Available online at: http://jurnal.untirta.ac.id/index.php/jiss

JOURNAL INDUSTRIAL SERVICESS

Industrial Engineering Advance Research & Application

eISSN 2461-0631

Perancangan model strategi bisnis bebas bunga untuk pemulihan UMKM pasca pandemi COVID-19

Abidin[1*], Benny Daniawan[2]

[1]*Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Buddhi Dharma, Karawaci Ilir, Tangerang, Banten 15115 Indonesia*
[2]*Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Buddhi Dharma, Karawaci Ilir, Tangerang, Banten 15115 Indonesia*

*Corresponding author: dinabitea76@gmail.com

ARTICLE INFO

Received: 13 November 2021
Revision: 14 November 2021
Accepted: 15 November 2021

Keywords:
Bebas Bunga
COVID-19
Model Bisnis
Partnership
UMKM

ABSTRACT

Dampak dari pandemi COVID-19 tidak hanya mengancam kesehatan manusia, namun juga kepada fundamental perekonomian dan beberapa sektor industri, termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Penelitian ini bertujuan untuk memodelkan strategi bisnis yang dapat digunakan oleh UMKM untuk bisa bangkit kembali pasca pandemi COVID-19 melanda Indonesia. Untuk itu, dalam penelitian ini akan dibandingkan dua buah model bisnis yakni model bisnis menggunakan sistem pembiayaan berbunga dan sistem pembiayaan tanpa bunga. Model yang digunakan untuk membandingkan kedua model bisnis tersebut adalah model grafis. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa 67% reponden menilai strategi bisnis menggunakan pembiayaan berbunga memberatkan operasional UMKM. Saat ini UMKM membutuhkan strategi bisnis lain untuk bangkit pasca pademi COVID-19, dimana 83,33% responden setuju dengan pengembangan strategi bisnis bebas bunga yakni sistem *partnership*. Terdapat dua sistem *partnership* bebas bunga dapat dikembangkan menjadi sebuah model strategi bisnis yaitu antara pelaku UMKM dengan pemodal, antar UMKM sejenis, atau campuran yakni pelaku UMKM dengan pihak-pihak lain sebagai modifikasi dari model *partnership* kerakyatan. Model strategi bisnis bebas bunga ini termasuk dalam kategori produk pembiayaan atau investasi syariah yang disebut *musharakah*, yakni semua pihak yang terlibat bersepakat untuk menerapkan sistem *profit loss sharing*.

1. PENDAHULUAN

Pandemi *corona virus disease* yang muncul pada akhir tahun 2019 yang kemudian dikenal dengan istilah COVID-19, yang telah dan masih melanda berbagai belahan dunia termasuk Indonesia menimbulkan dampak yang sangat signifikan bagi kehidupan manusia. Dampak dari pandemi COVID-19 tidak hanya mengancam kesehatan manusia, namun juga kepada fundamental perekonomian dan beberapa sektor industri, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) [1]. Dampak pandemi COVID-19 terhadap perekonomian indonesia adalah menyebabkan rendahnya sentimen investor terhadap pasar, yang pada akhirnya berdampak kepada pasar yang cenderung ke arah negatif [2].

Sementara itu, bagi UMKM dampak yang dirasakan juga tidak kalah hebatnya. Lebih dari 50% UMKM yang ada di indonesia mengindikasikan akan mengalami gulung tikar dalam waktu yang tidak terlalu lama [3]. Dunia usaha sebagian besar akan mengalami kebangkrutan [4]. Diperkirakan 43% UMKM dunia akan tutup sementara, mengurangi rata-rata 40% karyawannya, dan mengalami kondisi keuangan yang rapuh [1].

Kondisi tersebut tentu tidak dapat dibiarkan begitu saja. Perlu berbagai upaya untuk mengantisipasi dampak buruk dari pandemi COVID-19 bagi perekononomian. Upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan tiga kebijakan strategis, yaitu kebijakan alokasi, distribusi, dan stabilisasi [5]. Selain itu, perlu juga dilakukan penanggulangan gangguan yang timbul pada rantai nilai dunia usaha, perlindungan usaha kecil dan mikro [6].

Strategi di atas masih membutuhkan strategi lanjutan yang lebih operasional. Oleh karena itu, langkah

selanjutnya adalah menyusun strategi operasional yang tepat agar UMKM dapat segera bangkit kembali pasca pandemi COVID-19 ini. Dengan demikian maka diperlukan suatu kajian tentang perancangan model strategi bisnis untuk membangkitkan UMKM pasca pandemi COVID-19. Model bisnis yang digunakan adalah model bisnis bebas bunga yakni sistem *partnership*.

Melalui sistem *partnership* diharapkan UMKM yang bermitra dapat secara bersama-sama mengatasi kelemahan dan ancaman yang dihadapinya. Selanjutnya, secara bersamaan pula dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang seoptimal mungkin, sehingga dapat menghasilkan produk berdaya saing kuat dan dapat segera bangkit pasca pandemi COVID-19. Sistem *partnership* memungkinkan para pemangku kepentingan untuk berbagi pengambilan keputusan dalam proses dan kontrol operasional, dengan mempertimbangkan prinsip kesetaraan, rasa hormat, dan kepercayaan. Sistem *partnership* juga akan membawa manfaat ekonomi dan sosial bagi para pemangku kepentingan dan mitra lain yang terlibat dalam aktivitas bisnis [7]. Dengan sistem *partnership* ini pula, selanjutnya UMKM dapat melakukan *profit and loss sharing* dari hasil usaha yang dilakukannya sesuai dengan kesepakatan bersama.

Penelitian ini bertujuan untuk memodelkan strategi bisnis yang dapat digunakan oleh UMKM untuk bisa bangkit kembali pasca pandemi COVID-19 melanda Indonesia. Untuk itu, dalam penelitian ini akan dibandingkan dua buah model bisnis yakni model bisnis menggunakan sistem pembiayaan berbunga dan sistem pembiayaan tanpa bunga. Model yang digunakan untuk membandingkan kedua model bisnis tersebut adalah model ikonik atau deskriptif.

