

PEMBERDAYAAN KEUANGAN UMAT MELALUI LEMBAGA KEUANGAN MIKRO BERBASIS MASJID

Efi Syarifudin

IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Abstrak :

Akses terhadap layanan keuangan mikro menjadi salah satu persoalan bagi pengentasan kemiskinan. Masyarakat muslim memiliki potensi *social capital* dalam menyelesaikan persoalan ekonominya. Masjid memiliki posisi sentral dalam mengembangkan *social capital*, mulai dari pengembangan *trust*, *norm* hingga *network* sebagai apparatus *social capital* dikembangkan sejak awal Islam melalui masjid. Pembinaan ruhiyah di masjid akan menjadi semakin mashlahat jika dikembangkan juga di dalamnya pembinaan sosial ekonomi melalui layanan keuangan mikro bagi jama'ah. Terdapat banyak pola layanan keuangan mikro yang telah dikembangkan di berbagai wilayah dunia, seperti pola Grameen Bank, Joint Liability Group, Self Help Group, bank desa, koperasi simpan pinjam, dan layanan individual. Koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah merupakan badan hukum yang paling mudah untuk dikembangkan untuk layanan keuangan mikro berbasis masjid di Indonesia yang terintegrasi dengan program pemerintah yang berkelanjutan.

Kata kunci : *Social Capital*, *Trust*, *Network*, keuangan mikro

A. Pendahuluan

Ketidakmampuan mengakumulasi asset dan mengakses permodalan merupakan

salah satu permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat ekonomi lemah. Ketidakberdayaan ekonomi masyarakat miskin salah satunya adalah ditunjukkan oleh tidak terintegrasinya mereka dengan institusi-institusi masyarakat secara efektif, sehingga mereka membentuk budayanya sendiri. Termasuk di dalamnya ketiadaan interaksi dengan lembaga keuangan formal yang dapat diakses oleh masyarakat lainnya. Prosedur dan standar operasional keuangan formal yang rigid berdampak terhadap tersumbatnya akses masyarakat ekonomi lemah terhadap lembaga keuangan formal dan menjadi faktor utama tumbuhnya permintaan terhadap lembaga keuangan nonformal. Dalam kajian Sherraden mengenai aset kalangan miskin digambarkan bahwa hanya terdapat sedikit institusi yang mendorong dan mempromosikan akumulasi aset bagi kalangan miskin. Sebagian besar institusi cenderung tidak berpihak terhadap akumulasi aset bagi kalangan miskin.¹

Beberapa studi Bank Dunia dan CGAP di beberapa negara yang disusun oleh Robinson (2001) dan Brigit (2006), menyimpulkan bahwa pelayanan keuangan mikro merupakan salah satu upaya yang kuat dalam mengatasi kemiskinan.² Secara hipotesis, hubungan antara pemberdayaan kredit mikro dengan pengentasan kemiskinan relatif mudah masuk bagi mereka yang akan menjadi pengusaha. Jika pengusaha tumbuh, maka kemiskinan akan menurun atau menciptakan *trickle down effect* dari meningkatnya jumlah pengusaha mikro tersebut.

Masjid adalah salah satu institusi sentral dalam kemasyarakatan Islam. Fungsi masjid tidak hanya sebagai rumah ibadah ruhiyah namun sejak awal Islam masjid merupakan rumah besar yang menyediakan layanan sosial kemasyarakatan. Makalah ini mencoba menjelaskan bagaimana masjid dapat berfungsi secara luas bagi pelayanan kemasyarakatan, salah satunya adalah dalam memfasilitasi ketersediaan akses keuangan mikro.

¹ Sherradden, Michael, *Aset Untuk Orang Miskin Perspektif Baru Usaha Pengentasan Kemiskinan*, Terj., Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada, Edisi 1, 2006, hal. 170-171

² Brigit, Helms, *Access for All : Building Inclusive Financial System* (Washington : World Bank, 2006), xi-xii. Robinson, Marguerite S., *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for The Poor* (Washington : World Bank, 2001)

