

PEMANFAATAN PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA HOME INDUSTRI ROMLI

Depi Vela Astutik¹, Suliyono²
Sekolah Tinggi Agama Islam Binamadani^{1,2}
Depivela4@gmail.com¹, suliyono@stai-binamadani.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya yang dilakukan oleh home industri Romli dalam memanfaatkan pembiayaan perbankan syariah untuk meningkatkan produktivitasnya. Perbankan syariah memiliki banyak produk pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk menambah modal dan mengembangkan produktivitas usahanya. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara. Metode analisis data yang dilakukan adalah dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa home industri Romli telah memanfaatkan pembiayaan *mudharabah* pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tangerang 2 dimana prinsip akadnya mengatur harga dan keuntungan disepakati antara dua belah pihak dan dijelaskan dengan rinci. Keuntungan dihitung dengan cara bagi hasil yang berbentuk skema alternatif dan memiliki karakteristik sangat berbeda dibandingkan bunga. Skema pembiayaan *mudharabah* tersebut sangat membantu home industri Romli yaitu terjadi peningkatan produksi, bertambahnya mesin-mesin produksi, semakin banyaknya karyawan yang bekerja, dan meningkatnya pendapatan baik pemilik maupun karyawan.

Kata Kunci: *Pembiayaan Mudharabah, Produktivitas, Home Industri Romli*

Abstract: This study aims to determine the efforts made by Romli's home industry in utilizing Islamic banking financing to increase its productivity. Islamic banking has many financing products that can be utilized by business actors to increase capital and develop business productivity. The type of research used in this study uses a type of qualitative field research. Data collection techniques are carried out by observation and interviews. The method of data analysis carried out is to use descriptive analysis methods. The results showed that Romli's home industry has utilized *mudharabah* financing at Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tangerang 2 where the principle of the contract to regulate prices and profits is agreed between the two parties and explained in detail. Profit is calculated by means of profit sharing in the form of an alternative scheme and has very different characteristics compared to interest. The *mudharabah* financing scheme is very helpful for Romli's home industry, namely an increase in production, an increase in production machines, an increasing number of employees working, and an increase in income for both owners and employees.

Keywords: *Mudharabah Financing, Productivity, Home Industry Romli*

PENDAHULUAN

Pada masa sekarang ini Indonesia sedang menghadapi era globalisasi, di mana teknologi sedang berkembang dengan pesat, begitupun perkembangan dengan dunia usaha saat ini sangat pesat. Setiap perusahaan maupun industri rumahan harus mampu bersaing demi bisa tetap bertahan, maka perusahaan harus memiliki daya saing jangka panjang maupun daya saing jangka pendek atas produk-produk yang dihasilkan.¹

Salah satu jenis usaha yang banyak digemari yaitu home industri atau usaha rumahan, karena home industri atau usaha rumahan dapat dibangun dengan cara yang

¹ Lailatun Nafisa, "Analisis Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Home Industri Sepatu Kulit", *Jurnal Indonesia Sosial Teknologi*, Vol. 2 No.5 Mei 2021, h. 844.

sederhana. Pengembangan industri rumah tangga di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional, karena usaha rumahan merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan.²

Home bisa diartikan sebagai rumah atau tempat tinggal, sedangkan Industri adalah suatu bidang atau kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan pengolahan bahan baku atau pembuatan barang jadi dengan menggunakan keterampilan dan tenaga kerja dalam penggunaan alat-alat di bidang pengolahan.³ Maka dapat disimpulkan bahwa home industri sendiri bisa diartikan sebagai suatu bidang atau kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan pengolahan atau pembuatan barang untuk didistribusikan yang dilakukan dirumah atau di tempat tinggal sendiri.