Model ikonik atau deskriptif memiliki karakteristik yang sama dengan sistem yang diwakilinya. Model ini dapat berupa gambar dua dimensi, sehingga sangat cocok untuk menjelaskan suatu kejadian pada waktu tertentu. Model ikonik atau deskriptif mampu memberikan kekonkritan yang lebih tinggi dari sistem yang diwakilinya. Dalam penelitian ini, model ikonik atau deskriptif dapat membantu menjelaskan dan mengkonkritkan perbandingan antara model bisnis berbasis bunga dan tanpa bunga.

Penelitian ini didasarkan kepada pendapat responden yang merupakan pelaku utama UMKM. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan alternatif solusi untuk pemulihan UMKM pasca pandemi COVID-19. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan memberikan kontribusi pemikiran dalam hal strategi pengembangan bisnis khususnya UMKM dengan menggunakan pembiayaan bebas bunga yakni sistem *partnership*.

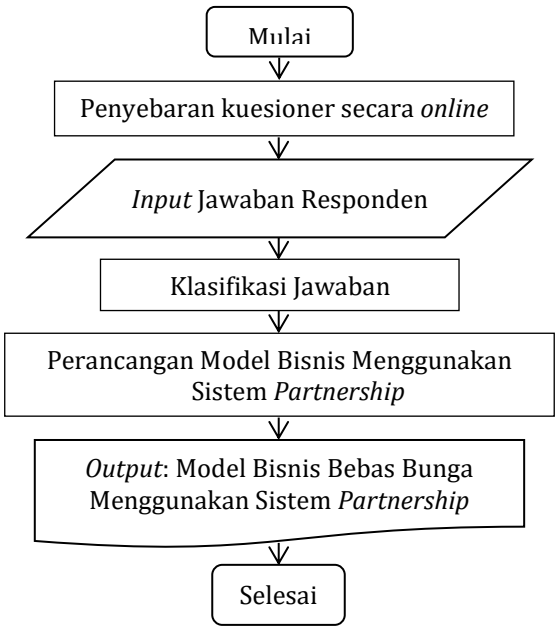
2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan data primer yang bersumber dari hasil penyebaran kuesioner secara *online* menggunakan *google form* melalui media *whatsapp* pada periode bulan Maret–Juli 2021. Selama periode penelitian ini, terdapat 54 orang responden pelaku UMKM yang mengisi kuesioner. Responden diidentifikasi terlebih dahulu terkait dengan statusnya di UMKM tersebut.

Identifikasi dilakukan untuk mengkategorisasikan apakah responden tersebut adalah pemilik atau karyawan yang diberikan kepercayaan oleh pemilik UMKM untuk mengambil keputusan.

Selanjutnya, pelaku UMKM diminta untuk melakukan penilaian terhadap sistem bisnis yang dilakukannya, khususnya sistem pembiayaan berbasis bunga. Pelaku UMKM juga diminta menjelaskan solusi yang dilakukannya untuk mengatasi pengaruh bunga bank terhadap proses bisnis yang dilakukannya. Selain itu, pelaku UMKM juga diminta pendapatnya terkait dengan alternatif model bisnis bebas bunga yaitu sistem *partnership*. Sistem *partnership* yang dirancang adalah sistem pembiayaan yang tidak berbasis bunga *(interest free financing system)*. Data yang diperoleh dari jawaban responden tersebut selanjutnya diolah, diklasifikasi sesuai jawaban responden serta dibahas secara kualitatif.

Pada bagian akhir penelitian dilakukan perancangan model bisnis bebas bunga yang dapat digunakan oleh UMKM sebagai strategi untuk bangkit pasca pandemi COVID-19. Pada bagian akhir ini pula dilakukan perbandingan model bisnis berbasis bunga dengan tanpa bunga. Dengan perbandingan ini diharapkan dapat memperkuat informasi untuk para pelaku UMKM dalam mengambil keputusan terkait dengan strategi bisnisnya. Diagram alir penelitian selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram alir penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam kuesioner yang diberikan kepada responden, terdiri dari beberapa pertanyaan sebagai berikut:

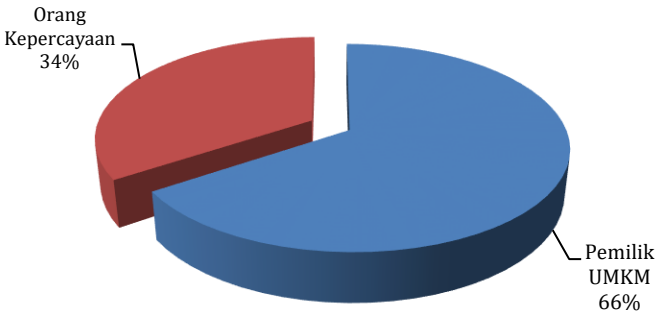
a. Identitas dan status jabatan responden.
b. Nama perusahaan, alamat, dan jenis produk yang dihasilkan.
c. Penilaian responden terhadap sistem bisnis yang menggunakan pembiayaan berbunga.
d. Akibat dari sistem bisnis yang menggunakan pembiayan berbunga.

e. Tingkat pengaruh bunga bank terhadap bisnis yang dilakukan.
f. Frekuensi perubahan (fluktuasi) bunga bank.
g. Tingkat persetujuan responden terhadap usulan adanya sistem bisnis *partnership* bebas bunga.

Untuk selanjutnya, seluruh data dari jawaban reponden terkait dengan pertanyaan-pertanyaan tersebut ditabulasi dan direpresentasikan menggunakan gambar atau grafik. Berikut ini adalah uraian dari setiap poin-poin di atas, termasuk di dalamnya adalah perancangan model strategi bisnis bebas bunga untuk UMKM.