B. LKM Berbasis Masjid

Sudut pandang dalam pengembangan ekonomi masyarakat berbasis masjid mengacu kepada sudut pandang strukturalis mengenai perosalan akses bahwa memberikan akses yang sama bagi masyarakat miskin membuka peluang bagi mereka untuk memiliki kesempatan berusaha dan keluar dari kemiskinannya. Sudut pandang lainnya juga adalah perlunya pembenahan kultural karena ia pun merupakan biang masalah yang menjadi akar terjadinya persoalan kemiskinan. Pembenahan kultural ini meliputi mentalitas dan perilaku individu serta membangun kekuatan sosial melalui penguatan komunitas. Komunitas yang kuat merupakan modal dalam pembangunan ekonomi yang oleh Fukuyama dan Putnam disebut sebagai *social capital*. Mentalitas masyarakat miskin perlu diperkuat agar dapat memiliki kepribadian yang kuat untuk menghadapi persaingan dan persoalan kehidupan. Penguatan struktural melalui penyediaan akses keuangan mandiri, tersedianya tanggung jawab sosial antar anggota masyarakat dan adanya pembinaan moral spiritual yang intensif adalah merupakan kesatuan fungsi dari masjid yang pernah digagas sejak awal Islam dan dapat dikembangkan saat ini (sebagai *bait Allah*, *bait ta'lim*, *bait al-ta'min*, *bait al-maal* dan *bait al-tamwil*)³.

Putnam merumuskan bahwa modal sosial menunjuk pada ciri-ciri organisasi sosial yang berbentuk jaringan-jaringan horisontal yang di dalamnya berisi norma-norma sebagai fasilitas koordinasi, kerja sama, dan saling mengendalikan yang manfaatnya bisa dirasakan bersama anggota organisasi.⁴ Modal sosial akan semakin kuat apabila sebuah komunitas memiliki jaringan hubungan kerjasama, baik secara internal komunitas, atau hubungan kerjasama yang bersifat antar komunitas. Jaringan kerjasama yang sinergistik yang merupakan modal sosial akan memberikan banyak

³ Efi Syarifudin, *Membangun Kemandirian Ekonomi Masjid, Muamalatuna* (Jurnal Hukum Ekonomi Islam, Vol.5 Edisi Agustus 2012), hal. 58-59

⁴ Putnam, R, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy* (Vol. 6/1, 1995), 65-78

manfaat bagi kehidupan bersama, menekankan pada karakteristik yang melekat pada diri individu manusia yang terlibat dalam sebuah interaksi sosial yang oleh Fukuyama didefinisikan sebagai serangkaian nilai-nilai atau norma-norma informal yang dimiliki bersama di antara para anggota suatu kelompok masyarakat yang memungkinkan terjalinnya kerjasama di antara mereka, semakin tinggi modal sosial yang dimiliki maka semakin tinggi potensi kemajuan dan kesejahteraan sosial kelompok masyarakat tersebut.⁵

Islam memiliki landasan kuat untuk membangun masyarakat yang *committed* terhadap modal sosial. Menurut Mintarti seperti yang dikutip oleh Edi Suharto, Islam memiliki komitmen terhadap kontrak sosial dan norma yang telah disepakati bersama; dan bangunan masyarakat Muslim ciri dasarnya adalah *ta'awun* (tolong menolong), *takaful* (saling menanggung), dan *tadhomun* (memiliki solidaritas).⁶ Ciri ini terlihat jelas di tengah masyarakat awal Islam di Madinah yang dibangun oleh spiritual dan sosial yang kuat. Dalam terma lainnya, ajaran Islam menjadikan kualitas manusia dan sosialnya sebagai *intangible asset* dalam menghadapi persoalan kehidupan termasuk ekonomi. Hal ini memperkuat gagasan bahwa menghidupkan spirit keagamaan dalam kegiatan ekonomi adalah penting dalam rangka pembenahan kultural dengan melibatkan individu serta pembentukan kesadaran komunal untuk menciptakan kondisi ekonomi yang sehat dan diberkahi. Karena norma keagamaan dan kesadaran teologis seperti yang diajarkan oleh masyarakat Madinah yang dipimpin Muhamad SAW, ternyata dapat memobilisasi masyarakat muslim generasi berikutnya dalam kegiatan ekonominya.⁷ Nilai-nilai inilah yang diyakini dapat terintegrasi dalam

⁵Fukuyama, Francis, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity* (New York: the Free Press, 1995).

