun Islam (Dewi Fatmasari 2017).

Dalam pemanfaatan dana ZISWAF, LAZIZ MWC NU Bluto membagi menjadi beberapa kategori penyaluran dana antara lain ekonomi, sosial dan pendidikan yang dimana tiga komponen ini merupakan pondasi penting dalam kehidupan manusia. Dalam bidang ekonomi digunakan untuk membantu masyarakat Bluto dan sekitarnya untuk memberikan modal usaha sehingga dapat membantu perekonomian masyarakat. Usaha mikro merupakan mata pencarian utama masyarakat Bluto sehingga memerlukan modal agar usaha tersebut bisa berkembang. Masyarakat dapat memanfaatkan keberadaan Laziz MWC NU sebagai solusi pembiayaan non-bank untuk menambah modal usaha. Dengan kemudahan yang diberikan oleh Laziz MWC NU untuk akses pinjaman modal usaha, masyarakat Bluto tidak perlu kesulitan dalam mengajukan administrasi seperti di lembaga perbankan (Kasdi 2016).

Bukan hanya dampak secara ekonomi saja yang dapat dirasakan oleh masyarakat Bluto, tetapi dampak sosial kemasyarakatan juga dapat dirasakan dalam setiap interaksi kegiatan dari Laziz MWC NU. Pada kegiatan Laziz MWC NU selalu melibatkan masyarakat Bluto untuk mengikuti kegiatan bakti sosial dalam penyaluran dana zakat, infak dan wakaf. Hal ini juga dimanfaatkan oleh Laziz MWC NU untuk berdialog dengan masyarakat mengenai apa saja yang masih menjadi masalah sosial bagi masyarakat sekitar. Sehingga dari dialog dengan masyarakat dapat menemui solusi yang dapat membantu mengurangi tingkat kesenjangan dan kemiskinan di daerah Bluto.

Selanjutnya dalam kegiatan pendidikan yang menjadi perhatian khusus dari Laziz MWC NU dalam mendorong kesejahteraan masyarakat.

Dana filantropi dari Laziz MCW NU dapat dimanfaatkan bagi masyarakat Bluto dalam bentuk beasiswa pendidikan. Beasiswa pendidikan dapat mendorong pelajar lebih giat dalam menuntut ilmu, dari sekolah dasar samapai menengah. Bagi keluarga yang kurang mampu beasiswa pendidikan sangat bermanfaat untuk membantu biaya pendidikan. Dari aspek pendidikan yang bagus maka dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat Bluto.

Daftar Pustaka

- Ansori, Teguh. 2018. "Pengelolaan Dana Zakat Produktif Untuk Pemberdayaan Mustahik Pada LAZISNU Ponorogo." *Muslim Heritage* 3 (1): 177. <https://doi.org/10.21154/muslimheritage.v3i1.1274>.
- Dewi Fatmasari, Dini Widyaningsih. 2017. "Pembiayaan Qardh Al-Hasan Dalam Meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Nasa-bah." *Jurnal Riset Keuangan Dan Akuntansi*. <https://doi.org/10.25134/jrka.v3i1.461>.
- Kasdi, Abdurrohman. 2016. "Filantropi Islam Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat (Model Pemberdayaan ZISWAF Di BMT Se-Kabupaten Demak)." *IQTISHADIA Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam* 9 (2): 227. <https://doi.org/10.21043/iqtishadia.v9i2.1729>.

BAB VII

PERANAN PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM (STUDI KASUS PADA UMKM DAWAR MANDIRI FARM)

Oleh: Tiara Sari dan Sugiyati

7.1 Pendahuluan

Kemajuan teknologi adalah sesuatu yang tidak bisa dihindari dalam kehidupan saat ini, karena kemajuan teknologi akan berjalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Setiap inovasi diciptakan untuk memberikan manfaat positif, memberikan banyak kemudahan, serta sebagai cara baru dalam melakukan aktifitas bagi kehidupan manusia. Khusus dalam bidang teknologi masyarakat sudah menikmati banyak manfaat yang dibawa oleh inovasi-inovasi yang telah dihasilkan dalam dekade terakhir ini. Lalu bagaimana dengan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) juga memiliki peran besar dalam kehidupan kita sehari-hari sebagai rakyat negara Indonesia. Melekatnya eksistensi UMKM sudah ada di lingkungan sekitar kita sejak dahulu kala. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, sekitar 98,7% usaha di Indonesia merupakan usaha mikro. Usaha kecil menengah (UKM) dari waktu ke waktu mengalami perkembangan bagus. Para pelaku bisnisnya pun menghasilkan jenis produk yang beragam. Usaha kecil menengah menjadi salah satu terobosan meningkatkan pertumbuhan ekonomi di tengah-tengah masyarakat untuk mencapai kesejahteraan hidup yang memadai. Usaha kecil menengah menjadi penopang perekonomian Indonesia, karena membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat. Kemandirian masyarakat seperti para pelaku bisnis UKM ini diharapkan

akan mampu mengurangi angka pengangguran jika melihat fakta lapangan pekerjaan yang semakin terbatas dengan jumlah tenaga kerja yang belum terserap terus bertambah.

7.2 Materi dan Metode Penelitian

a. Pengertian UMKM

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan sebagai berikut: (a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. (b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. (c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. (d) Kriteria UMKM berdasarkan jumlah asset dan omzet, sebagai berikut :

Jenis Usaha	Asset	Omzet
Usaha mikro	Max 50jt	Maks 300juta
Usaha kecil	Besar dari 50jt-500jt	Besar dari 300juta-3M
Usaha menengah	Besar dari 500jt-10M	Besar dari 2,5M-50M

Usaha kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu sektor usaha yang penting di Indonesia. UKM adalah salah satu penggerak ekonomi kerakyatan dan padat karya sehingga menyerap banyak tenaga kerja. Perkembangan teknologi digital memungkinkan para pelaku UKM untuk memasarkan produknya secara online dan melakukan transaksi melalui sistem perbankan secara online pula.

b. Pengertian *E-Commerce*

Electronic Commerce (e-commerce) merupakan suatu konsep yang menggambarkan proses jual beli barang atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan informasi internet. *E-commerce* mencakup spektrum yang luas pada proses bisnis dan konfigurasi sumber daya teknologi guna memfasilitasi performa manajemen bisnis serta proses interaksi dengan konsumen (MacGragor, 2010).

Menurut Rainer dan Cegilski (2011) konsep perdagangan (*commerce*) dibagi ke dalam tiga kategori yaitu:

1. *Traditional Commerce*. Tiga dimensi (adanya barang atau jasa yang dijual, proses produksi barang dan jasa, serta agen pengiriman atau perantara) dilakukan secara fisik. Misal : membeli makanan di warung dan aktivitas perdagangan sehari-hari.
2. *Pure E-Commerce*. Merupakan kebalikan dari *traditional commerce* yakni ketiga dimensi tersebut seluruhnya dilakukan secara digital. Misal : transaksi pembelian ebook yang dimulai dari pemesanan barang secara online, melakukan pembayaran melalui *e-payment*, dan pengiriman e-book dilakukan secara digital.
3. *Partial E-Commerce*. Merupakan gabungan dari *traditional commerce* dan *pure e-commerce*. Ketiga dimensi dilakukan secara digital ada pula yang secara fisik. Contohnya adalah *online shopping* dimana pemesanan dilakukan secara digital namun pengiriman barang dilakukan secara fisik melalui jasa kurir.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa penggunaan *e-commerce* pada pelaku UMKM memberikan banyak manfaat baik dari segi pelanggan maupun pemilik UMKM. Dari sisi pelanggan, manfaat yang dirasakan UMKM antara lain : mendapatkan pelanggan baru, menarik konsumen untuk tetap bertahan, meningkatkan mutu layanan serta melayani konsumen tanpa batas waktu. Sementara dari sisi pemilik UMKM, *e-commerce* memberikan manfaat seperti : memperluas jangkauan pasar, meningkatkan intensitas komunikasi dengan pelanggan, efisiensi biaya promosi dan pengiklanan produk, sebagai sarana membangun trust/kepercayaan terhadap konsumen, berkontribusi dalam upaya branding produk.

c. Media yang Digunakan dalam Aktifitas *E-Commerce*

Berdasarkan jenis webnya media yang digunakan dalam aktifitas *e-commerce* dapat digolongkan dalam tiga macam yaitu (Vita, 2017) :

1. *High web* yaitu website resmi perusahaan
2. *Medium web* yaitu bergabung pada jaringan online *shopping* berkonsep *multichannel retailer/marketplace* seperti Tokopedia, Bukalapak, Lazada, dan sebagainya.
3. *Low web* yaitu pemasaran lewat media sosial seperti seperti Facebook, Instagram, Twitter.

d. Pemasaran melalui Media Sosial

Digitalisasi pemasaran berbasis media sosial tidak pelak memaksa perusahaan baik besar maupun usaha dalam kelompok UKM untuk bergegas menyesuaikan diri demi keberlanjutan usaha di masa yang akan datang (Siti Nurhayati, 2021). Netti (2011) menyatakan pemasaran berbasis media sosial merupakan salah satu media pemasaran yang cukup efisien dari sudut biaya dan efektif dalam membidik pangsa pasar atau konsumen.

Pemasaran berbasis media sosial mampu mengelompokkan influencers diantara berbagai kelompok konsumen. Media sosial memudahkan penjual memberikan informasi tentang produk dan atau layanan jasanya. Dengan media sosial, penjual dimudahkan dalam membujuk konsumen mau membeli produk dan atau jasa yang ditawarkan. Hal ini juga ditunjang oleh itu pemasaran media sosial umumnya tidak berbayar atau relatif lebih murah (Siti Nurhayati, 2021).

Media sosial menurut Zhu dan Chen (2015) dibagi menjadi dua kelompok sesuai dengan sifat dasar koneksi dan interaksi, yaitu :

1. *Profile-based*, yaitu media sosial berdasarkan profil individu untuk mendorong koneksi antar individu, contohnya adalah Facebook, Twitter, WhatsApp.
2. *Content-based*, yaitu media sosial yang fokus kepada konten, diskusi, dan komentar terhadap konten yang ditampilkan. Tujuan utamanya adalah menghubungkan individu dengan suatu konten yang disediakan oleh profil tertentu karena individu tersebut menyukainya, contohnya Youtube, Instagram, Pinterest.

Pemasaran melalui media sosial memiliki berbagai keunggulan seperti yang dikemukakan oleh Wardhana (2015). Keunggulan tersebut meliputi (1) Target bisa diatur sesuai demografi, domisili, gaya hidup, dan bahkan kebiasaan; (2) Biaya jauh lebih murah daripada pemasaran konvensional; (3) Jangkauan lebih luas karena tidak terbatas geografis; (4) Dapat diakses kapanpun tidak terbatas waktu. Disisi lain pemasaran berbasis sosial media memiliki kelemahan antara lain; (1) Mudah ditiru oleh pesaing; (2). Dapat disalahgunakan oleh pihak-pihak tidak bertanggung jawab; (3). Reputasi menjadi tidak baik ketika ada responnegatif; dan (4). Belum semua orang menggunakan teknologi internet/digital.

7.3 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang belum ada teorinya sehingga peneliti harus berusaha menemukan teori tersebut. Hasilnya bukan berupa angka, melainkan kata-kata atau kalimat yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah, dan perilaku yang dapat diamati serta bersifat interpretif (menggunakan penafsiran) yang melibatkan banyak metode, dalam menelaah masalah penelitiannya (Mulyana, 2007:5) Penelitian kualitatif digunakan untuk melihat berbagai fenomena sosial. Hasilnya tidak berupa angka seperti kuantitatif, melainkan kumpulan kalimat, kata yang akan diuji kebenarannya. Sehingga, diperlukan ketelitian dan akurasi yang tepat karena kualitatif membutuhkan pengamatan di lapangan.

7.4 Hasil Penelitian dan Pembahasan

a. Dawar Mandiri Farm

1) Sejarah DM Farm

DM Farm memiliki kebun lada sendiri sejak tahun 2013. Pada awal mulanya DM Farm hanya sekedar memproduksi biji lada. Namun dengan seiring perkembangannya, pada awal tahun 2017 DM Farm mulai memproduksi biji lada menjadi lada bumbu yang bisa dipasarkan.

Berawal dari teman sesama UMKM juga yang telah membentuk UMKM Flut memberikan ide untuk memproduksi biji lada menjadi lada bumbu dapur yang bisa langsung dinikmati sehingga kedepan semakin berkembang. Jadi berawal dari ide tersebut mulai dilakukan penggilingan biji ladanya, setelah hasil penggilingan biji lada tadi selesai dilakukan test food dan rasanya enak dan layak untuk dijadikan bahan olahan bumbu masakan. Bermuladari sini mulai pengurusan ke dinas UMKM mulai dari nama yang awalnya

bukan lada max, pertama-tama itu namanya lada kita dan ternyata sudah ada yang punya merk nasional gantilah cari-cari nama lagi ketemu Lada Max yang artinya itu Maximum pedasnya karena lada ini di produksi dari 100% biji lada murni.

2) Lokasi DM Farm

Kebun lada DM Farm berlokasi di Bengkayang Kalimantan barat. Masyarakat awam mengenal Bengkayang adalah nama salah satu kabupaten di Kalimantan Barat, namun varietas lada bengayang merupakan varietas lada yang berasal dari Kalimantan Barat.

Informasi yang dihimpun dari Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) Pangkalan Lada menyatakan bahwa luas lahan pertanaman lada di Kecamatan Pangkalan Lada pada 2019 hanya sekitar 50 hektar yang tersebar di 10 desa. Luasan rata-rata tiap petani berkisar antara 0,25 hektar hingga 1 hektar dengan varietas lada yang ditanam adalah bengayang. Namun sayangnya, kondisi pertanaman lada sebagian besar agak kurang terawat.

Keengganan petani untuk merawat tanamannya dipicu oleh fluktuasi harga lada yang sering naik turun dan kurang tersedianya pasar/pedagang pengepul di wilayah Kecamatan Pangkalan Lada. Akibat krisis dan ketidakstabilan harga, para petani umumnya mengganti tanaman lada dengan tanaman sawit atau karet.

b. Petani Lada

Lada jadi komoditas andalan di Bengkayang, Kalimantan Barat. Wilayah ini dinilai cocok untuk menanam lada dan menghasilkan lada yang berkualitas. Sehingga tak heran warga berbondong-bondong menjadi petani lada sejak dahulu kala.

Namun, bukan cuma bengayang dan sekitarnya, negara jiran Malaysia pun sudah lama pula berkebun lada. Terlebih lada Max ini menggunakan 100% dari biji lada murni varietas bengayang. Jumlah petani

yang di pekerjakan itu 10 orang dari masyarakat sekitar. lada max memiliki kebun lada sendiri yang di lakukan pengeloanya juga secara mandiri mulai dari bibit, penanaman, perawatan hingga melakukan panen.

Panen yang di lakukan oleh petani lada max ini di lakukan setahun sekali dalam kurung waktu antara bulan juni hingga bulan juli dan dapat menghasilkan dalam 1 hektar kebun lada terdapat 1 ton biji lada yang dapat dihasilkan.

c. Proses Pengolahan Lada

Lada (*Piper nigrum L.*) disebut sabagai raja dalam kelompok rempah (King of Spices), karena merupakan komoditas yang paling banyak diperdagangkan. Produksi lada Indonesia pada tahun 2008 mencapai 81.662 ton. Daerah yang merupakan sentra produksi lada di Indonesia adalah Bangka dan Lampung dan pada beberapa tahun terakhir ini telah dikembangkan secara intensif di Kalimantan Timur dan Sulawesi Tenggara. Bangka menghasilkan lada putih sedangkan Lampung lada hitam. Di tingkat dunia lada dari Provinsi Lampung dikenal dengan nama Lampung Black Pepper sedangkan dari Provinsi Bangka dikenal dengan Muntok White Pepper.

Nilai ekonomis dari tanaman lada atau merica sebenarnya cukup tinggi. Karena lada atau merica akan selalu dibutuhkan oleh semua orang sampai kapanpun. Maka budidaya merica akan punya banyak manfaat baik untuk kebutuhan pribadi maupun untuk dijual di pasaran. Lada atau yang biasa akrab disebut merica sendiri dibedakan menjadi 2 yaitu lada hitam dan lada putih. Sebenarnya kedua jenis lada tersebut di hasilkan dari pohon yang sama, hanya saja waktu pemanenannya lah yang berbeda. Lada hitam di panen saat buahnya masih berwarna hijau dengan kata lain buah yang di petik belum matang. Sedangkan lada putih di panen saat buah telah benar-benar matang. Untuk menghasilkan lada sendiri dengan kualitas yang baik dan bermutu jual tinggi perlu adanya

pengetahuan dan cara untuk mengolah buah lada saat panen dan pasca panen. Untuk lebih jelasnya berikut akan dijelaskan langkah apa saja yang harus dilakukan ketika masa panen tiba:

d. Waktu Panen

Untuk memanen buah lada agar menjadi lada atau merica hitam, waktu pemanenan atau pemetikan buah yang dianjurkan adalah setelah buah berumur 6-7 bulan dengan ciri-ciri buah yang diambil berwarna hijau tua. Untuk mengetahui buah lada siap dipanen dilakukan dengan cara memencet/memijit buah lada, apabila keluar cairan putih maka buah lada tersebut belum siap dipanen. Buah lada siap dipanen apabila dalam satu tandan buah terdiri atas buah lada merah (2%), kuning (23%) dan hijau tua (75%).

Pelaksanaan Panen Untuk waktu pelaksanaan panen sebaiknya dilakukan pada pagi hari yaitu antara jam 9-12. Untuk lada hitam, hanya buah lada yang telah matang lah yang dapat dipanen, ditandai dengan satu atau dua buah lada dalam satu tangkai yang telah berubah warnanya menjadi kuning.

Buah harus dipetik secara selektif, dan panen harus dilakukan sesering mungkin selama musim panen. Dengan seringnya dilakukan pemetikan selama musim panen ini, dapat diharapkan buah lada yang dipetik menjadi seragam. Bila pemetikan lada hanya dilakukan satu atau dua kali selama musim panen, kemungkinan buah yang tidak matang atau terlalu tua akan ikut terbawa.

Buah lada yang jatuh ke tanah harus diambil secara terpisah dan tidak boleh dicampur dengan buah lada yang berasal dari pohon. Buah lada yang jatuh ke tanah harus diproses secara terpisah untuk digunakan sesuai dengan kebutuhan.

Pemetikan lada harus dilakukan dengan cara yang higienis / bersih, dikumpulkan dan diangkut di dalam kantong atau keranjang

yang bersih untuk dibawa ketempat pemrosesan. Keranjang atau kantong yang telah dipergunakan untuk menyimpan bahan kimia pertanian tidak boleh digunakan untuk mengemas buah lada. Setiap kantong atau keranjang yang akan digunakan harus dibersihkan untuk memastikan bahwa kantong atau keranjang tersebut bebas dari bahan-bahan yang dapat menimbulkan kontaminasi.

Perlakuan Pasca Panen Perontokan Buah lada harus dirontokan untuk memisahkan buah lada dari tangkainya. Perontokan buah lada dilakukan dengan mempergunakan mesin atau secara manual. Bila jumlah buah lada yang dirontokan berjumlah cukup banyak, disarankan untuk menggunakan mesin perontok. Perontokan harus dilakukan secara hati-hati supaya buah lada tidak rusak. Pastikan bahwa alat perontok benar-benar bersih sebelum digunakan khususnya bila alat tersebut sudah lama tidak digunakan. Alat perontok juga harus dibersihkan setelah digunakan.

Pengayakan Buah lada yang telah dirontok harus diayak untuk memisahkan biji buah lada yang kecil, tidak matang dan lada menir, dimana bahan-bahan tersebut dapat mempengaruhi mutu lada hitam kering. Pengayakan dapat dilakukan dengan menggunakan mesin atau secara manual, dengan menggunakan pengayak 4 mm mesh, dimana buah lada dapat melewati lubang pengayak tersebut, kemudian dipisahkan untuk dikeringkan ditempat yang terpisah.

Pencucian. Buah lada yang telah dirontok harus dicuci di dalam air yang bersih untuk menghilangkan kotoran yang menempel, serangga atau kontaminan lainnya yang mungkin ada. Disarankan agar pencucian buah lada di lakukan didalam air yang mengalir dan bersih.

Pengeringan. Pengeringan buah lada dilakukan dengan cara menjemur di bawah panas sinar matahari 2 - 3 hari sampai kadar air mencapai 15% yaitu kadar air yang dikehendaki pasar. Pengeringan dengan penjemuran dilakukan dengan menggunakan alas (terpal/

tikar) yang bersih, dan jangan dijemur di atas tanah tanpa alas karena akan menghasilkan kualitas lada jelek dan kotor. Saat penjemuran maka dilakukan beberapa kali pembalikan atau ketebalan tumpukan penjemuran ditipiskan 10 cm dengan menggunakan garu dari kayu agar kekeringan buah lada seragam dalam waktu yang sama.

Sortasi Buah. Pemisahan atau sortasi buah ini bertujuan untuk memisahkan biji lada hitam yang sudah kering dari kotoran seperti tanah, pasir, daun kering, gagang, serat-serat dan juga sebagian lada enteng. pemisahan dilakukan secara manual dengan menggunakan tampah, sortasi juga dapat dilakukan dengan mesin yang digerakkan menggunakan pedal (*blower*), alat ini untuk memisahkan buah lada bernas, lada enteng dan kotoran.

Pengemasan dan Penyimpanan. Buah lada hitam yang sudah kering dan terlepas dari tangkainya dan telah disortasi. Kemudian lada bernas dikemas dengan menggunakan karung plastik. Ruang penyimpanan buah lada hasil sortasi harus kering dengan kelembaban $\pm 70\%$ untuk menghindari agar lada tidak berjamur. Ruang penyimpanan diberi alas dari bambu atau kayu setinggi lebih kurang 15 cm dari permukaan lantai sehingga bagian bawah karung tidak langsung menyentuh lantai. Kualitas lada hitam dapat dipertahankan 3-4 tahun apabila disimpan di ruangan bersuhu 20-28 OC.

e. Pendapatan

Lada Max sendiri melakukan proses produksi terhadap biji lada menjadi bumbu lada hanya sebanyak 20 Kg yang dapat di hasilkan dan mendapatkan 200 biji lada putih dan 200 biji lada hitam dengan Harga perbotol nya itu hanya 20 rb saja, sehingga pendapatan kotor yang di peroleh sebesar Rp.6.000.000 Jt Perbulan, dimana penjualan seingnifikat 70% terjadi pada online dengan perkembangan digital yang ada dan 30% secara offline

f. Pemasaran

Peasarannya produk lada max telah dilakukan hingga pengiriman sudah ke jakarta, jogja, jakarta timur, jawa barat, bekasi, sukabumi, serta beberapa supermarket yang ada di kota potianak kalimantan barat juga sudah tersedia lada max antara lain ada di Mitra anda sungai jawi, Kaisar, Ligo mitra, Mitra anda kota baru, Dapur kita.

