

**STRATEGI UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULAMM) SYARIAH
PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI KOTA KENDARI DALAM
PEMBERDAYAAN UMKM**

(Studi Kasus ULAMM Syariah Cabang Tinanggea)



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Mendapatkan Gelar
Sarjana Pada Program Studi Ekonomi Syariah**

Oleh :

HARDIANTI
NIM 18050101101

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
KENDARI
2022**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax: (0401) 3193710/3193710
email: iainkendari@yahoo.co.id website: http://iainkendari.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan Judul "**Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT.Permodalan Nasional Madani Kota Kendari dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus UIAMM Syariah Cabang Tinanggea)**" yang ditulis oleh **HARDIANTI NIM. 18050101101** Mahasiswa Program Studi **Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari**, telah diuji dan dipresentasikan dalam Skripsi yang diselenggarakan pada hari **Kamis tanggal 10 November 2022** dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar (SE).

Dewan Penguji Skripsi

Ketua : **Alfian Toar SP, MM,**

Sekretaris : **Muljibir Rahman S.EI, M.E.Sy.**

Anggota1 : **Nurjannah S. Kom, M.Pd,**

Anggota2 : **Miswar Rohansyah, SE, M.SA,
Ak.**

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Kendari, 09 Februari 2023
Dekan

Dr. H. Rusdin Muhalling M.EI
NIP. 196310292000031001

Visi Program Studi Ekonomi Syariah (ESY) :

"Menjadi Program Studi Terdepan dalam Pengembangan Ilmu Ekonomi dan Bisnis Syariah Yang Transdisipliner"

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa segala informasi dalam skripsi yang berjudul **“Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani Kota Kendari dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus ULAMM Syariah Cabang Tinanggea)”** melalui bimbingan Alfian Toar SP, MM., dan Muljibir Rahman, S.EI, M.E.Sy, telah memberikan arahan sesuai dengan pedoman keilmuan dan kode etik IAIN Kendari. Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini belum ada karya yang sudah diajukan sebelumnya dalam mendapatkan sertifikasi empat tahun di Perguruan Tinggi. Semua sumber rujukan yang digunakan dalam skripsi ini telah disebutkan di dalam daftar pustaka. Dengan penuh kesadaran saya menyatakan bahwa ini adalah hasil karya saya sendiri. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan salinan, tiruan, plagiat yang dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Kendari, 03 November 2022

Penulis Skripsi

**Hardianti**
NIM. 18050101101

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Institut Agama Islam Negeri Kendari, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hardianti
Nim : 18050101101
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Kendari **Hak Bebas Royalty Noneklusif** (*Non Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

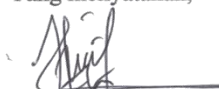
“Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani Kota Kendari dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus ULAMM Syariah Cabang Tinanggea)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalty Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Kendari berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

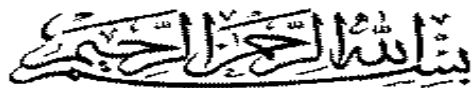
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Kendari 03 November 2022

Yang menyatakan,


Hardianti
NIM. 18050101101

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin puji syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT. Yang selalu mencurahkan rahmat dan hidayahnya, dan kepada-Nya kami memohon bantuan atas segala urusan duniawi dan agama, shalawat dan salam penulis panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, serta seluruh keluarga dan sahabatnya.

Penulis skripsi penelitian yang berjudul “ **Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT.Permodalan Nasional Madani Kota Kendari dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus ULamm Syariah Cabang Tinenggea)** ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi sarjana (S1) Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari.

Dalam penyusunan Hasil penelitian ini terdapat berbagai kendala yang dihadapi. Namun segala proses tersebut dapat dijalani dengan bimbingan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang setinggi tingginya dengan segala keikhlasan hati kepada kedua orang tua atas segala yang diberikan, cintanya kasihnya, kesabaran serta doa yang telah mengiringi penulis sampai saat ini, tidak bisa saya sebutkan satu persatu dan tidak akan penulis bisa

menggantinya dengan apapun. Serta terima kasih sedalam dalamnya kepada pihak pihak yang telah memberikan kontribusi, yakni :

1. Prof. Dr. Faizah Binti Awad, M.Pd. Selaku Rektor IAIN Kendari yang telah memberikan arahan dan pembinaan guna keberhasilan studi penulis.
2. Dr. H. Rusdin Muhalling, M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari yang telah memberikan dukungan.
3. Abdul Wahid Mongkito S.Si., M.EI selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (IAIN) Kendari yang senantiasa memebrikan Motivasi, nasehat serta saran Kepada penulis.
4. Alfian Toar SP,MM selaku Pembimbing I dan Muljibir Rahman S.EI, M.E.SY. selaku Pembimbing II saya, yang selalu bersedia memberikan bimbingan, mengarahkan serta memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan hasil penelitian ini.
5. Nurjannah S. Kom, M.Pd selaku penguji I dan Miswar Rohansyah, SE, M.SA, Ak selaku penguji II saya, terimakasih telah membrikan bimbingan dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Dra. Beti Mulu M. Pd.I selaku Dosen PA (Penasehat Akademik) yang selalu memberikan bimbingan terbaiknya selama menempuh pendidikan dari awal perkuliahan hingga selesai.

7. Kepada seluruh Dosen-dosen dan Staf Akademis Prodi Ekonomi Syariah yang membagikan ilmu pengetahuan, pengalaman, serta inspirasi selama penulis menempuh pendidikan perguruan tinggi di IAIN Kendari.
8. Kepada seluruh pengelola Perpustakaan IAIN Kendari, yang telah membantu penulis dalam penyediaan referensi yang dibutuhkan.
9. Kepada teman seperjuangan saya kelas Ekonomi Syariah C angkatan 2018, Khususnya Ahsanul amal yang selalu memberikan dukungan dan arahan dalam proses penyusunan skripsi ini agar cepat selesai.
10. Terima kasih Kepada senior saya Kak Riski yang selalu memberikan bimbingan dan arahan dalam proses penyusunan skripsi ini.
11. Kepada sahabat-sahabat saya khususnya Maghfirah, Mira Tamrin dan Husnawati terima kasih banyak telah ada dalam banyak waktu dan kesempatanya, yang selalu memberikan dukungan dan bersedia mendengarkan perjalanan cerita saya, terima kasih atas segala kehangatannya selama menjadi sahabat saya, dan sekali lagi terima kasih banyak sudah menjadi bagian dalam perjalanan hidup saya.
12. Kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam penyelesaian proposal ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmatnya kepada kita semua. Dengan segala kerendahan hati dan senantiasa mengharapkan Ridhanya karena hanya kepadanya lah tempat kembalinya segala sesuatu. Akhir kata, meskipun telah bekerja dengan semaksimal mungkin, Skripsi ini tentunya tidak luput dari kekurangan. Harapan penulis kiranya skripsi dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan diri pribadi penulis.

Kendari, 22 September 2022

Penulis

Hardianti

18050101101



ABSTRAK

Hardianti. NIM: 18050101101. Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus ULAMM Syariah Cabang Tinanggea). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Intitut Agama Islam Negeri Kendari melalui pembimbing I Alfian Toar SP, MM, dan pembimbing II Muljibir Rahman S.EI, M.Sy.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULAMM Syariah Cabang Tinanggea, dan bagaimana strategi yang dilakukan oleh ULAMM Syariah Cabang Tinanggea dalam memberdayakan UMKM. Mekanisme pembiayaan adalah metode atau langkah- langkah dalam prosedur sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku. Strategi adalah suatu perencanaan jangka panjang yang di susun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan jenis penelitiannya adalah deskriptif kualitatif. Singkatnya, penelitian ini akan menguraikan segala sesuatu yang terkait dengan topic penelitian. Teknik perolehan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data dilakukan dengan reduksi data , penjajian data kemudian penarikan kesimpulan dan verifikasi. Teknik pemeriksaan data pada penelitian ini menggunakan metode triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULAMM Syariah Cabang Tinanggea pada UMKM yaitu seleksi awal, evaluasi kelayakan usaha, review proposal pembiayaan, proses persetujuan, proses pengikatan, dan proses pencairan. Sedangkan Strategi yang dilakukan oleh ULAMM Syariah Cabang Tinanggea dalam memberdayakan UMKM yaitu strategi produk, strategi harga, strategi produksi dan strategi promosi.

Kata Kunci: Strategi, Pemberdayaan, ULAMM, Usaha Mikro Kecil

ABSTRAC

Hardianti. NIM: 18050101101. Strategy of Sharia Micro Capital Services Unit (ULAMM) PT. Civil National Capital in Empowering MSMEs (Case Study of ULAMM Syariah Tinanggea Branch). Faculty of Economics and Islamic Business, Kendari State Islamic Institute through supervisor I Alfian Toar SP, MM, and supervisor II Muljibir Rahman S.EI, M.Sy.

The purpose of this study was to determine the financing mechanism carried out by ULAMM Syariah Tinanggea Branch, and how the strategy was carried out by ULAMM Syariah Tinanggea Branch in empowering MSMEs. The financing mechanism is the method or steps in the procedure according to the applicable terms and conditions. Strategy is a long-term plan that is structured to lead to the achievement of certain goals and objectives.

This research is a field research with the type of research is descriptive qualitative. In short, this research will describe everything related to the research topic. Data acquisition techniques using observation, interviews, and documentation. Meanwhile, the data analysis technique was carried out by data reduction, data assessment, then drawing conclusions and verification. The technique of examining the data in this study used the triangulation method.

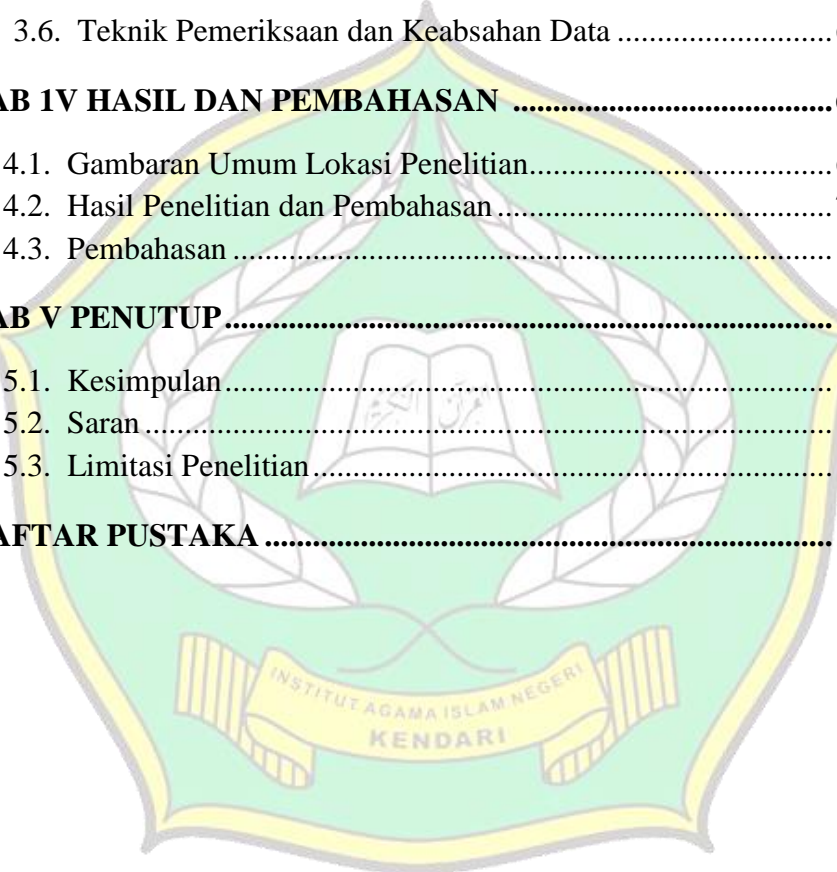
The results showed that the financing mechanism carried out by ULAMM Syariah Tinanggea Branch for MSMEs were initial selection, evaluation of business feasibility, review of financing proposals, approval process, binding process, and disbursement process. While the strategies carried out by ULAMM Syariah Tinanggea Branch in empowering MSMEs are product strategy, price strategy, production strategy and promotion strategy.

Keywords: Strategy, Empowerment, ULAMM, Micro and Small Enterprises

DAFTAR ISI

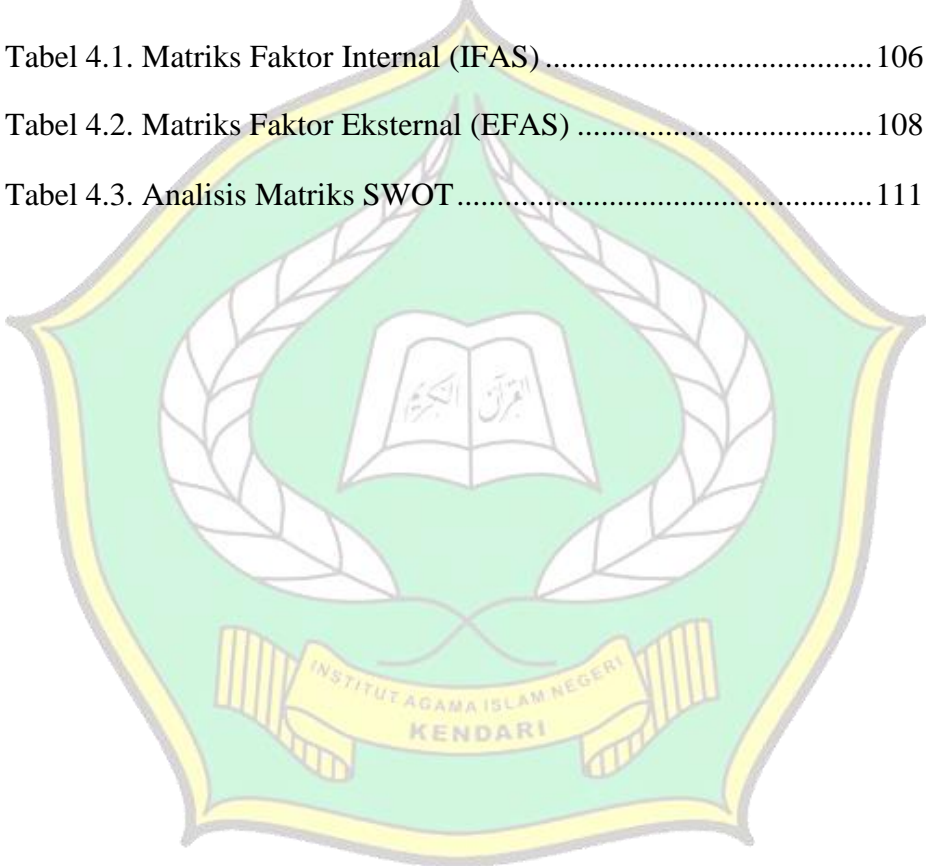
HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYAILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK.....	ix
ABSTRAC.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Fokus Penelitian	8
1.3. Rumusan Masalah	8
1.4. Tujuan Penelitian.....	8
1.5. Manfaat Penelitian.....	8
1.6. Definisi Penelitian	9
1.7. Sistematika Pembahasan	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA	14
2.1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	14
2.2. Landasan Teori	18
2.2.1. Pengertian Strategi	18
2.2.2 . Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).....	19
2.2.3. Pemberdayaan	25
2.2.4. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	29
2.2.5. Pemberdayaan UMKM	37
2.2.6. Analisis SWOT	42
2.2.7. Kerangka Teori.....	53