⁶Edi Suharto, "Islam, Modal Sosial dan Pengentasan Kemiskinan", Makalah seminar "Indonesia Social Economic Outlook", Dompot Dhuafa, Jakarta 8 Januari 2008

⁷Nejatullah Shiddiqy menyatakan bahwa bersinarnya peradaban Islam dan pengaruhnya atas panggung sejarah dunia untuk 1000 tahun, tidak mungkin ada tanpa diiringi dengan ide-ide (pemikiran) seperti ekonomi. Ia menganggap bahwa ide-ide ekonomi Islam muncul sebagai tanggapan pemikir-pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya dimana dalam upaya ini mereka merujuk al-Qur'an dan Sunnah serta refleksi historis kehidupan masyarakat Islam di zaman Rasulullah yang

kebijakan teknis LKM berbasis masjid.

Deskripsi para sosiolog mengenai *social capital* memberikan gambaran bahwa dalam ranah social, individu memiliki kapital yang terikat dengan lingkungannya. *Trust*, *norm* dan *network* adalah tiga rangkaian utama dalam rumusan modal sosial. Ketiga hal ini dapat menjadi media rekayasa sosial dalam mengupayakan kondisi *prudent* bagi lembaga keuangan. Melalui kekuatan sosial, anggota masyarakat dapat membentuk kepercayaan satu sama lain dengan cara membangun seperangkat aturan tertulis atau pun tidak tertulis yang disepakat oleh sesama anggota dan jejaring komunitas.

Muhammad Yunus menjadikan relasi komunitas sebagai sebuah *social collateral* untuk mengakses kredit. Hasilnya sangat baik, dimana tanpa jaminan aset, warga miskin dapat mengakses keuangan formal. Ia percaya bahwa masyarakat miskin memiliki asset yang bernama *trust* bahwa tidak ada yang dimiliki oleh masyarakat miskin kecuali kepercayaan dari orang lain terhadap dirinya. Kemudian *Norm* bahwa seseorang akan terikat pada norma yang disepakatinya. *Network* bahwa individu akan terikat dengan komunitasnya. Muhammad Yunus berhasil melakukan *social engineering* untuk menjadikan *social capital* sebagai sebuah jalan membuka akses financial dan menjadikan jejaring sosial sebagai *collateral*.

Apa yang dilakukan Muhammad Yunus, sejalan dengan pandangan Fukuyama dalam *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity* yang menyatakan bahwa modal sosial memiliki kekuatan untuk mempengaruhi prinsip-prinsip yang melandasi kemajuan ekonomi dan kesejahteraan sosial suatu masyarakat. Masyarakat yang dikategorikan sebagai *high trust societies*, cenderung memiliki keberhasilan ekonomi yang mengagumkan. Sebaliknya, *lowtrust societies* cenderung memiliki

disertai dengan argumentasi dan pengalaman empiris. Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature- Part Three First International Conference On Islamic Economics (Selected Papers)* pada <http://www.financeinislam.com> diakses tanggal 04/03/2007.

kemajuan dan perilaku ekonomi yang lebih lamban dan inferior.⁸

Dari ketiga unsur *social capital* tersebut maka terdapat pola jejaring antar jama'ah masjid dengan masyarakat sekitar masjid yang dapat dikembangkan sebagai potensi bagi terlaksananya layanan keuangan berbasis masjid yaitu :

1. Kesamaan Usaha/Asosiasi/Organisasi, asosiasi usaha tertentu dapat menjadi penjamin atas anggotanya dengan bekerja sama dengan asuransi atau dengan pengelolaan organisasi melalui kesepakatan anggota asosiasi. Dalam komunitas jama'ah masjid konsep ini pun dapat dilaksanakan, dimana anggota menjadi penjamin atas kebutuhan pembiayaan anggota lainnya.
2. Grup Pembiayaan, pola tanggung renteng atau *community guarantee* diberlakukan oleh Grameen Bank, dimana jika seorang anggota tidak mampu membayar maka akan menjadi tanggung jawab anggota lain dengan cara tanggung renteng.
3. Kesukuan/Kekeluargaan, baik kesukuan atau pun kekeluargaan dapat menjadi pengikat tanggung jawab utang-piutang seseorang. Di India kelompok kasta tertentu membantu sesama kastanya melalui pembiayaan kasta, di Padang apabila terdapat anggota yang mangkir maka akan diumumkan di masjid dengan disebutkan anggota keluarga yang ikut bertanggung jawab atas kewajiban utang saudaranya.
4. Senioritas atau rekomendasi tokoh, dimana tokoh dalam suatu komunitas dianggap memiliki pengaruh dalam mendorong seseorang untuk tidak mangkir dalam pelaksanaan kewajiban utang diminta membuat rekomendasi atas kelayakan seseorang. Pola ini di Sumater Barat disebut sebagai jaminan Datuk.
5. Tanggung jawab sosial lingkungan, terkadang dalam suatu komunitas terdapat individu yang berhasil. Individu yang berhasil ini memberikan kontribusi