Tabel 7.1 Pemasaran Lada Max di Beberapa Supermarket

Nama Supermarket	Alamat
Mitra anda	Sungai Jawi Dalam, Pontianak Barat, Pontianak, West Kalimantan 78244
Kaisar	Jl. Patimura No.84, Darat Sekip, Kec. Pontianak Kota, Kota Pontianak, Kalimantan Barat 78117
Ligo mitra	Jl. Gajah Mada No.76, Benua Melayu Darat, Kec. Pontianak Sel., Kota Pontianak, Kalimantan Barat 78122
Mitra anda	Kota Baru, Pontianak, West Kalimantan
Dapur kita	JL Prof. M. Yamin, No. 95A-95B, Akcaya, Kec. Pontianak Sel., Kota Pontianak, Kalimantan Barat 78113

g. Prestasi Umkm Lada Max

Telah mengurus sertifikat MUI dan telah mendapatkan bantuan UMKM dari PLN Peduli yang sedikit banyak telah membantu perkembangan UMKM yang ada terutama Lada Max lada lokal untuk dapat berkembang di Nasional

h. Dokumentasi Produk Lada Max

i. Media Yg Digunakan Lada Max

Facebook

Facebook ialah sebuah layanan jejaring sosial berkantorkan pusat di Menlo Park, California, Amerika Serikat yang diluncurkan pada bulan Februari 2004. Per September 2012, Facebook memiliki lebih dari satu miliar pengguna yang aktif lebih dari separuhnya menggunakan telepon genggam. Pengguna harus mendaftar sebelum dapat menggunakan situs ini. Setelah itu, pengguna dapat membuat profil pribadi, menambahkan pengguna lain sebagai teman, dan bertukar pesan, termasuk pemberitahuan otomatis ketika mereka memperbarui profilnya. Selain itu, pengguna dapat bergabung dengan grup pengguna dengan ketertarikan yang sama, diurutkan berdasarkan tempat kerja, sekolah atau perguruan tinggi, atau ciri khas lainnya, dan mengelompokkan teman-teman mereka ke dalam daftar seperti “Rekan Kerja” atau “Teman Dekat”.

Facebook didirikan oleh Mark Zuckerberg bersama teman sekamarnya dan sesama mahasiswa Universitas Harvard, Eduardo Saverin, Andrew McCollum, Dustin Moskovitz, dan Chris Hughes. Keanggotaan situs web ini awalnya terbatas untuk mahasiswa Harvard saja, kemudian diperluas ke perguruan lain di Boston, Ivy League, dan Universitas Stanford. Situs ini secara perlahan membuka diri kepada mahasiswa di universitas lain sebelum dibuka untuk siswa sekolah menengah atas, dan akhirnya untuk setiap orang yang berusia minimal 13 tahun. Meski begitu, menurut survei Consumer Reports bulan Mei 2011, ada 7,5 juta anak di bawah usia 13 tahun yang memiliki akun Facebook dan 5 juta lainnya di bawah 10 tahun, sehingga melanggar persyaratan layanan situs ini.

Lada max sendiri telah menggunakan facebook kurang lebih

sudah berjalan 4 tahun yang diberi nama lada max cukup lama untuk berjalannya penjualan melalui facebook karena lada max sendiri masih UMKM yang mandiri untuk membangun penjualan berbasis online salah satunya dengan menggunakan Facebook.

Website

Website adalah sebuah kumpulan halaman pada suatu domain di internet yang dibuat dengan tujuan tertentu dan saling berhubungan serta dapat diakses secara luas melalui halaman depan (home page) menggunakan sebuah browser menggunakan URL website. Website juga menjadi salah satu media untuk melakukan pemasaran salah satunya juga sebagai strategi untuk digital marketingnya yang sampai hari ini menjadi salah satu solusi untuk peningkatan penjualan kenapa demikian karena rata-rata hari ini seseorang ingin melakukan pencarian langsung menggunakan google search yang langsung terhubung kepada web yang telah kita buat.

Lada max sendiri baru satu tahun ini untuk menerapkan uji coba kelayakan penggunaan web untuk melakukan pemasaran lada max lebih luas lagi, ada pun search yang bisa ditemukan untuk lada max ialah <https://www.dawarfarm.com> merupakan alamat resmi dari web lada max itu sendiri.

Instagram

Instagram (disingkat IG atau Instagram) adalah sebuah aplikasi berbagi foto dan video yang memungkinkan pengguna mengambil foto, mengambil video, menerapkan filter digital, dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial, termasuk milik Instagram sendiri. Satu fitur yang unik di Instagram adalah memotong foto menjadi bentuk persegi, sehingga terlihat seperti hasil kamera Kodak Instamatic dan polaroid. Hal ini berbeda dengan rasio aspek 4:3 atau 16:9 yang umum digunakan oleh kamera pada peranti bergerak.

Instagram yang hari ini telah populer di kalangan masyarakat menjadi tren baru dalam dunia digital untuk melakukan pemasaran dan penjualan produk, hal ini juga di terapkan oleh lada max yang mana nama instagram nya ialah Ladamax_bengkayang disana anda bisa menemukan berbagai foto dokumnetasi terkait lada max itu sendiri dengan berbagai manfaat dan kualitas produknya.

Email

Email sendiri merupakan salah satu layanan internet berupa surat elektronik. Pengguna hanya perlu mengetikkan pesan yang disertakan dengan lampiran berupa gambar/video/audio/file maupun media lain ke pengirim lalu dikirimkan dengan tujuan berupa alamat email yang disediakan oleh penyedia layanan email.

Email menjadi salah satu media komunikasi yang efektif antara penjual dan pembeli dalam hal ini konteks penjualan produk lada max itu sendiri, alamat email lada max ialah ladamax.farm@gmail.com memudahkan dalam komunikasi secara digital.

Terus media mana yg lebih efektif?

Semua media efektif terutama itu facebok karena pengguna facebook yang hari ini lebih besar dari pada pengguna media sosial yang lain nya sehingga memudahkan untuk melakukan penjualan.

Terus perbandingan peranan media online dan off online di lada max dlm pemasaran?

Perbandingan untuk penjualan produk online dan offline ialah 70% dan 30% kenapa demikian karena hari ini dan samapi saat ini transaksi dilakukan via digital baik itu komunikasi penawaran maupun pemesan produk untuk di order dalam jumlah sedikit maupun besar untuk beberapa pusat perbelanjaan.

Kedepan dr lada max yg di optimalkan media apa?

Harapannya lada max kedepan lebih optimalkan kembali media

nya yakni website nya serta kemampuan knowledge mengenai digital marketingnya lebih maksimal kembali, karena kemampuan digital marketing ini menjadi sangat penting untuk lebih meningkatkan kembali penjualan melalui digital ataupun secara online.

7.5 Simpulan

Peranan media sosial hari ini menjadi sangat penting bagi para pelaku umkm terutama pada studi kasus kami mengenai pemasaran lada max secara digital dengan berbagai media sosial yang digunakan, lada max bisa menjadi contoh bagi para pelaku umkm dikarenakan lada max sendiri telah mendapatkan izin halal dari MUI serta telah mendapatkan sertifikat dari MUI dan telah mendapatkan bantuan modal dari PLN hal ini yang kedepan akan terus berkembang dengan bantuan dari berbagai pihak secara external serta secara internal pihak lada max harus lebih mengoptimalkan media sosial yang ada dengan konsisten dalam melakukan digital marketing sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan lada secara online kedepan.

Daftar Pustaka

- Siti Nurhayati, Arum Ardianingsih, *Analisis Digitalisasi Pemasaran Berbasis Sosial Media Untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Pekalongan*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Volume 24. Nomor 01. Maret 2021. Fakultas Ekonomi Universitas Pekalongan.
- Neti, S. (2011). *Social Media and It's Role in Marketing*. International Journal of Enterprise Computing and Business Systems, Vol. I Issue 2.
- Zhu, Y. Q., & Chen, H. G. (2015). *Social media and human need satisfaction: Implications for social media marketing*. Business Horizons, 58, 335–345.

- Wardhana, A. (2015). Strategi Digital Marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia.
- Rainer, R and Cegielski, C. 2011. *Introduction to Information Systems Supporting and Transforming Business Third Edition*. United States: John Wiley and Sons.
- MacGragor, R and Kartiwi M. (2010). Perception of Barriers to E-Commerce Adoption in SME's in A Developed and Developing Country: A Comparison Between Australian and Indonesia. *Journal of Electronic Commerce in Organization*.
- Mulyana. 2007. Morfologi Bahasa Jawa. Yogyakarta: Kanwa Publisher.
- Vita Dwi Lestari, *Analisis Pengaruh Electronic Commerce Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil*. Universitas Brawijaya, 2017.

BAB VIII

BENTUK KONTRIBUSI PT. SPORT GLOVES MANUFACTURE INDONESIA TERHADAP KESEJAHTERAAN MASYARAKAT

Oleh: Miftah Dan Jayanti Sukma Wardhani

8.1 Pendahuluan

Dalam proporsi ekonomi, Indonesia dikategorikan sebagai negara industri. Sektor industri menjadi kontributor terbesar bagi perekonomian nasional Indonesia dengan nilai mencapai lebih dari 20 persen. Capaian 20 persen menjadikan Indonesia masuk ke dalam 10 besar dunia dalam kategori *manufacturing value added* dimana sejajar dengan Brasil, Inggris dan lebih besar dari Rusia.⁹ Hal ini juga didukung bahwa Indonesia menjadi salah satu negara yang berhasil dalam mewujudkan tata kelola pemerintahan yang baik di setiap sektor. Tata kelola pemerintahan (*good governance*) inilah yang menjadikan perusahaan-perusahaan di Indonesia dalam sektor bisnis industri mengadopsi sistem dan nilai dari prinsip *corporate governance* dalam kegiatan produksinya. Pencapaian *good corporate governance* merupakan salah satu kunci sukses bagi perusahaan untuk tumbuh, berkembang dan menguntungkan dalam jangka pendek, jangka menengah, jangka panjang hingga untuk memenangkan kompetisi dalam persaingan global.¹⁰

⁹ Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, (2017, 25, November). Indonesia Masuk Kategori Negara Industri. Diakses pada 16 April 2021 melalui web: <https://kemenperin.go.id/artikel/18473/Indonesia-Masuk-Kategori-Industri>

¹⁰ Rifka Aulia, Agus Suryono, Wima Yudo Prasetyo, Implementasi Program *Corporate Social Responsibility* dalam Rangka Mewujudkan *Sustainable Development* di

Implementasi dari prinsip *good corporate governance* yang meliputi *transparency*, *accountability*, *responsibility*, *independency*, dan *fairness* menjadi panduan penting bagi perusahaan untuk memenuhi *stakeholder*-nya sehingga berdampak baik bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja perusahaannya. Selain itu, *good corporate governance* juga menjadi konsep yang wajib diterapkan oleh setiap perusahaan karena mampu memberikan kontribusi bagi kesejahteraan masyarakat.¹¹

Sehingga dalam proses pembangunan industri diharapkan menjadi salah satu cara dalam meningkatkan produksi bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan hingga kesejahteraan masyarakat dalam bidang ekonomi. Dengan pembangunan sektor industri ditujukan bagi perusahaan untuk meningkatkan taraf hidup dan kemakmuran secara adil dan merata dengan memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya manusia.¹²

Salah satu prinsip *good corporate governance* melalui dimensi *responsibility* memiliki tujuan yang sama dengan *corporate social responsibility* dimana ditujukan untuk mewujudkan kontribusi dalam meningkatkan ekonomi yang sejalan dengan peningkatan kualitas hidup karyawan hingga masyarakat.¹³ *Corporate social responsibility* atau tanggung jawab sosial perusahaan merupakan salah satu kegiatan wajib perusahaan dalam menjalankan tanggung jawab sosial kepada masyarakat yang telah diatur dalam UU No. 40 tahun 2007 mengenai Perseroan Terbatas (PT) pasal 74 dimana pada butir pertama dijelaskan bahwa “Perseroan yang

Bidang Lingkungan, *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol.2, No.4 Tahun 2014. Hal 608-612.

¹¹ IgamAsriDwijaPutri, Sumber Daya Manusia, *Good Corporate Governance*, dan Kinerja Perusahaan, *Jurnal Piramida*, Vol. 9, No.1 Tahun 2015. Hal 29-34.

¹² EsliZuraidahSiregar, Kontribusi Agroindustri Kelapa Sawit Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Melalui Program Corporate Social Responsibility, *Jurnal Dakwah dan Pengembangan Masyarakat tDesa*, Vol. 1 No. 2 Tahun 2019. Hal 68-84.

¹³ Rudit B dan Famiola M, *Corporate Social Responsibility*, (Bandung: Rekayasa Sains, 2013). Hal 105.

menjalankan kegiatan usahanya di bidang dan atau berkaitan sumber daya alam wajib menjalankan tanggung jawab sosial dan lingkungan.”¹⁴

Konsep *corporate social responsibility* menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tanggung jawab bukan hanya kepada para pemegang saham melainkan juga memiliki tanggung jawab sosial kepada karyawan dan masyarakat dimana perusahaan tersebut menjalankan kegiatan produksinya. Perusahaan memiliki tanggung jawab sosial untuk mensejahterakan sekitarnya baik melalui program khusus maupun melalui partisipasi masyarakat. Sebab pada dasarnya aktivitas perusahaan tidak terlepas dari kontrak sosial dengan masyarakat.⁷ Salah satu bentuk tanggung jawab perusahaan ialah dengan pemanfaatan sumber daya alam dan sumber daya manusia dalam melakukan aktivitas perekonomiannya yang banyak melibatkan masyarakat, salah satunya adalah PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia.

PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia merupakan salah satu perusahaan bergerak di bidang manufaktur yang memproduksi sarung tangan golf. Dilihat dari keterlibatan PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia terhadap peningkatan ekonomi khususnya di daerah sekitar, perusahaan telah berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat. Gambaran wilayah dan kondisi masyarakat sekitar sebelum berdirinya PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia perlu mendapat perhatian karena pada wilayah sekitar dari segi ekonomi cenderung belum terkelola produktif. Namun setelah berdirinya PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia wilayah sekitar perusahaan mengalami peningkatan ekonomi untuk masyarakat sekitar salah satunya memberikan kesempatan masyarakat untuk membuka ladang bisnis.

¹⁴ Undang-Undang RI No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Diakses pada 17 April 2021 melalui web: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/39965>
⁷Fajar Mukti, *Tanggung Jawab Sosial Perusahaan di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003).

Selain itu PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia juga memberikan kemudahan akses jalanan untuk masyarakat di sekitarnya.

Kondisi tersebut yang menjadi salah satu tujuan tanggung jawab sosial melalui kontribusi PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia. Selain itu juga dapat dilihat bahwa PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia mampu mengurangi tingkat pengangguran di wilayah sekitar yakni dengan memperhatikan masyarakat sekitar untuk dipekerjakan dan PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia juga selalu memberikan tanggung jawab sosial melalui program sosial untuk masyarakat sekitar pada waktu tertentu. Dengan begitu penelitian yang berjudul “Bentuk Kontribusi Pt. Sport Gloves Manufacture Indonesia Terhadap Kesejahteraan Masyarakat” perlu dilakukan untuk melihat sejauhmana kontribusi yang diberikan PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat dan juga karyawannya.

8.2 Landasan Teori

a. Kontribusi

Kontribusi berasal dari bahasa inggris yaitu *contribute*, *contribution*, maknanya adalah keikutsertaan, keterlibatan, melibatkan diri maupun sumbangan. Berarti dalam hal ini kontribusi dapat berupa materi atau tindakan. Hal yang bersifat materi misalnya seorang individu memberikan pinjaman terhadap pihak lain demi kebaikan bersama. Kontribusi dalam pengertian sebagai tindakan yaitu berupa perilaku yang dilakukan oleh individu yang kemudian memberikan dampak baik positif maupun negatif terhadap pihak lain. Sebagai contoh, seseorang melakukan kerja bakti di daerah rumahnya demi menciptakan suasana asri di daerah tempat ia tinggal sehingga memberikan dampak positif bagi penduduk maupun pendatang.¹⁵

¹⁵ Anne Ahira, *Terminologi Kosa Kata*, (Jakarta: Aksara, 2012), Hal. 77.

b. Industri

Industri adalah suatu kelompok usaha yang menghasilkan produk yang serupa atau jenis. Dalam pengertian yang umum industri pada hakikatnya yaitu perusahaan yang menjalankan operasi dalam bidang kegiatan ekonomi yang tergolong ke dalam sektor sekunder.¹⁶

Sedangkan menurut I Made Sandi (2002), industri adalah usaha untuk memproduksi barang jadi dengan bahan baku atau bahan mentah melalui proses produksi penggarapan dalam jumlah besar sehingga barang tersebut dapat diperoleh dengan harga serendah mungkin tetapi dengan mutu setinggi-tingginya.¹⁷

Penggolongan Sektor Industri Sektor industri dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, tapi yang utama sektor industri dibagi menjadi tiga yaitu industri besar, industri sedang, dan industri kecil seperti berikut:

- 1) Industri besar, yaitu industri dengan jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang. Ciri industri besar adalah memiliki modal besar yang dihimpun secara kolektif dalam bentuk pemeliharaan saham, tenaga kerja harus memiliki keterampilan khusus, dan pemimpin perusahaan dipilih melalui uji kemampuan dan kelayakan (*fit and profer test*).
- 2) Industri sedang, yaitu industri yang menggunakan tenaga kerja sekitar 20 sampai 99 orang. Ciri idustri sedang memiliki modal yang cukup/sedang sampai besar, sedangkan tenaga kerja yang memiliki keterampilan tertentu dan pimpinan perusahaan memiliki kemampuan manajerial tertentu.

¹⁶ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), Hal. 194.

¹⁷ Foengsitanojoyo Trisantoso Julianto & Suparno, *Analisis Pengaruh Jumlah Industri Besar Dan Upah Minimum Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Surabaya*, *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, Vol. 1, No. 2 Tahun 2016. Hal. 231.

- 3) Industri kecil Industri yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 5-19 orang. Modal relatif kecil karena modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal, tenaga kerjanya berasal dari lingkungan sekitar atau masih ada hubungan saudara.¹⁸

c. Corporate Social Responsibility (CSR)

1) Pengertian CSR

K Clement Sankat menyatakan bahwa *corporate social responsibility* adalah suatu komitmen usaha untuk bertindak secara etis, beroperasi secara legal dan berkontribusi untuk peningkatan ekonomi sejalan dengan peningkatan kualitas hidup dari karyawan dan keluarganya, komunitas lokal dan masyarakat secara lebih luas.¹⁹

The World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) menyatakan bahwa *corporate social responsibility* merupakan komitmen bisnis untuk berkontribusi dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan, bekerja dengan para karyawan perusahaan, komunitas lokal dan masyarakat secara keseluruhan dalam rangka meningkatkan kualitas kehidupan (Rudito & Famiola, 2013).²⁰

2) Macam-macam CSR

Bentuk tanggung jawab sosial perusahaan dapat bersifat kegiatan amal hingga kegiatan yang bersifat pengembangan masyarakat dari yang bernuansa maya sampai bentuk nyata. Program yang dilakukan oleh perusahaan dalam konteks tanggung sosial dapat dikategorikan sebagai berikut:²¹

¹⁸ *Ibid.* Hal. 232

¹⁹ Rudit B dan Famiola M, *Corporate Social Responsibility*, (Bandung: Rekayasa Sains, 2013). Hal 105.

²⁰ *Ibid.* Hal 106.

²¹ *Ibid.* Hal 107-110.

- a) Public Relations. Sebuah usaha untuk menanamkan persepsi positif kepada masyarakat mengenai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. *Public relations* ditekankan pada penanaman persepsi tentang perusahaan membentuk suatu kegiatan sosial tertentu dan khusus sehingga tertanam dalam gambaran masyarakat.
 - b) Strategi defensif. Sebuah usaha yang dilakukan perusahaan untuk menghilangkan anggapan negatif masyarakat luas untuk melawan serangan negatif dari anggapan komunitas dan masyarakat yang sudah terlanjur berkembang. Maksudnya adalah anggapan masyarakat mengenai perusahaan sudah ada sebelumnya dan biasanya bernada negatif yang pada umumnya berbicara negatif mengenai aktivitas dari perusahaan yang bersangkutan terhadap suatu hal.
 - c) Keinginan tulus untuk melakukan kegiatan yang baik yang benar-benar berasal dari visi perusahaan. Sebuah bentuk *corporate social responsibility* (CSR) yang dilakukan dengan cara memberikan program untuk kebutuhan masyarakat atau komunitas sekitar perusahaan atau kegiatan perusahaan yang berbeda dari produk atau jasa perusahaan itu sendiri.
- 3) Dimensi CSR
- a) Economic Responsibility. Perusahaan bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mengembalikan modal baik kepada pemegang saham, pemilik (*return of investment*), memuaskan para pegawai dan juga memuaskan para konsumen.
 - b) Legal Responsibility. Kemampuan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawab sosialnya dalam aspek hukum.
 - c) Ethical Responsibility. Perusahaan dituntut untuk jujur, adil, dan terbuka dalam setiap kegiatannya.

- d) *Philanthropic Responsibility*. Perusahaan memberikan donasi atau bantuan sebagai fasilitas dan keperluan masyarakat di sekitar perusahaan dan bentuk bantuansosial lainnya.²²

d. Pemberdayaan

- 1) Pengertian Pemberdayaan. Pemberdayaan adalah suatu kegiatan dalam rangka mengembangkan potensi yang dimiliki seseorang melalui *employee involvement*, yaitu memberikan wewenang dan tanggung jawab yang cukup untuk melaksanakan dan menyelesaikan tugas dan pengambilan keputusan.²³

Pemberdayaan pada hakikatnya merupakan kegiatan untuk memperdayakan manusia melalui kemampuan (*competency*), kepercayaan (*confidence*), wewenang (*authory*), dan tanggung jawab (*responsibility*) dalam rangka pelaksanaan kegiatan-kegiatan (*activites*) organisasi untuk meningkatkan kinerja (*performance*).²⁴ Sehingga bisa disimpulkan pemberdayaan adalah suatu kegiatan yang melibatkan seseorang dalam rangka dibina dan diberikan tugas dalam memberikan pembelajaran dan sebagai bentuk penyelesaian terhadap suatu target pekerjaan.