Pada observasi awal, penulis menemukan bahwa home industri konveksi Romli terletak di Kampung Gunung RT.03 RW.01 Cipondoh Kota Tangerang, Banten. Di rumah tempat tinggal sendiri industri tersebut berjalan, dengan memiliki kurang lebih 15 karyawan untuk produksi baju kaos dan bisa menghasilkan 300 sampai 500 lusin perminggunya. Home industri konveksi Romli adalah suatu bidang usaha yang melakukan kegiatan produksi baju kaos untuk didistribusikan kepada konsumen. Sesuai dengan namanya konveksi tersebut dimiliki dan dikembangkan oleh Romli yang mengawali karirnya sebagai karyawan di suatu konveksi.⁴

Penulis juga menemukan fakta bahwa usaha konveksi Romli ini berjalan sejak tahun 2014 silam. Pada awalnya, home industri ini hanya memiliki 2 mesin produksi. Hal ini menjadikan Romli mencari cara bagaimana agar usahanya bisa berkembang. Romli mencari pinjaman uang agar dapat membeli mesin produksi yang lebih banyak dengan meminjam ke bank konvensional untuk membeli lagi mesin produksi untuk usahanya. Setelah meminjam modal pada bank konvensional, seiring berjalannya waktu usaha tersebut tidak berkembang, bahkan terlilit hutang dikarenakan bank konvensional memberinya bunga yang tinggi. Imbasnya, keuntungan yang dihasilkan tidak bisa berputar dan akhirnya menjual kembali beberapa mesin yang sudah dibeli sebelumnya untuk melunasi pinjaman di bank konvensional tersebut.⁵

Perbankan syariah adalah suatu sistem perbankan yang pelaksanaannya berdasarkan hukum Islam maupun dalam prinsip, fungsi, ataupun pelaksanaannya. Karena fungsi utama perbankan syariah sebagai penghimpun dan penyaluran dana dari masyarakat dengan tujuan bagi hasil. Jadi dalam perbankan syariah saat penghimpunan atau penyaluran dana harus berdasarkan syariat-syariat Islam. Supaya usaha yang dibangun dapat berjalan dengan berkelanjutan dan berkah bagi semua pihak.

Sangat banyak kelebihan yang dimiliki oleh bank syariah, yaitu: *Pertama*, menggunakan prinsip akad dimana harga dan keuntungan disepakati antara dua belah pihak dan dijelaskan dengan rinci. *Kedua*, keuntungan dihitung dengan cara bagi hasil yang berbentuk skema alternatif yang memiliki karakteristik sangat berbeda dibandingkan bunga. Skema ini berupa pembagian atas hasil usaha yang dibiayai. *Ketiga*,

² Martins, dkk., "Peranan Manajemen dalam Pengembangan Home Industri", *Buletin Excellentia*, Vol. 8 No. 1 (Juni 2019), h. 99.

³ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online, <http://KBBI.web.id/industri> diakses pada tanggal 20 Agustus 2022.

⁴ Observasi awal penulis lakukan pada Tanggal 13 September 2022.

⁵ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi, Romli, pada Tanggal 13 September 2022.

penyaluran dana usaha yang halal dan menguntungkan bebas dari *maisir*, *gharar*, riba dan hal lain yang diharamkan dalam Islam.⁶

Dalam perkembangannya, sistem perbankan syariah dapat diterapkan oleh seluruh lapisan masyarakat dan memiliki angka pertumbuhan yang signifikan dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan perbankan syariah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya berlandaskan pada nilai-nilai dan prinsip ekonomi Islam yang jauh dari eksploitasi dan unsur merugikan salah satu pihak. Perbankan syariah juga menawarkan lebih banyak jasa sehingga dapat menjadi perhatian khusus dalam konsistensi pemeliharaan dan pengembangan prinsip-prinsip Islam di dalam sektor bisnis berupa nilai keadilan, efisiensi, stabilitas dan pertumbuhan.⁷ Perbankan syariah sebagai lembaga intermediasi yang mempertemukan antar masyarakat melalui kegiatan pengimpunan dana, penyaluran dana dan penyedia jasa-jasa keuangan.⁸