⁸ Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*

dana sosial atau menjaminkan asetnya untuk orang yang ada disekitar melalui rekomendasi kepada lembaga keuangan sehingga memperluas akses layanan keuangan mikro berbasis masjid.

C. Bentuk Layanan Keuangan Mikro berbasis Masjid

Keuangan Mikro adalah disiplin yang muncul dalam dunia keuangan saat ini. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah senjata orang-orang miskin dan marjinal untuk memerangi kemiskinan. Sebagai layanan perbankan bagi kaum miskin, layanan keuangan mikro tidak dapat didekati secara formal dan kaku seperti halnya lembaga keuangan formal lakukan.⁹ Karakteristik lembaga keuangan mikro secara umum adalah sebagai berikut:

1. Dapat memberikan pinjaman mikro untuk kebutuhan modal kerja dan konsumtif bagi masyarakat miskin.
2. Memiliki aspek penilaian kelayakan kredit dengan standar minimal dibandingkan dengan bank.
3. Tidak mensyaratkan jaminan secara rigid; namun biasanya mewajibkan tabungan beku dan jaminan kelompok.
4. Berdasarkan riwayat pembayaran pinjaman anggota, lembaga keuangan mikro dapat melanjutkan dan memberikan pinjaman yang lebih besar kepada anggota.
5. Memberdayakan masyarakat miskin untuk membangun kepercayaan diri agar dapat melakukan perubahan.

⁹ Menurut definisi yang dipakai dalam Microcredit Summit (1997), kredit mikro adalah program pemberian kredit berjumlah kecil ke warga paling miskin untuk membiayai proyek yang dia kerjakan sendiri agar menghasilkan pendapatan, yang memungkinkan mereka peduli terhadap diri sendiri dan keluarganya, "*programmes extend small loans to very poor for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their families*". Sedangkan BankIndonesia mendefinisikan kredit mikro merupakan kredit yang diberikan kepada para pelaku usaha produktif baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai hasil penjualan paling banyak seratus juta rupiah per tahun.

6. Memiliki fasilitas dan biaya yang fleksibel.

Untuk mencapai tujuannya, prinsip-prinsip yang harus ditekankan pada layanan keuangan mikro adalah¹⁰:

1. Harus memiliki pelayanan yang mudah tanpa memakan waktu identifikasi dan dokumentasi yang panjang.
2. Memiliki akses tempat yang mudah dijangkau sehingga waktu yang berharga tidak hilang untuk mengurus kebutuhan prosedur pembiayaan sehingga masyarakat tidak mudah terjerat pada pemberi pinjaman lain.
3. Harus dekat dengan anggota kelompok agar anggota dapat memiliki disiplin dalam kebiasaan melakukan pembayaran dan menabung cadangan risiko.
4. LKM dapat melibatkan fasilitator dari masyarakat yang bertindak sebagai koordinator dan integrator antara anggota yang berbeda untuk mengambil tanggung jawab kolektif dalam rangka fasilitas kredit yang baik.

Menurut CGAP (*the Consultative Group to Assist the Poor*) terdapat 10 prinsip dasar yang merupakan karakteristik dan kata kunci bagi kegiatan LKM¹¹, antara lain :

1. Masyarakat miskin membutuhkan beragam jasa keuangan, tidak hanya pinjaman. Selain kredit mereka juga ingin menabung, asuransi dan jasa transfer dana.
2. LKM merupakan cara ampuh untuk melawan kemiskinan. Masyarakat miskin membutuhkan jasa keuangan untuk meningkatkan pendapatan mereka, mengembangkan aset, dan mempersiapkan diri menghadapi hambatan eksternal.
3. Tujuan LKM adalah membangun sistem keuangan untuk melayani masyarakat miskin. LKM memiliki kemampuan yang dapat diintegrasikan dengan sistem

¹⁰ *Micro finance Guide lines*, Kerala State Backward Classes Development Corporation Ltd., 2013, hal..2,

¹¹ Brigit, Helms, *Access for All : Building Inclusive Financial System* (Washington : World Bank, 2006), xi-xii.

keuangan yang ada di suatu negara.