- 2) Macam-macam Pemberdayaan

Adapun macam-macam pemberdayaan yang digunakan dalam pemberdayaan sumber daya manusia sebagai berikut:

- a) Pengembangan bidang pengetahuan yang dimiliki.
- b) Pengembangan keterampilan dan bakat yang ada.

Macam-macam pemberdayaan diatas bersifat umum, tetapi

²² Yosephus L, *Etika Bisnis: Pendekatan Filsafat Moral terhadap Perilaku Kontemporer*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia). Hal 297.

²³ Nurul Ulfatin dan Teguh Triwiyanto, *Manajemen Sumber Daya Manusia Bidang Pendidikan*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2018), 90.

²⁴ *Ibid.*

akan lebih terlihat hasilnya jika hal tersebut ditujukan bagi setiap individu yang kemudian mampu memunculkan kekuatan yang ada pada diri sumber daya manusia tersebut dalam melakukan segala aktivitas pekerjaannya.²⁵

3) Proses Manajemen Sumber Daya Manusia

Proses manajemen SDM dalam pemberdayaan meliputi beberapa hal sebagai berikut:

a) Rekrutmen

Proses pencarian sumber daya manusia oleh suatu perusahaan.

b) Seleksi

Setelah melewati proses rekrutmen, maka tahap selanjutnya adalah tahap seleksi, dari sekian banyak SDM yang terdaftar akan dipilih sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

c) Penempatan

Jika SDM yang dicari sudah selesai diseleksi, maka selanjutnya ialah proses pemberian tugas kepada mereka yang lulus seleksi dengan tanggung jawab yang sesuai dengan porsi dan komposisi yang tepat.

d) Pengembangan

Proses meningkatkan kemampuan SDM baik pengetahuan, keterampilan maupun sikapnya agar lebih berkualitas melalui pendidikan dan pelatihan teknis, teoritis, konseptual dan moral SDM.

e) Pemeliharaan

Kegiatan untuk meningkatkan kondisi fisik, mental dan loyalitas SDM, agar mereka tetap mau bekerja.

f) Pemanfaatan

Pemanfaatan ini didasarkan kepada kemampuan dan

²⁵ *Ibid.*

pengetahuan yang dimiliki oleh SDM dalam rangka pencapaian program dan sasaran perusahaan yang telah ditetapkan.

g) Pemberhentian

Pemberhentian dilakukan dengan memperhatikan kepentingan SDM yang bersangkutan dan juga kepentingan perusahaan.²⁶

8.3 Metode Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang tidak menggunakan hitungan angka dan hitungan statistik dalam proses penelitiannya. Sedangkan metode penelitiannya menitik beratkan terhadap objek sasaran yang nyata, dianalisis kemudian disimpulkan makna yang terdapat atau yang terjadi dari objek penelitian.²⁷

Dengan menggunakan metode ini, diharapkan peneliti bisa mendapatkan informasi langsung maupun tidak langsung dari berbagai informan baik itu pegawai, direktur atau beberapa pihak yang terlibat, serta dokumentasi-dokumentasi yang dibutuhkan oleh peneliti.

b. Tempat atau Lokasi Penelitian

Tempat atau lokasi dari penelitian ini adalah PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia Krandon, Pandowoharjo, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

c. Sumber Data

Sumber data adalah asal dari diperolehnya data-data dalam penelitian, adapun sumber data yang peneliti pilih adalah:

²⁶ Sukrispiyanto, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Sidoarjo: Indomedia Pustaka, 2019), 25.

²⁷ Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, 49.

1. Data Primer

Sumber data yang secara langsung memberikan data kepada peneliti.²⁸ Data primer ini peneliti dapatkan dari hasil wawancara melalui media komunikasi terhadap beberapa pihak yang terkait di PT tersebut.

2. Data Sekunder

Sedangkan data sekunder adalah data penunjang yang diperoleh dari berbagai informasi dan dokumentasi baik dari orang lain maupun dokumentasi-dokumentasi lainnya.²⁹ Adapun informasi dan dokumentasi yang peneliti gunakan ialah diambil dari website resmi PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia.

d. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan ialah menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi.

Adapun wawancara yang peneliti gunakan ialah teknik wawancara semi struktur, dengan harapan proses wawancara yang lebih fleksibel tapi tetap dalam konsep yang terstruktur.³⁰ Sedangkan objek sasaran yang dijadikan responden adalah, direktur atau beberapa pihak yang terlibat dengan PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia.

8.4 Hasil Dan Pembahasan

a. Profil PT. Sport Gloves Manufacture Indonesia

PT. Sport Glove Indonesia dibangun pada tahun 2002 di Jalan Kaliurang KM 10, Ngaglik, Sleman D.I Yogyakarta dan pada

²⁸ Lexy J. Maloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 137.

²⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan RnD*, (Bandung: CV Alfabeta, 2016), 137.

³⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian kualitatif*,..... 123.

pertengahan tahun 2003 pindah di Desa Krandon, Pandowoharjo, Sleman.

PT. Sport Glove Indonesia didirikan oleh warga negara Amerika bernama Mr. Mark C. Robba yang sekaligus menjabat sebagai pimpinan perusahaan. PT. Sport Glove Indonesia merupakan salah satu perusahaan PMA (Penanaman Modal Asing) karena dalam pendirian perusahaan anggaran dasar modal dilakukan oleh satu orang yakni Mr. Mark C. Robba. Dan PT. Sport Glove Indonesia merupakan perusahaan Make To Order di bidang pembuatan sarung tangan.

1. Visi dan Misi

Visi:

- 1) Membantu pemerintah dalam rangka peningkatan hasil devisa Negara dari sector industry non migas.
- 2) Membuka lapangan kerja seluas- luasnya khususnya untuk masyarakat di daerah Sleman, Yogyakarta sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran.
- 3) Perusahaan berusaha ikut serta dalam meningkatkan kehidupan perekonomian di Sleman, Yogyakarta.

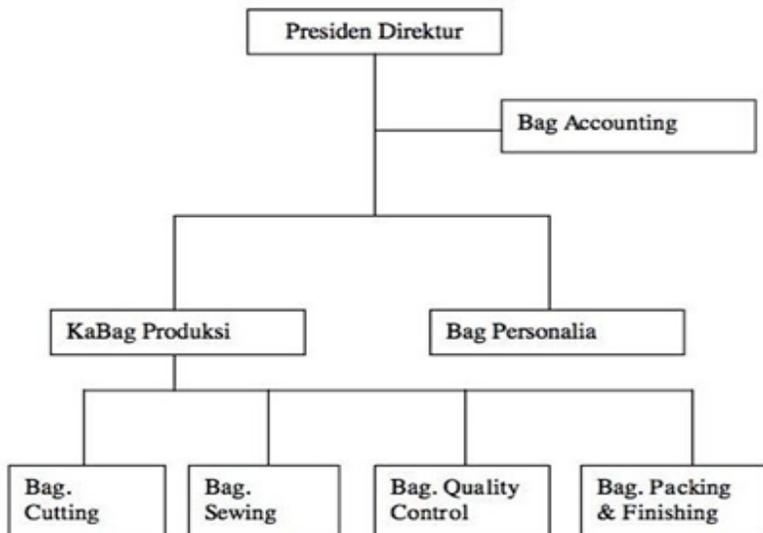
Misi:

Misi dari PT. Sport Glove Indonesia adalah meningkatkan pendapatan perusahaan yang diharapkan dari hasil penjualan produk sehingga dapat menambah kekayaan yang layak bagi perusahaan dan juga bagi semua karyawan perusahaan PT. Sport Glove Indonesia.

2. Struktur Organisasi PT. Sport Glove Indonesia

- 1) Presiden Direktur. Pimpinan tertinggi yang memiliki tanggung jawab penuh dalam pelaksanaan proses produksi.
- 2) Kepala Bagian *Accounting*. Pimpinan tertinggi dalam mengatur yang berhubungan dengan keuangan perusahaan.

- 3) Kepala Bagian Produksi. Pimpinan tertinggi dalam proses produksi yang bertanggung jawab atas seluruh aktivitas divisi produksi.
- 4) Kepala Bagian Personalia. Pemimpin tertinggi yang bertugas dalam menerapkan aturan internal dan eksternal perusahaan serta merangkap sebagai Accounting (aspek keuangan) dan juga bertanggung jawab dalam rekrutmen karyawan hingga pensiun. Kepala Bagian *Cutting* bertanggung jawab dalam pengawasan pemotongan bahan baku yang akan di jahit. Efisiensi penggunaan bahan baku bergantung pada bagian pemotongan (*cutting*).
- 5) Kepala Bagian Sewing. Bertanggung jawab dalam melaksanakan penjahitan bahan baku yang telah di potong pada bagian pemotongan.
- 6) Kepala Bagian *Quality Control*. Bertanggung jawab dalam melakukan pengecekan hasil jadi produksi dan proses produksi.
- 7) Kepala Bagian *Packing* dan *Finishing*. Bertanggung j a w a b dalam proses pengepakan pada produk yang telah melewati proses quality control dan siap untuk di distribusikan.



3. Karakteristik Karyawan PT. Sport Gloves Indonesia

1) Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin karakteristik karyawan/pekerja PT. Sport Glove Indonesia adalah sebagaiberikut:

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-Laki	80	60,2
Perempuan	53	39,8
Jumlah	133	100,0

Sumber: Data 2015

Tabel diatas menunjukkan bahwa karyawan PT. Sport Glove Indonesia dengan jenis kelamin laki- laki sebanyak 80 orang (60,2%) dan karyawan yang berjenis kelaminperempuan sebanyak 53 orang (39,8%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas yang menjadi pekerja di perusahaan tersebut adalah yangberjenis kelamin laki-laki karena memiliki daya fisik yang lebih tinggi dan kuat dalam mencapai target produksi.

2) Pendidikan

Deskripsi karakteristik karyawan berdasarkan pendidikan terakhir:

Pendidikan	Frekuensi	Persentase(%)
SMP	14	10,5
SMA	82	61,7
Diploma	14	10,5
S1	23	17,3
Jumlah	133	100,0

Sumber: Data 2015

Tabel diatas menunjukkan bahwa karyawan pada perusahaan tersebut berpendidikan SMP sebanyak 14 orang (10,5%), SMA 82 orang (61,7%), Diploma 14 orang (10,5%), dan S1 23 orang (17,3%).

Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas karyawan atau pekerja di perusahaan tersebut adalah yang berpendidikan SMA, kendatidemikian meskipun baru lulusan SMA setiap karyawan sudah dibekali pengetahuan yang cukup untuk dapat menunjang kinerja dalam produksi.

3) Usia

Deskripsi karakteristik karyawan berdasarkan usia:

Usia	Frekuensi	Persentase(%)
20-30 tahun	35	26,3
31-40 tahun	43	32,3
41-50 tahun	49	36,8
>50 tahun	6	4,5
Jumlah	133	100,0

Sumber: Data 2015

Tabel diatas menunjukkan bahwa karyawan yang berusia 20-30 tahun sebanyak 35 orang (26,3%), 31-40 tahun 43 orang (32,3%), 41-50 tahun 49 orang (36,8%), dan >50 tahun 6 orang (4,5%). Yang menunjukkan bahwa karyawan yang mendominasi ialah yang berusia 41- 50 tahun, hal ini menunjukkan karena pada usia tersebut lebih memiliki pengalaman yang lebih sehingga dapat menstabilkan kualitas produksi.

4) Lama Kerja

Deskripsi karakteristik karyawan berdasarkan lama kerja:

Lama Kerja	Frekuensi	Persentase(%)
<5 tahun	41	30,8
6-10 tahun	14	10,5

b. Bentuk Kontribusi Tanggung Jawab Sosial terhadap Kesejahteraan Masyarakat

1. Tanggung Jawab Sosial untuk Tenaga Kerja

Dalam melakukan perekrutan tenaga kerja PT. Sport Glove Indonesia melihat masyarakat sekitar. Dari hasil wawancara, di setiap bagian divisi produksi rata-rata tenaga kerja yang bekerja umumnya berasal dari masyarakat sekitar PT. Sport Glove berdiri. Namun PT. Sport Glove Indonesia juga merekrut masyarakat dari luar lingkup sekitar pabrik. Kendati demikian seleksi dalam perekrutan tetap dilaksanakan sesuai dengan SOP yang berlaku di perusahaan, perusahaan mencari tenaga kerja yang memang berkompeten dan siap untuk dibimbing dan dikembangkan oleh perusahaan.

Jumlah keseluruhan tenaga kerja PT. Sport Glove Indonesia saat ini mencapai 2000 orang dengan posisi pekerjaan yang bervariasi (bagian cutting, sewing, quality control hingga packing dan finishing). Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan pada perusahaan tersebut, pada posisi sewing terdapat 5 orang per-line tenaga kerja yang berasal dari masyarakat sekitar perusahaan. Gaji atau upah yang diberikan PT. Sport Glove Indonesia sesuai dengan ketentuan UMR yang berlaku di daerah Sleman. Selain upah sesuai UMR, para tenaga kerja juga diberikan fasilitas yang memadai seperti jaminan sosial (BPJS kesehatan, BPJS ketenagakerjaan), upah lembur juga diberikan kepada pegawai dan juga memberikan tunjangan ketrampilan khusus bagi pegawai.

Berdirinya PT. Sport Glove Indonesia dapat meminimalisir jumlah pengangguran dengan menambah lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar. Hal ini merupakan salah satu kontribusi dalam tanggung jawab sosial dan ekonomi karena adanya lapangan pekerjaan baru dapat membantu dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di wilayah perusahaan tersebut beroperasi. Hal ini juga didukung berdasarkan data laporan DPMPTT Pemerintah Kabupaten Sleman 2017 bahwasanya dalam laporan tersebut menunjukkan PT. Sport Glove Indonesia yang merupakan perusahaan PMA (Penanaman Modal Asing) memiliki nilai investasi tertinggi pada sektor industri yakni dengan nilai investasi sebanyak 16.489.998USD di antara sektor industri lainnya. Sehingga dapat membantu Pemerintah Daerah Sleman dalam mengurangi permasalahan terkait tingkat pengangguran dan membantu dalam mengentaskan kemiskinan di Sleman.

Perusahaan PMA Sektor Industri di Sleman

No.	Nama Perusahaan	Bidang Usaha	Nilai Investasi
			(USD)
1.	Eagle Glove Indonesia, PT	Industri Sarung Tangan Golf	1.747.642
2.	Es Hupindo, PT	Industri Pengolahan Es	945.000
3.	Han Tek Indonesia, PT	Industri Mesin Pertanian dan Kehutanan	1.200.000
4.	Jihe Jawa Abadi, PT	Industri Perlengkapan Pakaian dari Kulit	2.615.904
5.	MANO, PT	Industri Alat Olahraga	1.350.000
6.	Niaga Merapi, PT	Industri Furniture dari Kayu	1.088.408
7.	Sport Glove Indonesia, PT	Industri Sarung Tangan Golf	16.489.998

Sumber: DPMPTT Kabupaten Sleman

Nilai investasi memegang peranan yang penting dalam rangka menunjang dan mempercepat pertumbuhan lapangan kerja yang memiliki daya serap yang tinggi terhadap tenaga kerja sehingga dapat membantu pemerintah dalam mengatasi masalah ketenagakerjaan dan mengurangi tingkat kemiskinan³¹.

Dari data di atas dapat dikatakan bahwa PT. Sport Glove Indonesia memiliki potensi pertumbuhan yang baik dalam dunia industri yang secara tidak langsung memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi wilayah Sleman. PT. Sport Glove Indonesia memiliki nilai investasi terbesar di antara industri lainnya, hal ini dapat diartikan bahwa besarnya nilai investasi yang dimiliki oleh PT. Sport Glove Indonesia mampu meningkatkan kegiatan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja sehingga dapat meningkatkan pendapatan nasional dan taraf kemakmuran di wilayah Sleman.

2. Kegiatan Sosial

Pada awal masa pembangunan PT. Sport Glove Indonesia di bangun, wilayah desa Krandon, Pandowoharjo, Sleman merupakan wilayah yang sulit untuk diakses oleh masyarakat sekitar. Namun setelah di bangun PT. Sport Glove Indonesia dan adanya kerjasama antar perangkat desa pada akhirnya akses jalan antar desa telah terbuka sehingga mampu memberikan kemudahan bagi masyarakat sekitar dalam beraktivitas.

Selain itu juga berdampak positif bagi desa yang menjadi lebih produktif karena mendorong masyarakat sekitar untuk berkesempatan membuka ladang bisnis seperti rumah makan hingga hunian tempat tinggal yang bisa disewakan untuk karyawan perusahaan.

³¹ Sari, Aprilia Dwi Ratnadkk. (2015). Analisis Pengaruh Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Provinsi Jawa Tengah (Periode 1985- 2014). Jurnal Polines, ISSN 1411-4321

Berdasarkan hasil wawancara, PT. Sport Glove Indonesia juga memberikan bantuan uang tunai atau barang berupa sembako dalam bidang ekonomi masyarakat. Bantuan tersebut diberikan kepada masyarakat kurang mampu yang terdapat di sekitar perusahaan. Pemberian bantuan uang tunai atau barang diberikan sekali dalam setahun. Bantuan ini merupakan salah satu bentuk kepedulian perusahaan. Maka bantuan yang diberikan sejalan dengan konsep yang mengacu dalam bentuk *charity* atau sumbangan-sumbangan dalam bentuk amal. Selain itu pada saat momentum Hari Raya Idul Fitri, PT. Sport Glove Indonesia juga memberikan tunjangan berupa uang sebesar gaji yang diterima yakni Rp 1.765.000 untuk semua para tenaganya.

Berdasarkan hasil wawancara pula, setiap satu tahun satu kali seperti pada saat perayaan Idul Adha PT. Sport Glove Indonesia juga memberikan hibah dalam bentuk kambing untuk warga sekitar perusahaan. Kontribusi dalam wujud kegiatan sosial ini dapat membawa dampak positif dalam menjaga kebaikan yang dapat dirasakan bersama sehingga dapat menciptakan lingkungan masyarakat yang baik.

Sehingga dari adanya perusahaan industri tersebut tidak selamanya memberikan dampak negatif terutama bagi lingkungan sekitar, tapi juga bisa memberikan dampak yang positif sehingga tidak menjadi keresahan dan kerugian bagi masyarakat melainkan menjadi potensi hidupnya perekonomian di daerah tersebut, hal ini dibuktikan dengan terlibatnya warga-warga sekitar dalam kegiatan perusahaan tersebut baik secara langsung maupun tidak langsung. Selain itu dampak sosial lainnya juga bisa terlihat dari mulai bagusnya akses di daerah tersebut dan juga dibarengi dengan bantuan-bantuan sosial yang diadakan oleh perusahaan tersebut.

3. Peduli Lingkungan

Selain tanggung jawab sosial terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar dan tenaga kerja, PT. Sport Glove Indonesia juga menerapkan

tanggung jawab terhadap lingkungan sekitarnya yakni dengan Program pembangunan jalan karena pada sebelumnya kondisi jalan di desa Krandon belum beraspal sehingga dengan adanya program pembangunan jalan ini dapat memudahkan masyarakat sekitar untuk mengakses jalan antar desa dan mengurangi polusi debu yang dapat mengganggu lingkungan di sekitar perusahaan. Selain itu juga PT. Sport Glove Indonesia memperhatikan pada peduli lingkungan mengenai limbah sampah dari hasil produksi. Dimana dalam pengolahan limbah sampah tidak dibuang sembarangan sehingga tidak mencemarkan lingkungan sekitarmasyarakat.

c. Kegiatan Bisnis Pemasaran PT. Sport Glove Indonesia

Kegiatan bisnis pemasaran PT. Sport Glove Indonesia menunjukkan peningkatan dalam kemudahan pemasaran ekspor. Sejalan dengan program pemulihan ekonomi nasional karena Covid-19, PT. Sport Glove Indonesia mendapatkan kemudahan fasilitas melalui Bea Cukai Jawa Tengah dan D.I Yogyakarta berupa kemudahan impor tujuan ekspor (KITE). Melalui fasilitas tersebut memberikan kemudahan dan memberikan dampak yang sangat baik bagi PT. Sport Glove Indonesia. Manfaat yang dirasakan oleh PT. Sport Glove Indonesia di antaranya seperti mempercepat proses kepabeanaan, mengurangi biaya produksi hingga meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan laba perusahaan.

Fasilitas tersebut memudahkan PT. Sport Glove Indonesia untuk memasarkan barang ke dalam daerah pabeaan dan tidak dipungut pajak dalam rangka impor tanpa menyerahkan jaminan dan dapat melakukan penjualan lokal terhadap produksi sebesar 50 persen dari realisasi ekspor di banding tahun-tahun sebelumnya. Melalui Bea Cukai Jogja (BEJO), PT. Sport Glove Indonesia telah meng-ekspor produksinya ke enam negara yakni Amerika Serikat, Kanada, Korea Selatan, Jepang, Belanda, dan Inggris dengan berat total komoditi sarung tangan sebesar 2,6 ton.

Dengan melihat perkembangan pemasaran PT. Sport Glove Indonesia mampu memberikan pendukung Pertumbuhan Ekonomi Nasional (PEN).³²

8.5 Kesimpulan

Bentuk kontribusi PT. Sport Glove Indonesia dalam bidang ekonomi melalui program kesejahteraan yang direalisasikan melalui bentuk tanggung jawab untuk tenaga kerja, kegiatan sosial dan peduli lingkungan. Meskipun PT. Sport Glove Indonesia merupakan perusahaan penanaman modal asing, PT. Sport Glove Indonesia sudah memberikan dan menerapkan bentuk kontribusinya untuk tujuan kesejahteraan bersama baik dalam lingkungan internal (bagi para tenaga kerja) dan juga eksternal (masyarakat sekitar) perusahaan PT. Glove Indonesia.

Secara keseluruhan kontribusi PT. Sport Glove Indonesia telah membantu dalam meningkatkan kesejahteraan di lingkungan sekitarnya dalam bidang ekonomi. Akan tetapi sebagian besar kontribusi yang diberikan hanya berupa bantuan langsung dan bersifat jangka pendek atau tidak dalam bentuk pemberdayaan masyarakat yang dapat dimanfaatkan dalam jangka panjang.

