

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Distribusi Zakat, *Infaq*, *Shodaqoh* (ZIS)

1. Pengertian Manajemen Distribusi Zakat, *Infaq*, *Shodaqoh* (ZIS)

Manajemen distribusi zakat, *infaq* dan *shodaqoh* merupakan suatu kegiatan yang dimulai dari perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) terhadap pengumpulan dan pendistribusian serta pendayagunaan dana zakat serta dana lain seperti *infaq* dan *shodaqoh*.¹ Tujuan utama dari manajemen distribusi zakat adalah untuk memperoleh suatu teknik yang terbaik dan tepat dalam pendayagunaan agar mempermudah dan mempercepat proses pencapaian tujuan secara efektif dan efisien.² Adapun langkah-langkah dalam manajemen yaitu:

a. Perencanaan (*planning*)

Setiap program dan kegiatan yang akan dilaksanakan terlebih dahulu harus direncanakan secara matang dengan berbagai pertimbangan, baik yang berkaitan dengan organisasi maupun dengan masalah-masalah sosial. Perencanaan yang matang dan strategis (*strategic planning*) serta

¹Fakhrudin, *Fiqh dan Manajemen Zakat di Indonesia*, 266.

²Didin Hafidhuddin dan Henri Tanjung, *Manajemen Syari'ah dalam Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 19.

pertimbangan masa depan (*fore casting*) secara tepat merupakan salah satu modal bagi badan amil zakat.

b. Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian dilakukan dengan cara melakukan pembagian tugas dan wewenang pengelolaan zakat yang meliputi dewan dakwah, amil, pendayagunaan, dan pendistribusian. Setelah pembagian tugas dan wewenang selesai kemudian dilanjutkan dengan penempatan orang atau petugas pada masing-masing unit untuk melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap tugas tersebut.

c. Penggerakan (*actuating*)

Selain dari perencanaan dan pengorganisasian, maka hal lain yang tidak kalah pentingnya adalah penggerakan, pengarahan, dan pemberian bimbingan.

d. Pengawasan (*controlling*).

Setelah program yang sudah tersusun dilaksanakan, maka diperlukan adanya pengawasan untuk menjamin bahwa program tersebut berjalan dengan baik agar tujuan organisasi bisa tercapai.³

³ Fakhruddin, *Fiqh dan Manajemen Zakat di Indonesia*.,268.

2. Pola Distribusi Zakat, *Infaq* dan *Shodaqoh*

Agar dana ZIS yang disalurkan dapat berdaya guna dan berhasil guna, maka pemanfaatannya harus selektif sesuai kebutuhan produktif. Adapun pola yang sering dipakai adalah sebagai berikut⁴:

a. Konsumtif Tradisional

Maksudnya dana ZIS yang disalurkan kepada mustahiq dengan secara langsung untuk kebutuhan konsumsi sehari-hari, seperti pembagian zakat fitrah setiap menjelang Idul Fitri. Pola ini merupakan program jangka pendek dalam mengatasi permasalahan umat.

b. Konsumtif Kreatif

Pendistribusian secara konsumtif kreatif adalah pendistribusian dalam bentuk barang-barang konsumtif dan digunakan untuk membantu orang dalam mengatasi permasalahannya. Misalnya bantuan berupa alat-alat sekolah, dan beasiswa untuk pelajar, bantuan sarana ibadah, bantuan alat pertanian dan bantuan alat berdagang seperti gerobak.

c. Produktif Konvensional

Pendistribusian secara produktif konvensional diberikan dalam bentuk barang-barang produktif, sehingga dengan bantuan tersebut mustahiq dapat menciptakan suatu usaha, seperti pemberian bantuan ternak, alat pertukangan dan mesin jahit, dan sebagainya.

⁴ Ibid.,286.

d. Produktif Kreatif

Pendistribusian secara produktif kreatif diberikan dalam bentuk pemberian modal bergulir, baik untuk permodalan proyek sosial, seperti membangun sekolah, sarana kesehatan atau sarana ibadah, maupun sebagai modal usaha untuk membantu atau bagi pengembangan usaha para pedagang atau pengusaha kecil.