3.1 Kategorisasi status jabatan responden

Dari 54 responden, status jabatan responden terbanyak yaitu 35 orang (66%) merupakan pemilik dari UMKM, sedangkan sisanya sebanyak 19 orang (34%) adalah orang yang diberikan kepecayaan oleh pemilik untuk mengelola UMKM yang diwakilinya. Untuk lebih jelasnya, persentase status jabatan responden dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Status jabatan responden.

Berdasarkan Gambar 2, dapat dimaknai bahwa setiap jawaban yang diberikan oleh responden adalah jawaban yang dapat dipertanggungjawabkan sesuai dengan kapasitas dari masing-masing responden. Oleh karena itu, jawaban yang diberikan responden pada poin-poin pertanyaan berikutnya akan memberikan gambaran yang sesungguhnya terhadap sistem bisnis yang dijalankan dan diharapkan oleh masing-masing UMKM.

3.2 Jenis produk yang dihasilkan

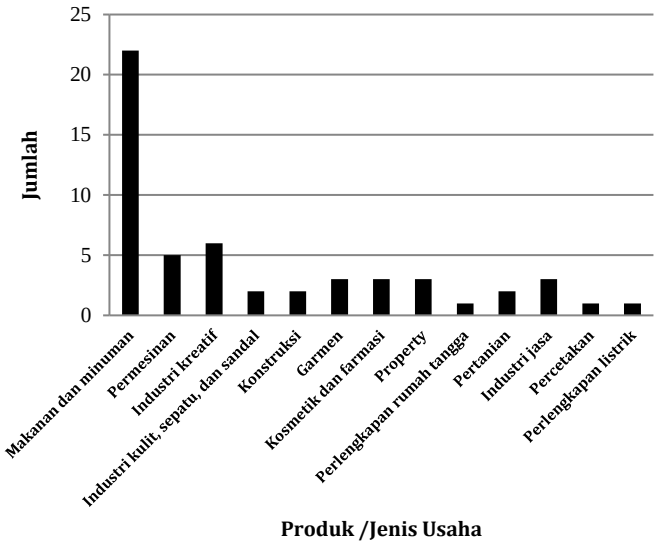
Terdapat 13 produk atau bidang usaha dari seluruh responden, yaitu:

a. Makanan dan minuman (22 responden).
b. Permesinan (5 responden).
c. Industri kreatif (6 responden).
d. Industri kulit, sepatu, dan sandal (2 responden).
e. Konstruksi (2 responden).
f. Garmen (3 responden).
g. Kosmetik dan Farmasi (3 responden).
h. Property (3 responden).
i. Perlengkapan rumah tangga (1 responden).
j. Pertanian (2 responden).
k. Industri Jasa (3 responden).
l. Percetakan (1 responden).
m. Perlengkapan listrik (1 responden).

Untuk lebih jelasnya, seluruh jenis produk atau bidang usaha dari ke-54 responden dapat dilihat pada Gambar 3.

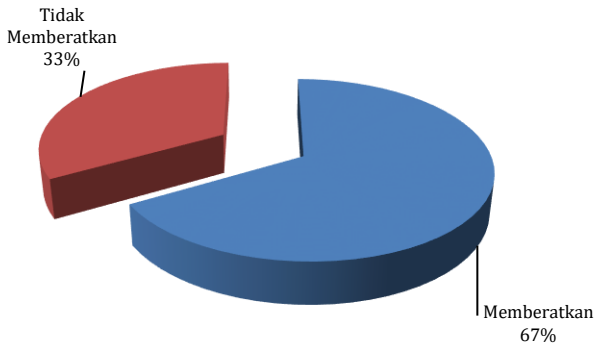
3.3 Penilaian responden terhadap sistem bisnis yang menggunakan pembiayaan berbunga

Model bisnis yang berjalan saat ini adalah menggunakan sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)*. Sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)* ini dapat diperoleh dari bank, koperasi, atau lembaga keuangan lainnya. Model strategi bisnis menggunakan pembiayaan berbasis bunga bank dinilai memberatkan oleh pelaku usaha [8]. Untuk itu, dalam penelitian ini responden diminta untuk menyampaikan pendapatnya terkait dengan model strategi bisnis menggunakan pembiayaan berbasis bunga bank apakah memberatkan UMKM atau tidak.



Gambar 3. Jenis produk atau bidang usaha responden.

Model bisnis yang berjalan saat ini adalah menggunakan sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)*. Sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)* ini dapat diperoleh dari bank, koperasi, atau lembaga keuangan lainnya. Model strategi bisnis menggunakan pembiayaan berbasis bunga bank dinilai memberatkan oleh pelaku usaha [8]. Untuk itu, dalam penelitian ini responden diminta untuk menyampaikan pendapatnya terkait dengan model strategi bisnis menggunakan pembiayaan berbasis bunga bank apakah memberatkan UMKM atau tidak.



Gambar 4. Penilaian responden terhadap sistem bisnis berbunga.

Berdasarkan pendapat responden pada penelitian ini, 67% menyatakan bahwa sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)* memberatkan sistem bisnis UMKM dan sisanya yaitu 33% menyatakan bahwa sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)* tidak memberatkan. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Gambar 4.

Pada Gambar 4 di atas dapat dilihat bahwa sejatinya sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)* lebih banyak dirasakan memberatkan oleh UMKM. Dari proses wawancara lanjutan diketahui bahwa para pelaku UMKM merasakan bahwa sistem ini awalnya seperti membantu usaha yang dijalankan UMKM. Namun, pada saat bisnis yang dijalankan UMKM mengalami keterpurukan, seperti pada saat pendemi sekarang ini, justru sistem ini menjadi beban yang memberatkan bagi UMKM.