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	54
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	54
3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	55
3.3. Sumber Data.....	55
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	57
3.5. Teknik Analisis Data.....	59
3.6. Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data	60
BAB 1V HASIL DAN PEMBAHASAN	62
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	62
4.2. Hasil Penelitian dan Pembahasan	75
4.3. Pembahasan	102
BAB V PENUTUP.....	116
5.1. Kesimpulan.....	116
5.2. Saran.....	118
5.3. Limitasi Penelitian.....	118
DAFTAR PUSTAKA	119



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah UMKM Sulawesi Tenggara.....	2
Tabel 1.2. Jumlah Nasabah ULAMM	7
Tabel 2.1. Matriks SWOT	48
Tabel 4.1. Matriks Faktor Internal (IFAS)	106
Tabel 4.2. Matriks Faktor Eksternal (EFAS)	108
Tabel 4.3. Analisis Matriks SWOT	111



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Diagram Analisis SWOT.....	46
Gambar 4.1. Pencetus PT PNM	63
Gambar 4.2. Direktur PT PNM	63
Gambar 4.3. Kantor ULAMM.....	64
Gambar 4.4. Struktur Organisasi.....	68
Gambar 4.5. Kepala kantor Cabang UlaMM Cab. Tinanggea	68
Gambar 4.6. Alur Pembiayaan ULAMM.....	75
Gambar 4.7. Survei Kelayakan Usaha	78
Gambar 4.8. Proses Pembuatan Akad	79
Gambar 4.9. Nasabah ULaMM	82
Gambar 4.10. Kegiatan Promosi	84
Gambar 4.11. Kegiatan PKU.....	86
Gambar 4.12. Kegiatan PKU.....	97
Gambar 4.13. Diagram Analisis SWOT.....	110

BAB I

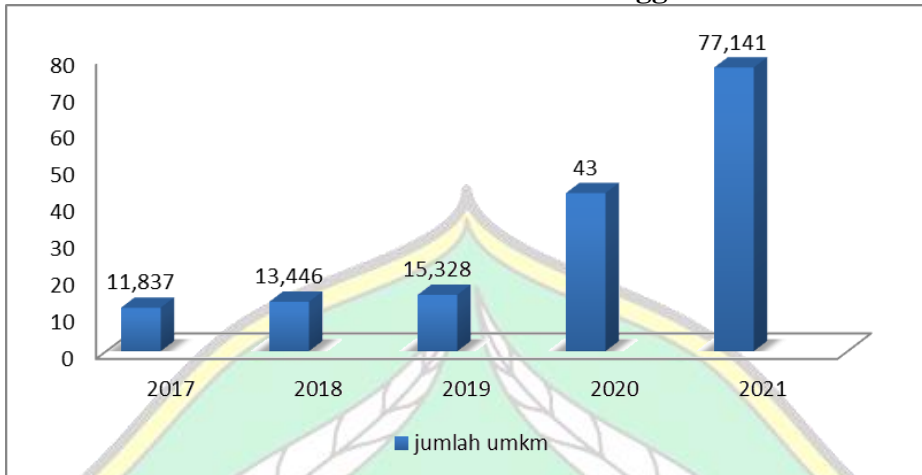
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sejak Krisis yang menimpa Indonesia tahun 1997 diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dollar AS dan krisis moneter yang berdampak pada perekonomian Indonesia yakni resesi ekonomi.

Krisis ekonomi menimpa dunia otomatis memperburuk kondisi ekonomi di Indonesia. Kondisi krisis terjadi pada tahun 1997 hingga 1998, hanya sector UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang mampu tetap berdiri kokoh. Data Badan Pusat Statistik merilis keadaan tersebut pasca krisis ekonomi jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat pertumbuhannya, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, UMKM sebanyak 56.534.592 unit atau sebesar 99,99%, sisanya sekitar 0,01% atau sebesar 4.968 unit adalah Usaha bersekala besar. Fenomena ini menjelaskan bahwa UMKM merupakan usaha yang produktif untuk dikembangkan bagi mendukung perkembangan ekonomi secara makro dan mikro di Indonesia dan mempengaruhi sector-sector yang lain bisa berkembang. Salah satu sector yang terpengaruh dari pertumbuhan UMKM adalah sector jasa perbankan yang ikut terpengaruh, sebab hampir 30% usaha UMKM menggunakan modal operasional dari perbankan. (Tulus T.H. Tambunan, 2009)

Table 1.1
Jumlah UMKM Sulawesi Tenggara



Sumber : *Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2021*

Berdasarkan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik di Indonesia tahun 2017 total UMKM di Sulawesi Tenggara sebanyak 11.837 juta bertambah menjadi 13.446 tahun 2018, kenaikan 14% juga terjadi di tahun 2019 menjadi 15.328 dan tahun 2020 43.000 dan tahun 2021 mengalami kenaikan sebanyak 77.141 UMKM yang terdapat di Sulawesi Tenggara. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perkembangannya terbukti menjadi pilar kekuatan ekonomi yang semakin terus menjadi pusat perhatian dan target pembinaan dari berbagai pihak, terutama pemerintah. Dari data pelaku UMKM Provinsi Sulawesi Tenggara saat ini berjumlah 160.752 unit dari total unit usaha yang ada. Keberadaan UMKM tersebut diharapkan dapat menjadi lokomotif sector riil yang mampu mengakselerasi pertumbuhan ekonomi Provinsi Sulawesi Tenggara.

(Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2021)

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sudah mudah dijumpai disekitar kita saat ini, baik di desa maupun di perkotaan khususnya di Tinanggea. Umumnya mereka masih bersifat informal meskipun tidak sedikit yang sudah menjalankan usahanya secara formal atau *bankable*. Meskipun jumlah mereka sangat banyak, mencapai puluhan juta, tetapi posisi UKM dalam struktur perekonomian masih sangat kecil. Kontribusinya dalam proses pembentukan produk domestic bruto dan penguatan struktur perekonomian masih perlu ditingkatkan. Kondisi inilah tidak terlepas dari beberapa kendala yang masih dihadapi oleh UKM.

Usaha mikro merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu bangsa dan daerah tak terkecuali di Indonesia. Usaha mikro merupakan satu penggerak perekonomian Indonesia. Bagi sebagian kalangan usaha mikro dianggap sebagai sector usaha yang penting sehingga mampu bertahan dalam kondisi apapun. Tak jarang dengan kemampuan dan keterbatasan tersebut juga dapat menciptakan lapangan kerja walaupun tidak signifikan. Dalam pembangunan ekonomi Indonesia usaha mikro selalu digambarkan sebagai sector yang mempunyai peranan penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dan kegiatan usaha kecil baik sector tradisional maupun modern.

Hanya saja masalah pembiayaan usaha atau permodalan masih menjadi masalah yang sering dihadapi usaha mikro. Dukungan

permodalan atau pembiayaan usaha bagi usaha mikro sangat penting. Dengan adanya sebuah lembaga yang dapat menjadi jembatan antara pemilik kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana merupakan salah satu solusi dalam memecahkan masalah perekonomian rakyat tersebut. Salah satu lembaga yang dapat menjadi jembatan kebutuhan dana bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya adalah lembaga keuangan mikro, salah satunya Unit Layanan Modal Mikro (ULamm). (Umer Capra, 2000)

Dengan adanya PT Permodalan Nasional Madani atau PNM, didirikan sebagai bagian dari solusi pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi masyarakat melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM).

Untuk mengoptimalkan tugas pengembangan UMKM, PNM memperluas sumber pendanaan. Sejak tahun 2009 mampu meraih kepercayaan dari perbankan dan sejak 2012 PNM juga berhasil memperoleh pendanaan dari pasar modal melalui penerbitan obligasi.

Solusi non finansial yang diberikan PNM kepada para pelaku UMKM telah memberikan positioning yang unik bagi PNM dalam industry pembiayaan di Indonesia. Solusi non finansial berupa peningkatan kapasitas kewirausahaan para pelaku usaha mampu menjaga tingkat pengembalian penyaluran modal pada tingkat yang diharapkan. Selain itu, solusi ini juga membuat para pelaku UMKM dapat memperoleh manfaat maksimal dari bantuan permodalan yang diterimanya. Jasa manajemen bagi koperasi simpan pinjam, BPR/S,

maupun lembaga keuangan mikro/syariah lainnya di seluruh Indonesia adalah beberapa silusi non finansial yang diberikan PNM kepada para mitra usahanya di PT Permodalan Nasional Madani yang memiliki dua jenis pembiayaan diantaranya ULaMM. PT Permodalan Nasional Madani sudah menggunakan prinsip Syariah dimana nasabah yang mengajukan pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani tersebut telah menawarkan akad murabahah.

Unit Layanan Modal Mikro (ULamm) Syariah Tinanggea atau Unit Layanan Modal Mikro merupakan layanan dari PT Permodalan Nasional Madani berupa pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan pengembangan usaha. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah ini adalah salah satu unit yang berada di Sultra khususnya di Kelurahan Tinanggea Kecamatan Tinanggea yang berdiri sejak tahun 2013 sampai saat ini Karena dilihat dari kondisi saat ini masih banyak masyarakat yang kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya. Dengan banyaknya dan berkembangnya UMKM di Tinanggea setiap tahun ke tahun maka berdirilah sebuah lembaga yang memberdayakan UMKM ini yaitu ULaMM Syariah unit Tinanggea yang beralamat di Jl. Abdullah Silondae Kelurahan Tinanggea Kecamatan Tinanggea Sulawesi Tenggara.

PNM ULaMM merupakan lembaga pembiayaan Non bank yang bergerak di jasa keuangan untuk UMKM dan koperasi. diluncurkan sebagai upaya menumbuhkan UMKM agar usahanya lebih berkembang dan maju lagi khususnya yang ada di desa Tinanggea yang sehat dan dikelola secara profesional. Jika layanan PNM Mekaar ditujukan untuk

perempuan dari keluarga prasejahtera, PNM ULaMM menysar perorangan atau Badan Usaha (Memilih et al., 2021)

Dengan adanya lembaga yang menjadi jembatan antara pemilik kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana adalah salah satu solusi yang akan memecahkan masalah-masalah perekonomian rakyat setempat. Dana inilah yang kan digunakan untuk megaktifkan sector riil atau ekonomi rakyat. Lembaga ekonomi yang akan menjadi jembatan kebutuhan dana bagi masyarakat yang ingin mengembangkan sector riil adalah lembaga keuangan mikro, salah satunya lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) berbentuk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. (Ayu Fatmawati, 2020)

Dari observasi awal dengan sistem wawancara dengan bapak jumardin mengenai pandangann tentang system pembiayaan di ULamm Syariah PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) mereka mengatakan bahwa system pembiayaanya untuk saat ini baik untuk mengajukan pembiayaan di ULamm Syariah sistemnya sangat mudah dan dengan adanya pembiayaan ini membuat mereka dari yang tidak bisa membuka usaha sendiri kini mereka bisa membuka usaha sendiri dengan bantuan dari Ulamm Syariah di PT.Permodalan Nasional Madani cabang Tinanggea.

Table 1.2
Jumlah Nasabah ULAMM Tinanggea Tahun 2017-2021

Tahun	Jumlah Nasabah		Total Nasabah
	Convensional	Syariah	
2017	73	0	73
2018	95	0	95
2019	102	0	102
2020	73	351	424
2021	73	395	468

Berdasarkan data awal yang telah didapatkan oleh peneliti sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah ULaMM yang ada di Tinanggea dari 2017-2021 setiap tahunnya mengalami kenaikan jumlah nasabah hingga jumlah nasabah ULaMM terhitung sampai akhir 2021 sebanyak 1.162 nasabah.

Dari observasi awal yang dilakukan pada tanggal 2 Desember 2021 dilihat dari kondisi masyarakat di desa Tinanggea banyak yang mengambil modal di ULamm Syariah PT.Permodalan Nasional Madani ini karena akses pembiayaan yang dirasakan masyarakat lebih murah di ULamm Syariah PT.Permodalan Nasional Madani dibandingkan perusahaan lainya serta masyarakat menyukai karena adanya pembinaan dan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi untuk pengembangan usaha mereka.

Dengan kenyataan yang ada maka penulis berkeinginan untuk meneliti lebih dalam tentang bagaimana strategi penyaluran dana yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan ULamm Syariah. Untuk itu penulis memberi judul ini dengan “ **Strategi Unit Layanan Modal** “

Mikro (ULamm) Syariah PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan UMKM.

1.2. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan oleh ULamm Syariah di PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam pemberdayaan UMKM di desa Tinanggea.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan (*financing*) ULAMM Syariah pada UMKM?
2. Bagaimana strategi ULAMM Syariah dalam memberdayakan UMKM ?

1.4. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULAMM Syariah pada UMKM
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan oleh ULAMM Syariah dalam Memberdayakan UMKM

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang penulis harapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kegunaan teoritis,

Bagi akademisi dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah ilmu khususnya terhadap penelitian ini mengenai Strategi yang di lakukan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam hal ini ULamm dalam Pemberdayaan UMKM.

2. Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh para pelaku usaha khususnya pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani untuk lebih meningkatkan strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.