Daftar Pustaka

- Ahira, Anne, *Terminologi Kosa Kata*, Jakarta: Aksara, 2012.
- Aulia, Rifka, Agus Suryono, Wima Yudo Prasetyo, Implementasi Program *Corporate Social Responsibility* dalam Rangka Mewujudkan *Sustainable Development* di Bidang Lingkungan, *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol.2, No.4 Tahun 2014.
- Dwija Putri, Igam Asri, Sumber Daya Manusia, *Good Corporate Governance*, dan Kinerja Perusahaan, *Jurnal Piramida*, Vol. 9, No.1 Tahun

³² Bea Cukai Yogyakarta. 2021. Di akses melalui <https://bcyogyakarta.beacukai.go.id/>

2015.

- J. Maloeng, Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016.
- Julianto, Foengsitanjoyo Trisantoso & Suparno, *Analisis Pengaruh Jumlah Industri Besar Dan Upah Minimum Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Surabaya, Jurnal Ekonomi & Bisnis*, Vol. 1, No. 2 Tahun 2016.
- Mukti, Fajar, *Tanggung Jawab Sosial Perusahaan di Indonesia*, Yogyakarta: PustakaPelajar, 2003.
- Rudit B dan Famiola M, *Corporate Social Responsibility*, Bandung: Rekayasa Sains, 2013.
- Sari, Aprilia Dwi Ratnadkk. (2015). *Analisis Pengaruh Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Provinsi Jawa Tengah (Periode 1985-2014)*. Jurnal Polines, ISSN 1411-4321.
- Siregar, Esli Zuraidah, *Kontribusi Agroindustri Kelapa Sawit Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Melalui Program Corporate Social Responsibility, Jurnal Dakwah dan Pengembangan Masyarakat Desa*, Vol.1 No. 2 Tahun 2019
- Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan RnD*, (Bandung: CV Alfabeta, 2016.
- Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009.
- Sukrispiyanto, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Sidoarjo: Indomedia Pustaka, 2019.
- Ulfatin, Nurul dan Teguh Triwiyanto, *Manajemen Sumber Daya Manusia Bidang Pendidikan*, Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2018.
- Yosephus L, *Etika Bisnis: Pendekatan Filsafat Moral terhadap Perilaku Kontemporer*, Jakarta: Yayasan Pustaka OborIndonesia, t.t.

BAB IX

STRATEGI PAJAK DAN ZAKAT DI DAERAH NUSA TENGGERA BARAT (NTB)

Oleh: Alan Budi Kusuma, Laelani Rukmana

9.1 Pendahuluan

Pengertian pajak secara umum. Menurut Adriani dalam Waluyo (2003:4); pajak merupakan iuran kepada Negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk dan kegunaannya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum yang berhubungan dengan tugas Negara yang menyelenggarakan pemerintahan. Pajak dalam perspektif ekonomi dapat dipahami sebagai beralihnya sumber daya dari sektor privat atau pribadi kepada sektor publik. Pemahaman ini memberikan gambaran bahwa adanya pajak menyebabkan dua situasi menjadi berubah. Pertama, berkurangnya kemampuan individu dalam menguasai sumber daya untuk kepentingan penguasa barang dan jasa. Kedua, bertambahnya kemampuan keuangan negara atau daerah dalam penyediaan barang dan jasa publik yang merupakan kebutuhan masyarakat.

Hukum Islam klasik menyebutkan bahwa ada tiga sistem pemungutan pajak. Pertama, *jizyah* (pajak kepala) merupakan pajak yang harus dibayar oleh orang non muslim dalam naungan pemerintahan islam (kafir zimmi) dengan mengikuti peraturan perundangdan iuran yang harus dijalankan dengan sukarela oleh non-muslim sehingga pemerintah islam harus menyamakan posisi mereka dalam hal perlindungan, keselamatan dankemerdekaan serta hak asasi mereka ketika menjalankan

kehidupan sehari-hari.

Kedua, *kharaj*, yaitu pajak bumi. Pengenaan *kharaj* ini untuk tanah kepemilikan muslim akibat peperangan kemudian dikembalikan kepada yang berhak atas tanah tersebut dan sebagai imbalannya maka pemilik tanah itu membayar pajak bumi kepada pemerintah islam. Ketiga, *usyur*, merupakan pajak perdagangan, atau bea cukai (pajak impor dan ekspor). Apabila dilihat dalam pemerintahan ada banyak sekali pengeluaran yang dibutuhkan untuk menjalankan pemerintahan, hal ini menjadikan pemerintah untuk senantiasa mencari sumber dana yang bisa dibidang cukup besar yang berarti tidak hanya dari segi zakat tetapi juga membolehkan pemungutan pajak (Fatmawati zahroh, 2020).

Zakat dan Pajak merupakan salah satu pilar rukun yang persamanya hampir sama. Zakat merupakan ibadah yang memiliki posisi strategis untuk membangun dan memberikan kesejahteraan bagi umat. Jika di kelola dengan baik maka dapat mensejahterakan masyarakat karena zakat berfungsi sebagai ibadah kepada Allah SWT. Di Indonesia saat ini mayoritasnya muslim hendaknya mereka merasakan kesejahteraan. Fungsi zakat dalam mengentaskan kemiskinan sangat di perlukan. Menurut data BAZNAS badan Amil zakat nasional, pada tahun 2014 potensi zakat mencapai Rp 270 Triliun dan realisasinya sebesar Rp. 2,5 triliun. Hafidhudin (2014) menyatakan bahwa besarnya potensi zakat tersebut, apa bila di kelola dengan baik maka dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat miskin. Untuk itu di sarankan perlu adanya lembaga yang bias untuk mengelola zakat dengan baik agar penyalurannya bias lebih optimal.

Dalam penerapan dan pengelolaan, di Indonesia sendiri, mengalami perkembangan yang pada awalnya dengan di keluarkan undang-undang yang berkaitan dengan zakat yaitu undang-undang Nomor 38 tahun 1999 tentang pengelolaan zakat dengan keputusan menteri agama (KMA) Nomor 581 tahun 1999 dan selanjutnya di keluarkanya undang- undang nomor 23 tahun 2011 sebagai pengganti

undang-undang nomor 38 tahun 1999 yang menempatkan BAZNAS sebagai regulator teknis dan pengawal bagi seluruh lembaga Amil zakat (LAZ) di Indonesia. Berdasarkan undang-undang nomor 23 tahun 2011 ini, maka segala bentuk kegiatan pengelolaan zakat yang dilakukan oleh (LAZ) meliputi kegiatan perencanaan, pengumpulan, distribusi, dan pendaya gunaan harus lah dilakukan kepada BAZNAS secara berkala. (Rachmat Hidajat, 65:2012)

Zakat di Al-Quraan sering kali di sandingkan dengan perintah melaksanakan Shalat. Shalat bisa di artikan hubungan antara manusia dengan tuhanya dalam (*habllum min Allah*) di artikan sebagai hubungan manusia dengan manusia yang lainnya (*Habllum min annas*) begitu sangat pentingnya zakat, ayat Al-Quraan menyebutkan kewajiban dalam membayar zakat sebanyak 30 kali. Seperti dalam salah satu firman Allah SWT dalam surat At-Taubah ayat 103 yang artinya” *Ambillah Zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat tersebut kau membersihkan dan mensucikan mereka.*” Kewajiban dalam menunaikan zakat membuktikan bahwa islam sangat memperhatikan permasalahan dan kesejahteraan di masyarakat. Selain itu, islam mengajarkan kepada umatnya untuk selalu memiliki rasa kepedulian yang tinggi kepada saudaranya yang di wujudkan dengan menunaikan zakat.

Di Indonesia permasalahan zakat telah di ataur dalam undang-undang no. 23 tahun 2011. Secara garis besar regulasi ini memberikan arahan yang jelas bagi proses manajemen zakat. Menurut Undang-Undang tersebut pengelolaan zakat bertujuan: meningkatkan efektifitas dan efisiensi pelayanan dalam manajemen zakat, serta meningkatkan manfaat zakat dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat dan penanggulangan kemiskinan, agama dan Negara telah memberikan arahan yang jelas terhadap proses pelaksanaan zakat. Agama memberikan perintah dalam bentuk wujud manifestasi keimanannya, sedangkan negara memberikan payung hukum atau regulasi yang jelas guna melindungi umat agar

aman dan nyaman dalam menjalankan keyakinannya (Munif Solikhan, 47:2020).

9.2 Tinjauan Teori

a. Teori Pajak Daerah

Menurut undang-undang dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 yang menempatkan perpajakan sebagai salah satu perwujudan kenegaraan di tegaskan bahwa segala pembebanan kepada masyarakat, seperti pajak dan pemungutan lainnya yang bersifat memaksa di atur dengan undang-undang. Oleh karena itu, guna penyelenggaraan pemerintah, daerah berhak mengenakan pemungutan kepada masyarakat. Namun demikian, pemngutan pajak dan pungutan lainnya harus di dasarkan pada Undang-Undang.

Selama ini pungutan daerah yang berupa pajak dan retribusi di atur dengan Undang- Undang Nomor 18 tahun 1997 tentang pajak daerah dan retribusi Daerah sebagaimana telah diubah dengan undang-undang No 34 tahun 2000. Sesuai dengan undang-undang tersebut, daerah diberikan kewenangan untuk memungut 11 jenis pajak itu 4 jenis pajak provinsi dan 7 jenis pajak kab/kota. Selain itu, kabupaten juga masih diberikan kewenangan untuk menetapkan jenis pajak lain sepanjang memenuhi kriteria yang di tetapkan dalam Undang-Undang. Mengatur tarik pajak maksimum ke 11 jenis pajak tersebut terkait dengan retribusi Undang-Undang tersebut hanya mengatur prinsip-prinsip dalam menetapkan jenis retribusi yang dapat dipungut daerah. Baik provinsi maupun kabupaten diberikan kewenangan untuk menetapkan jenis retribusi selain yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah. Selanjutnya, peraturan pemerintah menetapkan lebih rinci ketentuan mengenai objek, subjek, dan dasar pengenaan dari 11 jenis pajak tersebut dan menetapkan 27 jenis retribusi yang dapat dipungut oleh daerah serta menetapkan tarik pajak yang seragam terhadap seluruh jenis pajak provinsi.

Hasil penerimaan pajak dan retribusi diakui belum memadai dan memiliki peran yang relatif kecil terhadap anggaran pendapatan dan belanja daerah (APBD) khususnya bagi daerah kabupaten dan kota. Sebagai besar pengeluaran APBD dibiayai dana alokasi dari pusat. Dalam banyak hal, dana alokasi dari pusat tidak sepenuhnya dapat diharapkan menutup seluruh kebutuhan pengeluaran daerah. Oleh karena itu, pemberian peluang untuk mengenakan pungutan baru yang semula diharapkan dapat meningkatkan penerimaan daerah, dalam kenyataannya tidak banyak diharapkan dapat menutupi kekurangan kebutuhan pengeluaran tersebut. Dengan kriteria yang ditetapkan dalam Undang-Undang hamper tidak ada jenis pungutan pajak dan retribusi baru yang dapat dipungut oleh daerah (Damas Dwi Anggoro, 39:2017)

b. Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS)

Potensi Zakat sebagai instrument mengentaskan kemiskisnandi Indonesia sangat besar, terlebih pengelolaan zakat telah di lakukan secara kelembangaan yang di kelola oleh Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ). Besarnya dana zakat yang dapat dihimpun oleh BAZNAS pada tahun 2014 sebesar Rp 3,300 milyar sementara pada tahun 2017 mencapai Rp 6,000 milyar. Penerimaan ini masih jauh lebih kecil dari potensi zakat sebesar Rp 138.000 milyar (Rp 138 T) (Sauqi Beik, 2016, BAZNAZ, 2018). Zakat yang mampu dihimpun oleh BAZNAS telah didistribusikan kepada 8 ahsnaf yang berhak menerimanya di antaranya adalah fakir dan miskin. Menurut Sauqi Beik (2016), dalam konteks pembiayaan pembangunan, zakat memiliki tiga fungsi yang dapat dimainkan yaitu:

1. Buffer (penyangga) APBN, di mana zakat dapat digunakan untuk menanggulangi beban defisit APBN berkenaan dengan anggaran pemerintah untuk penanggulangan kemiskinan;
2. Jaring pengaman sosial dan kesejahteraan masyarakat, yang

merupakan pilar utama dalam menjamin upaya pemenuhan kebutuhan dasar mustahik dan instrumen untuk menciptakan pemerataan dan keadilan ekonomi; (3) Pilar pengembangan production base perekonomian negara; sebagai instrumen untuk mengembangkan basis produksi dalam perekonomian masyarakat.

Kota Mataram sebagai pusat aktivitas pemerintahan dan perekonomian hingga saat ini masih terdapat penduduk miskin. Berdasarkan data BPS (2018), jumlah penduduk miskin pada bulan September 2017 sebanyak 44.529 jiwa atau sebesar 9,55% mengalami penurunan dibanding tahun 2016 sebanyak 44.810 jiwa atau sebesar 9,80%. Jumlah ini diharapkan akan terus mengalami penurunan untuk tahun-tahun mendatang. Pemerintah Daerah Kota Mataram menyadari sepenuhnya, harus menggandeng pihak lain untuk terlibat secara bersama-sama berusaha untuk mengentaskan penduduk dari masalah kemiskinan. Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Mataram sebagai lembaga pemerintah yang bertugas menghimpun zakat, telah berikhtiar dan ikut berkontribusi mendistribusikan zakat yang dihimpun untuk mengurangi penduduk dari kemiskinan.

Dalam prakteknya, BAZNAS Kota Mataram tidak hanya menghimpun dana zakat, juga menerima infaq maupun sedekah (ZIS). Besarnya ZIS yang dapat dhimpun BAZNAS Kota Mataram pada tahun 2014 sebesar Rp 3.655.584,541 meningkat menjadi Rp 4.747.932,062, (BAZNAS kota Mataram, 2017). Dana ini telah didistribusikan kepada para mustahik dengan berbagai bentuk program yang telah disusun dalam rencana kerja BAZNAS kota Mataram setiap tahunnya. Berdasarkan hal yang diuraikan di atas, dana yang berasal dari umat Islam baik berupa Zakat, Infaq maupun Shadaqah (ZIS) telah turut berkontribusi dalam mengangkat harkat dan martabat manusia dari kemiskinan. Lembaga lain yang turut aktif dalam menghimpun dana dari umat Islam salah satunya adalah Lembaga Amil Zakat DompêtAmal Sejahtera Ibnu Abbas (LAZ DASI) NTB yang beralamat di Mataram.

Berdasarkan data awal yang dihimpun, jumlah dana yang dihimpun pada tahun 2017 sebesar Rp 6.441.271.496 dengan jumlah dana yang disalurkan pada tahun yang samasebesar Rp 6.331.518.818. Adanya aktivitas yang dilakukan oleh BAZNAS maupun LAZ DASI kota Mataram dalam menghimpun dan menyalurkan dana zakat, memberikan gambaran bahwa zakat merupakan sumber keuangan Islam yang memiliki potensi besar dalam upaya mengurangi penduduk dari himpitan kemiskinan. Sebagaimana yang dikatakan oleh

Wibisono (2015), bahwa zakat berperan penting dalam penanggulangan kemiskinan melalui jalur penciptaan lapangan kerja melalui kerangka institusional ekonomi islam. Salah satu kerangka institusional terpenting dalam perekonomian Islam untuk penciptaan lapangan kerja adalah zakat. Atas dasar uraian ini maka penelitian ini dilaksanakan dengan harapan akan tercipta pola distribusi pendapatan permanen yang berasal dari dana zakat untuk para mustahiq di antaranya fakir dan miskin (Titiek Herwanti,dkk.73:2020).

9.3 Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mendeskripsikan data-data yang di peroleh dari narasumber. Dalam penelitian ini data yang di peroleh di analisis dan diolah lebih lanjut dengan menggunakan dasar teori yang telah di pelajari. Metode Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang orang dan prilaku yang dapat di amati (Moeloeng, 2015). Adapun metode pengumpulan data yang di gunakan peneliti terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan dalam tehnik analisis data di susun melalui koleksi data, reduksi data, *display* atau penyajian data dan kesimpulan atau *verification* (Sugiyono,2014).

9.4 Pembahasan

a. Strategi Pajak Nusa Tenggara Barat (NTB)

Pajak daerah dan retribusi daerah merupakan salah satu sumber pendapatan yang penting guna membiayai penyelenggaraan pemerintah daerah dan pembangunan daerah yang luas, nyata dan bertanggung jawab. Dengan keluarnya Undang-undang nomor 28 tahun 2009 atas perubahan Undang-undang 34 tahun 2000 tentang pajak daerah dan retribusi daerah, yang di dalamnya telah diatur yang termasuk Pajak Provinsi yaitu:

1. Pajak Kendaraan Bermotor (PKB)
2. Pajak Biaya Balik Nama Kendaraan Bermotor (BBNKB)
3. Pajak Bahan Bakar Kendaraan Bermotor (PBBKB)
4. Pajak Air Permukaan (PAP)
5. Pajak Rokok (Cukai Rokok)

Daerah kabupaten/kota diberi peluang dalam menggali potensi sumber-sumber keuangannya dengan menetapkan jenis pajak selain yang telah ditetapkan sepanjang memenuhi kriteria yang telah ditetapkan dan sesuai dengan aspirasi masyarakat. Untuk meningkatkan penerimaan pajak kendaraan bermotor (PKB) terhadap peningkatan pendapatan asli daerah (PAD) Provinsi Nusa Tenggara Barat. Meningkatkan target dan realisasi penerimaan Pajak Kendaraan Bermotor dan Biaya Balik Nama Kendaraan Bermotor. Adapun komitmen Dipenda bahwa setiap tahun harus ada peningkatan penerimaan pajak kendaraan bermotor yang signifikan sehingga berimplikasi pada peningkatan PAD Provinsi Nusa Tenggara Barat.

Tabel 9.1 Kontribusi Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) Terhadap PAD Provinsi Nusa Tenggara Barat tahun 2007 s/d 2011

Tahun	Penerimaan PKB (Rp)	PAD Provinsi NTB (Rp)	Kontribusi (%)
2007	74,149,355,243.00	344,010,226,780.26	21,55
2008	88,679,141,800.00	434,192,088,288.75	20,42
2009	107,767,730,515.00	474,455,062,324,08	22,71
2010	121,518,483,332.00	515,340,956,845,65	23,58
2011	142,684,620,853.00	741,291,174,995,39	19,23
Rata-rata			21,50

Sumber: Dipenda Prov. NTB (Data diolah)

Berdasarkan tabel tersebut menunjukkan kontribusi atau sumbangsih pajak kendaraan bermotor (PKB) dari tahun 2007 s/d 2011 mengalami fluktuasi. Pada tahun 2007 penerimaan dari sektor PKB sebesar Rp. 74,149,355,243,00 dan jumlah pendapatan asli Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat adalah Rp.344,010,226,780,26 dengan persentase kontribusinya sebesar 21,55%. Kemudian pada tahun 2008 penerimaan PKB meningkat sebesar Rp. 88,679141,800.00 dan jumlah pendapatan asli daerah 434,192,088,288.75 dengan persentase kontribusinya menurun menjadi 20,42%. Pada tahun 2009 s/d 2010 persentase kontribusi PKB meningkat masing-masing sebesar 22,71 dan 23,58% seiring dengan perbaikan perekonomian Nusa Tenggara Barat. Sedangkan pada tahun 2011 kontribusi pajak kendaraan bermotor terhadap PAD kembali menurun drastis menjadi 19,23%. Faktor yang menyebabkan penurunan tersebut adalah melambatnya pertumbuhan ekonomi NTB selama lima tahun sebesar 21,50%.

Target penerimaan kendaraan bermotor pada dasarnya adalah sebagai acuan dasar untuk menentukan besaran penerimaan pajak kendaraan bermotor sehingga bisa meningkatkan PAD Provinsi Nusa Tenggara Barat. Jika target PKB dan komponen-komponen lainnya

mampu terealisasi, maka PAD juga semakin tinggi dan sebaliknya apabila target dari setiap komponen tidak mampu terealisasi, maka pendapatan asli daerah pun akan rendah.

Tabel 9.2 Target dan Realisasi Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) Provinsi Nusa Tenggara Barat tahun 2007 s/d 2011

Tahun	Target Penerimaan PKB (Rp)	Realisasi Penerimaan PKB (Rp)	Pencapaian (%)
2007	71,125,900,000.00	74,149,355,243.00	104.25
2008	86,967,067,850.00	88,679,141,800.00	101.97
2009	99,154,512,840.00	107,767,730,515.00	108.69
2010	111,500,000,000.00	121,518,483.332.00	108.99
2011	133,996,986,000.00	142,684,620,853.00	106.48
	Rata-rata		105.97

Sumber: Dipenda Prov. NTB 2013 (Data diolah)

Berdasarkan data pada tabel pada tahun 2007 s/d 2011 tersebut, antara target dan realisasi penerimaan Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) Provinsi Nusa Tenggara Barat dilihat dari persentase pencapaian penerimaan selalu diatas target (diatas 100%). Pada tahun 2007 pencapaian target sebesar 104,25%, tahun 2008 realisasi pencapaian menurun menjadi 101,97%. Tahun 2009 dan 2010 realisasi pencapaian meningkat masing-masing sebesar 108,69% dan 108,99%. Untuk tahun 2011 realisasi pencapaian target penerimaan PKB sebesar 106,48%. Secara statistik bahwa realisasi dari target penerimaan pajak kendaraan bermotor mengalami fluktuasi tetapi pencapaian masih diatas 100%.

Dasar pengenaan Pajak Rokok adalah cukai rokok. Tarif Pajak Rokok ditetapkan secara definitif di dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah, supaya pemerintah bisa menjaga keseimbangan antara beban cukai yang harus

dipikul oleh industri rokok dengan kebutuhan fiskal nasional dan Daerah melalui penetapan tarif cukai nasional. Hasil penerimaan Pajak Rokok sebagian dialokasikan untuk membiayai pelayanan kesehatan masyarakat dan penegakkan hukum.