Sementara itu, bagi UMKM yang menyatakan sistem pembiayaan berbasis bunga *(interest financing system)* tidak memberatkan, diketahui bahwa margin keuntungan yang diperoleh dari bisnis yang dijalankan oleh UMKM tersebut, lebih tinggi dibandingkan dengan bunga yang ditetapkan. Namun demikian, kondisi ini juga tetap memiliki risiko karena stabilitas bisnis di saat pandemi seperti ini sangat dinamis bahkan cenderung tidak dapat diprediksi.

Bagi responden yang menjawab bahwa sistem bisnis berbunga tidak memberatkan, maka tidak dapat menjawab pertanyaan berikutnya terkait dengan akibat dari sistem bisnis yang menggunakan pembiayaan berbunga terhadap sistem bisnisnya saat ini. Hal ini dilakukan agar diperoleh jawaban yang khusus berasal dari responden yang merasa bahwa sistem bisnis berbunga memberatkan bisnisnya.

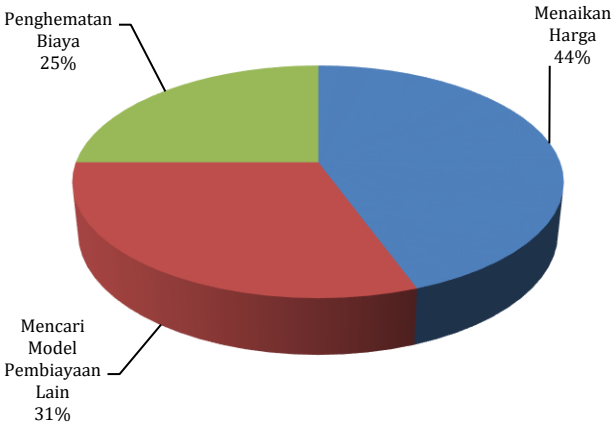
3.4 Akibat dari sistem bisnis yang menggunakan pembiayaan berbunga

Pada pertanyaan ini, hanya responden yang merasa sistem bisnis berbunga itu memberatkan yang dapat mengisi jawaban. Oleh karena itu, hanya terdapat 67% responden atau 36 orang yang berhak menjawab pertanyaan ini. Pertanyaan yang diberikan kepada responden adalah terkait dengan upaya yang dilakukan oleh UMKM akibat menggunakan pembiayaan berbunga, khususnya ketika terjadi kenaikan bunga pinjaman.

Berdasarkan pendapat responden, sebanyak 44% responden menyatakan bahwa UMKM harus menaikan harga produk atau jasa layanannya sebagai solusi untuk mengatasi kenaikan bunga pinjaman atau bunga bank. Sementara itu, 31% responden berusaha untuk mencari alternatif model pembiayaan lain untuk mengatasi kenaikan bunga pinjaman atau bunga bank. Sebanyak 25% responden mengatasi kenaikan bunga pinjaman atau bunga bank dengan cara melakukan penghematan terhadap berbagai biaya produksi. Hasil selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 5.

Pada Gambar 5 dapat dilihat bahwa 44% pelaku UMKM akan menaikan harga produk atau jasa layanan jika terjadi kenaikan suku bunga pinjaman atau bunga bank. Hal ini tentunya akan berdampak kepada situasi akhir yang disebut dengan inflasi. Dengan demikian, dapat pula dikatakan bahwa akar penyebab terjadinya inflasi adalah adanya kenaikan bunga pinjaman atau bunga bank yang mendorong terjadinya kenaikan harga barang.

Upaya lain yang dilakukan oleh UMKM adalah mencari model pembiayaan lain seperti pinjaman lunak dari sumber non bank, menggadaikan aset kepada lembaga pegadaian, hingga menjual aset jika sudah tidak mendapatkan solusi lain. Model-model pembiayaan lain seperti ini sesungguhnya masih bermotif sama dengan model pembiayaan berupa pinjaman dari bank. Oleh karena itu, solusi seperti ini hanya bersifat sementara dan bukanlah solusi terbaik bagi UMKM. Pinjaman lunak dari lembaga non bank atau pegadaian, keduanya tetap menggunakan konsep pembiayaan berbunga, sehingga pada akhirnya bisa saja akan menyebabkan kesulitan tersendiri bagi UMKM. Menjual aset juga bukan pilihan terbaik, karena pada dasarnya setiap usaha itu harus menghasilkan penambahan aset bukan mengurangi aset yang telah dimiliki sebelumnya.



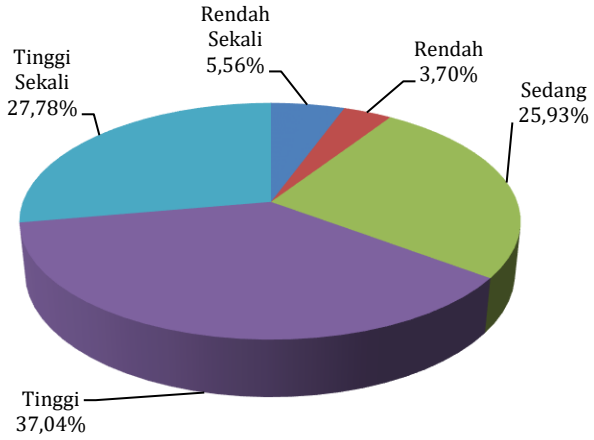
Gambar 5. Upaya UMKM mengatasi masalah kenaikan bunga pinjaman.

Langkah lainnya adalah UMKM melakukan berbagai penghematan di beberapa bagian baik yang berhubungan dengan produk secara langsung maupun tidak. Sebagai contoh penghematan yang dilakukan oleh UMKM adalah memperkecil ukuran produk dengan jumlah isi yang sama, mengurangi kualitas tapi kuantitas sama, mengurangi kuantitas tapi kualitas sama, mengganti bahan baku, mengubah kemasan, atau mencari jalur distribusi pengiriman barang. Pemilihan solusi ini juga memiliki risiko yang tidak sedikit bagi UMKM. Konsumen bisa saja menjadi kecewa karena kualitas atau kuantitas yang tidak seperti biasanya. Nama baik UMKM akan turun hingga konsumen beralih kepada produk pesaing.