Hal tersebut di atas salah satunya dimanfaatkan oleh Romli yang menginginkan usaha konveksinya bisa berproduksi kembali. Dalam wawancara dengan penulis, Romli mengemukakan bahwa ia mendapatkan informasi tentang ada bank syariah yang bisa meminjamkan modal tanpa bunga melainkan dengan sistem bagi hasil. Romli pun mencari informasi bagaimana cara mendapatkan modal dengan sistem bagi hasil. Setelah berkunjung ke bank syariah tersebut, ia sangat tertarik dengan sistem yang diberikan bahwa tidak akan merugikan satu sama lain dan akhirnya ia mengajukan pinjaman modal. Dana pinjaman yang diperoleh selanjutnya ia gunakan untuk menjalankan usaha konveksi kembali seperti membeli mesin produksi, membeli bahan baku, dan lain sebagainya. Lambat laun, usaha Romli menjadi lebih meningkat, dengan berjalannya waktu ia dapat menambah alat atau mesin baru sehingga tingkat produksi usahanya semakin banyak dan memberikan keuntungan yang lebih.⁹

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh terkait pemanfaatan pembiayaan perbankan syariah dalam upaya meningkatkan produktifitas usaha home industri, khususnya usaha home industri konveksi Romli yang memanfaatkan skema pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Indonesia KCP Tangerang 2.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian kualitatif lapangan. Data primer penelitian diperoleh melalui kegiatan observasi untuk mendapatkan data-data tentang kegiatan operasional home industri konveksi Romli. Juga melalui wawancara dengan pemilik usaha konveksi Romli untuk mendapatkan data-data terkait pemanfaatan pembiayaan perbankan syariah. Sementara data sekunder diperoleh melalui kepustakaan, seperti buku, jurnal, dan lainnya, yang relevan dengan pembahasan penelitian ini. Data-data yang diperoleh, penulis kelompokkan menurut kesesuaiannya

⁶ Tri Inda Fadhila Rahma, *Buku Diktat Perbankan Syariah*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019, h. 6.

⁷ Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah," *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2014): 222-247, <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v1i2.482>.

⁸ Dewi Sukma Kristianti, "Integrasi Prinsip Syariah Dalam Fungsi Intermediasi Lembaga Keuangan Syariah," *Undang: Jurnal Hukum*, Vol. 3 No. 2 (2020): 316-339, <https://doi.org/10.22437/ujh.3.2.315-339>.

⁹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi, Romli, pada Tanggal 15 September 2022.

dengan pembahasan, kemudian dideskripsikan menjadi suatu pembahasan yang sistematis, dianalisis dan terakhir ditarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam meningkatkan produktivitas usaha home industri Romli, pemanfaatan pembiayaan perbankan syariah dilakukan sebagai berikut:

1. Pengajuan Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik home industri konveksi, Romli, menjelaskan bahwa usaha yang dikelolanya mengajukan pembiayaan perbankan syariah dengan akad *mudharabah* dimana terdapat akad kerjasama antar pihak, yaitu pihak pertama adalah perbankan syariah yang menyediakan dana atau modal 100%, sedangkan pihak kedua adalah pemilik home industri konveksi Romli sebagai pengelola.¹⁰

Menilik akad yang digunakan oleh kedua belah di atas yaitu akad *mudharabah* maka keuntungan usaha yang diperoleh akan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam akad awal. Apabila terjadi kerugian ditanggung oleh pemilik modal dengan catatan kerugian tersebut terjadi bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian tersebut terjadi karena kelalaian pengelola, pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi.¹¹

Filosofi akad *mudharabah* yaitu manusia diciptakan oleh Allah Swt dengan berbagai kelebihan dan kekurangan. Ada orang yang mempunyai kelebihan harta, ada orang yang kekurangan harta, ada orang yang punya keahlian, tetapi tidak memiliki modal untuk melaksanakan sesuatu pekerjaan, ada orang yang punya modal tetapi tidak punya waktu untuk mengurus sebagian hartanya. Untuk terjadinya keseimbangan, yang mempunyai perlu membantu orang yang kurang dengan cara yang adil, sebab itu islam menawarkan berbagai solusi agar tidak terdapat kesenjangan ditengah masyarakat, maka mudharabah merupakan bagian daripada cara yang ditawarkan Islam.¹²