1.6. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalah pahaman dan kekeliruan dalam menafsirkan yang berkaitan dengan istilah-istilah judul penelitian ini. Sesuai dengan judul penelitian ini yaitu “Strategi Ulamm Syariah PT.Permodalan Nasional Madani dalam Pemberdayaan UMKM di kota Kendari”, maka definisi operasional yang perlu dijelskan, yaitu:

a. Strategi

Dalam buku Manajemen Strategik-Pengetahuan yang dikutip oleh Kusumadno (2013), kata strategi secara etimologis berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani yang berbentuk dari kata *stratos* atau tentara dan kata *ego* atau pemimpin. Dalam *Oxford Learner's PocketDictionaries* (2010), *Strategy*

(noun) : a plan of designed to achieve a long-tern or overall aim. Jika diartikan kedalam bahasa Indonesia berarti rencana aksi yang dirancang untuk mencapai jangka panjang atau tujuan secara keseluruhan..

Berdasarkan beberapa definisi strategi menurut arti bahasa yang digunakan maka dapat disimpulkan. Strategi adalah suatu perencanaan jangka panjang yang disusun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu.

b. ULamm Syariah

ULamm Syariah merupakan penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia bagi pelaku usaha UMKM. PNM ULaMM Syariah tidak hanya memberikan pinjaman modal, namun juga berbagai program pelatihan, jasa konsultasi, pendampingan, serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah. Berbagai fasilitas pembiayaan usaha mikro dan kecil lainnya, ULaMM memiliki sederert manfaat seperti gerai layanan di bawah satu atau atau “*One Stop Shopping*” bagi para pengusaha mikro dan kecil, yang dilengkapi dengan berbagai dukungan teknis bagi nasabah.(Gelar et al., 2020)

c. Permodalan Nasional Madani (PNM)

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) merupakan layanan yang bertujuan untuk memperkuat lembaga keuangan dan sektor riil. Selain itu jasa Manajemen PNM memiliki program Kemitraan berupa penyaluran dana kemitraan yang ditunjukkan kepada pelaku UMKM.

d. Pemberdayaan

Pemberdayaan menurut Adams (2003:8) berarti cara dan metode yang digunakan individu, kelompok atau komunitas sehingga mereka menjadi mampu mengelola lingkungan dan mencapai tujuan mereka sendiri, dan dengan demikian mampu bekerja dan mampu satu sama lain untuk memaksimalkan kualitas hidup mereka. Konsep pemberdayaan berkaitan juga dengan masalah ekonomi dan kemiskinan. (Sany, 2019)

e. UMKM

UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pemerintah mengelompokan jenis usaha berdasarkan kriteria asset dan omzet.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi

kriteria kekayaan bersih maksimal Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, memiliki omzet tahunan maksimal Rp300 juta.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha. Usaha bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung dan tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

Kriteria usaha kecil adalah kekayaan bersih berkisar lebih dari Rp 50 juta sampai Rp 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. Selain itu, memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 miliar.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan bukan termasuk anak perusahaan tertentu. Adapun, kriteria jumlah kekayaan bersih harus lebih dari dari Rp 500 juta hingga paling banyak Rp 10 miliar. Selain itu, penjualan tahunan lebih dari Rp2,5 miliar sampai paling banyak Rp 50 miliar.

Berdasarkan peraturan UU UMKM tersebut, pemerintah berasumsi bahwa penjualan tahunan rata-rata suatu bidang usaha adalah lima kali dari kekayaan bersih usaha tersebut.

Mereka bisa ditetapkan sebagai usaha besar bukan UMKM karena mampu meraih pendapatan bombastis, meski jumlah karyawan hanya sedikit.

1.7. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, focus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional dan sistematika pembahasan.

2. BAB II. TUJUAN PUSTAKA

Bab ini berisi uraian tentang penelitian terdahulu yang relevan dan landasan teori.

3. BAB III. METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, teknik pemeriksaan keabsahan data

4. BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini mencakup hasil penelitian di lapangan dan pembahasan dari permasalahan yang ditemukan di lapangan.

5. PENUTUP

Bab ini mencakup kesimpulan dan saran

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penulis berupaya mencari serta mempelajari penelitian yang terdahulu berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti untuk menjadi bahan rujukan, pembandingan, dan penyempurnaan dalam penelitian ini. Peneliti menemukan beberapa hasil penelitian yang terkait dengan penulisan kajian ini sebagai berikut:

1. Penelitian jurnal yang telah dilakukan oleh (Maulana Syarif Hidayatullah 2011) mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syariah Hidayatullah Jakarta yang berjudul “ Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULamm) Syariah dalam Pemberdayaan UMKM (Studi kasus Pada Ulamm Syariah Cakung)”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana Startegi yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Cakung dalam memberdayakan UMKM. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan metode pengumpulan datanya dengan cara observasi dan dokumnetasi. Hasil penelitian jurnal ini menjelaskan bahwa mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Ulamm Syariah terdiri dari beberapa tahap yaitu, pertama inisiasi, verifikasi, appraisal dan analisis; kedua, pengikatan, pencairan dan administrasi; ketiga, pembayaran angsuran; keempat, monitoring dan pelaporan; kelima, pelunasan dan pelepasan jaminan.

2. Penelitian Jurnal yang dilakukan oleh (Silvirgin Latisia 2020) yang berjudul “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di kota Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi DinKoP dalam memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berfokus pada sector perdagangan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi DinKop UMKM dalam memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah kurang berjalan optimal. Pemberdayaan yang dilakukan oleh pemerintah pada fase inisial cukup berperan dengan memberikan pelatihan dan penyuluhan. Selanjutnya pada fase partisipatoris masyarakat dan pemerintah sudah berkolaborasi dalam mengembangkan UMKM. Sementara pada fase selanjutnya pemerintah masih terkendala pada penyediaan sarana dan prasarana dalam pengembangan UMKM.
3. Penelitian jurnal yang dilakukan oleh (Said, Ahmad 2016) mahasiswa jurusan Syariah dan Ekonomi Islam/MBS yang berjudul “Strategi Maksimalisasi Pemberdayaan UMKM melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULamm) Syariah PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak.” Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan, pendekatan kualitatif, sumber data primer dan sekunder serta menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh dari informan terkait dengan permasalahan penelitian. Penelitian ini menggunakan objek penelitian Unit Layanan Modal Mikro (ULamm) Syariah Demak.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa pelaksanaan strategi pemberdayaan dilakukan melalui program devisi pengembangan kapasitas usaha (KPU) sebagai wujud pembelajaran dan pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku UMKM dan memotivasi mereka dalam berusaha maupun berwirausaha. Dengan adanya maksimalisasi pemberdayaan UMKM di daerah Demak, akan berpengaruh terhadap kesejahteraan UMKM, semakin berkembangnya lapangan pekerjaan, terciptanya kemitraan yang saling menguntungkan dari para pelaku UMKM dan pihak ULamm Syariah, dan untuk semakin majunya usaha-usaha di daerah tersebut sehingga hal tersebut akan menjadi kontribusi bagi pertumbuhan sektor perekonomian daerah dan nasional.

4. Penelitian jurnal yang dilakukan oleh (Ayu Fatmawati 2020) mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwakerto 2020 yang berjudul “Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULamm) Purwakerto Syariah PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.” Penelitian ini merupakan Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data kemudian penarikan kesimpulan dan verifikasi. Teknik pemeriksaan data pada penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Berdasarkan hasil penelitian

diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil adalah pemberian modal dibarengi dengan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai wujud pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku Usaha Mikro Kecil dan memotivasi mereka dalam berusaha maupun berwirausaha. Faktor yang mendukung proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil antara lain, adanya pembinaan, pendampingan, pemberian pelatihan serta jaringan bisnis.

5. Penelitian Skripsi yang dilakukan oleh (Lega Aidil Putri 2016) mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institute Agama Islam Negeri Batusangkar yang berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Unti Layanan Modal Mikro (ULamm) Syariah Unit Batusangkar.” Pokok permasalahan yang dibahas dalam penulisan skripsi ini adalah strategi yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Unit Batusangkar dalam menangani pembiayaan bermasalah. Fokus masalah bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah di ULaMM Syariah Unit Batusangkar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi pada ULaMM Syariah Unit Batusangkar. Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (field research) dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini adalah wawancara dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah Kepala

Kantor Unit, Remedial dan dokumen-dokumen ULaMM Syariah Unit Batusangkar yang mendukung penelitian penulis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di ULaMM Syariah Unit Batusangkar disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan oleh pihak ULaMM Syariah Unit Batusangkar itu sendiri diantaranya kelalaian petugas dalam menganalisa nasabah dan monitoring yang kurang intensif. Faktor eksternal disebabkan oleh pihak luar seperti nasabah

Dari beberapa contoh hasil penelitian di atas, maka dapat digambarkan beberapa persamaan dan perbedaannya. Persamaan penelitian ini dengan hasil-hasil penelitian sebelumnya adalah pada salah satu indikator yang digunakan dalam membahas pokok permasalahan, yaitu Strategi Pemberdayaan dan objek penelitiannya. Sedangkan, perbedaan antara penelitian ini dengan hasil-hasil penelitian sebelumnya adalah terletak pada teori dan pembahasannya yang berbeda dan tempat serta tahun penelitiannya.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Pengertian Strategi

Menurut Michael Porter (1996) Startegi adalah seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif yang di harapkan. Strategi meliputi pengidentifikasikan dan pengimplementasian tujuan dan rencana tindakan tersebut. Strategi membutuhkan

informasi untuk membuat keputusan strategi yang tepat berkaitan dengan pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran, dan hal lain yang bersifat jangka panjang.(Pratiwi 2018)

Menurut Jauch dan Glueck (2000) menyatakan bahwa strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. (Jauch dan Glueck 2000)

Menurut Hamel dan Prahalad yang dikutip Rangkuti (2002) “Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitanya dengan tujuan jagka panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya”. (Hamel dan Prahalad 2002)

Berdasarkan berbagai definisi tentang strategi yang dikemukakan oleh para ahli maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah rumusan perencanaan untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui pengintegrasian keunggulan dan alokasi sumber dayang yang ada di perusahaan.

2.2.2. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)

Unit layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah merupakan penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip

syariah yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia bagi pelaku usaha UMKM.

System Operasional (ULaMM) Syariah

PNM ULaMM merupakan lembaga keuangan yang berstatus BUMN. Dalam operasionalnya ULaMM di Kecamatan Tinanggea menyalurkan pembiayaan kepada nasabahnya berupa modal produktif. Penyaluran modal produktif ini sejalan dengan system ekonomi islam yang diharapkan mampu untuk memperdayakan masyarakat kecil yang membutuhkan modal usaha. Adapun usaha ekonomi produktif ini meliputi seluruh kegiatan usaha baik perorangan ataupun kelompok untuk meningkatkan taraf hidupnya. Modal yang di salurkan ULaMM kepada masyarakat sebelum melakukan pembiayaan adalah berasal dari pemerintah dan swasta yang kemudian dikelola PNM sendiri dan disalurkan kepada nasabah. Dengan adanya pembiayaan ini adalah salah satu strategis olehpemerintah kepada masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Prinsip Transaksi PNM ULaMM Syariah :

1. Kebebasan membuat kontrak berdasarkan kesepakatan bersama (*tijaratan'an taradhin minkum*) dan kewajiban memenuhi akad (*aqd*).
2. Adanya pelarangan dan penghindaran terhadap riba (bunga), *maysir* (judi) dan *gharar* (ketidakjelasan).
3. Adanya etika (ahlak) dalam melakukan transaksi.
4. Dokumentasi (perjanjian/akad tertulis) untuk transaksi tidak tunai.

Kesepakatan tertulis antara ULaMM Syariah dengan nasabah yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah. Jenis pembiayaan ULaMM syariah menggunakan akad murabahah yaitu pembiayaan yang berbasis jual beli dengan menyatakan harga perolehan barang dan margin keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli.

Akad yang digunakan dalam PNM ULaMM Syariah yaitu akad Murabahah. Murabahah yang berasal dari kata "*ribh*" (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Jual beli dilakukan secara kredit, akad ini dibolehkan karena mengandung kemaslahatan. Akad Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, kemudian pembeli membayar dengan harga lebih sebagai keuntungan yang disepakati. (Abdul Wahid Mongkito, 2021)

a. Adapun rukun Murabahah

1. Penjual (*Ba'i*)

Dalam akad murabahah, penjual adalah perusahaan pembiayaan. Secara teknis, biasanya perusahaan pembiayaan bertugas untuk membeli barang yang diperlukan pembeli. Namun, ada pula pembeli yang membeli sendiri barang yang diinginkan atas nama perusahaan pembiayaan tersebut.

2. Pembeli

Pembeli dalam akad murabahah adalah konsumen atau nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke perusahaan pembiayaan yang bersangkutan. Pembeli memiliki hak untuk memilih barang sesuai dengan yang diinginkan,

3. Barang

Dalam murabahah, objek jual beli yang sering digunakan adalah barang-barang seperti mobil, elektronik, furniture. Namun, adapula pembiayaan jasa yang menggunakan akad ini, seperti wisata, pendidikan, hingga umrah.

4. Harga yaitu unsur yang terpenting dalam jual beli karena menjadi suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

Biasanya harga dalam murabahah disebut dengan plafon pembiayaan atau pricing. Namun, mengenai hal ini

biasanya disesuaikan kembali dengan masing-masing perusahaan.

5. Ijab dan Qabul

Akad atau ijab qabul dalam murabahah biasanya memuat tentang spesifikasi barang atau jasa yang diinginkan pembeli dan kesediaan pihak perusahaan pembiayaan dalam pengadaan barang atau jasa tersebut. Perusahaan pembiayaan juga harus memberitahu pembeli mengenai harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada pembeli. Mengenai penentuan durasi angsuran dapat dilakukan setelah kesepakatan murabahah.

b. Syarat Murabahah

Menurut M. Taqi Usmani, ada beberapa syarat pokok murabahah yaitu :

1. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
2. Tingkat keuntungan dalam *Murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.
3. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya perolehan dapat ditentukan secara pasti.