3.5 Tingkat pengaruh bunga bank terhadap bisnis yang dilakukan

Pada pertanyaan ini, seluruh responden kembali dapat memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan terkait dengan tingkat pengaruh bunga bank terhadap bisnis yang dilakukan UMKM. Sebagian besar responden berpendapat bahwa bunga bank memiliki pengaruh yang signifikan terhadap proses bisnis yang dijalankan UMKM. Hasil jawaban responden dapat dilihat pada Gambar 6.

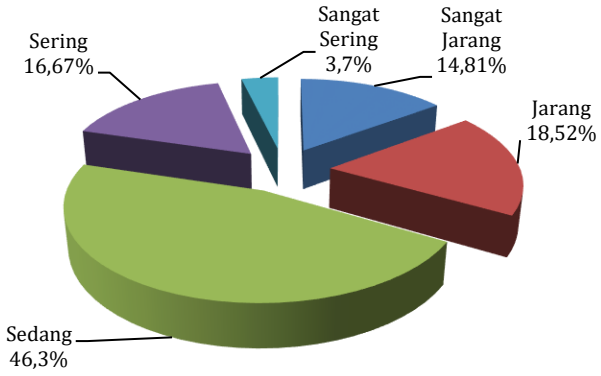
Berdasarkan data pada Gambar 6, dapat dilihat bahwa baik responden yang merasa bahwa bunga bank memberatkan maupun yang tidak memberatkan, pada akhirnya menyatakan bahwa bunga bank sangat mempengaruhi proses bisnis UMKM. Jika diasumsikan bahwa UMKM yang merasa bahwa bunga bank tidak memberatkan di dalam proses bisnis UMKM, maka seharusnya responden tersebut juga menyatakan bahwa bunga bank berpengaruh rendah atau rendah sekali. Namun, jika persentase responden yang menyatakan bahwa bunga bank berpengaruh rendah dan rendah sekali dijumlahkan, total persentasenya hanya sebesar 9,26%. Sementara itu, total responden yang menyatakan bahwa bunga bank tidak memberatkan adalah 33% (lihat Gambar 4).



Gambar 6. Tingkat pengaruh bunga pinjaman terhadap bisnis UMKM.

3.6 Frekuensi perubahan (fluktuasi) bunga bank

Pertanyaan berikutnya adalah terkait dengan frekuensi perubahan (fluktuasi) bunga bank. Pertanyaan ini digunakan untuk memberikan gambaran bahwa apabila fluktuasi bunga bank itu tinggi, maka betapa sulitnya UMKM yang selalu harus siap mengubah proses bisnisnya seiring dengan perubahan bunga bank tersebut. Jawaban selengkapnya dari responden terkait dengan fluktuasi bunga bank dapat dilihat pada Gambar 7.

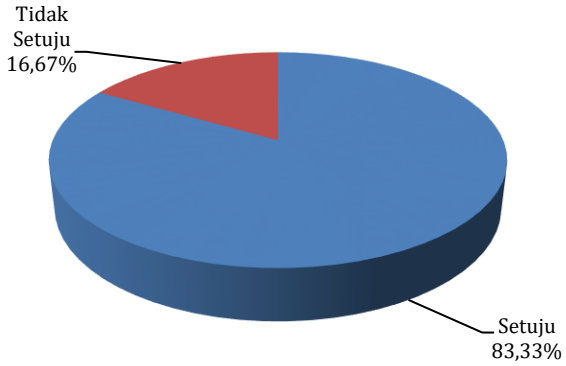


Gambar 7. Frekuensi perubahan bunga bank.

Pada Gambar 7 dapat dilihat bahwa frekuensi perubahan bunga bank dalam kategori sedang bahkan cenderung jarang atau jarang sekali. Kondisi ini tentu sedikit memberikan kemudahan pada UMKM karena tidak sering melakukan perubahan proses bisnisnya. Dengan bunga bank yang tidak sering berubah, maka setidaknya UMKM dapat memastikan proses bisnisnya terkait dengan harga produk, layanan yang diberikan, hingga kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkannya.

3.7 Tingkat persetujuan responden terhadap usulan adannya sistem bisnis partnership bebas bunga

Pada pertanyaan yang terakhir ini, responden diminta persetujuannya terhadap model alternatif pembiayaan bagi UMKM. Model alternatif yang ditawarkan adalah model bisnis partnership bebas bunga, yakni sebuah model pembiayaan yang tidak melibatkan bunga dalam setiap transaksinya, melainkan menggunakan sistem *profit loss sharing* antar pihak yang bermintra. Hasil dari jawaban responden selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Tingkat persetujuan responden terhadap sistem *partnership* bebas bunga.

Berdasarkan data pada Gambar 8 dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden (83,33%) setuju dengan usulan alternatif pembiayaan menggunakan sistem *partnership* bebas bunga. Dengan kata lain, sebagai besar responden setuju jika sistem pinjaman berbunga diganti dengan sistem *profit loss sharing*. Dengan menggunakan sistem *partnership* maka UMKM dapat mejalankan bisnisnya tanpa direpotkan dengan adanya fluktuasi bunga bank, sehingga UMKM dapat menyusun strategi bisnisnya untuk jangka waktu yang lebih panjang.

Sistem *partnership* merupakan cara strategis yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan kolaborasi berbagai pihak [9]. *Partnership* merupakan strategi untuk menciptakan keunggulan kompetitif sebuah industri melalui cara berkolaborasi dengan perusahaan lain [10]. *Partnership* juga merupakan salah satu cara untuk memperluas operasional satu atau lebih perusahaan yang saling berkolaborasi [11]. Adapun perbedaan antara sistem pembiayaan berbunga dengan sistem *profit loss sharing* dapat dilihat pata Tabel 1 [12].