3. Manajemen Distribusi Produktif Dana *Infaq* dan *Shodaqoh*

Saat ini yang menjadi trend dari *ization process* yang dikembangkan oleh para pemikir kontemporer ekonomi adalah *pertama*: mengganti ekonomi sistem bunga dengan sistem ekonomi bagi hasil, *kedua*: mengoptimalkan sistem zakat dalam perekonomian (fungsi redistribusi income). Lembaga perbankan bergerak dengan proyek investasi non-riba sedangkan lembaga zakat selain mendistribusikan zakat secara konsumtif, saat ini juga telah mengembangkan sistem distribusi secara produktif.⁵

Kata produktif secara bahasa berasal dari bahasa Inggris "*productive*" yang berarti banyak menghasilkan; memberikan banyak hasil. Secara umum produktif berarti banyak menghasilkan karya atau barang.⁶ Produktif juga berarti banyak menghasilkan; memberikan banyak hasil.⁷

Pengertian produktif dalam karya tulis ini lebih berkonotasi pada kata sifat. Dalam hal ini yang disifati adalah kata *infaq* dan *shadaqoh* sehingga memiliki makna yaitu dana *infaq* dan *shodaqoh* yang pendistribusiannya bersifat produktif lawan dari

⁵M.Arief Mufraini, *Akuntansi dan Manajemen Zakat.*, 160-167

⁶ Save M.Dagun, *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan* (Jakarta: LPKN, 2000), 893.

⁷ J.S. Badudu, Sutan Muhammad Zaim, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1996), 1090.

konsumtif, tentang bagaimana cara atau metode menyampaikan dana *infaq* dan *shodaqoh* kepada sasaran dalam pengertian yang lebih luas, sesuai dengan ruh dan tujuan syara'. Cara pemberian yang tepat guna, dan produktif, sesuai dengan pesan syari'at dan peran serta fungsi sosial ekonomi dari dan tersebut.⁸

Manajemen distribusi produktif *infaq* dan *shodaqoh* merupakan suatu kegiatan yang dimulai dari perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) terhadap pengumpulan dan pendistribusian serta pendayagunaan dana *infaq* dan *shodaqoh* yang digunakan untuk tujuan produktif. Dengan demikian dana yang diberikan atau digulirkan tidak dihabiskan akan tetapi dikembangkan dan digunakan untuk membantu usaha mereka, sehingga dengan usaha tersebut mereka dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara terus menerus.⁹

Dalam pendistribusian produktif, akad atau pola yang digunakan pada lembaga pengelola zakat, *infaq* dan *shodaqoh* biasanya memakai dua pola atau akad, yaitu:

a. *Qardulhasan*

Yaitu suatu bentuk pinjaman yang menetapkan tidak adanya tingkat pengembalian tertentu (bagi hasil) dari pokok pinjaman. namun bila si peminjam dana tersebut tidak mampu mengembalikan pokok tersebut, maka hukum zakat mengindikasikan bahwa si peminjam tidak dapat dituntut atas ketidakmampuannya tersebut, karena pada dasarnya dana tersebut adalah hak mereka atau dengan kata lain pemindahan hak milik

⁸ Ridwan Mas'ud, *Zakat dan Kemiskinan* (Yogyakarta: UII Press,2005),103.