4. LKM secara mandiri membiayai operasionalnya agar dapat leluasa mengembangkan pelayanan bagi kelompok miskin. LKM yang tidak dapat membiayai kegiatannya secara mandiri tidak dapat berkembang karena akan selalu bergantung pada subsidi pemerintah.
5. LKM adalah membangun institusi keuangan lokal yang permanen yang mampu menghimpun dana masyarakat setempat dan menyalurkannya dalam bentuk kredit serta melayani jasa keuangan lainnya.
6. LKM tidak selalu merupakan jawaban. Bentuk dukungan lainnya mungkin lebih dapat membantu mereka yang tidak memiliki pendapatan. Artinya dibutuhkan infrastruktur lain yang mendukung kinerja LKM bagi kelompok ini.
7. Pagu kredit dengan suku bunga yang tinggi memberatkan orang miskin untuk mengambil kredit. LKM dapat melayani pagu kredit yang kecil. Bunga kredit memberikan pendapatan bagi LKM untuk memenuhi kegiatannya, namun di sisi lain akan mempengaruhi penawaran kredit bagi masyarakat miskin. Pagu kredit dan beban yang ditetapkan harus dipertimbangkan secara matang.
8. Tugas pemerintah adalah untuk mendukung keberadaan LKM, bukan menjadi pelaku LKM secara langsung. Pemerintah tidak perlu secara langsung memberikan kredit pada masyarakat, namun dapat menyiapkan seperangkat kebijakan yang mendukung keberadaan LKM.
9. Dana yang berasal dari donor hanyalah sebagai pelengkap bagi modal LKM itu sendiri. Dana bantuan dapat mensubsidi kegiatan LKM dengan cara penempatan dana sementara pada LKM tersebut yang sangat bermanfaat dari sisi likuiditas LKM.
10. LKM membutuhkan kemampuan manajerial dan kelembagaan yang kuat. Oleh karena itu lembaga donor lebih memfokuskan dukungan dalam

membangun kapasitas institusi.

Tidak ada pendekatan tunggal atau model layanan keuangan mikro yang cocok untuk diaplikasikan di semua keadaan. Literatur tentang keuangan mikro menawarkan keragaman temuan yang berkaitan dengan jenis dan dampak dari setiap program. Setidaknya terdapat dua pendekatan yang telah diidentifikasi dalam evolusi industri keuangan mikro. Pertama adalah model Amerika Latin yang dapat disebut model komersial. Model ini sejak awal melakukan afiliasi antara LKM dengan sistem keuangan formal, dan bukan bergantung kepada donor atau pemerintah. Target utamanya adalah memberikan fasilitas kepada pembiayaan wanita miskin dan kelompok marjinal. Kedua adalah model Asia Selatan, model ini mengacu kepada pola strategis dan operasional dari Grameen Bank dan menitikberatkan pelayanan pada perempuan dan program anti-kemiskinan.¹²

Berdasarkan dua hal ini maka sejumlah pendekatan keuangan mikro di setiap wilayah tentunya akan berbeda bergantung pada kondisi lokal masyarakat mereka. Secara umum, praktek dan model pelayanan keuangan mikro yang telah dikembangkan di beberapa negara adalah sebagai berikut¹³:

1) Model Grameen Bank

Model Grameen Bank adalah salah satu model tertua dan paling sukses sepanjang sejarah keuangan mikro. Model ini dikembangkan di Bangladesh. Dalam model keuangan mikro ini peserta program tersebut akan disusun dalam kelompok yang terdiri dari lima anggota. Mereka membuat kontribusi wajib untuk tabungan

¹² Devendra Prasad Pandey, *Micro-Finance Management*, Adhyayan Publishers & Distributors : 2009, hal.13