Pajak rokok merupakan salah satu jenis Pajak yang bisa dipungut oleh Pemerintah Provinsi belum diatur dalam Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2011 tentang Pajak Daerah sehingga perlu dilakukan penambahan pengaturan didalamnya. Sedangkan yang dimaksud dengan cukai adalah pungutan negara yang dikenakan terhadap hasil tembakau berupa sigaret, cerutu, dan rokok daun sesuai dengan peraturan Perundang-undangan di bidang cukai, yang bisa berupa persentase dari harga dasar (*advalorem*) atau jumlah dalam rupiah untuk setiap batang rokok (spesifik) atau penggabungan dari keduanya. Misalnya:

Tarif cukai spesifik :Rp200/batang Tarif *advalorem* : 40% dari Harga Jual Eceran (HJE) yang ditetapkan Pemerintah. Apabila Pemerintah hanya mengenakan tarif spesifik, dasar pengenaan pajak adalah Rp200/batang. Jika pemerintah hanya mengenakan tarif *advalorem*, dasar pengenaan pajak adalah $40\% \times \text{HJE}$, dan apabila Pemerintah mengenakan tarif spesifik dan *advalorem*, dasar pengenaan pajak adalah (Rp200/batang + 40% HJE).

b. Strategi Zakat Nusa Tenggara Barat (Ntb)

Nusa Tenggara Barat (NTB) dalam pengelolaan Zis (Zakat, Infak dan sedekah Baznas Provinsi NTB pada tahun 2020 mengumpulkan anggaran sejumlah Rp 28.456.866.78. Anggaran yang sudah di kumpulkan di distribusikan ke Zakat Maal sebesar Rp27.844.875.908, Ke Zakat Fitrah Rp 84.209.000, kemudian ke Zakat Entitas Rp. 34. 925.616, ke ISTT sejumlah Rp. 356.470.166, ke IST sebesar Rp. 35.156.370, sementara itu ke CSR sebesar 101.219.721. Dalam persentase Penyaluran ZIS per program Provinsi Nusa Tenggara Barat ke Baznas NTB peduli 31 %, Baznas NTB Takwa 21 %, Baznas NTB Sehat 10 %, Baznas NTB Makmur 6 %, Baznas NTB Cerdas 6 % dan yang lain-lain disalurkan sebesar 26 %, sehingga total

yang di salurkan sebesar Rp. 27.732.619.091 dan data yang di terima oleh pemerintah Provinsi Nusa Tenggara Barat dari Beberapa yayasan seperti NTB Peduli tercatat 23.539 orang, NTB Takwa 6.036 orang, NTB sehat 6.808 orang, NTB Cerdas 1.890 orang, NTB Makmur sebesar 1.693 ribu orang dan yang lain-lain sebesar 2.331 ribu orang.

Dalam Pemeritahan Kabupaten Lombok Barat Badan Amal Zakat Infaq dan Shadaqoh (BAZNAS) yang di pimpin oleh TGH. Khairil Abrar sebagai pengurus BAZNAS kabupaten Lombok Barat mendeskripsikan bahwa Lombok barat memberikan bantuan kepada 3.050 orang yang berhak menerima zakat (Mustahiq) di 122 desa yang ada di Lombok Barat. Ini merupakan tasharruf yang ke -6 sejak zakat dari PNS lingkup pemerintah Kabupaten Lombok Barat di tarik dari tahun 2012 dan jumlah anggarannya mencapai 8 miliar. Para mustahiq ini terdiri atas 1.220 orang fakir miskin dan 1.830 orang yatim piatu yang terbesar di 10 Kecamatan yang ada di Lombok Barat yaitu Narmada, Gunungsari, Lingsar, Sekotong, Lembar, Gerung, Kuripan, Kediri, Labuapi, dan Batu Layar.

Tabel 9.3 Daftar Mustahiq Lombok Barat Tahun 2015

No	Kecamatan	Jumlah Desa	Fakir Miskin	Yatim Piatu	Anggaran
1	Sekotong	9 Desa	90 Orang	135 Orang	Rp.500.000,-
2	Lembar	10 Desa	100 Orang	150 Orang	Rp.65.000.000,-
3	Gerung	14 Desa	140 Orang	210 Orang	Rp.91.000.000,-
4	Kuripan	6 Desa	60 Orang	90 Orang	Rp.39.000.000,-
5	Kediri	10 Desa	100 Orang	150 Orang	Rp.65.000.000,-
6	Labuapi	12 Desa	120 Orang	180 Orang	Rp.78.000.000,-
7	Narmada	21 Desa	210 Orang	315 Orang	Rp.136.000.000,-
8	Lingsar	15 Desa	150 Orang	225 Orang	Rp.97.000.000,-
9	Gunungsari	16 Desa	160 Orang	240 Orang	Rp.104.000.000,-
10	Batu layar	9 Desa	90 Orang	135 Orang	Rp.58.500.000,-
	Jumlah	122 Desa	1.220 Orang	1.830 Orang	Total Rp.793.000.000,-

Pemerintah Kabupaten Lombok Barat melakukan distribusi pertama dilaksanakan di Kecamatan Narmada sebanyak 210 fakir miskin dan 315 yatim piatu dari 21 Desa yang ada di kecamatan Narmada mendapatkan bantuan. Dana Baznas yang sudah di siapkan sebesar Rp. 793.000.000, setiap masing-masing fakir miskin menerima bantuan sebesar 500.000 ribu dan untuk bantuan masing-masing yatim piatu sebesar 100.000 ribu. Startegi Baznas bertujuan untuk mengurangi angka kemiskinan dan meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat yang kurang mampu dan memberikan hak kewajiban untuk para yatim piatu.

9.5 Kesimpulan

Pajak merupakan hal yang terpenting dalam sistem ekonomi dalam pemerintahan sehingga dapat dipahami sebagai beralihnya sumber daya dari sektor privat atau pribadi kepada sektor publik. Pemahaman ini memberikan gambaran bahwa adanya pajak menyebabkan dua situasi menjadi berubah. Pertama, berkurangnya kemampuan individu dalam menguasai sumber daya untuk kepentingan penguasa barang dan jasa. Kedua, bertambahnya kemampuan keuangan negara atau daerah dalam penyediaan barang dan jasa publik yang merupakan kebutuhan masyarakat dan zakat merupakan bentuk kekayaan yang di miliki seperti harta yang wajib di sisikan oleh seorang muslim atau badan usaha yang di miliki oleh orang muslim sesuai dengan ketentuan agama untuk di berikan yang berhak menerimanya, seperti di terangkan dalam Al-Quran terdapat 32 buah kata zakat di ulang sebanyak 82 kali *sodaqoh* dan *infakdi* wajibkan zakat di antaranya dalam surat Al-Baqarah ayat 43, taubat ayat 103, Al An'nam ayat 141 dan surat An-Nuur ayat 56 yang menerangkan wajib bagi orang muslim mengeluarkan zakat bagi orang yang membutuhkan atau menyalurkan zakat kepada lembaga penyaluran zakat.

Daftar Pustaka

- Afifi, Agus Thayib, dan Shabira Ika. *Kekuatan Zakat: Hidup Berkah Rezeki Berlimpah*. Yogyakarta: Pustaka Albana, 2010.
- Akdon. 2009. *Strategi Management For Education Management*. Bandung Alfbeta.
- Andriyanto, Irsyad. "Strategi Pengelolaan Zakat Dalam Pengentasan Kemiskinan." *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 19, no. 1 (7 Juni 2011): 25–46. <https://doi.org/10.21580/ws.19.1.211>.
- Anggoro, Dwi Damas. 2017. *Pajak Daerah dan Retribusi Daerah*. Tim UB press: Malang.
- Sarwat, Ahmad. 2019. *Ensiklopedia Fikih Indonesia 4: Zakat*. PT Gramedia: Jakarta.
- Herwanti, Titiek. 2020. *Peran Zakat Sebagai Instrument Pengentasan Kemiskinan di Kota Mataram*. *Jurnal ekonomi Pembangunan* vol.2 No. 1, Maret 2020.
- Hidajat, Rachmat. 2012. *Penerapan Manajemen Zakat Produktif Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat Di PKPU (Pos keadilan Peduli Umat): Kota makasar* *Millah Vol. XVII, No. 1*
- Lexy J Moleong, (2005), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Parasuraman., (2000). *The Behaviorial Consequenses of Service Quality*. *Jurnal of Marketing*. Vol 60.
- Peter, J.P., dan Olson, J.C., (1996). *Consumer Behavior: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Edisi Keempat. Erlangga.
- Purwanto, E.A., dan Sulityatuti, D.R., (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif*, Edisi Pertama, Cetakan Kedua. Yogyakarta: Gava Gramedia.
- Rahayu, S.K., (2010). *Perpajakan Indonesia: Konsep & Aspek Formal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rahmawati, N., (2013). *Analisis Efektifitas Pemungutan Pajak Melalui Layanan SAMSAT Drive Thru (Studi Kasus Kantor Bersama SAMSAT Batu Kota)*.

Jurnal Ilmiah FEB Brawijaya Malang Vol 2 No 2.

- Razak, A.A., dan Adafula, C.J., (2013). Evaluating Taxpayers' Attitude and Its Influence on Tax Compliance Decisions in Tamale, Ghana. *Journal of Accounting and Taxation Vol 5(3)* pp 48-57.
- Solikhan, Munif.2020.*Analisis Perkembangan Manajemen Zakat untuk Pemberdayaan Masyarakat di Indonesia.*Jurnal Ilmiahsyiar vol. 20, No. 01 Januari-Juni 2020.
- Sugiyono.(2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung:Alfabeta.
- Susilawati, K.E., dan Budiarta, K., (2013). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Pengetahuan Wajib Pajak, Sanksi Perpajakan dan Akuntabilitas Pelayanan Publik pada Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana Vol 4 No 2*pp 345-357.
- Tjiptono, F., dan Diana, A., (2002). *Total Quality Manajemen*, Edisi Ketiga. Yogyakarta: Andi Offset.
- Undang-Undang *Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2009 Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah.*
- Undang-Undang *Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004.Tentang Pertimbangan Keuangan Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah.*
- Wardani, D.K., dan Rumiya, (2017). Pengaruh Pengetahuan Wajib Pajak Kesadaran Wajib Pajak, Sanksi Pajak dan Sistem SAMSAT Drive Thru Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor. *Jurnal Akuntansi Vol 5 No 1.*
- Yamit, Z., (2013). *Manajemen Kualitas Produk dan Jasa*, Edisi Kedua. Yogyakarta: Ekonisia.
- Yuniarto, B., (2013). *Membangun Kesadaran Warga Negara Dalam Pelestarian Lingkungan.*Yogyakarta: Deepublish.

BAB X

ANALISIS PEMBERDAYAAN EKONOMI UMMAT DI LAZISMU PCM BANTUL YOGYAKARTA

Oleh: Riko Riusdi

10.1 Pendahuluan

Kemiskinan merupakan masalah sosial yang sangat penting yang harus diatasi dengan serius bahkan harus dihapuskan dari kehidupan masyarakat. Oleh karenanya harus ada usaha yang lebih serta tulus untuk mengatasinya. Jika tidak ada usaha dengan tulus dalam mengatasinya, maka bangsa atau negara akan mengalami keterbelakangan mental. keterlambatan perkembangan fisik, pengembangan sumber daya manusia dan pembangunan ekonomi akan memaksa negara untuk dikendalikan oleh negara-negara lain yang lebih maju.

Kesulitan dan kesenjangan dalam memenuhi kebutuhan seringkali dikaitkan dengan yang namanya kemiskinan, yang juga merupakan masalah global yang dihadapi hampir diseluruh negara. Kemiskinan salah satu masalah perkembangan yang ditandai dengan banyaknya pengangguran, keterbelakangan dan kemiskinan. Kemiskinan tidak selalu pendapatan rendah, tetapi juga kebutuhan yang tidak terpenuhi, rendahnya pendidikan dan kesehatan. Keadaan yang mencegah keberangkatan dari kemiskinan adalah kurangnya modal untuk menjalankan usaha. Sumber daya manusia yang rendah sehingga mendapatkan penghasilan rendah sehingga tidak memiliki modal cukup untuk meningkatkan ekonominya.

Banyak sekali permasalahan yang bermunculan yang disebabkan oleh kemiskinan. Bahkan banyak orang yang imannya kuat sekalipun akan rapuh jika kemiskinan sudah melanda kehidupannya. Begitu juga

halnya dalam bidang sosial sering terjadi tindakan kejahatan akibat dari kemiskinan tersebut seperti pencurian, perampokan, dan pemerasan, serta kejahatan lainnya. Persoalan tersebut tidak terlepas oleh keresahan masyarakat yang menjalani kehidupan di bawah garis kemiskinan dan mereka melakukannya untuk memenuhi kebutuhan hidup (Mansour, 2001). Adapun upaya dalam Penanggulangan kemiskinan dapat dilakukan dengan beberapa cara. Salah satunya ialah dengan menoptimalikan ZIS. ZIS (zakat, infak, sedekah) ialah salah satu lembaga yang dididik Islam untuk mengatasi kemiskinan atau meminimalisir masalah kemiskinan (Hafidhuddin, 2007).

Pemberdayaan ekonomi pada dasarnya adalah upaya untuk mengoptimalkan dan meningkatkan kemampuan individu, kelompok dan masyarakat dalam suatu lingkungan tertentu secara mandiri mampu untuk meningkatkan kualitas hidupnya terutama dalam hal ekonomi. Perekonomian umat juga merupakan perekonomian rakyat, karena hakikat keduanya adalah sama, yang mana ekonomi rakyat merupakan sistem ekonomi yang mengikutsertakan seluruh lapisan masyarakat yang luas dalam proses pembangunan. Selain dari pada itu sistem ekonomi rakyat juga meliputi pengelolaan pembangunan nasional mulai dari perencanaan hingga pemantauan dan pelaporan. Padahal, jika kita melihat secara luas bahwa ekonomi nasional merupakan demokrasi ekonomi. Di Indonesia sendiri, demokrasi ekonomi sudah seharusnya berkembang sebagaimana yang telah diatur berdasarkan UUD 1945 dan Pancasila.

Pemberdayaan ekonomi merupakan salah satu upaya untuk memperkuat posisi sosial dan tabungan untuk mencapai penguatan kapasitas masyarakat melalui dana zakat produktif (productive) agar umat (mustahik) bisa meningkatkan penghasilannya serta bisa melunasi kewajiban (zakat) dari hasil usahanya, selain memberikan modal kepada mereka yang memiliki pengalaman wirausaha juga bisa melanjutkan

aktivitas profesi karena tidak punya modal untuk membuka suatu usaha. Salah satu pemecahan yang efektif untuk membangun ekonomi umat dalam upaya mengentaskan kemiskinan yaitu dengan memberdayakan dana zakat sebagai salah satu potensi umat Islam yang harus dikembangkan secara maksimal dan profesional, baik yang berasal dari zakat fitrah maupun zakat maal. Jadi dapat dimaknai bahwa pemberdayaan ekonomi umat merupakan upaya untuk mengangkat harkat dan martabat di lapisan masyarakat Islam, terkhusus untuk mereka yang kondisinya tidak mampu, serta melepaskan diri dari perangkap kemiskinan serta keterbelakangan ekonomi. Dengan kata lain, sebagai upaya membangun kemandirian umat di bidang ekonomi (Mardoni, 2015).

10.2 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu dengan menguraikan data secara bermutu dalam bentuk kalimat-kalimat yang tersusun secara teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih dan efektif, sehingga memudahkan interpretasi data dan pemahaman hasil analisis. Analisis data dilakukan dengan mengkonstruksikan data dalam bentuk kalimat-kalimat yang jelas sehingga tersusun secara sistematis, kemudian dilakukan pembahasan sehingga diperoleh suatu kesimpulan yang akurat untuk menjawab permasalahan yang sedang diteliti (Abdulkadir, 2004). Dengan demikian, secara kualitatif penelitian ini menggunakan analisis yang mendalam guna memperoleh data dan informasi yang akurat tentang pemberdayaan ekonomi umat di Lazismu PCM Bantul Yogyakarta. Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dengan beberapa cara, yaitu: melalui observasi, dokumentasi, dan interview.

Data dalam penelitian ini dikelompokkan ke dalam data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diambil langsung dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau subjek penelitian. Dengan

demikian data primer diperoleh dari sumber data pertama di mana sebuah data dihasilkan (Burhan Bugin, 2006). Adapun data primer yang diperoleh dalam penelitian ini melalui prosedur wawancara mendalam kepada pengurus Lazismu PCM Bantul Yogyakarta, sehingga data yang diperoleh berasal dari sumber utama. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yaitu data yang diambil dari majalah, internet, buku dan lain sebagainya. Data sekunder ini bertujuan sebagai pelengkap dari data yang dihasilkan dari penelitian data primer (Burhan Bugin, 2006). Adapun data sekunder dalam penelitian diambil dari buku-buku, jurnal/artikel, dan tulisan ilmiah untuk melengkapi tulisan dalam penelitian ini.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dengan proses pengambilan data melalui beberapa langkah: metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, dapat dilakukan Langkah langkah sebagai berikut: pertama, proses penulisan kalimat dengan cara menuangkan data hasil observasi, interview ke dalam bentuk tulisan. hal ini dilakukan peneliti dengan cara mendeskripsikan hasil pengamatan dan interview yang telah dilakukan dengan tulisan yang sistematis guna mudah untuk dipahami. Kedua, pengelompokan data. Data yang telah ditulis secara sistematis tersebut, kemudian dikelompokkan ke dalam beberapa kategori yang sesuai dengan sub materi yang menjadi pembahasan dalam penelitian ini (Patilima, 2005).

10.3 Hasil Dan Pembahasan

a. Lembaga Amil Zakat, Infak, Shadaqah Muhammadiyah (Lazismu)

Lembaga amil zakat, infaq, dan shadaqoh Muhammadiyah (Lazismu) Pembantu Cabang Muhammadiyah (PCM) Bantul Yogyakarta berdiri pada tahun 2017 dan mulai beroperasi pada tahun 2018 yang beralamat di Jl. Jendral A. Yani, Ngangkringan, Kec. Bantul, Kab. Bantul

Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki visi: menjadi lembaga amil zakat terpercaya dan ingin mengubah mustahik menjadi muzakki serta memiliki misi: optimalisasi kualitas pengelolaan ZISKA yang amanah, profesional dan transparan, optimalisasi pendayagunaan ZISKA yang kreatif, inovatif dan produktif dan optimalisasi pelayanan donatur.

Lembaga amil zakat, infaq, dan shadaqoh Muhammadiyah (Lazismu) merupakan lembaga zakat tingkat nasional yang berkhidmat dalam pemberdayaan masyarakat melalui pendayagunaan secara produktif dana zakat, infaq, wakaf dan dana kedermawanan lainnya baik dari perseorangan, lembaga, perusahaan, dan instansi lainnya. Didirikan oleh PP. Muhammadiyah pada tahun 2002, selanjutnya dikukuhkan oleh Menteri Agama Republik Indonesia sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional melalui SK No. 457/21 November 2002. Dengan telah berlakunya Undang-undang Zakat nomor 23 tahun 2011, Peraturan Pemerintah nomor 14 tahun 2014, dan Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 333 tahun 2015. LAZISMU sebagai lembaga amil zakat nasional telah dikukuhkan kembali melalui SK Menteri Agama Republik Indonesia nomor 730 tahun 2016.

Adapun yang menjadi latar belakang berdirinya Lazismu terdiri atas dua faktor utama. Pertama, fakta Indonesia yang berselimut dengan kemiskinan yang masih meluas, kebodohan dan indeks pembangunan manusia yang sangat rendah. Semuanya berakibat dan sekaligus disebabkan tatanan keadilan sosial yang lemah. Kedua, zakat diyakini mampu bersumbangsih dalam mendorong keadilan sosial, pembangunan manusia dan mampu mengentaskan kemiskinan. Sebagai negara berpenduduk muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi zakat, infaq dan wakaf yang terbilang cukup tinggi. Namun, potensi yang ada belum dapat dikelola dan didayagunakan secara maksimal sehingga tidak memberi dampak yang signifikan bagi penyelesaian persoalan yang ada.

Selain dari pada itu berdirinya Lazismu dimaksudkan sebagai :institusi pengelola zakat dengan manajemen modern yang dapat menghantarkan zakat menjadi bagian dari penyelesaian masalah (problem solver) sosial masyarakat yang terus berkembang dengan budaya kerja amanah, professional dan transparan, Lazismu berusaha mengembangkan diri menjadi lembaga zakat terpercaya. Dan seiring waktu, kepercayaan publik semakin menguat dengan spirit kreatifitas dan inovasi, Lazismu senantiasa memproduksi program- program pendayagunaan yang mampu menjawab tantangan perubahan dan problem sosial masyarakat yang berkembang.

Saat ini, Lazismu telah tersebar hampir di seluruh Indonesia yang menjadikan program- program pendayagunaan mampu menjangkau seluruh wilayah secara cepat, fokus dan tepat sasaran. Oleh karena Lazismu sebagai lembaga intermediate, maka dalam penyaluran dan pendayagunaan dana ziswaf bersinergi dengan berbagai lembaga baik di internal Muhammadiyah maupun lembaga diluar Muhammadiyah. Seperti program pendayagunaan bidang pertanian, lazismu bersinergi dengan MPM (Majelis Pemberdayaan Masyarakat) PPM Muhammadiyah, program kemanusiaan bersinergi dengan LPB PP Muhammadiyah, masalahsosial bersinergi dengan MPS Muhammadiyah, bidang ekonomi dengan MEK

Muhammadiyah dan untuk pemberdayaan kaum perempuan lazismu bersinergi dengan PP 'Aisyiyah. Sedang sinergi dengan lembaga di luar Muhammadiyah, Lazismu telah menggandeng berbagai lembaga dan komunitas dalam menyalurkan dan mendayagunakan dana ziswaf seperti lembaga IWAPI, komunitas WIRAMUDA, berbagai komunitas hobby dan profesi dan sebagainya. Tujuan dari sinergi adalah agar pendayagunaan memberi manfaat yang maksimal kepada masyarakat karena dikelola oleh lembaga pengelola yang expert serta menjangkau lokasi sasaran program yang lebih luas.

b. Sumber Dana Zakat, Infaq, Shadaqah dan Kemanusiaan (ZISKA)

Sumber dana penerimaan zakat, infak, shadaqah dan kemanusiaan (ZISKA) di Lazismu PCM Bantul Yogyakarta berasal dari beberapa sumber. Berikut penjelasan Bp. Said (Staff Lazismu PCM Bantul Yogyakarta), yakni:

1. Lazismu PCM Bantul Yogyakarta menjalin kerjasama dengan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) yang berada di wilayah Yogyakarta.
2. Menerima dana ZISKA dari para donatur, diantaranya: para pengurus, kader, masjid, organisasi, kotak infak, simpatisan Muhammadiyah serta masyarakat secara luas yang secara sukarela menyerahkan ZISKA nya kepada Lazismu PCM Bantul Yogyakarta. Sedangkan mekanisme penyerahan ZISKA dalam dilakukan sebagai berikut :
 - a) Donatur dapat menyerahkan ZISKA langsung ke kantor Lazismu yang beralamat di Jl. Jend. A Yani, Ngangkringan, Kec. Bantul Kab. Bantul Yogyakarta.
 - b) Donatur dapat menyerahkan ZISKA melalui rekening bank, diantaranya melalui Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, dan metode pembayaran lainnya seperti OVO, GOPAY, SHOOPAY DANA DAN LINK SAJA!. Lazismu PCM Bantul membedakan antara penerimaan zakat, infak, dan siaga bencana dari para donatur yang menyerahkan melalui rekening di beberapa bank tersebut dengan membedakan nomor rekeningnya.
 - c) Pengurus Lazismu aktif mengambil ZISKA ke tempat para donatur, baik ke perseorangan maupun AUM. Secara rutin setiap bulan Lazismu PCM Bantul Yogyakarta menerima setoran ZISKA dari para donatur dan Lazismu PCM Bantul Yogyakarta. Oleh karenanya Lazismu PCM Bantul Yogyakarta

dari dana yang diterima harus dikelola secara benar dan tepat sasaran baik dalam bentuk konsumtif maupun produktif agar pelaksanaan program dapat berjalan dengan lancar.

c. Program dan Pengelolaan Zakat, Infak, Shadaqah dan Kemanusiaan (ZISKA)

Zakat dilihat dari segi bahasa memiliki beberapa arti, yakni berkah, tumbuh dan berkembang, suci. Sedangkan menurut istilah (syar'iyah) zakat merupakan bagian dari hartayang dikeluarkan dengan persyaratan khusus, yang telah Allah SWT wajibkan kepada pemilik harta untuk dikeluarkan kepada yang berhak menerimannya, dengan persyaratan tertentu pula (Nawawi, 2010). Berdasarkan pengertian diatas dapat dijelaskan, bahwa harta telah dikeluarkan oleh pemilik harta maka harta yang dimilikinya menjadi suci, berkah, tumbuh, dan berkembang. Zakat yang merupakan suatu kewajiban yang telah dibebankan kepada pihak yang memiliki kelebihan harta untuk memberikan kepada yang tidak memiliki harta agar dapat memenuhi kebutuhanya dan meningkatkan kualitas hidup bermasyarakat.