4. Semua yang dikeluarkan oleh penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, biaya pajak dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga dan margin keuntungan. Sedangkan biaya pengeluaran usaha misalnya gaji pegawai, sewa tempat usaha tidak dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi.

c. Manfaat Pembiayaan Murabahah

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi pembiayaan murabahah memiliki beberapa manfaat, antara lain :

1. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga jual beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
2. System murabahah juga sangat sederhana, sehingga menjadi skema paling banyak digunakan setelah skema Mudharabah.
3. Penanganan administrasinya lebih mudah

d. Resiko pembiayaan Murabahah

1. Default atau kelalaian
2. Fluktuasi harga komparatif. Terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikanya untuk nasabah. Maka bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena sebagai sebab misalnya yaitu karena rusak.

4. Dijual. Karena jual beli murabahah bersifat jual beli utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko kelalaian akan besar.

2.2.3. Pemberdayaan

Pemberdayaan berasal dari kata dasar yang ditambah awalan ber, yang berarti mempunyai daya. Daya sama dengan tenaga/kekuatan, maka arti kata berdaya adalah mempunyai tenaga/kekuatan, (Maryani & Nainggolan, 2019: 1) sedang menurut Randy dan Riant pemberdayaan berasal dari penerjemahan Bahasa Inggris *empowerment* yang juga dapat bermakna pemberian kekuasaan karena *power* bukan hanya sekedar daya tidak saja bermakna mampu tetapi juga mempunyai kekuasaan. (Wrihatnolo & Dwidjowijoto, 2007: 1)

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, pemberdayaan merupakan proses, cara, perbuatan memberdayakan. Secara umum, pemberdayaan merupakan suatu proses memberikan daya (*power*) bagi suatu komunitas atau kelompok masyarakat untuk bertindak mengatasi masalahnya, serta mengangkat taraf hidup dan kesejahteraan mereka. (Sany, 2019).

Pengertian pemberdayaan menurut Undang-undang Perbankan Nomor 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 25 adalah

“penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna* ; transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. (Undang-undang Perbankan 2008)

Dan konsep pemberdayaan sebagai terjemahan *empowerment* mengandung dua pengertian yaitu: (Asmawanti & Supriyono, 2015)

- 1) *To give power authority to* atau *to enable* atau usaha untuk memberi kekuasaan, mengalihkan kekuatan, atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain.
- 2) *To give ability to* atau *to anable* atau usaha untuk memberi kemampuan atau pemberdayaan.

Konsep pemberdayaan tersebut sesuai dengan penelitian ini adalah *to give ability to* atau *to enable* atau usaha untuk memberi kemampuan atau pemberdayaan. Karena dalam hal ini

strategi yang dimaksudkan agar UMKM tersebut menjadi mampu bersaing dan lebih berdaya guna.

Pemberdayaan menurut Adams (2003:8) berarti cara dan metode yang digunakan individu, kelompok atau komunitas sehingga mereka menjadi mampu mengelola lingkungan dan mencapai tujuan mereka sendiri, dan dengan demikian mampu bekerja dan membantu satu sama lain untuk memaksimalkan kualitas hidup mereka. Konsep pemberdayaan berkaitan juga dengan masalah ekonomi dan kemiskinan. (Sany, 2019)

Mahidin (2006), mengemukakan bahwa pemberdayaan dapat diartikan sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan seseorang atau kelompok sehingga mampu melaksanakan tugas dan kewenangannya sebagaimana tuntutan kinerja tugas tersebut. Pemberdayaan merupakan proses yang dapat dilakukan melalui berbagai upaya, seperti pemberian wewenang, meningkatkan partisipasi, memberikan kepercayaan sehingga setiap orang atau kelompok dapat memahami apa yang akan dikerjakannya, yang pada akhirnya akan berimplikasi pada peningkatan pencapaian tujuan serta efektif dan efisien. (Kurniawan & Fauziah, 2014)

Dengan mengacu definisi pemberdayaan di atas maka pemberdayaan UMKM yang dimaksud adalah upaya untuk membangun UMKM dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi dari UMKM tersebut dan berupaya untuk mengembangkannya.

Pemberdayaan merupakan upaya untuk membangun daya masyarakat untuk mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya. Pemberdayaan akan menambah kemampuan diri untuk lebih potensial dari sebelumnya sehingga akan dapat memberikan manfaat hasil yang lebih baik dari sebelumnya. Dia antara masyarakat yang memiliki kemampuan dan yang kurang mampu, bila hal ini dapat diwujudkan maka tercipta masyarakat mandiri terutama di bidang perekonomian (Raihanah, 2014). Allah berfirman dalam Q.S. al-Hajj:41

الَّذِينَ إِذَا مَكَتَهُمْ فِي الْأَرْضِ أَخَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ
وَأَمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنْكَرِ ۗ وَلِلَّهِ عِقَابُ الْأُمُورِ ﴿٤١﴾

Terjemahnya: Yaitu orang-orang yang jika kami beri kedudukan di bumi, mereka melaksanakan sholat, menunaikan zakat, dan menyuruh berbuat yang makruf dan mencegah dari yang mungkar, dan kepada Allah lah kembali segala urusan.

Pandangan Al-Qur'an tentang pemberdayaan masyarakat, masyarakat sebagai sebuah system individu yang saling membutuhkan dan saling mendukung. Antara individu masyarakat yang mempunyai hubungan yang ideal yang saling menguntungkan. Kesenjangan dalam hal pendapatan ekonomi merupakan sebuah potensi yang dapat dimanfaatkan guna memupuk kerukunan dan silaturahmi antar sesama.

2.2.4. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Dalam perekonomian Indonesia UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah di atur oleh payung hukum. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. (*Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean*, n.d.)

Definisi usaha kecil menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Miskro, Kecil dan Menengah. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang tersebut. (Tulus T.H Tambunan, 2009)

Adapun beberapa kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut.

- a. Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik perorangan atau badan usaha yang memenuhi Usaha Mikro, yaitu:

- 1) Yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- 2) Yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Adapun karakteristik Usaha Mikro yaitu :

1. Jenis barang tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat diganti
 2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu akan berpindah tempat
 3. Belum sekalipun melakukan administrasi keuangan yang sederhana
 4. Tidak memisahkan keuangan keluarga dan keuangan usaha
 5. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai
 6. Tingkat pendidikan rata-rata relative sangat rendah
 7. Umumnya belum akses pada perbankan namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank
 8. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
 9. Contohnya pedagang kaki lima
- b. Usaha kecil adalah suatu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai

atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, adalah:

- 1) Yang memiliki kekayaan lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan abngunan tempat usaha atau
- 2) Yang memilki penjualan pertahun lebih dari Rp350.000.000,00 (tiga ratus lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Adapun karakteristik usaha kecil yaitu :

1. Jenis barang yang di usahakan umumnya sudah tidak gampang berubah.
2. Lokasi/tempat usahanya sudah menetap tidak berpindah-pindah
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.
4. Keuangan perusahaan sudah mulai di pisahkan dengan keuangan Negara.
5. Sudah mulai membuat neraca usaha.
6. Sudah mempunyai izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
7. Pengusahanya sudah memiliki pengalaman dalam berwirausaha.

8. Sebagian sudah akses perbankan dalam keperluan modal.
 9. Sebagian besar belum membuat manajemen usaha dengan baik.
 10. Contohnya pedagang di grosir (agen)
- c. Usaha menengah merupakan usaha ekonomi yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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 atau hasil penjualan tahunan, yaitu:
- 1) Yang memiliki kekayaan lebih besar dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai yang paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk dengan tanah dan yempat usaha atau
 - 2) Yang memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai yang paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Adapun karakteristik usaha menengah yaitu:

1. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.

2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan.
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perbaruan.
4. Sudah memiliki persyaratan legalitas.
5. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- 1) Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
- 2) Desain produknya terbatas. Ini dipicu adanya keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Kebanyakan UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba merkreasi desain baru.
- 3) Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya bekerja beberapa produk saja. Apabila ada permintaan

baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima membutuhkan waktu yang lama.

- 4) Kapasitas dan daftar harganya terbatas. Dengan ini kesulitan untuk menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- 5) Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- 6) Produk tidak terjamin dan kurang sempurna. karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya. (Bank Indonesia, 2015)

Dinegara berkembang, UMKM sangat penting karena karakteristinya berbeda dengan usaha besar serta memiliki kelebihan antara lain:

- 1) Jumlah perusahaanya lumayan banyak (jauh melebihi jumlah usaha besar), terutama dari kategori usaha mikro dan usaha kecil. Usaha mikro dan usaha kecil tersebar diseluruh pelosok pedasaan, termasuk kelompok usaha yang mempunyai signifikasi local yang khusus untuk ekonomi pedesaan.
- 2) Karena sangat padat karya, yang berarti mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja sangat besar, pertumbuhan UMKM dapat dimasukkan sebagai elemen penting dari kebijakan nasional untuk meningkatkan

kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin.

- 3) UMKM bisa menjadi titik awal bagi mobilisasi tabungan/investasi di pedesaan; sementara, pada waktu yang sama, kelompok usaha ini dapat berfungsi sebagai tempat pengujian dan peningkatan kemampuan berwirausaha dari orang-orang desa.

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor. Menurut Partono dan Soejono (2002) secara umum usaha kecil dan menengah memiliki struktur organisasi yang sederhana, jumlah tenaga kerja yang tidak berlebihan, pembagian kerja yang tidak ketat, system manajemnya yang sederhana, umumnya aktifitas bersifat informal dan sangat jarang menggunakan perencanaan, kurang membedakan asset pribadi dan asset perusahaan. (Satori, 2017)

Menurut kategori Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identic dengan industry kecil dan industri rumah tangga, BPS mengklasifikasi industry berdasarkan jumlah pekerjaanya, yaitu: (1) industry rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industry kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industry menengah dengan pekerja 20-99 orang. (BPS, 2020)

Menurut Kementerian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil

termasuk usaha mikro adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan sebanyak Rp200.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan pertahun sebanyak Rp1.000.000.000. Sementara itu, Usaha menengah merupakan entitas usaha, milik warga Indonesia yang memiliki kekayaan lebih besar dari Rp200.000.000 s.d Rp10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan. (Bahri, et al, 2019)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi nasional yang paling strategis dan menyangkut keinginan hidup orang banyak, sehingga menjadi tulang punggung perekonomian nasional. UMKM menjadi pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia (Singgih, 2007)

UMKM adalah kegiatan ekonomi yang mendobinasi lebih dari 95% struktur ekonomi Indonesia. Sektor ini memiliki peran yang strategis baik secara ekonomi maupun social politis. Fungsi ekonomi ini diantaranya menyediakan barang dan jasa bagi konsumen yang memiliki daya beli yang rendah sampai sedang, menyumbang lebih dari sepertiga pertumbuhan ekonomi serba kontribusi dalam perolehan devisa Negara. Secara social politis, fungsi sektor ini sangat penting terutama dalam penyerapan tenaga kerja serta upaya pengentasan kemiskinan. (Latisia, 2017)

2.2.5. Pemberdayaan UMKM

Wrihatnolo & Dwidjowijoto (2007: 180) menyatakan bahwa Pemberdayaan merupakan istilah khas dalam dunia NGO (*Non Government Organization*) atau dikenal dengan LSM. Dalam istilah asing (bahasa Inggris) dinamakan dengan *empowerment*, yang secara sederhana didefinisikan dengan penguatan potensi manusia, baik individu maupun masyarakat, agar memperoleh inisiatif dan kendali lebih besar terhadap bidang kehidupan mereka sendiri. Dalam obyek pemberdayaan, hal ini adalah UMKM. (Muheramtohad, 2017)

Tujuan pemberdayaan usaha kecil yaitu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan mereka agar mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha Kecil, Mikro, dan Menengah pasal 1 ayat 8 menyatakan bahwa pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat dalam bentuk penumbuhan iklim usaha, pembinaan, dan pengembangan sehingga usaha kecil mampu menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Pemberdayaan juga dapat diartikan sebagai upaya peningkatan profesionalisme dan kinerja pelaku pembangunan daerah, termasuk aparatur, organisasi social masyarakat lembaga swadaya masyarakat (LSM), dunia usaha dan anggota masyarakat lainnya untuk mengatasi berbagai masalah yang

dihadapi serta merealisasikan aspirasi dan harapan masyarakat untuk mewujudkan meningkatnya kualitas hidup kesejahteraan masyarakat. (Hesti Kusuma Wardani, 2002)

Langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam pemberdayaan ekonomi antaranya yang pertama, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti koperasi dan usaha kecil mengenai potensi dan perkembangan usahanya. Kedua, melakukan beberapa program yang continue terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. Ketiga, melaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai kebutuhan mereka pada saat pengembangan usaha. Keempat, melakukan koordinasi dan evaluasi secara periodic antarinstansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan dalam bentuk permodalan, SDM, pasar, informasi pasar, maupun penerapan teknologi.

Keberhasilan dalam mengembangkan ekonomi rakyat bukan hanya tanggung jawab pemerintah setempat tetapi juga dari instansi-instansi lainnya, baik itu dalam bentuk pembiayaan maupun pengembangan pola kemitraan yang sesuai dengan kondisi di suatu daerah. Oleh sebab itu, peran perguruan tinggi, lembaga swadaya masyarakat, perusahaan swasta dan pemerintah akan semakin berarti bila keterikatan tersebut dapat diciptakan dengan baik.

Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah angka 8 Menyatakan

pemberdayaan merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah, Pemerintah Daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan beberapa upaya untuk menolong peluang usaha perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha kecil menurut Undang-undang agar lebih berdaya dalam meningkatkan sumber daya manusia dan berusaha mengoptimalkan sumber daya tersebut sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan kemampuan dalam memanfaatkan potensi yang dimiliki. (Karinayah, 2018)

Praktik pemberdayaan usaha kecil, dapat dilakukan melalui langkah-langkah berikut ini mulai dari identifikasi potensi, analisis kebutuhan, rencana program kerja bersama, monitoring dan evaluasi. Langkah pemberdayaan memerlukan strategi agar dapat tercapai suatu tujuan dengan melibatkan semua factor andalan dalam organisasi. (Sukirman & Indaryani, 2014)

Pemberdayaan UMKM memerlukan dukungan dari berbagai pihak mengingat peranya yang besar dalam kontribusi pada bangsa dan Negara. Bentuk dukungan yang diberikan merupakan penguatan UMKM agar tetap eksis dalam membangun ekonomi bangsa, salah satunya adalah penguatan

permodalan. Dengan adanya penguatan permodalan pertumbuhan dan perkembangan UMKM dapat mewujudkan harapan bahwa penguatan UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. Selain perbankan banyak perusahaan BUMN yang ikut serta membantu meningkatkan UMKM, antara lain PT. Permodalan Nasional Madani. (Gunartin, 2017)

Prinsip Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UU No.20/2008) adalah: (Sudarajat, 2012)

- 1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan usaha Mikro, Kecil, dan menengah untuk berkatya dengan prakarsa sendiri.
- 2) Perwujudan kebijakan public yang transparan, akuntabel dan berkeadilan.
- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Keci dan Menengah.
- 4) Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan dan pengadilan secara terpadu.