⁹Asnaini, *Zakat Produktif Dalam Perspektif Hukum* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2008),84.

ini menyebabkan si empunya tidak bisa lagi mengambil manfaat dengan segala cara.¹⁰

b. *Mudharabah*

Pada pola mudharabah lembaga amil berlaku sebagai investor (mudharib) yang menginvestasikan dana hasil ZIS kepada mustahik sendiri, sebagai peminjam dana yang dituntut tingkat pengembalian tertentu khusus bagi pedagang kecil dipasar tradisional, dengan angsuran pinjaman dan tingkat pengembalian pada jangka waktu tertentu.¹¹

Dalam masa sekarang ini distribusi dana zakat, *infaq* dan *shodaqoh* lebih diutamakan untuk didistribusikan secara produktif. Salah satunya dengan pemberian bantuan modal kerja kepada para pelaku usaha mikro dan kecil. Sebagai bentuk realisasinya, BAZ Kabupaten Tulungagung memiliki program yang diberi nama Program Bantuan Dana Bergulir Pedagang Kaki Lima (PK-5).

Adapun ulama yang menyetujui pola distribusi secara produktif ini antara lain yaitu, untuk ulama Salaf antara lain Imam Bahuti (*Kisyaful Qina*), Imam Syarbini (*Mughni al Mahtaj*), Imam Ibnu Najm (*Asybaah wa an Nadzir*), dan Imam Nawawi (*al Majmu*). Sedangkan untuk ulama kontemporer seperti Mushtafa Zarqaa, Yusuf Qardhawi, Syekh Abdul Fatah Abu Ghadah,

¹⁰ M.Arief Mufraini, *Akuntansi dan Manajemen Zakat.*, 175.

¹¹ Ibid, 176.

Abdul Aziz Khiyat, Abdus Salam ala Ibadi, Muhammad Shaleh Al Fur fur, Hasan Abdullah Amin, dan Faruq Nabhani.¹²

B. Tinjauan Mengenai Usaha Mikro

1. Definisi Usaha Mikro

Usaha mikro dan kecil tergolong jenis usaha marginal, ditandai dengan penggunaan teknologi yang relatif sederhana, tingkat modal dan akses terhadap kredit yang rendah, serta cenderung berorientasi pada pasar lokal. Banyak sekali definisi yang berkaitan dengan UMKM. Dalam hal ini, penulis berpegang pada UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorang dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).¹³

Tabel 2
Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Asset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta

¹² Ibid,135.

¹³ UU No.20 Tahun 2008 1(1)

Usaha Kecil	> 50 juta – 500 juta	>300 juta – 2,5 milyar
Usaha Menengah	> 500 juta – 10 milyar	> 2,5 milyar – 50 milyar

Dengan demikian, contoh usaha yang termasuk sebagai usaha mikro adalah sebagai berikut:

- Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
- Industri makanan dan minuman, industri meubel, pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat perkakas
- Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar
- Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi)

2. Kelemahan Usaha Mikro

Sejak krisis moneter yang diawali tahun 1997 hampir 80% usaha besar mengalami kebangkrutan dan melakukan PHK masal terhadap karyawannya. Berbeda dengan usaha mikro yang tetap bertahan di dalam krisis dengan segala keterbatasannya. Usaha mikro dianggap sektor yang tahan banting meskipun banyak masalah yang sebenarnya dialami oleh usaha mikro, diantaranya ialah masalah permodalan, pemasaran, bahan baku, teknologi, manajemen, birokrasi dan kemitraan. Adapun masalah permodalan yang dihadapi adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya akses ke bank, lembaga kredit atau sumber pembiayaan lainnya
- b. Prosedur pemberian kredit yang berbelit-belit, lama dan suku bunga yang tinggi
- c. Bank kurang memahami kriteria UMKM sehingga kredit yang diberikan tidak sesuai dengan kebutuhan
- d. Kurangnya pembinaan tentang manajemen keuangan seperti perencanaan, pencatatan dan pelaporan¹⁴

Sejumlah kajian di beberapa negara menunjukkan bahwa usaha mikro berperan cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi, menyerap tenaga kerja melalui penciptaan lapangan pekerjaan, menyediakan barang dan jasa dengan harga murah, serta mengatasi masalah kemiskinan. Disamping itu, usaha mikro juga merupakan salah satu komponen utama pengembangan ekonomi lokal, dan berpotensi meningkatkan ekonomi dalam keluarga.