Dibalik perintah mengeluarkan zakat hal tersebut menyimpan banyak hikmah baik secara vertikal maupun horizontal. Contoh dari vertikal ialah sebagai bentuk kepatuhan ibadah seseorang kepada Allah swt dalam menjalankan perintah serta mensucikan harta yang telah ditiptkan kepadanya. Sedangkan contoh horizontalnya, zakat memiliki hikmah dalam mengatasi permasalahan sosial seperti kemiskinan, pengangguran bahkan mengurangi tingkat kejahatan dalam kehidupan sosial, hal ini menunjukkan bahwa zakat dilaksanakan bukan hanya sekedar memenuhi kewajiban, tetapi memiliki peran penting dalam mengatasiberbagai persamasalahan yang terjadi di masyarakat.

Berkaitan dengan pengelolaan dana zakat, infak, shadaqah dan kemanusiaan (ZISKA) di Lazismu PCM Bantul Yogyakarta telah

menentukan pendistribusiannya dana tersebut dalam bentuk program kerja yang telah dirancang dengan kreatif dan inovatif. Diantara program-program Lazismu PCM Bantul Yogyakarta mencakup 5 Pilar manfaat guna memberi manfaat kepada banyak ummat yaitu: pilar pendidikan, pilar ekonomi, pilar kesehatan, pilar sosial dan kemanusiaan, dan pilar dakwah. Adapapun untuk penjelasan dari program tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pilar Pendidikan Programnya antara lain :

a. Beasiswa Sang Surya

Program ini diwujudkan dengan memberikan beasiswa bagi mahasiswa jenjang S1 untuk kader Muhammadiyah dan masyarakat sekitar Lazsimu PCM Bantul Yogyakarta dengan menjalin kerjasama Perguruan Tinggi Muhammadiyah yang ada di wilayah Yogyakarta.

b. Beasiswa Mentari

Program ini diwujudkan dengan memberikan beasiswa bagi siswa/i jenjang Taman Kanak-kanan (TK)/Sederajat, Sekolah Menengah Pertama (SMP)/Sederajat, dan Sekolah Menengah Atas (SMA)/Sederajat di lingkungan Lazsimu PCM Bantul Yogyakarta dengan menjalin kerjasama di beberapa sekolah yang ada dilingkungan Muhammadiyah yang mana dalam program ini diberikan kepada masyarakat sekitar yang kurang mampu atau terkendala dalam pembayaran uang bulanan/SPP.

c. Peduli Guru

Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan kepada guru honorer dan non sertifikasi serta pejuang pendidikan baik dari jenjang Taman Kanak-kanan (TK)/Sederajat, Sekolah Menengah Pertama (SMP)/Sederajat, dan Sekolah Menengah Atas (SMA)/Sederajat yang ada dilingkungan Lazismu PCM

Bantul Yogyakarta dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas dan kesejahteraan bagi para pejuang pendidikan yang tidak mengenal kata lelah untuk mencerdaskan anak bangsa.

d. Save Our School

Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan pembangunan/renovasi gedung sekolah yang bertujuan untuk menciptakan sekolah yang layak dan aman.

2. Pilar Ekonomi

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan program yang diwujudkan dengan memberikan bantuan usaha dan penguatan usaha kepada masyarakat yang kurang mampu serta memiliki jiwa wirausaha melalui program Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar serta meningkatkan ekonomi keluarga para penerima manfaat khususnya. Selain dari pada itu para penerima manfaat akan mendapatkan bimbingan agar usaha yang diberikan bisa di jalankan dengan baik dan diharapkan bisa menambah usaha lainnya serta membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar. Selanjutnya Lazismu PCM Bantul juga melakukan monitoring dan evaluasi dengan jadwal yang telah ditentukan.

3. Pilar Kesehatan Programnya antara lain :

a. AmbulanMu

Program ini diwujudkan dengan memberikan layanan kesehatan secara gratis bagi keluarga dhuafa seperti mengantar dan menjemput pasien serta layanan antar jemput jenazah.

b. Klinik Apung Said Tuhuleley

Program ini diwujudkan dengan memberikan layanan kesehatan keliling secara gratis berupa kapal untuk masyarakat dipesisir dan pulau terpencil di Indonesia bagian timur.

- c. Indonesia Mobile Clinic
Program ini diwujudkan dengan memberikan layanan pemeriksaan kesehatan dan konsultasi kesehatan secara gratis bagi masyarakat.
 - d. Peduli Kesehatan
Program ini diwujudkan dengan memberikan subsidi biaya pengobatan dan bantuan alat kesehatan secara gratis bagi masyarakat kurang mampu.
4. Pilar Sosial Kemanusiaan Programnya antara lain :
- a. Indonesia Siaga
Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan kemanusiaan kepada masyarakat yang terkena dampak bencana alam seperti tanah longsor, bencana alam, kekeringan, banjir, angin puting beliung, tsunami dll.
 - b. SAJADA (Santunan Janda Duda Dhuafa)
Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan sembako untuk para janda dan duda serta keluarga dhuafa yang membutuhkan dan layak untuk dibantu.
 - c. Takjil Mentahan
Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan berupa bahan mentahan makanan untuk para musafir, masyarakat dan keluarga dhuafa yang membutuhkan dan layak untuk dibantu.
 - d. Kado Ramadhan
Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan bingkisan kepada para anak yatim dan keluarga dhuafa yang membutuhkan dan layak untuk dibantu.
5. Pilar Dakwah Programnya antara lain :
- a. Da'i Mandiri
Program ini dilaksanakan dalam bentuk pemberian pelatihan, santunan hidup, dan modal usaha bagi para Da'i yang

melaksanakan dakwah ke daerah-daerah terpencil dengan konsep gerakan dakwah dengan pendekatan pemberdayaan masyarakat. Melalui program ini diharapkan Da'i tidak hanya sebagai juru dakwah bi lisan, namun juga bil hal yaitu menjadi panutan bagi masyarakat.

- b. Rukti Jenazah
Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan berupa alat rukti jenazah kepada masyarakat kurang mampu yang membutuhkan alat rukti jenazah untuk keluarganya yang meninggal dunia.
- c. Program Rutin
Program ini diwujudkan dengan melakukan kegiatan secara rutin/berkala setiap minggunya dengan 3 program unggulan:
 - 1) BBM (Bersih-Bersih Masjid)
Program ini diwujudkan dengan melakukan kebersihan di masjid dan musholla yang dilakukan secara rutin pada hari sabtu.
 - 2) Sego Jum'at Berkah
Program ini diwujudkan dengan memberikan sego jum;at berkah berupa makanan siap santap untuk para Jompo, Dhuafa dan masyarakat yang melaksanakan sholat jum'at yang mana program ini dilakukan secara rutin pada hari jum'at.
 - 3) Masjid Higienis
Program ini diwujudkan dengan memberikan bantuan sanitasi kebersihan pemasangan sabun cuci tangan dan penyemprotan disinfektan di masjid dan musholla.
- d. Program Pemberdayaan Ekonomi Ummat di Lazismu PCM Bantul Yogyakarta

Pola pemberdayaan ekonomi ummat melalui zakat merupakan pelaksanaan dari salah satu prinsip dakwah bil al a'mal (harta). Ibadah zakat merupakan cerminan dari komitmen Islam untuk memerangi kesenjangan sosial dan secara konsisten berusaha untuk menciptakan keseimbangan ekonomi antara kaya dan miskin. Upaya keseimbangan antara muzakki dan mustahik ada dalam dua bentuk, yaitu: pertama, merupakan bentuk komitmen dari atas ke bawah, dengan atau tanpa sepengetahuan kelompok yang telah memenuhi persyaratan tertentu harus membelanjakan sebagian hartanya untuk mustahik. Kedua, bentuk sukarela (tathawwu'), yang menekankan kesadaran akan pentingnya solidaritas sosial. Keduanya disyariatkan oleh Islam untuk membangun tatanan sosial yang harmonis.

Melalui dana zakat infak, shadaqah dan kemanusiaan (ZISKA) di Lazismu PCM Bantul Yogyakarta memanfaatkannya dalam bentuk penyaluran konsumtif dan produktif, adapun untuk program pemberdayaan ekonomi ummat termasuk kedalam produktif yang diberikan dengan kepada masyarakat yang sangat membutuhkan serta tidak di minta bagi hasil ataupun keuntungan dibagi bersama-sama akan tetapi Lazismu PCM Bantul memberikan secara totalitas tanpa harus mengembalikan atau memberikan keuntungan sedikitpun kepada Lazismu, hal ini tujuannya agar penerima manfaat merasa lebih nyaman ketika menerima bantuan serta tidak memiliki kekhawatiran dalam menjalankan usahanya serta diharapkan dengan adanya bantuan usaha tersebut, para penerima manfaat yang awalnya menjadi seorang muztahik di harapkan kedepanya bisa menjadi seorang muzakki sebagaimana hal tersebut menjadi visi dari Lazsimu PCM Bantul. Penjelasan Bp. Said (Staff Lazismu PCM Bantul Yogyakarta), untuk program pemberdayaan ekonomi ummat di Lazismu adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan program yang diwujudkan dengan memberikan bantuan usaha dan penguatan

usaha kepada masyarakat yang kurang mampu serta memiliki jiwa wirausaha melalui program Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar serta meningkatkan ekonomi keluarga para penerima manfaat khususnya. Selain dari pada itu para penerima manfaat akan mendapatkan bimbingan agar usaha yang diberikan bisa di jalankan dengan baik dan diharapkan bisa menambah usaha lainya serta membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar. Selanjutnya Lazismu PCM Bantul juga melakukan monitoring dan evaluasi dengan jadwal yang telah ditentukan.

Adapun program pemberdayaan ekonomi ummat yang telah terealisasi di Lazismu PCMBantul Yogyakarta yang di mulai pada tahun 2020 dimana Lazismu PCM Bantul Yogyakarta telah memberikan bantuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 6 orang sebagai penerima manfaat yaitu : 5 usaha cilok dan 1 usaha bakso dengan dana yang dikeluarkan sebesar Rp. 5.460.000; sedangkan untuk tahun 2021 Lazismu PCM Bantul Yogyakarta kembali memberikan bantuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yaitu : 1 usaha ternak lele dan 1 usaha sosis bakar, dan 3 kedai makanan dengan dana yang dikeluarkan sebesar Rp. 4.000.000; dan khusus untuk ternak lele Lazismu PCM Bantul Yogyakarta memberikan bantuan rutin setiap bulannya untuk kebutuhan pakan ikan dan kebutuhan yang diperlukan lainya. Adapun langkah-langkah yang dilakukan Lazismu PCM Bantul Yogyakarta dalam memberikan bantuan usaha tersebut harus melewati beberapa tahap yakni :

1. Masyarakat mendaftar secara mandiri dengan memberikan proposal berupa pengajuan bantuan usaha ataupun modal usaha.
2. Pengurus Lazismu PCM Bantul mendapatkan informasi dari masyarakat sekitar bahwa ada masyarakat kurang mampu yang perlu dibantu perekonominya (Rekomendasi).

3. Pengurus Lazismu PCM Bantul melakukan peninjauan di lapangan bersama dengan parakader untuk melihat secara langsung kondisi di lapangan agar bantuan tersebut benar-benar tersalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan.

Setelah langkah-langkah di atas telah dilakukan selanjutnya pimpinan dan jajaran Lazismu PCM Bantul Yogyakarta mengadakan rapat internal untuk memutuskan bersama-sama siapa saja yang berhak atau layak menerima bantuan pemberdayaan ekonomi ummat di lingkungan Lazismu PCM Bantul Yogyakarta.

Setelah mendapatkan rapat selesai dan sudah adanya keputusan selanjutnya petugas/staaf Lazismu PCM Bantul memberikan dana bantuan kepada nama-nama yang telah di pilih dan disepakati dalam rapat internal yang telah di laksanakan. Tidak hanya sampai disitu saja Lazismu PCM Bantul Yogyakarta mengontrol kegiatan dari dana yang telah diberikan, adapun langkah-langkah yang dilakukan Lazismu PCM Bantul Yogyakarta sebagai berikut:

1. Staff Lazismu memantau langsung ke lapangan, menemui para penerima manfaat untuk mengetahui perkembangan usahanya.
2. Lazismu menyelenggarakan kegiatan monitoring dan evaluasi serta memberi motivasi dan arahan kepada para penerima manfaat agar mereka merasa bahwa ada perhatian dari Lazismu PCM Bantul Yogyakarta sebagai pemberi dana dan mereka merasa diayomi bukan ditinggal begitu saja, hal ini juga bertujuan untuk memberikan motivasi kiat sukses berwirausaha, serta berdiskusi guna memecahkan permasalahan yang dihadapi para penerima manfaat.

Melalui program di atas, Lazismu telah telah mengalokasikan dana zakat untuk pemberdayaan ekonomi ummat, yang termasuk ke dalam zakat produktif. Lazismu PCM Bantul Yogyakarta dalam memberikan dana zakat produktif kepada penerima manfaat, tentunya melalui

beberapa kriteria hal ini bertujuan agar penyaluran bisa lebih efektif dan tepat sasaran, Adapaun kriteria tersebut ialah : Pertama, Dana zakat diberikan kepada penerima manfaat yaitu dari keluarga kurang mampu serta memiliki kemauan untuk membuka usaha. Kedua, Prioritas penerima manfaat diberikan bagi warga Muhammadiyah ataupun masyarakat sekitar Lazismu PCM Bantul Yogyakarta. Hal ini sejalan dengan Keputusan Menteri Agama RI No. 581 tahun 1999 tentang pemberian zakat, untuk memprioritaskan mustahik dalam wilayahnya masing-masing. Dalam hal ini warga Muhammadiyah.

Adapaun tujuan diberinya kesempatan bagi warga Muhammadiyah guna mengembangkan semangat wirausaha serta memberdayakan ekonomi di kalangan masyarakat Muhammadiyah. Untuk merealisasikan tujuan tersebut, Lazismu bisa bekerjasama dengan Majelis-Majelis yang ada di lingkungan Muhammadiyah maupun Aisyiyah, khususnya Majelis Pemberdayaan Ekonomi. Mengingat keberadaan AUM sangat penting bagi Lazismu, maka untuk memperbanyak jumlah penerimaan manfaat, Lazismu harus lebih mengoptimalkan kerjasama dengan semua AUM yang ada di wilayah Yogyakarta agar program pemberdayaan ekonomi umat ini benar-benar bisa terealisasi dengan baik bukan hanya sekedar program begitu saja. Selain itu kita ketahui juga bahwa Lazismu memiliki begitu banyak program lainnya, hal ini tentu harus mengeluarkan dana yang lebih besar tentunya agar hal tersebut akan mempermudah bagi Lazismu untuk mengembangkan program pemberdayaan ekonomi umat supaya bisa memberi manfaat sebanyak-banyaknya bagi masyarakat secara luas.

Kemudian untuk pemberian dana kepada para penerima manfaat diberikan sesuai dengan kebutuhan ataupun usaha yang diberikan begitu juga dengan pemberian modal usaha. Selain dari pada itu diharapkan para penerima manfaat bisa mengelola usahanya dengan baik, hal ini dilakukan agar perekonomian penerima manfaat dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarganya. Berkaitan dengan penyaluran dana zakat, Lazismu

memberikan dalam bentuk uang cash kepada para penerima manfaat. Adapun tujuan diberikan dalam bentuk uang diharapkan penerima manfaat dapat dengan mudah dalam mencari keperluan usahanya. Adapun efek dari pemberian uang cash bisa saja disalah gunakan untuk keperluan lain diluar kebutuhan usaha yang ingin dilaksanakan. Adapun upaya yang dilakukan untuk menghindari penyalahgunaan dana zakat, Lazismu bisa menyalurkannya dalam bentuk barang-barang yang sesuai dengan kebutuhan modal usaha para penerima manfaat. Hal ini dilakukan guna untuk lebih berhati-hati dalam penyaluran dana zakat yang telah dititipkan oleh masyarakat. Pentasyarufan dana zakat dalam bentuk barang yang dibutuhkan penerima manfaat untuk usahanya bisa lebih efektif dan efisien serta dapat langsung dimanfaatkan untuk memulai usahanya. Hal ini diharapkan dana zakat yang telah disalurkan dapat secara efektif dan efisien dalam meningkatkan ekonomi umat.

Melalui program pemberdayaan ekonomi umat ini diharapkan terjadi perubahan keadaan penerima manfaat khususnya dan masyarakat luas pada umumnya diharapkan kedepannya bisa menjadi muzakki sebagaimana hal ini terdapat dalam visi Lazismu PCM Bantul Yogyakarta tentu dengan adanya pembinaan, pelatihan yang lebih efektif dan maksimal lagi. Selain itu untuk dana yang diberikan kepada para penerima manfaat baik dalam bentuk uang atau barang serta diberikan secara cuma-cuma (tidak berkewajiban mengembalikan dana tersebut) hal ini bertujuan agar dana yang didapat bisa digunakan sebagai modal usaha lagi hal tersebut diharapkan agar penerima manfaat bisa menggunakan modal dan keuntungan dari usaha tersebut untuk menamabah usaha baru lagi serta bisa membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat yang lebih luas lagi. Oleh karenanya penerima manfaat harus lebih bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha yang telah diberikan, langkah ini diharapkan agar menjadi motivasi keberhasilan dalam berwirausaha serta bisa memberikan energi positif kepada masyarakat luas.

Jika hal ini benar-benar dilaksanakan, maka fungsi sosial zakat sebagai sarana untuk mengentaskan kemiskinan dan pengangguran bisa terwujud melalui program pemberdayaan ekonomi umat. Adapun Pemberdayaan ekonomi umat melalui zakat ini diharapkan dana zakat yang telah diserahkan kepada Lazismu dan Lazismu PCM Bantul Yogyakarta khususnya agar bisa mengelola dana tersebut dengan baik agar dapat memberi manfaat yang besar bagi kemaslahatan umat, terkhusus bagi mereka yang hidup dalam garis kemiskinan namun memiliki kemampuan dan kekuatan untuk berwirausaha. Begitu juga dengan modal usaha yang diberikan guna dijadikan wadah untuk mengangkat perekonomian umat agar terlepas dari garis kemiskinan sekaligus mensejahterakan ekonomi umat. Oleh karena itu, peran Lazismu menjadi sangat strategis dalam melakukan upaya pemberdayaan ekonomi umat melalui zakat dengan terus melakukan perbaikan serta pendayagunaan lebih kreatif dan inovatif sesuai dengan misi yang diharapkan.

10.4 Kesimpulan Dan Saran

Berdasarkan hasil uraian di atas, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Lazismu PCM Bantul telah melakukan berbagai macam program dengan 5 pilar manfaat: pertama, pilar pendidikan; kedua, pilar ekonomi; ketiga, pilar kesehatan; keempat, pilar sosial kemanusiaan; kelima, pilar dakwah. Sedangkan untuk program pemberdayaan ekonomi umat Lazismu PCM Bantul merealisasikan ke dalam program Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar serta meningkatkan ekonomi keluarga para penerima manfaat khususnya.
2. Jika dilihat dari program pemberdayaan ekonomi umat yang telah dilakukan memang belum terlihat perubahan paradigma

secara signifikan akan tetapi Lazismu PCM Bantul Yogyakarta telah berusaha melakukan perbaikan-perbaikan guna membantu pemerintah dalam mengatasi masalah kemiskinan, pengangguran, dan kebodohan dengan berbagai program yang telah direalisasikan oleh Lazismu PCM Bantul Yogyakarta.

Adapun saran untuk Lazismu PCM Bantul Yogyakarta yaitu :

1. Yang perlu dilakukan lebih intens oleh LAZISMU PCM Bantul adalah klasifikasi dan pengelompokan sasaran penerima zakat, yaitu kelompok mustahiq yang sesuai untuk menerima zakat produktif dan mustahiq yang hanya bisa diberi zakat konsumtif (untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari). Sehingga implementasi dari dakwah Islam melalui zakat sebagai pemberdayaan ekonomi umat bisa lebih optimal lagi.
2. Bagi Lazismu PCM Bantul Yogyakarta diharapkan lebih meningkatkan lagi program pemberdayaan ekonomi umat, agar visi yang diharapkan bisa terwujud yakni mengubah mustahik menjadi muzakki melalui program pemberdayaan ekonomi umat.