¹³ S. Mahalingam in V. Frank Ratnakumar, D. Joel Edwinraj, *Cooperatives and Micro Finance*, Serial Publications : India, 2009, hal.167-174. Lihat juga : Bansal, Deepty, *Impact of microfinance on poverty, employment and women empowerment in rural Punjab*, Punjabi University, 2011, <http://shodhganga.inflibnet.ac.in/handle/10603/3031>. lihat juga : P. Seth dalam Devendra Prasad Pandey, (2009), hal.12-14

kelompok dan dana cadangan asuransi. Setiap anggota mempunyai kewajiban untuk mengisi rekening tabungan dan membayar kewajiban pinjaman pribadinya pada bank serta memberikan kontribusi dana tabungan kelompok. Staf Bank melakukan kunjungan berkala pada setiap kelompok, memelihara catatan masing-masing anggota kelompok dan memfasilitasi semua transaksi keuangan. Hal ini menciptakan kemudahan anggota dalam bekerja dan meminimalisir hambatan dalam pemberdayaan anggota. Para anggota tetap tergantung pada petugas lapangan mengenai semua kegiatan kelompok mereka. Model Grameen telah direplikasi di lebih dari 40 negara di Asia, Afrika, dan Amerika Latin dengan modifikasi yang disesuaikan dengan kondisi masyarakat dan budaya setempat.

2) Model Joint Liability Group

Dalam model ini, 4 sampai 10 orang diorganisir dalam kelompok yang dikenal sebagai *Joint Liability Group* (JLG). Para anggota kelompok dapat memanfaatkan pinjaman bank bersama kelompoknya tanpa harus memiliki saldo khusus dalam rekening tabungan mereka. Semua anggota menandatangani kontrak kewajiban bersama, bersama-sama bertanggung jawab atas pembayaran semua pinjaman yang diambil oleh semua individu dalam kelompok. Dengan demikian, hanya jaminan sosial diberikan kepada lembaga pemberi pinjaman. Kelompok ini tidak ada kewajiban menabung seperti pada model grameen. Kelompok ini ada karena masing-masing anggota secara hukum terikat satu sama lain. Dalam model ini, kemajuan pemberdayaan anggota kelompok masih sangat terbatas. Di India pola kelompok seperti ini dikelola oleh sebagian besar LKM, karena kelompok-kelompok dapat tersebut dengan mudah untuk mengajukan pembiayaan tanpa banyak hambatan berarti dalam pengajuannya. NABARD menggunakan model ini untuk memberikan kredit kepada petani yang tidak memiliki lahan pertanian. Banyak negara lain yang juga menggunakan model ini. Terdapat segmen besar dalam kelompok ini, dimana mereka tidak memiliki jaminan untuk mengakses pembiayaan konvensional dari

sistem perbankan. Untuk melayani kelompok ini, model JLG dan model Self Help Group adalah cara yang dirasakan paling efektif.

3) **Model Kelompok Mandiri**

Kelompok ini mendelegasikan seluruh proses keuangan pada kelompoknya sendiri seperti yang dilakukan oleh lembaga keuangan. Semua kegiatan keuangan seperti tabungan, pembiayaan, pembayaran pinjaman dan pencatatan dikelola di tingkat kelompok. Dalam metode ini, 10-20 anggota diatur untuk membentuk kelompok. Anggota kelompok ini membuat tabungan tetap sebagai dana kelompok. Jumlah dan frekuensi tabungan ditentukan oleh anggota kelompok. Setelah kelompok mampu mengelola secara mandiri keuangan mereka selama beberapa bulan, maka kelompok ini berhubungan dengan lembaga keuangan untuk mendapatkan kredit. Jumlah pinjaman yang bank berikan tergantung pada jumlah total akumulasi tabungan kelompok. Anggota kelompok sendiri memutuskan aturan pinjaman antara anggota kelompok.

Dengan pinjaman ini seluruh kelompok dapat bersama-sama memulai usaha mikro atau anggota dapat memulai bisnis masing-masing. Anggota juga dapat menggunakan pinjamannya untuk tujuan konsumtif atau memenuhi kebutuhan prioritas lainnya. Sesama anggota diharuskan saling mengawasi anggota lain dalam rangka membantu agar pembayaran cicilan pengembalian dilaksanakan tepat waktu. Metode kredit berbasis kelompok ini membantu memberdayakan anggota kelompok karena mereka tetap terlibat dalam berbagai kegiatan kelompok. Mereka mengunjungi pertemuan kelompok yang digagas oleh bank dan organisasi lain yang membantu mereka untuk meningkatkan rasa percaya diri. Metode pemberian kredit berbasis kelompok yang dikenal sebagai *Self Help Group Bank Linkage Programme* (SHG-BLP) adalah metode yang banyak dipraktekkan di berbagai negara berkembang. Di Indonesia model ini dikenal dengan Program Hubungan Bank Dan Konsumen (PHBK) yang merupakan program Bank Indonesia.