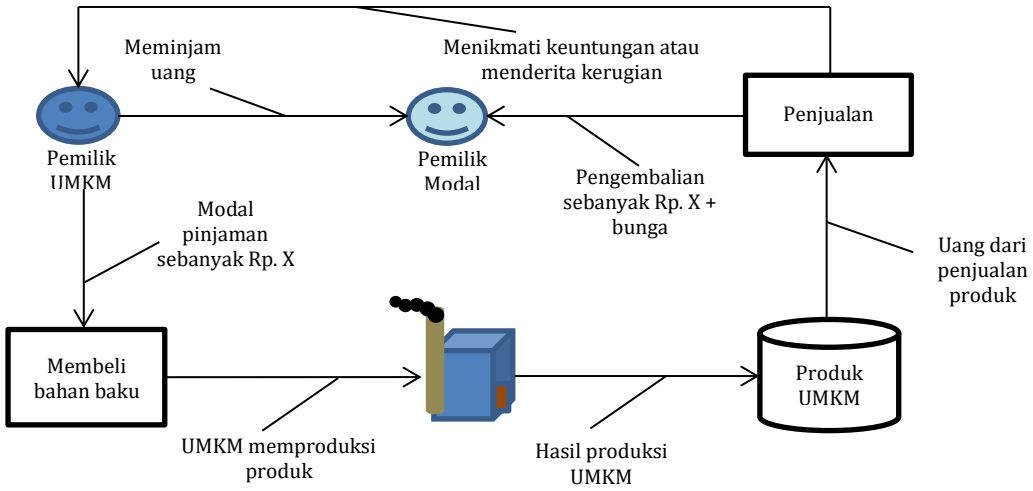
Tabel 1. Perbedaan sistem pembiayaan berbunga dengan *profit loss sharing*.

Sistem berbunga	Sistem *profit loss sharing*
Bunga ditentukan pada saat akad dengan asumsi selalu menguntungkan.	Penetapan besaran risiko atau nisbah bagi hasil dilakukan pada saat akad berdasarkan kesepakatan.
Persentasenya berdasarkan jumlah uang (modal) yang dipinjamkan	Risiko bagi hasil didasarkan pada manfaat yang diperoleh
Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan, terlepas dari apakah proyek yang dilakukan untung atau rugi	Bagi hasil tergantung dari keuntungan proyek yang dikerjakan. Jika mengalami kerugian, maka kerugian akan ditanggung oleh kedua belah pihak
Jumlah pembayaran bunga tidak bertambah meskipun jumlah keuntungan berlipat ganda	Jumlah bagi hasil akan meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatan
Semua agama, termasuk Islam, meragukan bahkan mengharamkan keberadaan bunga	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil

3.8 Perancangan model strategi bisnis partnership bebas bunga untuk UMKM

Untuk menggambarkan lebih lanjut tentang model strategi bisnis yang menggunakan pembiayaan berbasis bunga dan sistem *profit loss sharing*, maka dibuat perancangan model dari kedua sistem tersebut. Untuk itu, digunakan model ikonik atau deskriptif. Dengan menggunakan model ikonik atau deskriptif maka dapat dilihat visualisasi atau gambaran dari sistem pembiayaan berbasis bunga dan sistem *profit loss sharing*. Strategi bisnis yang menggunakan pembiayaan berbasis bunga dapat dimodelkan seperti pada Gambar 9.

Pada Gambar 9 dapat dilihat bahwa untuk menjalankan sistem bisnisnya, pemilik UMKM terlebih dahulu melakukan peminjaman sejumlah uang kepada perorangan atau lembaga pemilik modal. Pemilik modal kemudian memberikan pinjaman dengan syarat pemillik UMKM harus mengembalikan uang yang dipinjamnya ditambah sejumlah bunga tertentu pada waktu yang ditentukan. Dengan bermodalkan uang pinjaman, selanjutnya pemilik UMKM dapat membelanjakan berbagai bahan baku kebutuhan produksi di UMKM tersebut. Selanjutnya UMKM memproduksi produknya, dan produk siap untuk dijual.

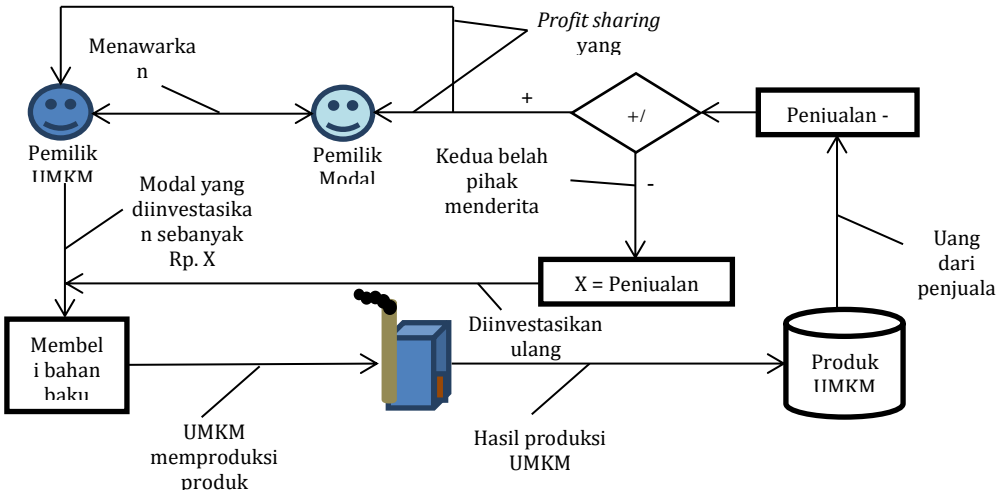


Gambar 9. Model strategi bisnis UMKM menggunakan pinjaman berbasis bunga.