¹⁰ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi, Romli, pada Tanggal 23 September 2022. Penerapan akad pembiayaan mudharabah pada bank syariah berjalan sebagai berikut: 1) Ada kontrak antara nasabah dengan perusahaan, berupa kontrak pengadaan barang atau pelaksanaan proyek; 2) Nasabah pergi ke bank syariah untuk mengajukan pembiayaan dengan memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank. Kemudian bank akan mempelajari permohonan nasabah. Setelah itu diadakan negosiasi antara bank dengan nasabah. Ketika ada kesepakatan, maka dilanjutkan ke langkah berikutnya; 3) Akad mudharabah. Dalam akad akan dijelaskan hak dan kewajiban masing-masing. Setelah akad ditanda tangani dilanjutkan dengan tindak lanjut akad yakni pencairan dana 100% kepada nasabah. Dana yang sudah dicairkan langsung dikelola oleh nasabah sesuai dengan penggunaan yang sudah disepakati; 4) Dana yang sudah dikelola oleh nasabah pada periode tertentu akan mendatangkan keuntungan. Keuntungan kemudian dibagi hasilkan sesuai kesepakatan antara bank dengan nasabah. Pembayaran bagi hasil untuk bank sekalian ditambahkan dengan pembayaran pinjaman pokok. Pinjaman pokok akan tetap dibayarkan setiap bulan sebesar pokok pinjaman sampai masa waktu (tenor) peminjaman berakhir. Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018, h. 54.

¹¹ Muhammad Syafe'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendikia, Edisi Revisi Cet. ke-16, 2019, h. 95. Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Edisi 1, 2008, h. 60.

¹² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013, h. 26.

Melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk perbankan syariah lebih variatif dibandingkan dengan produk bank konvensional. Hal ini memungkinkan produk bank syariah memberi peluang yang lebih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah sesuai dengan kebutuhan nyata mereka. Permasalahan utama yang dihadapi oleh home industri adalah masalah permodalan. Home industri mengalami kesulitan dalam memperoleh modal dari bank. Salah satu sebabnya adalah tingkat suku bunga kredit yang tinggi dan diharuskan adanya jaminan kebendaan dalam memperoleh kredit yang sulit dipenuhi.

Dalam tatanan pembangunan nasional, home industri adalah bagian integral dunia usaha berupa kegiatan ekonomi rakyat yang kedudukan, potensi, dan perannya sangat strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian yang semakin seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi. Oleh karena itu home industri ini perlu mendapat perhatian dan perlindungan dari pemerintah. Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah secara tegas telah adanya pendefinisian pemisahan klasifikasi usaha. Pasal 1 UU Nomor 20 Tahun 2008 menyebutkan bahwa:

Pertama, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Kedua, usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan 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.

Ketiga, usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang-perorangan 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.¹³

Berdasarkan prinsip dasar produk tersebut maka bank syariah sesungguhnya memiliki *core product* pembiayaan bagi hasil yang dikembangkan dalam produk pembiayaan mudharabah.¹⁴ Kehadiran bank syariah seharusnya memberikan dampak yang luar biasa terhadap pertumbuhan sektor riil khususnya home industri. Hal ini dikarenakan pola mudharabah merupakan pola investasi langsung pada sektor riil dan return pada sektor keuangan (bagi hasil). Dengan demikian, keberadaan bank syariah harus mampu memberikan kontribusi untuk meningkatkan pertumbuhan sektor riil. Fungsi tersebut akan terwujud apabila bank syariah menggunakan akad mudharabah.¹⁵

¹³ Lihat Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

¹⁴ Muhammad, "Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia", Disertasi, Yogyakarta: UII, 2005, h. 23.

¹⁵ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah", *Ahkam Jurnal Ilmu Syariah*, Vol. 13 No. 2 2013; 316. DOI:10.15408/ajis.v13i2.944

Fatwa DSN MUI juga memperbolehkan praktek transaksi mudharabah seperti yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah. Adapun pokok-pokok ketentuannya adalah sebagai berikut:

Tabel 1: Pokok-pokok Ketentuan Mudharabah

1	Pelaku dan Modal	a. LKS sebagai shahibul maal membiayai 100% kebutuhan suatu proyek, sedangkan pengusaha bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha. b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak.
2	Nisbah	Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
3	Keuntungan	Harus diperuntukkan bagi kedua belah pihak dan tidak boleh disyaratkan satu pihak saja
4	Kerugian	Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, kecuali diakibatkan kesalahan disengaja, kelalaian atau pelanggaran.
5	Jaminan	Pada prinsipnya dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ke3. Jaminan hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama.
6	Manajemen	LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
7	Jangka Waktu	Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.