Dalam pemberdayaan UMKM terdapat akses permodalan, pelatihan UMKM, akses pasar dan peningkatan kualitas produk. (Karinayah, 2018)

- 1) Akses permodalan ialah mempermudah akses pinjaman modal seperti baik melalui pihak perbankan, lembaga

keuangan mikro maupun bantuan permodalan yang disediakan oleh pemerintah.

- 2) Pelatihan UMKM ialah memberikan layanan pelatihan untuk masyarakat sebagai tempat agar UMKM lebih maju.
- 3) Akses pasar ialah memberikan kemudahan akses pemasaran bagi pelaku UMKM salah satu caranya dengan menggelar pameran-pameran atau bazar secara rutin.
- 4) Meningkatkan kualitas produk adalah UMKM perlu meningkatkan efisiensi operasional kualitas produk dan meningkatkan sumber daya manusia peningkatan kualitas produk merupakan kunci dan strategi pemberdayaan UMKM

Pada Bab II pasal 5 UU No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. (Hadi, 2015)

1. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.
2. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan Mandiri.
3. Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

2.2.6. Analisis SWOT

Analisis swot adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari suatu proyek atau tebakan bisnis. Keempat unsur tersebut membentuk akronim SWOT (kekuatan, kelemahan,, peluang, ancaman). Proses ini melibatkan penentuan tujuan spesifik untuk tebakan bisnis atau proyek dan mengidentifikasi factor internal daneksternal yang tidak dapat mendukung atau mencapai tujuan tersebut (Mariantha, 2918: 13). *Strengah* (kekuatan) dalam hal ini diartikan sebagai kekuatan atau positif yang membedakan perusahaan atau produk dan dapat dijadikan sebagai keunggulan bersaing (*compeyitiveness*). *Weaknesses* (kelamahan) adalah kebalikan dari kekuatan, dan kelemahan adalah kelemahan, atau hal-hal yang tidak dimiliki atau dibutuhkan perusahaan untuk bertahan di pasar, peluang dianggap sebagai bagian dari lingkungan eksternal perusahaan yang mungkin menawarkan potensi untuk meningkatkan keuntungan, pngsa pasar, atau pertumbuhan. Ancaman adalah kebalikan dari peluang dan meni,bulkan hambatan dan ancaman bagi bisnis yang berkembang dan mendapat untung dari pasar. Analisis ini bersifat deskriptif dan bisa sangat subjektif karena dua orang yang menganalisis organisasi dapat melihat empat bagian secara berbeda. Hal ini wajar karena analisis SWOT merupakan analisis yang memberikan output

berupa arahan dan tidak memberikan solusi magis terhadap masalah (Mariantha, 2018: 14)

Menurut Rangkuti (2016:10), analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk menilainya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau spekulasi bisnis. Keempat factor tersebut membentuk akronim SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats). Menurut Rangkuti (2016: 83), alat yang digunakan untuk mensintesis elemen bisnis strategis adalah Matriks SWOT. Matriks ini dengan jelas menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internalnya. Matriks ini dapat menghasilkan empat kelompok kemungkinan alternative strategis, seperti pada tabel 2.1 berikut :

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threatment*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut

dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.

Secara umum analisis SWOT sudah dikenal oleh sebagian besar tim teknis penyusun corporate plan. Sebagian dari pekerjaan perencanaan strategi terfokus kepada apakah perusahaan mempunyai sumber daya dan kapabilitas yang memadai untuk menjalankan misinya dan mewujudkan visinya.

Pengenalan akan kekuatan yang dimiliki akan membantu perusahaan untuk tetap memperhatikan dan melihat peluang-peluang baru, sedangkan penilaian yang jujur terhadap kelemahan-kelemahan yang ada akan memberikan bobot realisme pada rencana yang akan dibuat perusahaan, jadi analisis SWOT berfungsi untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi external perusahaan.

Di bawah ini disampaikan upaya-upaya sistematis untuk dapat dipergunakan sebagai bahan untuk mendeskripsikan kondisi yang dihadapi.

a. *Strength* (Kekuatan)

Sesuatu yang selama ini menjadi kekuatan utama (internal-sesuatu yang dapat dipengaruhi secara langsung) dari dahulu sampai sekarang.

b. *Weakness* (Kelemahan)

Segala sesuatu yang menjadi kelemahan utama (internal) dari dahulu sampai sekarang.

c. *Opportunities* (Peluang)

Berbagai potensial yang dapat dieksplorasi untuk mempengaruhi pencapaian sasaran yang diharapkan.

d. *Threats* (Ancaman)

Segala sesuatu yang dapat membatasi atau menggagalkan pencapaian (eksternal) sasaran yang ditetapkan tetap belum pernah terjadi dan tidak dapat dipengaruhi secara langsung.

Setelah membuat daftar *Opportunities*, *Threat*, *Strength* dan *Weakness* selanjutnya menentukan bobot setiap factor mulai dari 1 (sangat penting) sampai dengan 0 (tidak penting) disesuaikan dengan hasil pengumpulan data, wawancara bersama dengan pembuat kebijakan. Setelah itu menentukan rating setiap factor dari 5.0 (sangat bagus) sampai 1.0 (buruk) dengan menyesuaikan dengan hasil wawancara.

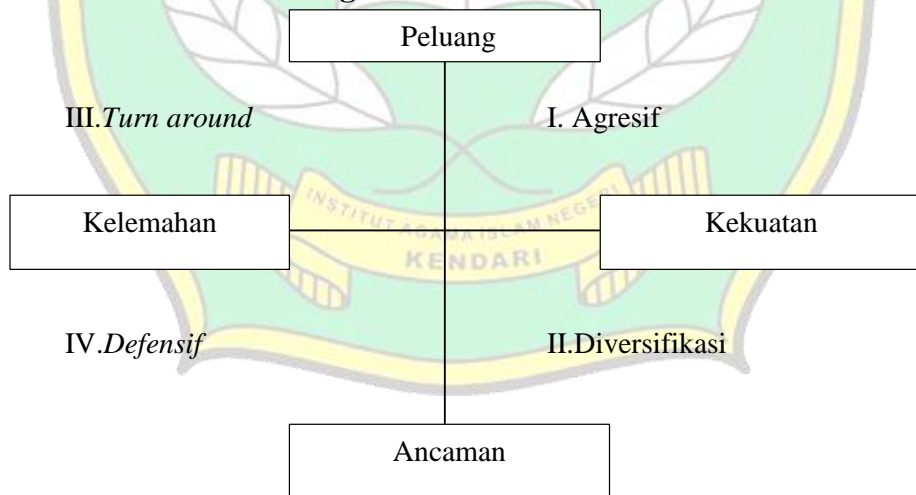
Setelah proses identifikasi factor-faktor baik internal maupun eksternal, kemudian melakukan pembobotan serta ranking. Bobot dikalikan dengan rating pada setiap factor mendapatkan skor untuk factor-faktor tersebut. Bobot dihitung , 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (sangat penting). Jumlah bobot untuk *Opportunities* mulai dari angka 1 (dibawah rata-rata), 2 (rata-rata), 3(diatas rata-rata) dan 4 (sangat baik), berdasarkan

pengaruh factor tersebut terhadap kondisi dan tujuan perusahaan yang bersangkutan. Nilai rating *Opportunities* dan *threat* selalu bertolak belakang, misalnya apabila factor threetnya lebih besar, diberi nilai 4. Begitu pula pemberian nilai untuk *strength* dan *weeknes*.

Dalam analisis SWOT, berdasarkan score yang di dapat apakah ada *opportunity* (nilai positif) atau *threeth* (negative), dan apakah faktor *strength* mengungguli (+) *weekness* (-) maka dapat 4 kuadran rekomendasi.

Di bawah ini akan digambarkan kuadran analisis SWOT untuk memperlihatkan dimana saja posisi dari lingkungan internal dan eksternal yang telah disebutkan di atas.

Gambar 2.1
Diagram Analisis SWOT



(sumber: Rangkuti,2004:16)

Keterangan:

Kuadran I : strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy).

Kuadran II: strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran III: fokus strategi yang diterapkan adalah dengan meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran IV: ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, dimana perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Sebelum menyusun dan menggunakan matriks SWOT secara tepat, terlebih dahulu kita mengumpulkan semua informasi yang berkaitan dengan faktor-faktor yang berada dalam lingkungan internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pasang surut perusahaan.

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan

yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan 4 set kemungkinan alternatif strategi.

Tabel 2.1
Matriks SWOT

EFI	<i>Strengths (S)</i> (Tentukan 4-10 faktor kekuatan internal)	<i>Weaknesses (W)</i> (tentukan 4-10 faktor kelemahan internal)
EFE	<i>Strategi SO</i> Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	<i>Strategi WO</i> Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
<i>Threats (T)</i> (Tentukan 4-10 faktor ancaman eksternal)	<i>Strategi ST</i> Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	<i>Strategi WT</i> Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman.

Sumber : Rangkuti, 2016

Keterangan:

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

b. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan upaya untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

Matriks SWOT adalah kombinasi antara factor internal yaitu kekuatan dan kelemahan menggunakan factor eksternal yaitu peluang dan ancaman sebagai akibatnya akan menciptakan empat alternative taktik menurut kombinasi keduanya yakni taktik SO (*Strenght Opportunities*), ST (*Strenght Threats*), WO (*Weakness Opportunities*), dan WT (*Weakness Threats*). (Rangkuti, 2016)

- 1) Matriks IFAS (Ringkasan Analisis Faktor Internal) diperlukan untuk menentukan kekuatan yang dapat digunakan untuk mengatasi kelemahan yang ada pada suatu perusahaan dengan melakukan proses identifikasi berbagai factor yang ada dalam berfungsinya perusahaan. Factor perusahaan memiliki bidang seperti bakar, lokasi produksi, pemasaran, keuangan dan manajemen. (David 2010).
- 2) Matriks EFAS (Ringkasan Faktor Eksternal) Identifikasi factor eksternal diperlukan untuk mengembangkan peluang yang dapat digunakan untuk mengatasi potensi ancaman di masa depan. Kedua factor eksternal tersebut adalah lingkungan makro (termasuk factor demografi, ekonomi, alam dan politik) dan lingkungan mikro (termasuk keadaan perusahaan, konsumen, pesaing dan produk alternative), yang dapat dibagi menjadi lingkungan (David, 2010)

Dalam penelitian Abdul Wahid Mongkito (2019) melakukan analisis eksternal strategi pengumpulan zakat diperlukan factor-faktor sebagai berikut: (1) *Strengh* (kekuatan), (2) *Weakness* (kelemahan) melakukan analisis eksternal, diperlukan factor-faktor: (3) *Opportunity* (peluang) (4) *Threat* (ancaman).

1. Strategi Matriks Internal-Eksternal (I-E)

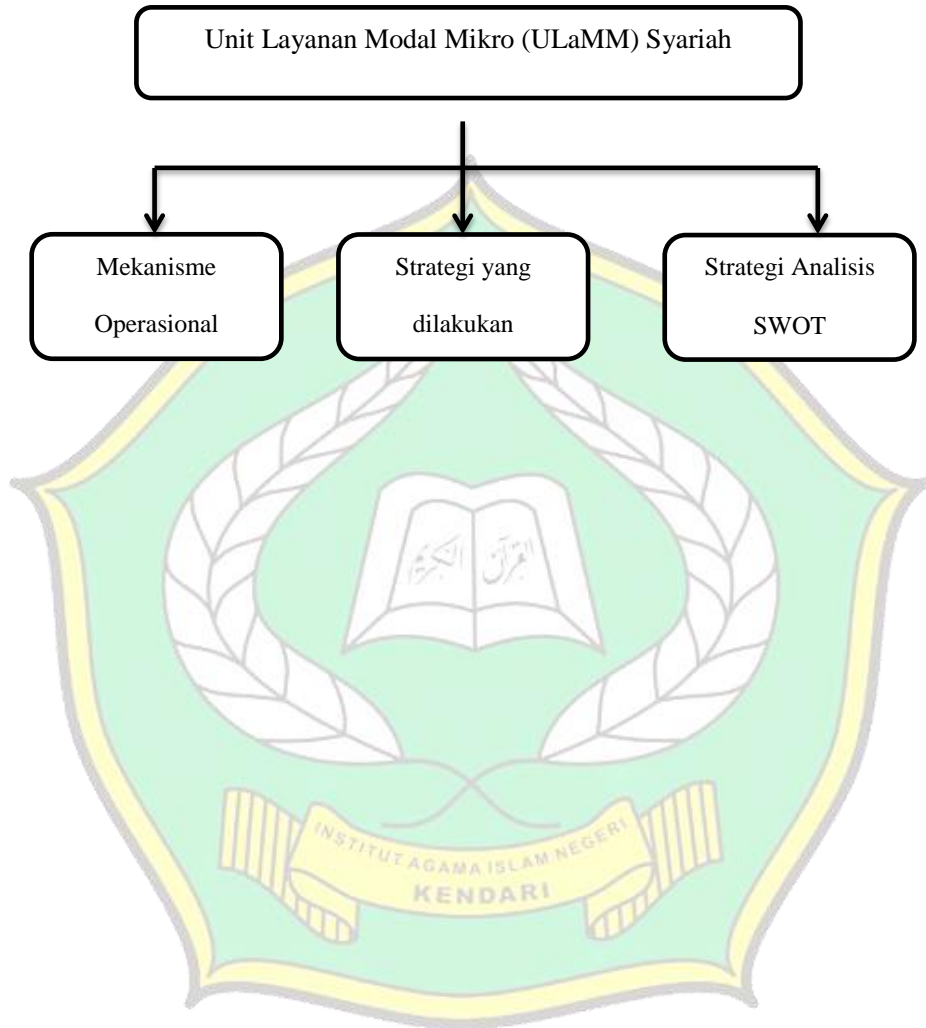
Matriks IE didasarkan pada dua dimensi utama, nilai IFE total berbobot pada sumbu x dan nilai EFE total berbobot pada sumbu y. ingatlah bahwa setiap departemen organisasi perlu membuat matriks IFE dan matriks EFE untuk bagian organisasi tersebut. Anda dapat membuat matriks IE tingkat grup dari jumlah yang dibobot berdasarkan pembagian. Pada sumbu x matriks IE, skor IFE keseluruhan dengan bobot 1,0 hingga 1,99 menunjukkan posisi internal yang lemah, dan skor 2,01,99 dianggap sedang. Padahal nilai 3.04.0 tergolong kuat. Demikian pula, untuk sumbu, skor total untuk EFE dengan bobot 1,0 hingga 1,99 dianggap lemah, 2,02,99 dianggap sedang, dan 3,04,0 dianggap tinggi. Matrik IE dapat dibagi menjadi tiga bagian kunci yang berbeda secara strategis. Pertama, subdivisi yang termasuk dalam sel I, II, atau IV disebut pertumbuhan dan evolusi. Strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau terintegrasi (integrasi ke belakang, integrasi ke deoan, integrasi horizontal) mungkin paling tepat untk area ini. Kedua, departemen yang tergolong dalam sel III, V, dan VII dikelola secara optimal dengan strategi keep-and-keep. Perusahaan yang telah mencapai portofolo mereka atau sekitar Sel I dari Matriks IE.