Setelah penjualan produk dilakukan, maka pemilik UMKM mendapatkan sejumlah uang dari hasil penjualan. Uang tersebut kemudian digunakan untuk mengembalikan sejumlah modal yang dipinjamnya ditambah dengan bunga yang menjadi kewajibannya dari proses peminjaman yang dilakukannya. Setelah pinjaman dan bunganya dibayarkan, maka pemilik UMKM bisa saja menikmati keuntungan jika memang bisnisnya memperoleh marjin keuntungan yang lebih besar daripada bunga pinjaman. Namun, bisa saja pemilik UMKM menderita kerugian jika marjin keuntungan yang diperolehnya lebih kecil daripada bunga pinjaman yang harus dibayarkannya.

Sementara itu, jika strategi bisnis yang dijalankan oleh UMKM adalah *partnership* bebas bunga yang berbasis sistem *profit loss sharing*, maka model ikonik atau deskriptif dari sistem bisnisnya dapat dilihat pada Gambar 10. Pada model tersebut dapat dilihat bahwa pemilik UMKM dan pemilik modal saling menawarkan atau bersepakat dengan sistem *partnership*.

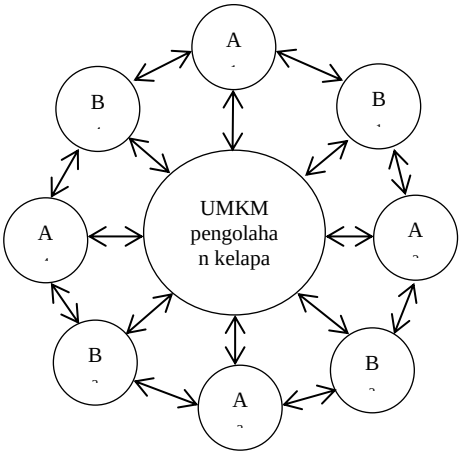
Dengan sistem *partnership* ini maka sejumlah modal yang digunakan oleh UMKM bukan lagi berstatus pinjaman melainkan investasi yang dilakukan oleh pemilik modal kepada pemilik UMKM. Kesepakatan yang digunakannya adalah *profit loss sharing*, sehingga pemilik UMKM tidak lagi memiliki kewajiban mengembalikan modal, tetapi berbagi keuntungan atau kerugian bersama dari hasil usaha yang dilakukannya sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan di awal.



Gambar 10. Model strategi bisnis UMKM menggunakan sistem *partnership* bebas bunga.

Dalam startegi bisnis menggunakan sistem *partnership* bebas bunga, UMKM sejenis dapat saja berkolaborasi membentuk UMKM yang lebih besar dengan memanfaatkan keunggulan dari masing-masing UMKM. Selanjutnya masing-masing UMKM dapat membuat kesepakatan *partnership* terkait dengan profit loss sharing yang menjadi kewajiban dan hak masing-masing. Strategi bisnis UMKM yang seperti ini dapat menggunakan modifikasi model pembiayaan *partnership* bebas bunga yang disebut dengan model *partnership* kerakyatan [13]. Sebagai contoh misalnya UMKM yang akan melakukan *partnership* adalah UMKM yang memproduksi produk dari buah kelapa. Model *partnership* kerakyatan untuk *partnership* antar UMKM pengolahan kelapa sejenis (dilambangkan dengan A_1 – A_4) dan pihak lainnya (dilambangkan dengan B_1 – B_4) dapat dilihat pada Gambar 11.

Pada Gambar 11 dapat dilihat bahwa UMKM kelapa (A_1 – A_4) berkolaborasi membentuk UMKM kelapa yang lebih besar baik dari sisi kapasitas, jaringan, maupun modal. Selain UMKM kelapa, dimisalkan ada perorangan atau lembaga lain (B_1 – B_4) yang bersedia untuk berkolaborasi dalam pengembangan UMKM tersebut.



Gambar 11. Modifikasi model *partnership* kerakyatan untuk UMKM.

Perorangan atau lembaga lain bisa berkontribusi dalam hal permodalan, penambahan aset UMKM, atau hal-hal lain yang dibutuhkan dan disepakati bersama oleh pihak-pihak yang berkolaborasi.Hubungan antara pihak yang berkolaborasi *(partner)* dengan UMKM pengolahan kelapa, pada Gambar 11 dilambangkan oleh tanda panah bolak balik antara lingkaran *partner* dengan lingkaran UMKM yang ada di tengah-tengah model tersebut. Tanda panah bolak balik juga menggambarkan adanya sistem *profit loss sharing* yang akan diterima atau ditanggung oleh masing-masing pihak.

Sementara itu, tanda panah bolak balik antar *partner* menunjukkan adanya kesetaraan, saling menghormati, dan soliditas dalam upaya memulihkan UMKM. Setiap *partner* yakin dan percaya, bahwa dengan sistem *partnership* kerakyatan akan memberikan ketenangan usaha dan mempercepat kepulihan UMKM karena tidak dibebani oleh kewajiban mengembalikan pinjaman dan bunganya.

Model *partnership* kerakyatan dapat dikategorikan sebagai produk pembiayaan atau investasi syariah yang disebut *musharakah*. Sebagai produk pembiayaan, *musharakah* merupakan bentuk usaha patungan atau *partnership* antara dua orang atau lebih yang saling terikat dalam suatu kontrak atau perjanjian bisnis untuk kurun waktu tertentu [14]. *Musharakah* adalah jenis investasi di mana semua pihak yang berkolaborasi saling berbagi keuntungan dan kerugian dari usaha berdasarkan rasio yang disepakati dan masing-masing pihak juga berhak untuk berpartisipasi dalam sistem manejemen [15].