Sumber: *Fatwa DSN MUI*

Ketentuan pembiayaan mudharabah:

1. Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
2. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
3. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
4. Mudharabah boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.

5. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
6. LKS sebagai penyedia dan menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
7. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
8. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
9. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
10. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan mudharib berhak mendapat ganti rugi biaya yang telah dikeluarkan.¹⁶

2. Perhitungan Pembiayaan

Dalam pelaksanaannya, Romli mengajukan permohonan pembiayaan dengan akad mudharabah kepada bank syariah untuk penambahan modal home industri konveksi romli. Total dana yang dibutuhkan adalah sebesar Rp. 90.000.000,-. Masa waktu untuk pengembalian dana selama 3 tahun, dengan nisbah bagi hasil yang disepakati sebesar 70% untuk pengelola (Bapak Romli) dan 30% untuk pihak bank. Sebelum mencari bagi hasil perlu terlebih dahulu dihitung kewajiban pokok dari pokok pinjaman yang mesti dikeluarkan per bulannya, adapun kewajiban pokoknya adalah:

Diketahui:

Pokok pinjaman	: Rp. 90.000.000
Jangka waktu	: 3 tahun / 36 bulan
Bagi hasil	: 70% : 30%

$$\begin{aligned} \text{Kewajiban pokok} &= \text{Pokok pinjaman} : \text{Jangka waktu perbulan} \\ &= \text{Rp. } 90.000.000 : 36 \\ &= \text{Rp. } 2.500.000/\text{bulan} \end{aligned}$$

Jika keuntungan dalam satu bulan sebesar Rp. 10.000.000 maka sebelum dibagi hasil Bapak Romli mesti menyisihkan terlebih dahulu untuk pokok pinjaman sebesar Rp. 2.500.000. Setelah itu barulah dibagi hasil sesuai kesepakatan nisbah.

Adapun bagi hasilnya adalah:

$$\begin{aligned} \text{Jumlah keuntungan bersih perbulan} &= \text{Rp. } 10.000.000 - \text{Rp. } 2.500.000 \\ &= \text{Rp. } 7.500.000 \\ \text{Bagi hasil untuk pengelola} &= 70\% \times \text{Rp. } 7.500.000 \\ &= \text{Rp. } 5.250.000 \\ \text{Bagi hasil untuk Bank syariah XY} &= 30\% \times \text{Rp. } 7.000.000 \\ &= \text{Rp. } 2.250.000 \end{aligned}$$

¹⁶ Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018, h. 52-53.

Jadi total pembayaran yang mesti dibayar Bapak Romli adalah
 Pokok pinjaman + bagi hasil = Rp. 2.500.000 + Rp. 2.250.000
 = Rp. 4.750.000¹⁷

3. Cara Pengembangan Produksi

Hal yang tentunya akan turut mempengaruhi perkembangan produksi usaha home industri konveksi Romli antara lain:¹⁸

- Penambahan modal. Sesuai dengan penjelasan sebelumnya, home industri ini melakukan penambahan modal dengan cara memanfaatkan pembiayaan perbankan syariah yaitu akad *mudharabah*, dengan akad ini home industri dapat mengembangkan produksi konveksinya.
- Memproduksi pakaian yang sedang trend. Dengan memproduksi pakaian yang sedang trend, maka dapat menimbulkan permintaan barang meningkat. Dari permintaan barang yang meningkat menjadikan produksi berkembang.
- Jenis pakaian. Pakaian dibedakan menjadi beberapa jenis, yakni busana yang sifatnya sebagai kebutuhan pokok, pakaian yang sifatnya sebagai pelengkap, dan pakaian yang sifatnya sebagai penambah. Memproduksi berbagai jenis pakaian adalah salah satu faktor yang dapat mengembangkan produksi. Adapun beberapa jenis pakaian yang diproduksi oleh home industri konveksi Romli, yaitu:

Tabel 2: Jenis Pakaian yang Diproduksi

No	Jenis Pakaian	Rata-rata Permintaan (per minggu) / lusin	Persentase
1	Kaos Pendek Sablon	210	42%
2	Kaos Pendek Polos	95	19%
3	Kaos Panjang Sablon	20	4%
4	Kaos Panjang Polos	35	7%
5	Singlet	85	17%
6	Wangki (Kaos berkerah)	15	3%
7	Baju Project	40	8%
JUMLAH		500	100%

Dari tabel di atas jumlah produksi total diambil dari rata-rata produksi perminggunya dan rata-rata permintaan perminggu di dapat dari data permintaan yang berjalan sebelumnya dan diambil nilai tengahnya. Data tersebut menunjukkan bahwa pakaian jenis kaos pendek sablon memiliki permintaan paling banyak, sedangkan pakaian jenis wangki memiliki permintaan paling sedikit. Dapat diurutkan untuk rata-rata permintaan dari yang tertinggi sampai paling terendah yaitu kaos

¹⁷ Wawancara dengan administrasi home industri konveksi Romli, Dea Syabina, pada Tanggal 27 September 2022.

¹⁸ Wawancara dengan pemilik home industri konveksi, Romli, pada Tanggal 27 September 2022.

pendek sablon, kaos pendek polos, singlet, baju project, kaos panjang polos, kaos panjang sablon, dan yang terakhir adalah wangki.

4. Penetapan Harga

Berdasarkan wawancara penulis berkaitan dengan penetapan harga diperoleh data bahwa harga jual berdasarkan kesepakatan konveksi dengan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang dicapai.¹⁹

Tabel 3: Penetapan Harga

No	Jenis Pakaian	Rate	Harga
1	Kaos Pendek Sablon	1--11	Ecer
		>12	Grosir
2	Kaos Pendek Polos	1--11	Ecer
		>12	Grosir
3	Kaos Panjang Sablon	1--11	Ecer
		>12	Grosir
4	Kaos Panjang Polos	1--11	Ecer
		>12	Grosir
5	Singlet	1--5	Ecer
		>6	Grosir
6	Wangki (Kaos berkerah)	1--5	Ecer
		>6	Grosir

5. Distribusi

Produk home industri konveksi romli sebagian besar didistribusikan kepada distributor grosir yang biasanya dijual kembali dipasaran, antara lain di pasar Tanah Abang. Ada beberapa konsumen yang datang langsung membeli, yang biasanya dipakai sendiri atau tidak dijual kembali. Media sosial merupakan alat promosi bisnis yang efektif karena dapat diakses oleh siapa saja, sehingga jaringan promosi bisa lebih luas. Media sosial menjadi bagian yang sangat diperlukan oleh pemasaran bagi banyak industri, tetapi sayangnya konveksi romli ini belum merambah kearah sana yang dikarenakan terhambatnya waktu yang habis digunakan untuk produktivitas.²⁰

6. Faktor Penghambat dan Pendukung Berkembangnya Produktivitas Home Industri

Banyak kendala yang membuat produktivitas tidak berkembang yang dialami oleh home industri konveksi Romli, diantaranya sebagai berikut:

1. Modal. Modal adalah faktor utama yang menjadikan produktivitas dikonveksi Romli ini tidak berkembang. Hal ini karena sebelum mengenal pembiayaan perbankan

¹⁹ Wawancara dengan pemilik home industri konveksi, Romli, pada Tanggal 27 September 2022.

²⁰ Wawancara dengan administrasi home industri konveksi Romli, Dea Syabina, pada Tanggal 27 September 2022.

syariah, Romli melakukan pinjaman kepada bank konvensional yang memiliki bunga sangat tinggi menjadikan usaha konveksinya terilit hutang disebabkan beban nilai bunga yang tinggi yang telah ditetapkan oleh bank konvensional.