2. Strategi Matriks *Threats-Opertunities-Weakness-Strengths* (TOWS)

Pada tahap analisis, pengembangan rencana strategis ini terdiri dari penggunaan matriks TOWS. TOWS adalah alat pencocokan penting yang membantu manajer mengembangkan empat jenis startegi: strategi SO, WO, ST, dan WT. tujuan dari matriks TOWS ini bukan untuk memilih starategi terbaik, tetpai untuk menghasilkan strategi alternative yang layak. Hal ini karena tidak semua strategi yangdikembangkan dalam matriks TOWS telah dipilih untuk diimplementasikan. Penelitian ini menggunakan analisis TOWS untuk mengidentifikasi berbagai factor secara sistematis, memaksimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus memanimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi, terutama saat merencanakan masa depan. Ada empat jenis strategi yang kan dikembangkan dengan menggunakan TOWS: SO (*Strengths Opportunities*), WO (*Weaknesses Opportunities*) ST (*Strengths Threats*), dan (*Weaknesses Threats*)

2.2.7. Kerangka Teori

Berikut ini merupakan kerang teori darpenelitian ini:



BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan adalah penelitian lapangan. Penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian. Dalam penelitian ini peneliti melakukan studi langsung ke lapangan untuk memperoleh data mengenai strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil. (Moleong, 2012)

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif adalah mendeskripsikan atau menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian yang dilakukan. Sedangkan penelitian kualitatif menurut Bodgan dan Taylor (1975) adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. (Tohirin, 2013)

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif karena mendeskripsikan bagaimana strategi Unit Layanan

Modal Mikro (ULaMM) syariah dalam Pemberdayaan UMKM Kelurahan Bande Kecamatan Kadia.

3.2. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di ULAMM Syariah Cabang Tinanggea tepatnya di daerah Konawe selatan. Tepatnya di lingkungan UMKM yang ada daerah Tinanggea Sulawesi Tenggara Konawe Selatan. Penelitian ini di dasarkan pada fonemena yang ada dimana UMKM banyak mengambil pembiayaan di ULAMM Syariah Cabang Tinanggea. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 31 mei 2022 sampai dengan tanggal 7 juli 2022 atau tepatnya penelitian ini dilakukan setelah ujian proposal.

3.3. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian ini adalah subyek dari mana data diperoleh. Data merupakan hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta maupun angka. Jadi dapat diartikan segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi itu sendiri merupakan hasil pengelolaan suatu data yang dapat dipakai untuk suatu keperluan.

Sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari

wawancara atau hasil pengisian kuisioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Data ini harus dicari melauli narasumber atau dalam bentuk responden, yaitu orang yang dijadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi ataupun data. Sumber data primer pada penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan responden/informan yang berhubungan dengan Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah Bende Kecamatan Kadia.

Adapun sumber data primer yang digunakan adalah berupa informasi dan data langsung dari perusahaan, baik berupa struktur organisasi beserta tugasnya, strategi pemberdayaan baik dari segi permodalan melalui produk mikro yang ditunjukan bagi Usaha Mikro Kecil yang minimal telah berdiri satu tahun dan juga pengembangan kapasitas usaha, dan data kegiatan PKU.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh dari subjek penelitiannya dan mengacu pada data yang diterbitkan sebelumnya. Data sekunder meliputi buku yang diterbitkan sebelumnya seperti artikel, Koran, jurnal dan sebagainya. (Idrus, 2014)

Adapun data sekunder penelitian ini diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, karya tulis mupun artikel terkait, penelitian yang berkaitan dengan tema penelitian serta sumber lain berupa hasil laporan penelitian yang masih relevan dengan tema yang

dibahas, baik terkait strategi pemberdayaan, pemberdayaan Usaha Mikro Kecil, UMKM dan juga Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Observasi diarahkan pada kegiatan memperhatikan secara akurat, mencatat fenomena yang muncul, dan mempertimbangkan hubungan antaraspek dalam fenomena tersebut. (Supardi, 2006)

Adapun observasi dilakukan oleh di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani yang Berlokasi di Kelurahan Bende Kecamatan Kadia.

2. Wawancara

Wawancara merupakan bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk Tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Oleh karena itu, wawancara tidak hanya menagkap pemahaman atau ide, tetapi juga dapat

menangkap perasaan, pengalaman, emosi, motif yang dimiliki oleh responden yang bersangkutan. (Gulo, 2002)

Teknik wawancara ini digunakan untuk memperoleh data secara mendalam. Tujuannya agar wawancara tidak menyimpang dari permasalahan. Dalam penelitian ini objek wawancara yaitu bapak Jumardin selaku Kepala Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah Cabang Tinanggea PT.Permodalan Nasional Madani . Selain itu, wawancara juga dilakukan kepada beberapa karyawan diantaranya Bapak Joni dan Bapak Tesar selaku Account Officer Mikro (AOM) dan beberapa nasabah ULAMM untuk melakukan konfirmasi, agar diperoleh data yang lebih akurat guna memperoleh data yang diperlukan untuk mendukung penelitian ini. Yakni dengan pemberdayaan yang telah dilakukan terkait dengan pengembangan Kapasita usaha.

3. Dokumentasi

Dokumentasi artinya barang-barang tertulis. Dari teknik dokumentasi ini, peneliti mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, Koran, majalah dan lain sebagainya. (Arikunto, 1998) dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data yang berkaitan dengan strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT.Permodalan Nasional Madani. Dokumentasi yang dikumpulkan meliputi leaflet, data terkait produk, data pembiayaan, struktur organisasi, serta data pengembangan kapasitas usaha.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit menyusun ke dalam pola, memilah mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. (Anggito & Setiawan, 2018)

Sedangkan analisis data secara sistematis peneliti melakukan tiga langkah yaitu:

1. Redukasi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, focus pada hal-hal penting. Dengan demikian data yang dirangkum akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan. (Sugiyono, 2012)

Dalam aktivitas usaha Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) terdapat banyak sekali kegiatan di dalamnya. Sehingga Penulis memfokuskan peneliti pada Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk, uraian tingkat, bagan, hubungan antar

kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. (Sugiyono, 2012)

3. Verifikasi dan Penarikan Kesimpulan

Merupakan kegiatan akhir dari analisis data. Penarikan kesimpulan berupa kegiatan interpretasi, yaitu menemukan makna data yang telah disajikan. Selanjutnya data yang telah dianalisis, dijelaskan dan dimaknai dalam bentuk kata-kata untuk mendeskripsikan fakta yang ada di lapangan, pemaknaan atau untuk menjawab pertanyaan penelitian yang kemudian diambil intisarinnya saja.

3.6. Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data

Keabsahan data dapat dicapai dengan menggunakan proses pengumpulan data yang tepat. Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Teknik ini berfungsi untuk mengecek kebenaran dan keakrutan data penelitian. (Satori & Komariah, 2014)

1. Triangulasi Sumber

Cara meningkatkan kepercayaan penelitian adalah dengan mencari data dari sumber yang beragam yang masih terkait satu sama lain. Peneliti perlu melakukan eksplorasi untuk mengecek kebenaran data dari berbagai sumber.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik adalah penggunaan beragam teknik pengungkapan data yang dilakukan kepada sumber data. Menguji kredibilitas data dengan triangulasi teknik yaitu dengan mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Data yang diperoleh melalui wawancara, lalu di cek dengan observasi kemudian dengan dokumen, apabila ternyata diperoleh situasi yang berbeda maka peneliti perlu melakukan diskusi lebih lanjut dengan sumber data atau yang lain untuk memastikan data yang dia anggap benar.

3. Triangulasi Waktu

Peneliti dapat mengecek konsistensi, kedalaman dan ketepatan atau kebenaran data dengan melakukan triangulasi waktu. Menguji kredibilitas data dengan triangulasi waktu dilakukan dengan cara mengumpulkan data pada waktu yang berbeda. Seperti peneliti melakukan wawancara di sore hari, bias mengulanginya di pagi hari dan mengeceknya kembali di siang hari, hingga di temukan kepastian datanya.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Sejarah ULaMM Syariah PT.Permodalan Nasional Madani

PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) atau biasa dikenal dengan PNM, berdiri pada tanggal 1 Juni 1999 berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 38/1999 tanggal 29 Mei 1999 yang disahkan oleh menteri Kehakiman melalui peraturan No. C.11.609.HT.99 tanggal 23 Juni 1999, kemudian dikukuhkan melalui SK menteri keuangan No.487/KMK.017.1999 tanggal 13 oktober 1999 yang merupakan salah satu perwujudan dari TAP MPR No. XVI/1998 tentang Demokratisasi Ekonomi. Saham perusahaan dimiliki Pemerintah Republik Indonesia, dimana sebagai BUMN yang lahir dengan semangat demokrasi ekonomi, PNM memiliki tugas khusus memberdayakan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK) yang dilakukan melalui penyelegaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen. Misi BUMN ini adalah menciptakan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha serta mampu menciptakan lapangan kerja baru.

PT.PNM saat ini di 2022 sudah berusia 23 tahun pencetusnya itu adalah BJ. Habibie. Saat ini direktur utama PT.PNM adalah Pak arief Mulyadi. PT PNM ini adalah salah satu lembaga Badan usaha milik Negara. Di tahun 2021 telah

holding ultra mikro bersama BRI dan pegadaian. BRI mempunyai saham terbesar kedua pegadaian dan ketiga adalah PNM. PT PNM ini mempunyai lima produk dalam bentuk perusahaan yang pertama adalah ULaMM Syariah dan ULaMM Konfensional, kedua PNM Mekaar, Fentura dan keempat PKBL



Gambar 4.1 Pencetus PT PNM



Gambar 4.2 Direktur Utama PT PNM

ULaMM Syariah ini berdiri di Tinanggea pada tahun 2013. Karena PNM melihat pangsa pasar. Jadi PNM ini berada di kota Kendari sendiri ada dua unit yaitu ULaMM Mandonga dan ULaMM Wua-Wua, Unaaha, Kolaka, Dawi-Dawi, Lasusua, Bombana dan Tinanggea. Ada delapan unit khususnya di Sultra ini untuk memperluas pangsa pasarnya. ULaMM Syariah ini salah satu kabupaten terbesar terluas wilayahnya itu ada di Konawe Selatan jadi dilihat dari Potensi pasar yang cukup besar sehingga ULaMM Syariah itu di tempatkan pusatnya ada di Tinanggea.



Gambar 4.3 Kantor ULaMM Syariah Cabang Tinanggea

Pembentukan ULaMM, atau “Unit Layanan Modal Mikro” berupa *pilot project* pada pertengahan tahun 2008 merupakan upaya PNM dalam melayani pinjaman modal secara langsung kepada kalangan Usaha Mikro Kecil (UMK)

diberbagai daerah disertai bimbingan untuk pengembangan usaha. Unit usaha ini beroperasi di lokasi-lokasi padat usaha atau sentra-sentra usaha Usaha Mikro Kecil (UMK) dengan maksud agar dengan mudah bisa memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan kecil. ULaMM berfungsi sebagai gerai layanan satu atap atau “*one stop shopping*” bagi para pengusaha mikro dan kecil yang dilengkapi dengan berbagai dukungan teknis. ULaMM memberikan pembiayaan sampai dengan Rp 200 juta per nasabah untuk jangka waktu pinjaman maksimal empat tahun.

Dalam melaksanakan aktivitasnya, ULaMM tidak hanya terbatas pada penyaluran modal tetapi juga dilengkapi dengan penyertaan pelatihan, jasa konsultasi, pendampingan serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah Usaha Mikro Kecil (UMK), agar usahanya bisa berkembang sehingga mampu mengakses permodalan yang lebih besar, termasuk modal dari lembaga keuangan lain. Kehadiran ULaMM diharapkan mampu menjadi alternatif bagi pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) yang selama ini belum terjangkau oleh lembaga keuangan lain. Pangsa pasar yang dijangkau ULaMM lebih kepada pelaku usaha mikro kecil dengan pinjaman yang relative kecil. Karena jangkauan ULaMM lebih berfokus kepada nasabah mikro kecil yang jumlahnya sangat banyak. Dengan sendirinya tidak terlalu berbenturan dengan lembaga keuangan lain terutama perbankan, yang nilai

pembiayaanya mencapai puluhan juta per nasabah.