4) Model Bank Desa

Model bank desa ini merupakan pengembangan dari pendekatan kelompok. Model ini dikembangkan di Bolivia pada pertengahan tahun 1980-an oleh organisasi keuangan mikro non-profit Yayasan Bantuan Masyarakat Internasional/ *the Foundation for International Community Assistance* (FINCA). Dalam model ini, satu unit bank mikro pedesaan dikembangkan dengan mengelompokkan 30 sampai 100 orang berpenghasilan rendah yang berusaha untuk memperbaiki kehidupan mereka melalui kegiatan wirausaha. Bank ini dibiayai oleh mobilisasi dana internal tabungan anggota serta pinjaman yang diberikan oleh LKM pendukung program. LKM meminjamkan modal kepada bank desa, yang kemudian meminjamkan uang kepada para anggotanya. Anggota sendiri menjalankan bank desa, mereka memilih anggota mereka, memilih petugas mereka sendiri, menyalurkan kredit kepada anggota dan mengumpulkan tabungan dan pembayaran secara mandiri. Jumlah pinjaman dikelola oleh setiap anggota dan kemudian disetorkan pada bank desa perminggu dengan jumlah angsuran terjangkau. Dengan demikian, bank desa memiliki tingkat pengawasan dan kebebasan yang tinggi. Model ini banyak digunakan oleh LKM di berbagai negara seperti *Co-operative for Assistance and Relief Everywhere* (CARE) di Guatemala; *Save the Children* di El Salvador; *Burkina Faso* di Bolivia, Mali, and Ghana; *Freedom from Hunger and Catholic Relief Services* di Thailand, *Consultative Group for Assisting the Poor* (CGAP), dan lainnya.

5) Credit Unions atau Koperasi Simpan Pinjam

Credit union adalah bentuk dari pola demokrasi sistem koperasi yang berbasis non profit. Organisasi ini dimiliki dan diatur sendiri oleh anggotanya, yang pada saat yang sama pemilik dan pelanggannya adalah anggota koperasi itu sendiri. Koperasi umumnya dibuat oleh orang-orang yang tergabung dalam komunitas lokal atau profesional yang sama atau berbagi kepentingan bersama. Koperasi simpan pinjam umumnya memberikan berbagai layanan perbankan dan keuangan kepada anggota.

Anggota berpartisipasi dalam semua keputusan penting dan secara demokratis memilih pengurus diantara mereka sendiri untuk mengelola administrasi koperasi. Indonesia merupakan negara yang memiliki jumlah koperasi simpan pinjam yang cukup besar. Pada masa orde baru Indonesia memiliki Koperasi Unit Desa yang cukup massif dan berhasil. Di Srilangka terdapat SANASA Development Bank of Sri Lanka yang dianggap berhasil melakukan pelayanan mikro kepada anggotanya.

Credit union merupakan gerakan yang memiliki filosofi seorang seorang Wali Kota Flammerfield di Jerman Barat, Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Menurut Raiffesien : *“Kesulitan si miskin hanya dapat di atasi oleh si miskin itu sendiri. si miskin harus mengumpulkan uang secara bersama-sama dan kemudian meminjamkan kepada sesama mereka juga. Pinjaman harus digunakan untuk tujuan yang produktif, yang memberikan penghasilan. Jaminan pinjaman adalah watak si peminjam.”*. Dari semangat ini kemudian dibangun 3 prinsip utama dari gerakan ini, yaitu : 1). Azas swadaya, bahwa tabungan hanya diperoleh dari anggotanya; 2). Azas setia kawan, bahwa pinjaman hanya diberikan kepada para anggota; dan 3). Azas pendidikan dan penyadaran, bahwa membangun karakter adalah yang utama. Hanya yang berkarakter baik yang dapat diberikan pinjaman. Jadi, jaminan pinjaman adalah karakter peminjam.¹⁴

6) Model Pelayanan Individual

Dalam metode ini, individu bisa mendapatkan pinjaman tanpa harus menjadi anggota suatu kelompok. Ini adalah model pinjaman kredit langsung di mana pinjaman mikro diberikan langsung kepada peminjam. Dalam model ini, lembaga keuangan harus membuat sering dan dekat kontak dengan klien individu untuk menyediakan produk kredit yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik nasabahnya.