Daftar Pustaka

- Abdulkadir, Muhammad. (2004). *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Achiroh Radatiya Chorul, Herianingrum Sri. (2020). Analisis Tata Kelola Dana Zakat Pemberdayaan Ekonomi Umat Melalui Program Bina Mandiri Wirausaha (Studi Kasus Lazis Muhammadiyah Surabaya). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* p-ISSN: 2407-1935, e-ISSN: 2502-1508. Vol. 7 No. 8 Agustus 2020: 1425-1438; DOI: 10.20473/vol7iss20208pp1425-1438.
- Asep Muhyiddin dan Agus Ahmad Safei. (2002). Pendekatan kegiatan dakwah bi al-qaul (bi al-ihsan) dan bi al-a'fal (termasuk bi al-

- khitabah atau bi-al-a'mal). Bandung: PustakaSetia.
- Bugin, Burhan. (2006). Metodologi Penelitian Kuantitatif. Jakarta : Kencana PrenadamediaGroup.
- Hakim R, Muslikhati, Rifa'i Muhammad Novi. (2020). Pendayagunaan Dana Zakat Dalam Rangka Pemberdayaan Ekonomi Mustahik Studi Lazismu Kabupaten Malang. *AL- URBAN: Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam Volume 4 (1)*, 2020.
- Hafidhuddin, Didin. (2007). Agar Harta Berkah dan Bertambah. Jakarta. Gema Insani.
- Huda Nurul. (2019). Pemberdayaan Ekonomi Mustahik di Lazismu Surakarta. 178 *SUHUF*, Vol. 31, No. 2, November 2019: 161-178.
- Istan Muhammad. (2017). Pengentasan Kemiskinan Melalui Pemberdayaan Ekonomi Ummat Menurut Perspektif Islam. *Journal of Islamic Economics*, Vol. 2, No. 1, 2017 STAIN Curup | E-ISSN: 2548-3102, P-ISSN: 2548-2343 STAIN Curup | E-ISSN: 2548-3102, P-ISSN: 2548-2343 Available online: <http://journal.staincurup.ac.id/index.php/alfalah>.
- Istifhamah lia. (2020). Potensi Zakat Sebagai Filantropi Islam Dalam Pemberdayaan Ekonomi *Jurnal Keislaman*, Vol 3, No 1.
- Mansour, Fakhri. (2001). Runtuhnya Teori Pembangunan dan Globalisasi. Yogyakarta: InsistPress.
- Nawawi, Ismail. (2010). Zakat Dalam Perspektif Fiqh, Sosial & Ekonomi, Surabaya. Putra Media Nusantara.
- Rahma Nur Addini. (2015). Pemberdayaan Ekonomi Ummat Melalui Penyaluran Zakat Produktif (Studi Kasus BAZIS DKI Jakarta dalam Pemberdayaan Zakat Produktif) (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Patilima, Hamid. 2005. Metode Penelitian Kualitatif, Bandung: Alfabeta.

BAB XI

**ANALISIS PERKEMBANGAN
PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA
(STUDI KASUS: BSI KCP CILACAP DIPONEGORO)**

Oleh: Kholilatul Khusni dan Nabilah Nur Mahdiyya

11.1 Pendahuluan

Saat ini, menurut data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Bulan Januari 2021, berdasarkan statistik perbankan syariah, jumlah perbankan syariah telah mencapai 14 Bank Umum Syariah, 20 Unit Usaha Syariah dan 163 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Ada beberapa faktor yang menjadi penghambat berkembangnya industri perbankan syariah di Indonesia, antara lain: belum memadainya sumber daya manusia yang terdidik dan profesional, menyangkut manajemen sumber daya manusia dan pengembangan budaya serta jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) bangsa kita yang masih lemah, permodalan (dana) yang relatif kecil dan terbatas, adanya ambivalensi antara konsep syariah pengelolaan bank syariah dengan operasionalisasi di lapangan, tingkat kepercayaan yang masih rendah dari umat Islam dan secara akademik belum terumuskan dengan sempurna untuk mengembangkan lembaga keuangan syariah dengan cara sistematis dan proporsional. Kompleksitas persoalan tersebut menimbulkan dampak terhadap kepercayaan masyarakat tentang keberadaan bank syariah di antara lembaga keuangan konvensional.

Eksistensi perbankan syariah, jelas memiliki arti penting bagi pembangunan ekonomi berwawasan syariah terutama dalam memberikan solusi bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah serta menjadi inti kekuatan ekonomi yang berbasis kerakyatan dan

sekaligus menjadi penyangga utama sistem perekonomian nasional. Hal ini menunjukkan peranan bank syariah sangat berarti bagi masyarakat karena ia merupakan suatu lembaga intermediasi yang mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah khususnya di bidang permodalan. Bank syariah tidak hanya berfungsi dalam penyaluran modal tetapi juga berfungsi untuk menangani kegiatan sosial.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah menjadi tolak ukur keberhasilan eksistensi ekonomi syariah. Bank Muamalat sebagai bank syariah pertama telah lebih dahulu menerapkan sistem perbankan syariah ditengah menjamurnya perbankan konvensional. Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1998 telah menenggelamkan bank-bank konvensional dengan banyaknya bank yang dilikuidasi karena kegagalan sistem bunganya dan sementara penerapan sistem syariah dapat tetap eksis dan mampu bertahan. Tidak hanya itu pada akhir tahun 2008 terjadi krisis keuangan global yang melanda dunia, lembaga perbankan syariah kembali membuktikan daya tahannya dengan tetap stabil, memberikan keuntungan, kenyamanan dan keamanan bagi *stakeholder*.

Tabel 11.1 Perkembangan Perbankan Syariah Berdasarkan Jumlah BUS, UUS, dan BPRS

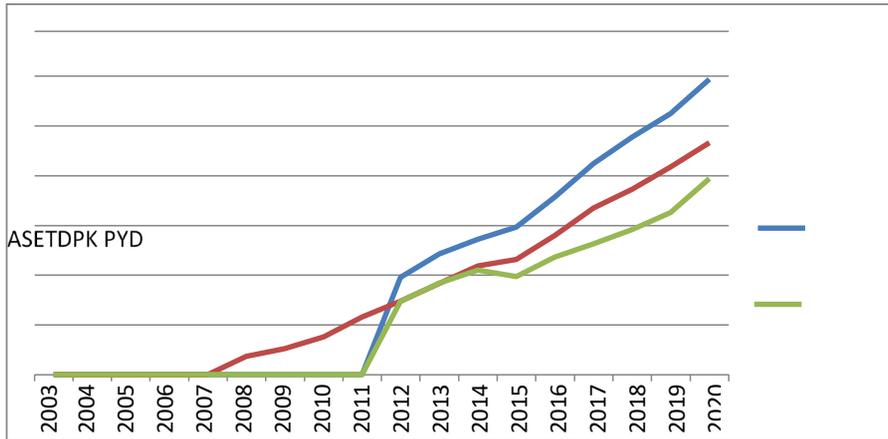
TH.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
BUS	2	3	3	3	3	5	6	11	11	11	11	12	12	13	13	14	14	14
UUS	8	15	19	20	25	27	25	23	24	24	23	22	22	21	21	20	20	20
BPRS	84	88	92	105	114	131	139	150	155	155	163	163	163	166	167	167	164	163

Sumber.OJK, Statistik Perbankan Syariah, data diolah 2021

Tabel di atas menunjukkan perkembangan perbankan syariah berdasarkan laporan tahunan Bank Indonesia secara kuantitas pencapaian perbankan syariah sungguh membanggakan dan terus

mengalami peningkatan dalam jumlah bank baik pada bank umum syariah, unit usaha syariah dan bank perkreditan rakyat syariah.

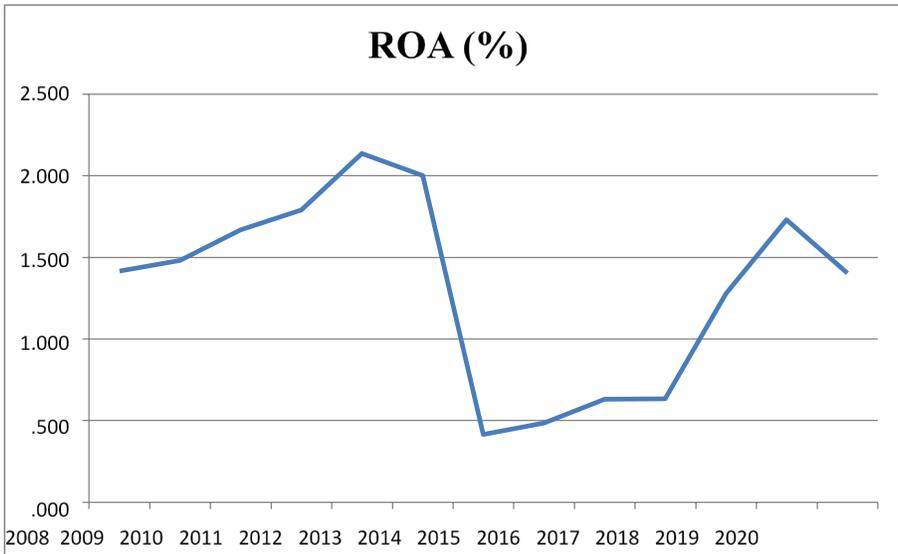
Gambar 11.1 Grafik Perkembangan Perbankan Syariah Berdasarkan Aset, DPK, PYD (BUS dan UUS)



Sumber. OJK, Statistik Perbankan Syariah, data diolah 2021

Grafik di atas menunjukkan perkembangan indikasi perbankan syariah tahun 2003- 2020 meliputi aset, dana pihak ke-3 dan pembiayaan (PYD). Terjadi peningkatan yang signifikan pada aset, dana pihak ke-3 (DPK) maupun pembiayaan (PYD).

Gambar 11.2 Grafik ROA Rata-rata Per tahun Bank Umum Syariah



Sumber. OJK, Statistik Perbankan Syariah, data diolah 2021

Tabel diatas menunjukkan bahwa profitabilitas Bank Umum Syariah ber fluktuasi dari tahun ketahun, turunya profitabilitas Bank Syariah yang signifikan terjadi pada tahun 2013-2014 yaitu dari 2.00% turun ke 0.41%, tapi pada tahun 2017-2019 terjadi kenaikan dari 0.63% menjadi 1.73%. Dengan hasil tabel diatas sangat terbalik dengan perkembangan Bank Syariah itu sendiri dimana perkembangannya dari tahun ketahun mengalami peningkatan jumlah total aset Bank Syariah.

Ada berbagai faktor yang dapat memengaruhi profitabilitas bank tersebut memberikan pesan kepada pihak manajemen bank syariah agar mampu menjaga kondisi internal perbankan khususnya yang menyangkut kesehatan bank. Selain itu pula pihak manajemen bank syariah juga perlu untuk terus memantau situasi perekonomian secara makro, agar keputusan bisnis yang diambil dapat melindungi kepentingan berbagai pihak utamanya pihak penyimpan dana dan pihak pengguna dana

perbankan syariah di Indonesia (Simanjuntak dan Mukhlis, 2012).

Dalam hal ini pencapaian tingkat profitabilitas bank dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, tingkat profitabilitas bank dapat dipengaruhi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor eksternal yang ada seperti kondisi makro ekonomi dan industri/pasar di sektor perbankan, sedangkan dalam faktor internal tersebut meliputi berbagai indikator kinerja keuangan bank, seperti ukuran, modal, efisiensi dan risiko kredit bank. Dalam indikator tersebut dijelaskan berbagai rasio-rasio keuangan yang mengukur seberapa besar kemampuan bank dalam mengelola keuangannya, indikator internal yang sering dipakai seperti *Capital Adequacy Ratio (CAR)*, *Financing Deposit Ratio (FDR)*, *Net Performing Financing (NPF)*, Biaya Operasional dan Pendapatan Operasional (BOPO).

Tabel 11.2 Data Rasio Keuangan Bank Umum Syariah

%	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
CAR	12.81	10.77	16.25	16.63	14.13	14.42	15.74	15.02	16.63	17.91	20.39	20.59	21.64
NPF	1.42	4.01	3.02	2.52	2.22	2.62	4.95	4.84	4.42	4.76	3.26	3.23	3.13
FDR	103.65	89.70	89.67	88.94	100.00	100.32	86.66	88.03	85.99	79.61	78.53	77.91	76.36
BOPO	81.75	84.39	80.54	78.41	74.97	78.21	96.97	97.01	96.22	94.91	89.18	84.45	85.55

Sumber: OJK, Statistik Perbankan Syariah, data diolah 2021

Tabel 11.2 menunjukkan pergerakan rasio keuangan Bank Umum Syariah mengalami naik turun terhadap ROA seperti CAR, NPF, FDR, BOPO, selalu naik turun dari tahun 2008-2020, dimana pergerakannya tidak seimbang dari tahun ketahun. Profitabilitas (ROA) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan total yang dimilikinya. ROA merupakan rasio antara laba sebelum pajak atau *earning before tax (EBT)* terhadap total asset (Nusantara, 2009). Jadi semakin besarnya ROA akan menunjukkan kinerja perusahaan semakin bagus.

CAR merupakan rasio permodalan yang menunjukkan kemampuan bank dalam menyediakan dana untuk keperluan pengembangan usaha

dan menampung risiko kerugian dana yang diakibatkan oleh kegiatan operasi bank (Nusantara, 2009). Nusantara (2009) menyebutkan pada bulan oktober tahun 1998-2007 CAR dikelompokkan menjadi tiga bagian ;

1. Bank yang dikatakan sehat itu jika memiliki CAR lebih dari 8%
2. Bank Take Over (BTO) bank yang memiliki CAR antara -25% sampai < 8% maka bank tersebut dalam penyehatan oleh Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN).
3. Bank Beku Operasi (BBO) jika bank memiliki CAR kurang dari -25% maka bank tersebut akan dilikuidasi.

NPF merupakan kredit bermasalah atau ketidakmampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman yang diberikan bank dan beserta imbalan dalam jangka tertentu. Bank Indonesia telah menetapkan besarnya NPF yang bagus itu adalah dibawah 5%. Apabila NPF suatu bank tinggi maka semakin banyak pembiayaan bermasalah dan tingginya NPF bank keuntungan yang didapat oleh bank makin sedikit, dan juga dengan semakin tinggi NPF bank maka semakin buruk pula kinerja perbankan tersebut.

FDR menunjukkan besarnya pembiayaan yang dilakukan oleh DPK, maka apabila nilai FDR tinggi maka total pembiayaan yang disalurkan lebih besar dari pada total dana pihak ketiganya, begitu sebaliknya apabila nilai FDR rendah, maka total pembiayaan yang disalurkan lebih kecil dari pada total dana pihak ketiganya. Menurut (Sudarsono, 2017) semakin tinggi FDR maka semakin tinggi pula dana yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan. Besarnya suatu pembiayaan akan mempengaruhi besarnya tingkat keuntungan bank atau meningkatkan aset bank (ROA).

BOPO merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank untuk menjalankan kegiatan usaha pokoknya seperti biaya bunga, tenaga kerja, biaya pemasaran dan biaya operasional lainnya (Mokoagow dan Fuady, 2015). Bank Indonesia menetapkan, bank yang efisien itu jika rasio

BOPOnya di bawah 90%. Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang yang telah diungkapkan diatas, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah: Bagaimana Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia? Bagaimana Perspektif masyarakat terhadap institusi perbankan syariah?apa sajakah masalah-masalah yang dihadapi oleh institusi perbankan syariah dan bagaimana strategi yang harus diterapkan?

11.2 Metode

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif ialah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Bodgan dan Taylor, 1992), sedangkan tujuan dari penelitian kualitatif menurut Sulistyo-Basuki (2010: 78) ialah bertujuan untuk memperoleh gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan manusia yang diteliti.

Dalam penelitian ini, data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder. Data primer yang didapat dari hasil wawancara (*indepth interview*) dengan dengan pakar dan praktisi, yang memiliki pemahaman tentang permasalahan yang dibahas. Dilanjutkan dengan pengisian kuesioner oleh responden. Pemilihan responden pada penelitian dilakukan dengan mempertimbangkan pemahaman responden terhadap permasalahan dalam pengembangan bank syariah di Indonesia. Syarat responden yang valid adalah bahwa mereka adalah orang-orang yang menguasai atau ahli di bidangnya. Oleh karena itu, responden yang dipilih dalam survey ini adalah para pakar/peneliti ekonomi Islam, praktisi bank syariah serta nasabah Bank Syariah.

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada (Hasan, 2002: 58). Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh yaitu dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku, dan lain sebagainya.

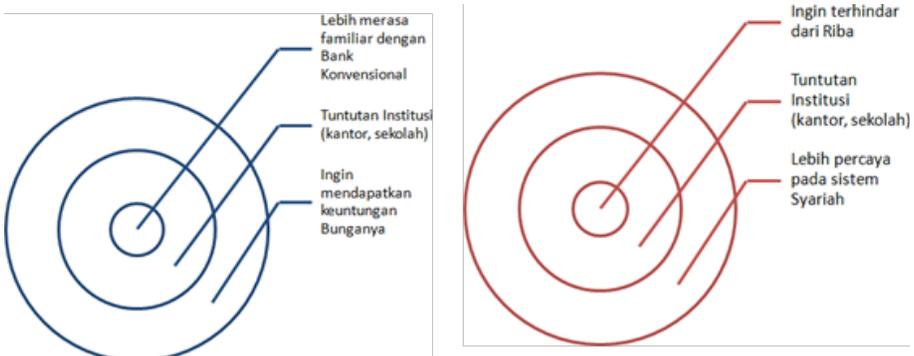
11.3 Hasil dan Pembahasan

Bank Syariah Indonesia atau BSI adalah Bank Syariah yang baru didirikan dan diresmikan oleh Presiden Joko Widodo pada bulan Februari tahun 2021 yang merupakan merger tiga Bank BUMN Syariah, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRISyariah. Diharapkan dengan disatukannya ketiga bank Syariah BUMN tersebut membantu memperbesar dan mengembangkan Bank Syariah di Indonesia.

Merger 3 Bank ini sudah di wacanakan di tahun 2016 ketika OJK membuat roadmap untuk mengembangkan Bank Syariah, dilanjutkan ke tahun 2019 dengan rencana untuk me-merger lima bank, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, BRISyariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Tabungan Negara. Pada realisasinya ditahun 2020, diputuskan untuk merger tiga bank yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRISyariah dan diresmikan pada Februari 2021.

Nasabah Bank di Indonesia sendiri terbagi menjadi 2. Nasabah bank Syariah dan Nasabah Bank Konvensional. Peneliti menyebarkan kuisisioner dengan menggunakan google form kepada 30 koresponden dengan hasil sebagai berikut:

Gambar 11.3 Koresponden Nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah



BSI KCP Cilacap Diponegoro adalah salah satu Bank Syariah yang ada di Kabupaten Cilacap. Lokasinya di Jalan Diponegoro No. 60, Desa Sindangsari, Lebaksari, Sindangsari, Majenang, Cilacap. Bank ini berdiri sejak 08 Agustus 2011 (Bank Syariah Mandiri KC Majenang) dengan total karyawan kala itu 18 orang dan sekarang sudah mencapai 21 orang, antara lain 1 Branch Manager, 1 Branch Operation and Service Manager (BOSM), 2 Micro Relationship Manager, 1 Customer Service, 1 Teller, 1 Operational Staff, 1 Mikro Staff, 2 Retail Sales Executive, 1 Consumer Business Staff, 1 Consumer Sales, 2 PMM Mitra, 2 Sales Force, 1 FA AXA Mandiri, 2 Security, 1 Office Boy, 1 Driver.

Visi BSI KCP Cilacap Diponegoro: Top 10 Global Islamic Bank

Misi BSI KCP Cilacap Diponegoro:

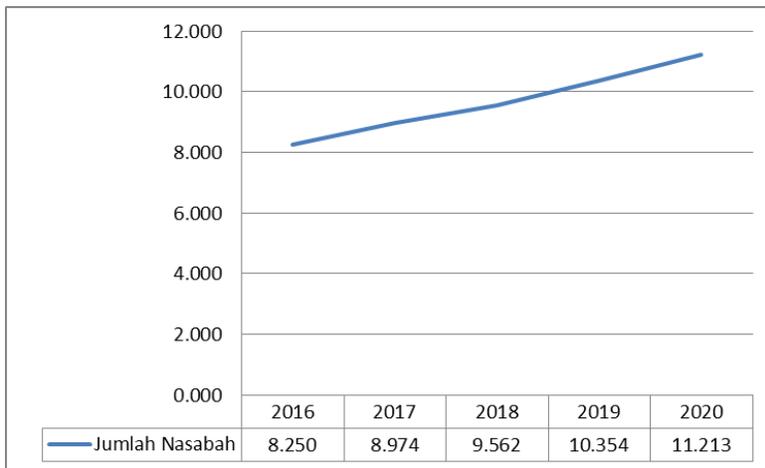
1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia (melayani >20 jt nasabah dan menjadi 5 top bank berdasarkan aset (500+ t) dan nilai buku 50 di tahun 2025)
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham (top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia (perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja)

Tergolong muda tapi BSI KCP Cilacap Diponegoro mampu bersaing dengan Bank Syariah yang lain dalam hal pencapaiannya, karena hingga saat ini BSI KCP Cilacap Diponegoro mendapatkan nilai Gold dalam pencapaian omzetnya.

Per Februari 2018 BSI KCP Cilacap Diponegoro memiliki aset sebesar 31,5 M naik sebesar 800 juta dibandingkan jumlah aset pada bulan Januari 2018. Adanya kompetitor di sekeliling KCP Cilacap Diponegoro seperti PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI), PT. Bank Nasional Indonesia

(BNI), PT. Bank Mandiri Persero, PT. Bank Central Asia (BCA), PT. Bank Tabungan Pensiun Negara (BTPN), PT. Bank Syariah Syariah, dan letaknya tidak jauh dari kantor KCP Cilacap Diponegoro tidak menjadi halangan bagi KCP Cilacap Diponegoro untuk dapat terus memperluas jaringan bisnis.

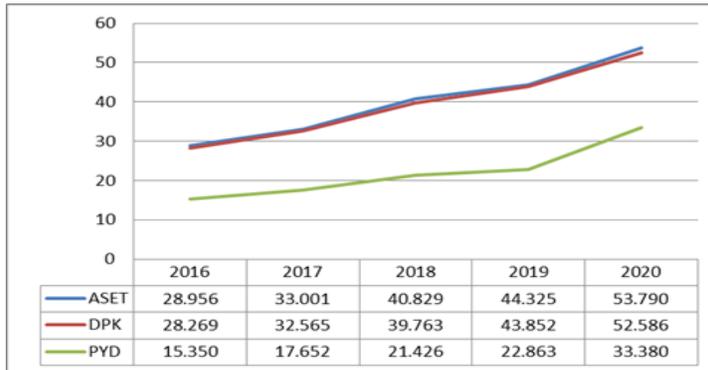
Gambar 11.4 Perkembangan Jumlah Nasabah BSI KCP Cilacap Diponegoro



Sumber: BSI KCP Cilacap Diponegoro, data diolah 2021

Gambar di atas menunjukkan perkembangan Jumlah Nasabah BSI KCP Cilacap Diponegoro secara kuantitas pencapaian BSI KCP Cilacap Diponegoro sungguh membanggakan dan terus mengalami peningkatan dalam Perkembangan jumlah Nasabah. Penambahan Jumlah Nasabah terbesar terjadi pada tahun 2020 yakni sebanyak 859 Nasabah dibandingkan tahun 2019.