ULaMM juga tidak akan berbenturan dengan Lembaga Keuangan Mikro lain yang sudah bermitra dengan PNM maupun yang belum bermitra dengan PNM. Bahkan dalam melaksanakan kegiatannya, ULaMM diupayakan akan bermitra dengan lembaga lainya baik berupa pendanaan dan system manajemen. (PT. Permodalan Nasional Madani 2020)

Setelah hampir dua decade beroperasi, PT.PNM kini memiliki 62 Kantor Cabang dengan 628 Unit ULaMM yang tersebar di 2.837 kecamatan di Indonesia dan menjangring 73.712 nasabah ULaMM. Dengan total penyaluran pembiayaan pada 2019 mencapai Rp 3,88 triliun. Pada akhir 2019 pembiayaan syariah dilayani oleh 229 kantor unit yang terdiri dari 57 unit ULaMM Syariah dan 172 unit layanan syariah. Jumlah unit layanan syariah akan terus bertambah seiring dengan meningkatnya permintaan atas pembiayaan dengan pola Syariah.ULaMM merangkul UMK bersama-sama menuju pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, PT.PNM akan berkontribusi positif bagi pemerataan ekonomi Indonesia di masa yang akan datang. (Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani, 2019: 53)

4.1.2. Visi Misi ULaMM Syariah PT. Permodalan Nasional Madani

a. Visi

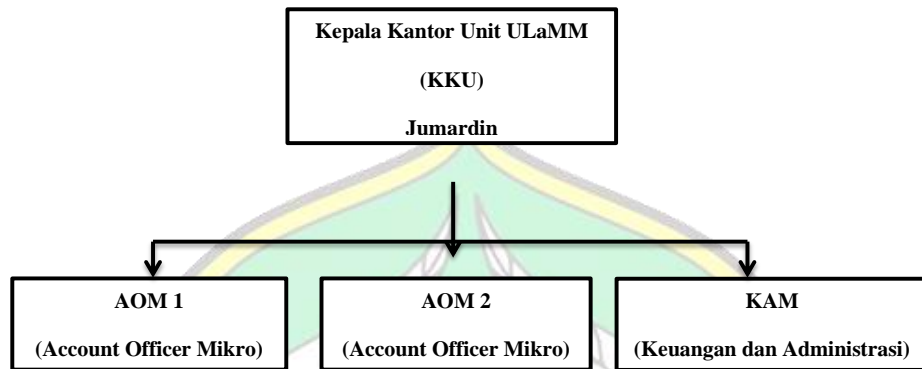
“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) dengan berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang Baik”.

b. Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- 2) Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada Lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sector UMKMK. (PT Permodalan Nasional Madani, 2020)

4.1.3. Struktur Organisasi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea

Gambar 4.4
Struktur Organisasi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea



Salah satu Kepala Kantor Unit (KKU) dan Account officer Mikro (AOM) ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:



Gambar 4.5 Kepala Kantor Cabang ULaMM Syariah Cabang Tinanggea

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan adalah sebagai berikut :

- a. Kepala Kantor Unit ULaMM Syariah (KKU)
 - 1) Menyusun RPUT dan RPUD Unit
 - 2) Melaksanakan survey dan pemetaan Calon Nasabah
 - 3) Melaksanakan pembinaan dan pengawasan terhadap aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh AOM
 - 4) Melaksanakan verifikasi terhadap proposal pembiayaan
 - 5) Melaksanakan pengikatan pembiayaan
 - 6) Melaksanakan pembinaan dan pengawasan terhadap aktivitas pengelolaan yang dilakukan oleh AOM dan KAM
- b. Account Officer Mikro
 - 1) Melaksanakan aktivitas pemasaran
 - 2) Melaksanakan aktivitas inisiasi pembiayaan
 - 3) Melaksanakan aktivitas evaluasi kelayakan pembiayaan
 - 4) Melaksanakan aktivitas pengelolaan pembiayaan terhadap nasabah yang menjadi kelolaanya.
- c. Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM)
 - 1) Melaksanakan pengecekan kelengkapan dokumen
 - 2) Melakukan permintaan SLIK Ke Cabang
 - 3) Melakukan konfirmasi Biaya Asuransi dan Notaris
 - 4) Mengajukan Rencana Pencairan ke Cabang
 - 5) Melaksanakan *collection stage* pada H-7 kepada nasabah terkait jatuh tempo pembayaran dan memastikan apabila

- pembayaran akan dilakukan sebelum jatuh tempo
- 6) Melakukan verifikasi atas pembayaran nasabah yang belum teridentifikasi
 - 7) Melakukan konfirmasi ke nasabah dan meneruskan pengajuan memo penggunaan dana cadangan
 - 8) Mencetak surat peringatan kepada nasabah yang akan menunggak
 - 9) Mengecek data pinjaman dan DC terkait dengan pelunasan pembiayaan.

4.1.4. Budaya ULaMM Syariah PT Permodalan Nasional Madani

Dalam melayani secara optimal PNM menerapkan budaya perusahaan berdasarkan falsafah ILMU PADI yang artinya insan PNM semakin berisi akan semakin rendah hati. Padi merupakan sesuatu yang akrab bagi masyarakat juga merupakan symbol kemakmuran dan kesejahteraan. Penjabaran falsafah ILMU PADI dalam bentuk makna perkata adalah sebagai berikut:

1. I: Integritas

- a) Keberanian moral untuk menyatakan dan mempertahankan bahwa yang benar adalah benar dan yang salah adalah salah serta bertindak dengan benar.
- b) Mengupayakan seluruh kemampuan dan potensi pribadi untuk tetap bertindak, berperilaku dan bersikap dengan sesuai ketentuan dan prosedur yang berlaku.

- c) Konsistensi antara tindakan dengan nilai-nilai keyakinan dan keteguhan yang tak tergoyahkan dalam menjunjung tinggi nilai-nilai luhur dan keyakinan.

2. L: Loyalitas

- a) Kesiediaan karyawan untuk melanggengkan hubungannya dengan perusahaan.
- b) Kesiediaan/komitmen karyawan untuk tetap bekerja dimanapun mereka ditempatkan di perusahaan.
- c) Mampu menjaga nama baik atau citra perusahaan
- d) Sikap memegang teguh kesetiaan baik kepada perusahaan, atasan, maupun rekan kerja.

2. M: Mandiri

- a) Yakin atas kemampuan sendiri serta tidak melepaskan tanggungjawab, tetapi mencari jalan keluar dalam menghadapi kesulitan.
- b) Membuat perencanaan, perjalanan dan mengaevaluasi setiap pekerjaan yang disusun.
- c) Kreatif, solutif dan Inovatif
- d) Bekerja keras, cerdas, berkualitas dan bertanggung jawab.

3. U: Unggul

- a) Berupaya untuk selalu meningkatkan kualitas bisnis dan kualitas sumber daya manusia.
- b) Melakukan dan memberikan yang terbaik, memperbanyak ilmu, selalu berusaha secara maksimal,

mengoreksi diri sendiri apalagi melakukan kesalahan, membentuk lingkungan yang kondusif untuk berprestasi.

- c) Dalam mencapai target perusahaan, dengan mengedepankan format 3 K yaitu Kecepatan, Kualitas dan Kuantitas.

4. P: Profesional

- a) Kompetensi serta keahlian dalam bersikap, berfikir, bertindak dan bekerja keras sehingga menghasilkan pencapaian target yang optimal.
- b) Memiliki kesadaran yang tinggi untuk terus belajar, mengasah kemampuan, agar menjadi insan PNM yang cakap dan professional dalam pekerjaan
- c) Memiliki ide dan gagasan pada saat diperlakukan oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan
- d) Menerima dan mampu melaksanakan perbaikan terhadap ketidaksesuaian yang dilakukan.
- e) Bekerja sesuai dengan keahlian dan profesi yang ditekuni

5. A: Amanah

- a) Bekerja dengan dilandasi kejujuran serta nilai-nilai spiritual dalam mengemban tugas dan tanggungjawab.
- b) Menerima apa yang telah diserahkan oranglain kepada Insan PNM agar senantiasa terpelihara dengan baik.

6. D: Disiplin

- a) Taat dan patuh terhadap nilai-nilai yang menjadi

pedoman termasuk taat dan patuh dalam melakukan setiap pekerjaan yang menjadi tanggung jawab.

- b) Tepat waktu dalam melaksanakan setiap tugas
- c) Mematuhi system kebijakan serta tegas menegakan peraturan yang berlaku

7. I: Ikhlas

- a) Bekerja tanpa pamrih denganniati yang tulus, rendah hati, teguh pendirian dan *istiqomah*.
- b) bekerja dengan rendah hati dan tidak pernah mengenal lelah.
- c) Setiap perilakunya sama sekali tidak dipengaruhi oleh ada atau tidaknya kedudukan maupun penghargaan. (PT Permodalan Nasional Madani, 2014)

4.1.5. Keunggulan ULaMM Syariah

Sesuai dengan tujuan dari pendirian ULaMM Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero), yaitu sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mendapat tugas membantu pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, baik melalui pembiayaan maupun pembinaan atau jasa manajemen. Berbagai kegiatan itu merupakan keunikan tersendiri bagu ULaMM PT PNM dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, dimana ULaMM PT PNM tidak hanya memberikan pembiayaan kepada UMK tetapi juga melakukan berbagai pembinaan. Adapun keunggulan lain ditawarkan adalah sebagai berikut:

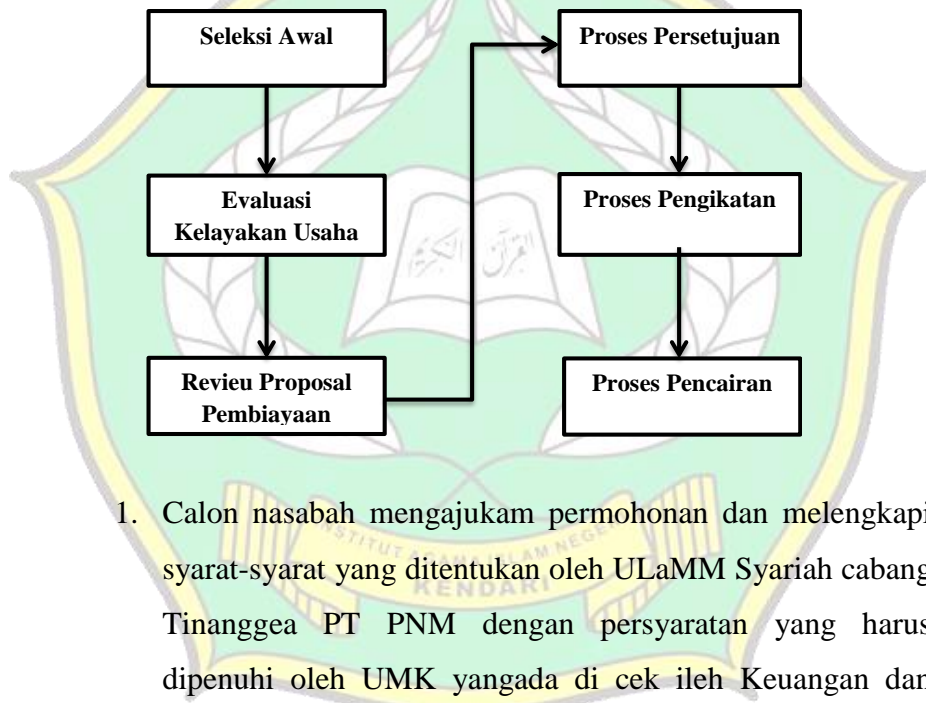
- a. Untuk memberdayakan Masyarakat
- b. Dari segi prodaknya sudah bisa dirasakan dari masyarakat yang belum pernah menyentuh sama sekali pembiayaan di perbankan.
- c. Sangat terjangkau prodaknya dari pinjaman 10-15 juta tidak memakai jaminan, 15-50 juta pake jaminan tergantung dari jenis prodaknya
- d. Prosesnya mudah dan cepat. Karena pinjaman 10-15 juta tanpa BI Checking untuk melihat pembiayaan lain.
- e. Memiliki tambahan prodak yang tidak dimiliki pembiayaan lain yaitu Program PKU (Pengembangan Kapasitas Usaha). Tidak hanya diberikan modal Financial tetapi juga dikasih modal intelektual dan modal social.
- f. Proses pencairan pinjaman cepat.
- g. Setoran angsuran tidak perlu datang ke kantor ULaMM. Bisa melalui SMS Banking dan Mesin ATM.
- h. Maksimal pembiayaan hingga 200 juta
- i. Penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah berdasar fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), bagi pelaku usaha UMKM. (PT Permodalan Nasional Madani 2020)

4.2. Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1. Mekanisme Pembiayaan ULaMM Syariah Cabang Tinanggea

Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Tinanggea PT Permodalan Nasional Madani sebagai Berikut:

Gambar 4.6
Alur Pembiayaan ULaMM Syariah Cabang Tinanggea



1. Calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang ditentukan oleh ULaMM Syariah cabang Tinanggea PT PNM dengan persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMK yang ada di cek oleh Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah cabang Tinanggea PT Permodalan Nasional Madani Sebagai berikut : (PT Permodalan Nasional Madani 2021)

- a. Perorangan atau badan usaha
 - b. Berusia antara 21-65 tahun
 - c. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
 - d. Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan
 - e. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
 - f. Fotocopy KTP pemohon suami istri (bila telah menikah)
 - g. Fotocopy Kartu Keluarga
 - h. Fotocopy Surat Nikah
 - i. Surat keterangan usaha
 - j. Fotocopy dokumen lain sebagai pelengkap yaitu PBB terbaru, rekening listrik, telepon, air 3 bulan terakhir, rekening tabungan Koran 3 bulan terakhir.
 - k. Fotocopy rekening listrik, telepon PBB
 - l. Pinjaman diatas Rp 50.000.000 wajib NPWP
2. Kemudian AOM melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan dan juga melakukan survey secara langsung oleh KKU. Yang akan menjadi pertimbangan pihak ULaMM Tinanggea yaitu 5C (*character, capacity, capital, collateral, conditional*) terhadap calon nasabah. Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:
- a. *Character* (kepribadian, watak)
Merupakan sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon nasabah.. tujuannya adalah untuk memberikan

keyakinan kepada ULaMM Tinanggea bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah atau anggota membayar pembiayaannya. Orang yang memiliki karakter yang baik akan berusaha untuk membayar pembiayaannya dengan berbagai cara.

b. *Capacity* (kemampuan)

Capacity untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaannya yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya dalam mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

c. *Capital* (Modal)

Capital adalah modal usaha dari calon nasabah harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur perusahaan calon nasabah. Hasil analisis neraca lajur akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidak sehatnya perusahaan. Jika terlihat baik maka bank dapat memberikan pembiayaan kepada pemohon yang bersangkutan, akan tetapi jika tidak maka tidak akan mendapatkan pembiayaan yang diinginkan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat digunakan sebagai pengganti pembayaran apabila peminjam tidak dapat meneruskan angsuran kepada bank. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika tidak terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung ULaMM Syariah cabang Tinanggea dari resiko kerugian.

e. *Conditional of Economic* (kondisi ekonomi)

Kondisi perekonomian pada umumnya dan bidang usaha pemohon kredit khususnya. Jika baik dan memiliki prospek yang baik maka permohonanya akan disetujui, sebaliknya jika kurang baik, permohonan pembiayaannya akan ditolak.