¹⁴Maria Hartiningsih, *Korupsi yang memiskinkan* (Jakarta : Penerbit Buku Kompas, 2011), 299-300.

Pola ini telah mencapai sukses yang luas terutama bisnis yang berorientasi produksi berbasis perkotaan. Model ini sukses dikembangkan oleh BRI-Unit Desa di Indonesia serta pinjaman sektor prioritas oleh bank-bank di India dan oleh banyak lembaga keuangan seperti *Self-Employment Women's Association* (SEWA) di India dan lembaga lainnya.

Dari keenam model tersebut, pilihan bentuk layanan keuangan mikro berbasis masjid dapat disesuaikan dengan kemampuan finansial dan manajerial masjid. Sebagai langkah awal pola koperasi simpan pinjam lebih mudah dikembangkan dalam kultur masyarakat Indonesia. Terlebih badan hukum koperasi merupakan badan hukum yang terintegrasi dengan program pemerintah secara berkesinambungan dan telah diakui oleh pemerintah secara khusus keberadaan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS). Jika telah tumbuh kesadaran komunal dengan norma yang ada dalam tradisi berjamaah akan menjadi jembatan bagi komunitas usaha mikro berbasis masjid untuk dapat mengakses pemodal lebih besar dengan mengembangkan kerjasama layanan keuangan dengan perbankan.

Layanan keuangan mikro berbasis masjid selain dapat memberi manfaat finansial kepada jama'ahnya, ia pun bisa menjadi sumber pendapatan potensial bagi masjid. Tidak hanya pada pengembangan layanan komersial saja, bahkan dapat memaksimalkan fungsi penghimpunan dan penyaluran dana zakat, infak, shadaqah dan wakaf.

D. Penutup

Fungsi masjid menjadi sempit ketika orang mulai memisahkan fungsi masjid dari realitas masyarakat dan hanya dijadikan sebatas tempat melaksanakan shalat. Sejatinya bagi masyarakat muslim, masjid tidak hanya berfungsi sebagai ruang pembinaan spiritual karena sejak awal Islam masjid menjadi pusat bagi pelayanan dan perubahan sosial. Dengan adanya pelayanan keuangan masyarakat yang terintegrasi dengan fungsi

masjid, maka kemaslahatan berjamaah dan kemanfaatan masjid akan lebih terasa posisinya terhadap perubahan kualitas hidup masyarakat.

Daftar Pustaka

- Bansal, Deepty, *Impact of microfinance on poverty, employment and women empowerment in rural Punjab*, (India : Punjabi University, 2011)
- Brigit, Helms, *Access for All : Building Inclusive Financial System* (Washington : World Bank, 2006)
- Devendra Prasad Pandey, *Micro-Finance Management*, (India : Adhyayan Publishers & Distributors : 2009)
- Edi Suharto, “Islam, Modal Sosial dan Pengentasan Kemiskinan”, Makalah seminar “Indonesia Social Economic Outlook”, Dompot Dhuafa, Jakarta 8 Januari 2008
- Efi Syarifudin, *Membangun Kemandirian Ekonomi Masjid, Muamalatuna* (Jurnal Hukum Ekonomi Islam, Vol.5 Edisi Agustus 2012)
- Fukuyama, Francis, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity* (New York: the Free Press, 1995).
- Maria Hartiningsih, *Korupsi yang memiskinkan* (Jakarta : Penerbit Buku Kompas, 2011)
- Kerala State Backward Classes Development Corporation Ltd., *Micro finance Guide lines*, (India : 2013)
- Putnam, R, “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy* (Vol. 6/1, 1995)
- Robinson, Marguerite S., *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for The Poor* (Washington : World Bank, 2001)
- S. Mahalingam in V. Frank Ratnakumar, D. Joel Edwinraj, *Cooperatives and Micro Finance*, (India : Serial Publications, 2009)
- Sheradden, Michael, *Aset Untuk Orang Miskin Perspektif Baru Usaha Pengentasan Kemiskinan*, Terj., (Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada, Edisi 1, 2006)
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah, “Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature- Part Three First International Conference On Islamic Economics (Selected Papers)” pada <http://www.financeinislam.com> diakses tanggal 04/03/2007.