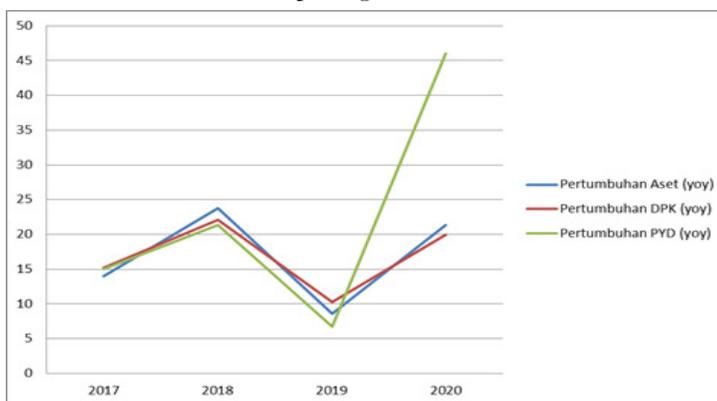
Gambar 11.5 Perkembangan Aset, DPK, PYD BSI KCP Cilacap Diponegoro (Jutaan Rupiah)



Sumber: BSI KCP Cilacap Diponegoro, data diolah 2021

Gambar di atas menunjukkan perkembangan indikasi perbankan syariah tahun 2016-2020 meliputi aset, dana pihak ke-3 dan pembiayaan yang diberikan (PYD). Terjadi peningkatan yang signifikan pada aset, dana pihak ke-3 (DPK) maupun pembiayaan (PYD).

Gambar 11.6 Pertumbuhan Aset, DPK, PYD BSI KCP Cilacap Diponegoro (%)



Sumber: BSI KCP Cilacap Diponegoro, data diolah 2021

Gambar di atas menunjukkan pertumbuhan indikasi perbankan syariah tahun 2017-2020 meliputi asset, dana pihak ke-3 dan pembiayaan yang diberikan (PYD). Terjadi kenaikan dan penurunan yang signifikan pada asset, dana pihak ke-3 (DPK) maupun pembiayaan (PYD).

Namun hal tersebut belum cukup kuat untuk menyimpulkan bahwa perbankan syariah benar-benar dapat bersaing dengan perbankan konvensional, karena mengingat begitu pesatnya pertumbuhan dan ketatnya persaingan perbankan di Indonesia, maka pihak perbankan syariah perlu meningkatkan kinerjanya agar dapat menarik investor dan nasabah, serta dapat tercipta perbankan dengan prinsip syariah yang sehat dan efisien. Salah satu indikator untuk menilai kinerja keuangan suatu bank adalah melihat tingkatprofitabilitasnya. Hal ini terkait sejauh mana bank menjalankan usahanya secara efisien. Efisiensinya diukur dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba.

a. Perspektif Masyarakat terhadap Perbankan Syariah

Data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara menyebarkan link kuesioner melalui *google form* kepada responden yang berada di Wilayah Kabupaten Cilacap khususnya di Kecamatan Majenang. Jumlah responden yang mengisi adalah 155 orang. Adapun karakteristik responden yaitu sebagai berikut :

1. Usia responden yang paling dominan adalah antara usia 35-43 tahun sebanyak 46 orang atau 29,7% selanjutnya antara usia 26-34 tahun sebanyak 45 orang atau 29%, selanjutnya usia 44-52 sebanyak 42 orang atau 27,1%, kemudian disusul usia 17-25 sebanyak 20 orang atau 12,9% dan terakhir yang berusia di atas 53 tahun ke atas sebanyak 2 orang atau 1,3%.
2. Pendidikan terakhir responden didominasi oleh tingkat S1/S2/S3 sebanyak 147 orang atau 94,8% disusul oleh pendidikan SMA/

- SMK/MA Sederajat sebanyak 6 orang atau 3,9% dan pendidikan Diploma sebanyak 1 orang atau 0,6% serta pendidikan SMP/MTs/Sederajat sebanyak 1 orang atau 0,6%.
3. Pekerjaan yang dilakukan oleh responden didominasi oleh PNS (Pegawai Negeri Sipil) yaitu sebanyak 85 orang atau sebanyak 54,8% kemudian disusul oleh responden yang bekerja sebagai Guru sebanyak 54 orang atau 34,8%, Selanjutnya responden Mahasiswa/Pelajar sebanyak 7 orang atau 4,5%, kemudian sebagai wiraswasta sebanyak 5 orang atau 3,2%, sebagai ibu rumah tangga sebanyak 3 orang atau 1,9% serta responden yang bekerja sebagai pemilik warung kelontong sebanyak 1 orang atau 0,6%.
 4. Dari 155 orang jumlah responden sebanyak 139 orang atau 89,7% sudah memiliki rekening di BSI KCP Cilacap Diponegoro dan 16 orang atau 10,3% belum memiliki rekening di Bank Syariah khususnya di BSI KCP Cilacap Diponegoro.
 5. Jarak tempuh rumah responden menuju BSI KCP Cilacap Diponegoro didominasi oleh responden yang berjarak 1-3 km sebanyak 63 orang atau 40,6%, selanjutnya 3-5 km sebanyak 52 orang atau 33,5%, lebih dari 5 km sebanyak 28 orang atau 18,1% dan kurang dari 1 km sebanyak 12 orang atau 7,7%.

Peneliti dalam penyebaran kuisisionernya juga mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden untuk mengetahui tingkat pengetahuan responden tentang bank syariah, adapun hasil jawaban yang diperoleh sebagai berikut:

Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
Bank Syariah adalah bank yang berdasarkan hukum Al-Quran, Assunnah, fatwa ulama, dan pemerintah.	92.3	5.8	1.9	0	0
Penetapan keuntungan bank syariah dengan sistem bagi hasil	52.9	45.8	1.3	0	0

Sistem bunga didalam bank konvensional tidak digunakan di dalam bank syariah karena riba	54.2	38.1	7.7	0	0
Kepentingan nasabah lebih diutamakan, Pelayanan yang diberikan nasabah sangat memuaskan, dan Kecepatan pelayananyang diberikan pegawai bank syariah dilakukan dengan baik	43.9	49.7	6.5	0	0
Lokasi bank syariah mudah dijangkau dan Lokasi ATM bank syariah yang strategis	20.6	53.5	23.2	1.9	0.6
Bank Syariah sering melakukan sosialisasi	7.7	61.3	29	1.9	0
Sosialisasi perbankan syariah sangat beragam seperti melalui media massa cetak, atau elektronik, buletin, majalah, buku, dan lembaga pendidikan.	9	61.3	27.1	2.6	0
Sosialisasi perbankan yang dilaksanakan sudah efektif dan tepat sasaran	7.7	49	38.1	5.2	0
Saudara lebih senang berhubungan dengan bank syariah dibandingkan bank konvensional	11	21.9	61.9	5.2	0
Saudara lebih cocok terhadap sistem perbankan syariah dibandingkan perbankan konvensional	12.3	17.4	65.8	4.5	0
Saudara lebih suka memanfaatkan jasa perbankan syariah dibandingkan bank konvensional	11.6	16.1	67.1	5.2	0

Pernyataan 1 kuesioner penelitian yang diajukan kepada responden terkait Bank Syariah adalah bank yang berdasarkan hukum Al-Quran, Assunnah, fatwa ulama, dan pemerintah. Adapun hasilnya diperoleh bahwa sebesar 92,3% responden menjawab Sangat Setuju, 5,8% menjawab Setuju, dan sisanya 1,3% menjawab Netral. Untuk pernyataan 2, Penetapan keuntungan bank syariah dengan sistem bagi hasil. Adapun hasilnya sebanyak 52,9% responden menjawab Sangat Setuju, masing-masing 45,8% responden menjawab Setuju, dan 1,3% Netral. Dan untuk pernyataan 3 Sistem bunga didalam bank konvensional tidak digunakan didalam bank syariah karena riba. Adapun Hasilnya sebanyak 54,2% responden menjawab Sangat Setuju, kemudian sebanyak 38,1% responden menjawab Setuju, dan 7,7% Netral. Hal

ini menunjukkan sebagian besar responden menunjukkan sifat Sangat Setuju terkait pemahaman mendasar terkait keberadaan bank syariah yang menjalankan prinsip syariat Islam yakni tidak diperkenalkannya sistem bunga dalam Islam dikarenakan termasuk kategori riba.

Pernyataan 4 dan 5 terkait preferensi masyarakat terhadap bank syariah didasarkan pada produk, pelayanan, fasilitas serta lokasi. Adapun pernyataannya sebagai berikut: Pernyataan 4: Kepentingan nasabah lebih diutamakan, Pelayanan yang diberikan nasabah sangat memuaskan, dan Kecepatan pelayanan yang diberikan pegawai bank syariah dilakukan dengan baik. Pernyataan 5: Lokasi bank syariah mudah dijangkau dan Lokasi ATM bank syariah yang strategis. Adapun hasil tanggapan responden adalah sebagai berikut: untuk pernyataan 4, sebagian besar responden yaitu sebesar 49,7% menjawab Setuju, 43,9% menjawab Sangat Setuju, 6,5% menjawab Netral. Untuk pernyataan 5 sebagian besar responden menjawab Setuju yakni sebesar 53,5%, diikuti oleh jawaban Netral sebesar 23,2%, 20,6% responden menjawab Sangat Setuju, dan 1,9% responden menjawab Tidak Setuju serta sisanya 0,6% menjawab Sangat Tidak Setuju.

Pernyataan 6, 7 dan 8 terkait preferensi masyarakat terhadap bank syariah didasarkan pada sosialisasi dan edukasi. Adapun pernyataannya sebagai berikut: Pernyataan 6: Bank Syariah sering melakukan sosialisasi. Pernyataan 7: Sosialisasi perbankan syariah sangat beragam seperti melalui media massa cetak, atau elektronik, buletin, majalah, buku, dan lembaga pendidikan. Pernyataan 8: Sosialisasi perbankan yang dilaksanakan sudah efektif dan tepat sasaran. Adapun hasil tanggapan responden adalah sebagai berikut: untuk pernyataan 6, sebagian besar responden yaitu sebesar 61,3% menjawab Setuju, 29% menjawab Netral, 7,7% menjawab Sangat Setuju dan sisanya 1,9% menjawab tidak setuju. Untuk pernyataan 7 sebagian besar responden menjawab Setuju yakni sebesar 61,3% menjawab Setuju, 27,1% menjawab Netral, 9% menjawab Sangat

Setuju dan sisanya 2,6% menjawab tidak setuju. Untuk pernyataan 8 sebagian besar responden menjawab Setuju yakni sebesar 49% menjawab Setuju, 38,1% menjawab Netral, 7,7% menjawab Sangat Setuju dan sisanya 5,2% menjawab tidak setuju.

Pernyataan 9,10 dan 11 terkait preferensi masyarakat terhadap bank syariah dibandingkan Bank Konvensional. Adapun pernyataannya sebagai berikut Pernyataan 9: Saudara lebih senang berhubungan dengan bank syariah di bandingkan bank konvensional. Pernyataan 10 :Saudara lebih cocok terhadap sistem perbankan syariah di bandingkan perbankan konvensional. Pernyataan 11 :Saudara lebih cocok terhadap sistem perbankan syariah di bandingkan perbankan konvensional. Adapun hasil tanggapan responden adalah sebagai berikut: untuk pernyataan 9, sebagian besar responden yaitu sebesar 61,9% menjawab Netral, 21,9% menjawab Setuju, 11% menjawab Setuju dan sisanya 5.2% menjawab tidak setuju. Untuk pernyataan 10 sebagian besar responden yaitu sebesar 65,8% menjawab Netral, 17,4% menjawab Setuju, 12,3% menjawab Sangat Setuju dan sisanya 4,5% menjawab tidak setuju. Untuk pernyataan 11 sebagian besar responden sebesar 67.1% menjawab Netral, 16,1% menjawab Setuju, 11,6% menjawab Sangat Setuju dan sisanya 5,2% menjawab tidak setuju. Berdasarkan komposisi jawaban tersebut dapat diketahui bahwa hampir sebagian besar responden memilih jawaban Netral/Ragu-Ragu. Hal ini menunjukkan bahwa dari sisi preferensinya terhadap bank syariah dibandingkan Bank Konvensional, responden belum menjadikan Bank Syariah sebagai satu-satunya pilihan dalam industri keuangan.

Pernyataan ke 12 terkait preferensi masyarakat terhadap bank syariah didasarkan pada tujuan penggunaan rekening Bank Syariah. Adapun pernyataannya sebagai berikut Mengapa Menggunakan Rekening Bank Syariah. Adapun hasil tanggapan responden adalah sebagai berikut 72,3% menjawab untuk kepentingan penyaluran Gaji/

Tunjangan/Sertifikasi, selanjutnya 20,6% menjawab karena murni ingin memiliki rekening Bank Syariah, dan sisanya 7,1% menjawab untuk alasan lain-lain.

Perkembangan perbankan syariah apabila dibandingkan dengan perbankan konvensional/umum masih sangat jauh baik dari sisi jumlah nasabah, maupun dari sisi penghimpunan dan penyaluran dana. Hal ini juga terjadi di wilayah Kabupaten Cilacap khususnya di Kecamatan Majenang. Apabila dilihat dari jumlah Bank Syariah yang beroperasi di wilayah Kabupaten Cilacap, saat ini hanya terdapat 4 Bank Syariah Indonesia yaitu 1 BSI Kantor Cabang Cilacap dan 3 BSI Kantor Cabang Pembantu di wilayah Kabupaten Cilacap. Tidak hanya dari sisi keberadaan bank syariahnya saja, regulasi pemerintah serta persepsi masyarakat juga menjadi satu hal yang menjadi alasan belum berkembangnya perbankan syariah di wilayah Kabupaten Cilacap Khususnya di Kecamatan Majenang.

Berdasarkan hasil analisis dari kuisioner yang disebarakan kepada 155 responden, menunjukkan bahwa sebagian besar responden secara umum telah mengetahui tentang keberadaan BSI KCP Cilacap Diponegoro di Kecamatan Majenang tetapi Sebagian besar dari responden justru adalah nasabah yang juga menjadi nasabah bank konvensional dan bank syariah sekaligus.

b. Masalah yang dihadapi perbankan syariah dan Strategi yang diterapkan

Permasalahan dalam hal pengembangan perbankan syariah khususnya di BSI KCP Cilacap Diponegoro dapat dibagi menjadi 4 aspek yang terdiri dari Problem Legal, Problem Pasar, Problem Teknikal dan Problem Sumber Daya Manusia.

1. Problem Legal

Pertama, belum selarasnya visi dan kurangnya koordinasi antar pemerintah dan otoritas dalam pengembangan perbankan syariah

dan yang Kedua, Kurangnya support dan dukungan pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah.

2. Problem Pasar

Pertama, salah satu permasalahan yang masuk dalam bagian ini adalah masalah persaingan, baik persaingan antarbank syariah sendiri maupun dengan lembaga keuangan lainnya.

Kedua, masalah pada tingkat kepercayaan adalah kurangnya minat masyarakat dalam menyimpan dana di bank syariah karena rasa tidak percaya kepada bank syariah atau karena return yang rendah di banding bank konvensional.

Ketiga, kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap keberadaan bank syariah, baik dari sisi pelayanan yang diberikan, maupun pengetahuan akad yang relatif lebih “rumit”.

3. Problem Technical

Pertama, permodalan (dana) bank syariah masih belum memadai dan biaya dana yang mahal yang berdampak pada keterbatasan segmen pembiayaan. Dampaknya, secara umum bank syariah tidak se-efisien bank konvensional. Kedua, inovasi di bidang produk dan layanan, pemasaran dan pengembangan bisnis yang dimiliki bank syariah masih lemah,

4. Problem Sumber Daya Manusia (SDM)

Pertama, lemahnya pemahaman praktisi bank syariah, baik sisi pengembangan bisnis maupun sisi syariah. Dengan kata lain belum terpenuhinya sumber daya insani yang mumpuni di bidang ekonomi syariah, sehingga dalam praktiknya perbankan syariah seringkali menyimpang dari prinsip syariah. Kedua, belum memadainya sumber daya manusia yang terdidik dan profesional, terutama teknis manajerial.

Berdasarkan *road map* pengembangan perbankan syariah Indonesia yang dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan, maka terdapat

beberapa elemen terkait kebijakan perbankan syariah Indonesia. Ada 7 (tujuh) arah kebijakan pengembangan perbankan syariah dalam rangka mencapai visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Ketujuh arah kebijakan tersebut adalah:

1. Memperkuat sinergi kebijakan antara otoritas dengan pemerintah dan stakeholder lainnya,
2. Memperkuat permodalan dan skala usaha serta memperbaiki efisiensi,
3. Memperbaiki struktur dana untuk mendukung perluasan segmen pembiayaan,
4. Memperbaiki kualitas layanan dan keragaman produk,
5. Memperbaiki kuantitas dan kualitas SDM, TSI (Teknologi Sistem Informasi) serta infrastruktur lainnya,
6. Meningkatkan literasi dan preferensi masyarakat, dan
7. Memperkuat serta harmonisasi pengaturan dan pengawasan.

11.4 Kesimpulan

- a. Persepsi masyarakat atas bank syariah menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat menyetujui keberadaan bank syariah yang menerapkan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam serta keberadaan bank syariah yang berbeda dari sistem perbankan konvensional. Akan tetapi masih terdapat sikap netral/keraguan dari masyarakat terhadap preferensi masyarakat terhadap Perbankan Syariah dibandingkan perbankan konvensional.
- b. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan yang muncul dalam pengembangan bank syariah di Indonesia terdiri dari 4 aspek penting yaitu: SDM, teknis, aspek legal/struktural, dan aspek pasar/komunal. Penguraian aspek masalah secara keseluruhan menghasilkan urutan prioritas: 1) Belum memadainya permodalan bank syariah; 2) Lemahnya pemahaman praktisi bank

syariah; 3) Kurangnya dukungan pemerintah dan 4) Trust & minat masyarakat terhadap bank syariah cenderung rendah. Sedangkan prioritas strategi kebijakan yang dianggap mampu menyelesaikan permasalahan industri perbankan syariah di Indonesia terdiri dari: 1) memperkuat permodalan dan skala usaha serta memperbaiki tingkat efisiensi; 2) memperbaiki kuantitas dan kualitas sumber daya manusia bank syariah, berikut juga sistem informasi dan teknologi; 3) Perlu adanya peningkatan jumlah bank syariah di wilayah Kabupaten Cilacap agar memudahkan akses masyarakat terhadap perbankan syariah. 4) Masih perlu adanya sosialisasi tentang bank syariah karena masyarakat masih kurang paham tentang bank syariah khususnya terkait produk dan prinsip-prinsipnya.

- c. Beberapa saran dan rekomendasi yang dapat diberikan penulis antara lain: 1) Diharapkan adanya komitmen bersama dari pembuat kebijakan dalam menunjang dan mendorong upaya pengembangan industri keuangan syariah khususnya dalam hal ini bank syariah. 2) Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memperluas kajian penelitian akademik terkait bank syariah. 3) Penelitian selanjutnya disarankan agar dapat menambah jumlah responden dari pihak-pihak terkait yang dipandang paham akan masalah bank syariah di Indonesia.

Daftar Pustaka

Ahmad Buyung Nusantara. 2009. Analisis Pengaruh NPL, CAR, LDR, dan BOPOTerhadap Profitabilitas Bank (Perbandingan Bank Umum Go Publik dan Bank Umum Non Go Publik di Indonesia Periode Tahun 2005-2007). Tesis tidakditerbitkan. Semarang: FE UNDIP.

- Baidhawiy, Zakiyuddin. "Lazisme and Remaking the Muhammadiyah's New Way of Philanthropy." *Al-Jami'ah: Journal of Islamic Studies* 53, no. 2 (10 Desember 2015):387-412. <https://doi.org/10.14421/ajis.2015.532.387-412>.
- Basuki, Sulistyono. 2010. *Metode Penelitian*. Jakarta : Penaku
- Bogdan, Robert dan Taylor, Pengantar Metode Penelitian Kualitatif, Terjemahan oleh Arief Rurchan, (Surabaya : Usaha Nasional, 1992).
- Elfadhli, Elfadhli. "Zakat Produktif Sebagai Salah Satu Solusi Pengentasan Kemiskinan dan Pengangguran di Indonesia." *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)* 14, no. 1 (18 Oktober 2016): 99-112. <https://doi.org/10.1234/juris.v14i1.300>.
- Fakhrudin, Fakhrudin. "Membumikan Zakat: Dari Taabbudi Menuju Taaquli." *JURISDICTION* 0, no. 0 (4 April 2012). <https://doi.org/10.18860/j.v0i0.1730>
- Hasan, M. Iqbal, *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2002
- Herdianto, Ahmad Wahyu. *Peran Negara Dalam Mengoptimalkan Zakat Di Indonesia*, 2011. Mas'ud, Ridwan, dan Muhamad. *Zakat & Kemiskinan: Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia (UII) Press, 2005.
- Mokoagow, S. W., & Fuady, M. (2015). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal EBBANK* , 36
- Muslihun, Muslihun. "Dinamisasi Hukum Islam Di Indonesia Pada Zakat Produktif Dan Wakaf Produktif: Sebuah Studi Perbandingan." *Al-Manahij* 8, no. 2 (2014): 199-216. <https://doi.org/10.24090/mnh.v8i2.2014.pp199-216>.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2015). *Roadmap Perbankan Syariah Indonesia 2015-2019*. Departemen Perbankan Syariah OJK.

Simanjuntak dan Mukhlis, 2012. Dimensi Ekonomi Perpajakan dalam Membangun Ekonomi, Penerbit RAS.

Sudarsono JG. (2017). Pengaruh Visual Merchandising Terhadap Impulse Buying Melalui Positive Emotion Pada Zara Surabaya. Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol. 11, No. 1.

Penerbit:
Magister Ekonomi Syariah (MES)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta
Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta 55281

ISBN 978-623-97540-3-7