3. Peningkatan Perekonomian Pelaku Usaha Mikro

Ekonomi atau *economic* dari banyak literatur berasal dari bahasa Yunani yaitu “*oikos*” yang berarti rumah tangga dan “*nomos*” yang berarti peraturan. Dengan demikian, ekonomi dapat diartikan semua hal yang berhubungan dengan kehidupan dalam rumah tangga.¹⁵ Ekonomi dalam perspektif ilmu diartikan sebagai cara yang dilakukan untuk menghasilkan, mengedarkan, membagi dan memakai barang dan jasa dalam masyarakat. Selain itu, ekonomi

¹⁴ Ina Primiana, *Mengerakkan Sektor Riil UKM & Industri* (Bandung: Alfabeta, 2009), 19.

¹⁵ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2012), 6.

juga berbicara tentang bagaimana cara mengembangkan cara-cara tersebut agar produksi semakin maju, sirkulasi semakin mudah dan baik sehingga kebutuhan materi masyarakat bisa terpenuhi dengan baik.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, peningkatan diartikan sebagai menaikkan, mengangkat (taraf, derajat) diri.¹⁶ Jadi peningkatan perekonomian diartikan adanya perubahan, kenaikan semua hal yang berkenaan dengan asas-asas penghasilan, produksi, distribusi, pemasukan dan pemakaian barang yang menjadi sumber kekayaan masyarakat sebagai pelaku usaha mikro menuju ke kondisi perekonomian yang lebih baik.

Peningkatan perekonomian pelaku usaha mikro dapat dilihat dari dua sisi, yang pertama dari sisi perkembangan usaha dan yang kedua adalah dari segi ekonomi dalam keluarga. Perkembangan usaha diartikan suatu proses peningkatan kuantitas dari suatu usaha. Jika usaha mengalami perkembangan, maka perekonomian dalam keluarga pun juga akan ikut berkembang yang bisa dilihat dari peningkatan pendapatan dalam keluarga.

Indikator yang bisa dilihat untuk menilai keberhasilan usaha menurut Dwi Riyanti kriteria yang signifikan bisa dilihat dari beberapa aspek mendasar, yaitu¹⁷:

- a. Adanya peningkatan akumulasi modal atau jumlah modal

Suatu usaha dikatakan berkembang jika modal yang dimiliki bertambah dari modal sebelumnya. Penambahan modal ini bisa diperoleh dari

¹⁶Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1997) 1068

¹⁷ Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian* (Jakarta: Grasindo, 2003), 28.

pihak lain seperti lembaga keuangan dan lainnya.

b. Peningkatan jumlah produksi

Jika pengusaha mampu mendapatkan tambahan modal, maka jumlah produk yang dihasilkan akan bisa ditingkatkan pula. Dengan demikian maka akan bisa meningkatkan jumlah pendapatan usaha

c. Peningkatan jumlah pelanggan

Salah satu indikator pengembangan usaha yaitu jumlah pelanggan. Pelanggan merupakan konsumen tetap yang membeli produk atau jasa secara berulang-ulang pada satu tempat yang sama pada satu periode tertentu. Usaha kecil dikatakan berkembang, bila jumlah pelanggan dari usaha mikro kecil tersebut mengalami peningkatan dari waktu ke waktu.

d. Perbaikan sarana fisik

e. Perluasan usaha

Perluasan usaha bisa dilakukan melalui perluasan usaha sejenis atau pun dengan melakukan perluasan dalam bidang lain.

Jika beberapa indikator di atas menunjukkan peningkatan atau hasil yang positif, maka akan berdampak pada kondisi perekonomian keluarga yang juga akan semakin meningkat mengingat bahwa usaha yang digeluti merupakan salah satu bahkan satu-satunya sumber penghasilan sehari-hari. Ketika usaha ekonomi yang dijalankan mengalami perkembangan, maka akan meningkatkan pula pendapatan dalam keluarga dan peningkatan perekonomian pun bisa tercapai.