Untuk itu, dalam proses implementasi model bisnis *partnership* bebas bunga terdapat beberapa asas yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak yang berkolaboasi, yaitu [16]:

a. Asas kebebasan berkontrak, yakni masing-masing pihak boleh memasukan klausul apapun dalam perjanjian kerjasama sepanjang tidak ada pihak lain yang dirugikan.
b. Asas kerelaan, yakni setiap transaksi yang dilakukan harus atas dasar kerelaan seluruh pihak yang melakukan *partnership*.

c. Asas kesetaraan, yakni pihak yang melakukan partnership mempunyai kedudukan yang setara antara satu dengan yang lainnya.
d. Asas kejujuran, yakni *partnership* yang dibangun tidak memiliki tujuan untuk berdusta, menipu dan melakukan pemalsuan.
e. Asas perjanjian itu mengikat, yakni perjanjian partnership yang dibangun harus mengikat setiap pihak yang saling bekerja sama.
f. Asas keadilan, yakni menempatkan segala hak dan kewajiban berdasarkan pada prinsip kebenaran sesuai hukum yang berlaku.
g. Asas tertulis, yakni perjanjian dibuat secara tertulis agar dapat dijadikan sebagai alat bukti apabila dikemudian hari terjadi perselisihan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diambil kesimpulan bahwa 67% reponden menilai strategi bisnis menggunakan pembiayaan berbunga memberatkan operasional UMKM. Saat ini UMKM membutuhkan strategi bisnis lain untuk bangkit pasca pademi Covid-19, dimana 83,33% responden setuju dengan pengembangan strategi bisnis bebas bunga yakni sistem *partnership*. Sistem partnership bebas bunga dapat dikembangkan menjadi sebuah model strategi bisnis antara pelaku UMKM dengan pemodal, antar UMKM sejenis atau campuran yakni pelaku UMKM dengan pihak-pihak lain yang dikenal dengan model partnership kerakyatan yang dimodifikasi. Model strategi bisnis bebas bunga ini termasuk dalam kategori produk pembiayaan atau investasi syariah yang disebut musharakah, yakni semua pihak yang terlibat bersepakat untuk menerapkan sistem *profit loss sharing*.

ACKNOWLEDGEMENT

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian, Publikasi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP3kM) Universitas Buddhi Dharma Tangerang yang telah membiayai penelitian ini dan seluruh responden pada penelitian ini.

REFERENCES

[1] A. W. Bartik, M. Bertrand, Z. B. Cullen, E. L. Glaeser, M. Luca, and C. T. Stanton, "How Are Small Businesses Adjusting To Covid-19?," 2020.

[2] D. A. D. Nasution, E. Erlina, and I. Muda, "Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Perekonomian Indonesia," *J. Benefita*, vol. 5, no. 2, p. 212, 2020.

[3] A. F. Thaha, "Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia," *J. Lentera Bisnis*, vol. 2, no. 1, pp. 147–153, 2020.

[4] W. Hadiwardoyo, "Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19," *Baskara J. Bus. Entrep.*, vol. 2, no. 2, pp. 83–92, 2020.

[5] S. N. eri Kurniawansyah HS, Amrullah, M. Salahuddin, Muslim, "Konsep Kebijakan Strategis Dalam Menangani Eksternalitas Ekonomi Dari Covid - 19 Pada Masyarakat Rentan Di Indonesia," *Indones. J. Soc. Sci. Humanit.*, vol. Vol. 1 No., no. 2, pp. 130–139, 2020.

[6] I. K. Budastra, "Socio-Economic Impacts of Covid-19 and Potential Programs for Mitigation : a Case Study in Lombok Barat District," *J. Agrimansion*, vol. 20, no. 1, pp. 48–57, 2020.

[7] Abidin, D. Mangunwidjaja, and M. Romli, "A Model Design for Green Business Strategy in Coconut-Based Agroindustry : A Literatures Review," *Int. J. Sci. Res. Eng. Technol.*, vol. 8, no. 3, pp. 112–120, 2019.

[8] B. Gomulia and V. I. Dewi, "Struktur modal usaha kecil sentra kulit di Sukaregang," *Bina Ekon.*, vol. 15, no. 2, pp. 1–15, 2011.

[9] D. Mustikaningsih, M. F. Cahyandito, U. Kaltum, and S. Sarjana, "Building business performance through partnership strategy model: Evidence from renewable energy industry in Indonesia," *Int. J. Energy Econ. Policy*, vol. 9, no. 5, pp. 297–307, 2019.

[10] T. L. Wheelen and J. D. C. N.-H. 2. . W. 2006 Hunger, *Strategic management and business policy: concepts and cases*, Fourteenth. London: Pearson, 2006.

[11] M. A. Hitt, M. T. Dacin, E. Levitas, J. L. Arregle, and A. Borza, "Partner selection in emerging and developed market contexts: Resource-based and organizational learning perspectives," *Acad. Manag. J.*, vol. 43, no. 3, pp. 449–467, 2000.

[12] K. Yulianto, Sukardi, N. S. Indrasti, and S. Raharja, "Interest-Free Financing in Agro-Industry: Concepts, Theories, Methods and Research Gaps," *Int. J. Adv. Res.*, vol. 9, no. 3, pp. 84–94, 2021.

[13] Abidin, "Formulasi strategi pengembangan agroindustri kelapa di Pangandaran melalui pembiayaan partnership bebas bunga," Institut Pertanian Bogor, 2020.

[14] M. M. Billah, *Islamic Financial Products Principles, Instruments and Structures*. Switzerland: Palgrave MacMillan, Cham, 2019.

[15] M. M. Billah, *Modern Islamic Investment Management*. Switzerland: Palgrave MacMillan, Cham, 2019.

[16] M. Aswad, "Asas-asas Transaksi Keuangan Syariah," *Iqtishadia*, vol. 6, no. 2, pp. 343–356, 2013.