2. Persaingan harga. Ada beberapa konveksi yang menjatuhkan harga di bawah harga pasar menjadikan banyak pelanggan pindah ke tempat lain yang memiliki harga lebih murah.
3. Jumlah karyawan. Dalam konveksi rumahan sangat susah mencari karyawan yang memiliki skill atau pengalaman dalam mengendalikan mesin jahit. Karena itulah pemilik konveksi sangat mempertahankan karyawan yang sudah bekerja dengannya agar karyawan tersebut betah dan tidak pindah ketempat lain. Biasanya pemilik konveksi memberikan fasilitas seperti tempat tinggal, kendaraan, peralatan masak, dan lainnya.
4. Keterlambatan barang. Berdasarkan keterangan yang didapatnya, sebagian kendaraan pengangkut pakaian banyak yang terjebak macet atau bahkan mengalami kerusakan. Konveksi merasa tidak puas lantaran banyak pesanan pelanggan mereka yang belum terpenuhi.
5. Pemadaman listrik. Karena sistem produksi konveksi ini cepat maka saat listrik padam semua mesin produksi tidak bisa beroperasi. Hal tersebut membuat produktivitas terhambat dan barang yang dihasilkan tidak maksimal atau tidak sesuai dengan target yang sudah ditetapkan.
6. Pelayanan. Pelayanan adalah kunci keberhasilan berbagai usaha atau kegiatan dalam menjalankan suatu usaha. Terkait pelayanan, biasanya konsumen mengeluhkan hal-hal seperti: barang pesanan tidak sesuai harapan, layanan selama proses tidak memuaskan, perilaku personil kurang memuaskan, cost terlalu tinggi, karena jarak terlalu jauh, banyak waktu terbuang dan harga tidak sesuai, dan lainnya.²¹

KESIMPULAN

Guna mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usaha, home industri konveksi Romli memanfaatkan produk pembiayaan *mudharabah* bank syariah. Dalam skema pembiayaan *mudharabah*, pihak bank syariah dan pemilik usaha home industri konveksi Romli melakukan kesepakatan/akad sesuai ketentuannya. Keuntungan usaha yang diperoleh akan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam akad awal. Apabila terjadi kerugian ditanggung oleh pemilik modal dengan catatan kerugian tersebut terjadi bukan akibat kelalaian pengelola. Diketahui setelah memanfaatkan pembiayaan *mudharabah* bank syariah, tingkat produktivitas home industri konveksi Romli mengalami peningkatan pesat, ditunjukkan dengan produksi konveksinya meningkat, bertambahnya mesin-mesin produksi, semakin banyaknya karyawan yang bekerja, dan meningkatnya pendapatan baik pemilik maupun karyawan.

²¹ Wawancara dengan administrasi home industri konveksi Romli, Dea Syabina, pada Tanggal 27 September 2022.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2013. *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Antonio, Muhammad Syafe'i. 2019. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendikia, Edisi Revisi Cet. ke-16.
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Edisi 1.
- Imama, Lely Shofa. (2014). "Konsep dan Implementasi Murabahah Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah," *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah* 1 (2): 222-247, <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v1i2.482>.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online, <http://KBBI.web.id/industri> diakses pada tanggal 20 Agustus 2022.
- Kara, Muslimin. (2013). "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah", *Ahkam Jurnal Ilmu Syariah* 13 (2); 316. DOI:10.15408/ajis.v13i2.944
- Kristianti, Dewi Sukma. (2020). "Integrasi Prinsip Syariah Dalam Fungsi Intermediasi Lembaga Keuangan Syariah," *Undang: Jurnal Hukum* 3 (2): 316-339, <https://doi.org/10.22437/ujh.3.2.315-339>.
- Martins, dkk. (2019). "Peranan Manajemen dalam Pengembangan Home Industri", *Buletin Excellentia* 8 (1): 99.
- Muhammad. 2005. "Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia", Disertasi, Yogyakarta: UII.
- Nafisa, Lailatun. (2021). "Analisis Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Home Industri Sepatu Kulit", *Jurnal Indonesia Sosial Teknologi* 2 (5): 844.
- Nurnasrina dan P. Adiyes Putra. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Pekanbaru: Cahaya Firdaus.
- Rahma, Tri Inda Fadhila. 2019. *Buku Diktat Perbankan Syariah*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara: Univeritas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.