Gambar 4.7 Survei Kelayakan Usaha

3. Pihak KKU melakukan verifikasi terhadap proposal pembiayaan. Apabila hasil penilaiannya layak maka pengajuan proposal pembiayaan tersebut di ajukan ke cabang.
4. Pihak cabang akan terlebih dahulu melakukan verifikasi data ke ULaMM Tinanggea, baru kemudian melakukan survey secara langsung atau *On the Spot Checking* (OTS).
5. Baru kemudian pihak cabang dan pusat dapat memutuskan persetujuan dan apabila tidak layak maka permohonan akan ditolak.
6. Proses pengikatan pembiayaan yakni pembuatan akad pembiayaan *murabahah* dilakukan oleh KKU



Gambar 4.8 Proses Pembuatan Akad

7. Proses pencairan dan pengiriman dana pencairan langsung ke rekening tabungan atas nama nasabah.

4.2.2. Strategi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dalam Memberdayakan UMKM

Dalam masalah pokok yang dihadapi oleh usaha mikro kecil adalah permodalan atau finansial. Dalam hal ini ada beberapa upaya yang dilakukan oleh ULaMM Syariah cabang Tinanggea sebagai strategi dalam memberdayakan Usaha Mikro Kecil, antara lain :

a. Strategi Produk

Produk ini diwujudkan dalam bentuk pembelian barang-barang yang diperlukan untuk bisnis yang dioperasikan oleh pelanggan dan perusahaan pembiayaan adalah usaha produktif yang telah berjalan minimal 1 tahun, tidak ada bisnis baru atau saat ini. Terserah para pihak ULaMM Syariah akan melihat seberapa besar kemampuan pelanggan dengan laba operasi yang dicapai.

Dalam hal ini ULAMM Syariah Cabang Tinanggea menyediakan beberapa macam produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Unit Layanan modal mikro (ULAMM) Syariah diantaranya sebagai berikut:

Madani mikro murabahah ini terjadi menjadi berbagai jenis tergantung plafond yang diajukan oleh nasabah. Adapun jenis- jenisnya sebagai berikut:

- a. Madani mikro murabahah 10 (M3-10) untuk plafond mulai dari Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah).

- b. Madani mikro Murabahah 25 (M3-25) untuk plafond diatas Rp. 25.000.000,- (duapuluh lima juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).
- c. Madani mikro Murabahah 50 (M3-50) untuk plafond diatas Rp. 51.000.000,- (limapuluh satu juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah).
- d. Madani Mikro Murabahah 200 (M3-200) untuk plafond diatas Rp. 101.000.000,- (seratus satu juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp. 200.000.000,- (duaratus juta rupiah)

Perbedaan	M3-10	M3-25	M3-50	M3-200
Plafond	Rp.10.000.000- Rp.15.000.000	Rp.25.000.000- Rp.50.000.000	Rp.51.000.000- Rp.100.000.000	Rp.101.000.000- Rp.200.000.000
Tenor	12 Bulan sampai 24 bulan	12 bulan sampai dengan 36 bulan	12 bulan sampai dengan 36 bulan	12 bulan sampai dengan 48 bulan
Margin	1,8%	1,8%	1,68%	1,59%
Jenis Usahanya	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang sayur • Pedagang Ikan • Asongan • Pedagang roti • Pedagang Bakso 	<ul style="list-style-type: none"> • Mobiler • Jual beli pakaian • Usaha campuran • Sembako • Pedagang gas 	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang ikan dan pakaian • Sembako dan pedagang ayam potong 	<ul style="list-style-type: none"> • Galian batu • Somel • Jasa angkutan
Jumlah Nasabah	126 Nasabah	149 Nasabah	65 Nasabah	55 Nasabah

Hal ini juga disampaikan oleh Salah satu nasabah ULaMM Syariah :

“Dari segi produknya sudah bisa dirasakan dan sangat terjangkau dari pinjaman 10-15 juta tidak pake jaminan 15-50 juta pake jaminan tergantung dari jenis produknya dan tambahan produknya tidak ada di pembiayaan lain



Gambar 4.9 Salah satu nasabah ULaMM

b. Strategi Harga

Untuk strategi harga pada produk pembiayaan madani mikro murabahah ULaMM Syariah menawarkan Margin yang cukup menarik yaitu untuk M3-10, M3-25, M3-50 DAN M3 Prima 50 tingkat margin sebesar 1,6%, untuk M3-100 dan M3-200 tingkat margin sebesar 1,4% untuk M3-SUP 50 dan M-SUP 500 tingkat margin sebesar 0,9%.(Wawancara 25 April 2022)

c. Strategi Produksi

Untuk startegi ini, sebagian besar nasabah ULaMM Syariah adalah pedagang yang memiliki jualan di pasar. Informasi tentang pembiayaan ini disampaikan lewat teman-teman mereka atau saudara mereka yang telah mengajukan

pembiayaan dan telah direalisasikan oleh ULaMM Syariah. Karena pembiayaan yang telah direalisasikan adalah pembiayaan *murabahah*. Oleh karena itu nasabah dapat mengajukan pinjaman untuk pembelian barang dagangan yang diperlukan sehingga dapat menambahkan modal usahanya dan dapat mengembangkan usahanya.

Dalam strategi ini, ULaMM Syariah tidak memiliki agen yang dapat menyalurkan produk pembiayaan, tetapi dalam strategi ini distribusi dapat dilakukan dengan lokasi ULaMM Syariah cabang Tinanggea ini yang strategis karena berada dilingkungan masyarakat yang dapat dijangkau dari beberapa arah, dan berada juga di wilayah yang padat penduduk dan berdekatan dengan pasar. (Wawancara 25 April 2022)

d. Strategi Promosi

Dalam strategi promosi, ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menggunakan strategi penyebaran brosur di pasar dan di masyarakat.



Gambar 4.10 Kegiatan Promosi

ULaMM Syariah dalam melakukan pemberdayaan sector Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) tidak hanya memberikan jasa pembiayaan, ULaMM Syariah juga memberikan jasa manajemen atau *capacity building* kepada UMKM. Melalui divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ULaMM Syariah terus memberikan pelatihan dan pendampingan usaha kepada nasabah UMKM. Hal ini juga disampaikan oleh beliau Bapak Jumardin Selaku Kepala Kantor ULaMM (KKU) Cabang Tinanggea:

“Setelah memberikan pembiayaan kepada nasabah ULaMM Syariah tidak kemudian kami melepaskan begitu saja, agar nasabah itu tidak hanya dikasih uang untuk pake modal tetapi juga di damping sampai naik usahanya, mengelola modalnya dengan adanya program Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang biasa dilakukan setiap 2 bulan sekali.

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Tesar selaku

Kolektor Unit (KLU):

“Kami menerapkan ini Pengembangan Kapasitas Usaha. Setelah kami memberikan permodalan kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Mereka tidak langsung kami lepas begitu saja. Akan tetapi kami pun memberikan pengarahan dan pendampingan/pembinaan kepada mereka. Baik berupa divisi pengembangan kapasitas usaha (PKU) yang dilakukan sebulan 2 kali. Ada pula pertemuan akbarnya dilakukan setahun sekali. Tidak berhenti disini saja, selain mengembangkan tugas menarik angsuran dari para nasabah, Kolektor Unit (KLU) juga akan menampung keluhan-keluhan dari para nasabah dan menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi di lapangan. Apabila dari pihak Kolektor Unit (KLU) tidak atau belum bisa mengatasi kendala tersebut, maka kami akan melakukan musyawarah dengan para anggota untuk membahas bagaimana solusi yang akan di ambil.

Ada dua jenis kegiatan utama yang dilakukan PKU dalam rangka pengembangan UMKM, yaitu pelatihan nasabah. ULaMM Syariah dan pembinaan kluser. Beliau Bapak Joni selaku Kepala Kantor Unit selaku marketing menyampaikan bahwa:

“Program kemitraan berupa Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang kami lakukan, juga berdampak pada semakin terjalin kedekatan kami dengan para nasabah ULaMM. Sehingga transparansi para nasabah binaan akan tercipta. Hal ini sangat membantu kami karena adanya transparansi nasabah, maka ketika ada permasalahan baik sulitnya bahan baku, pemasaran, kurangnya pengetahuan manajemen

atau yang lain, kami langsung menanggapi dengan memberikan arahan-arahan kepada para mitra binaan



Gambar 4.11 Kegiatan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)

4.2.3. Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi ULaMM dalam Memberdayakan UMKM

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Tinanggea dalam mencapai tujuan organisasinya, memerlukan upaya peningkatan strategi dan evaluasi kinerja secara terus menerus terhadap program-program yang telah dilaksanakan, untuk itu salah satu pendekatan yang digunakan ULaMM Syariah Tinanggea adalah menyusun analisis SWOT, analisis SWOT ini akan menilai factor-faktor kekuatan dan kelemahan secara internal, dan eksternal untuk mengukur peluang dan tantangan yang dihadapi ULaMM Syariah Tinanggea.

Aspek analisis Lingkungan Internal ULaMM Syariah Tinanggea bersumber pada sumber-sumber daya organisasi dan

sumber-sumber daya fisik. Factor pertama berkenaan dengan segala sesuatu yang berkaitan dengan SDM ULaMM Syariah Tinanggea seperti: pengalaman, reputasi, kapabilitas, pengetahuan dan wawasan, keahlian dan kebijakan. Factor kedua berkaitan dengan system dan proses yang digunakan ULaMM Syariah Tinanggea termasuk di dalamnya strategi, struktur organisasi, budaya, manajemen operasi, keuangan, penelitian dan pengembangan, pemasaran, system informasi dan system pengendalian ULaMM Syariah Tinanggea. Factor ketiga meliputi perlengkapan, lokasi geografis, dan teknologi. Aspek eksternal mencakup sejumlah pertimbangan aspek politik, ekonomi, social dan perkembangan teknologi ULaMM Syariah Tinanggea.

Perencanaan strategi yang baik dapat menggunakan metode matriks SWOT yang telah dikembangkan Kearns (1992) sebagai berikut:

1) Strategi SO

Ini merupakan situasi yang menguntungkan ULaMM Syariah Tinanggea memiliki kekuatan dan peluang, dengan memiliki modal dari PT. PNM dan usaha di bidang pembiayaan, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

2) Staretki ST

Meskipun ini menghadapi berbagai tantangan, namun

masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan ULaMM Syariah Tinanggea adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara diversifikasi program yang bagus, apabila ditinjau pada usaha yang dijalankan yaitu usaha pembiayaan, maka dapat meminimalisir factor yang menjadi tantangan, karena masih banyak UMKM yang membutuhkan tambahan modal.

3) Strategi WO

ULaMM Syariah Tinanggea dalam menghadapi peluang pasar yang sangat besar, akan tetapi dilain pihak ia harus menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal, maka strategi yang harus digunakan adalah meminimalkan masalah-masalah internal, sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik salah satunya menambahkan sumber daya manusia syariah dan menawarkan produk-produk yang baru.

4) Strategi WT

Strategi ini sangat tidak menguntungkan bagi ULaMM Syariah Tinanggea, strategi yang harus dilakukan adalah dengan mengendalikan kerugian yang dialami, sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

Analisis strategi pengembangan bisnis ULaMM Syariah secara umum dapat ditinjau berdasarkan kekuatan dan peluang

yang memiliki perusahaan yang kemudian dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mengurangi kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh ULaMM Syariah. Diantara kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki ULaMM Syariah adalah sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strength*) ULaMM Syariah

Menurut Sedarmayanti (2014:109), kekuatan (*strength*) merupakan factor internal yang membantu suatu perusahaan mencapai tujuannya. Kekuatan adalah sumber daya/kemampuan yang dikuasai atau tersedia oleh suatu bisnis yang membuatnya relative lebih unggul dari para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan berasal dari sumber daya dan ketarampilan perusahaan yang tersedia. ULaMM Syariah Cabang Tinanggea memiliki beberapa kelebihan yang membuat tetap kompetitif. Kekuatan yang dimiliki ULaMM Syariah Cabang Tinanggea yaitu:

a) Memiliki Asset Financial yang cukup kuat

ULaMM Syariah Tinanggea memiliki kekuatan untuk mengembangkan usaha dengan adanya asset financial yang cukup kuat karena ULaMM Syariah Tinanggea di dukung oleh PT. PNM yang termasuk ke dalam Badan Usaha Milik Negara (BUMN). ULaMM Syariah Tinanggea dapat dimanfaatkan asset finansial yang dimiliki dengan sebaik-baiknya.

Sejalan dengan pernyataan dari Joni selaku Bendahara ULaMM Syariah cabang Tinanggea sebagai berikut:

“ULaMM Syariah memiliki asset finansial yang cukup kuat karena di dukung oleh PT.PNM dan sudah termasuk dalam Badan Usaha Milik Negara (BUMN) selain itu suntikan dananya ada juga berasal dari pemerintah.

Hal ini dibenarkan oleh Bapak Jumardin selaku Kepala kantor unit ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:

“ULaMM ini adalah salah satu lembaga BUMN. Dan perusahaan ini pada tahun 2021 telah holding ultra mikro bersama BRI, Pegadaian. BRI mempunyai saham terbesar, kedua pegadaian dan ketiga adalah PNM.

- b) System informasi manajemen yang cukup canggih dan modern

Dengan adanya teknologi, maka memudahkan ULaMM Syariah Tinanggea dalam meningkatkan profesionalisme perusahaan dan mendorong terwujudnya ketertiban administrasi, data nasabah pembiayaan, dan system pencatatan yang procedural dan ketertiban masuknya informasi dan validitas data untuk kinerja ketatausahaan.

Sejalan dengan pernyataan Tesar selaku Account Officer Mikro (AOM) ULaMM Syariah Cabang

Tinanggea sebagai berikut

“Dengan adanya teknologi yang cukup canggih untuk saat ini sangat memudahkan kami dalam melakukan pekerjaan dan mengelola data nasabah dalam melakukan pembiayaan dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga lebih baik lagi.

Dan sesuai dengan pernyataan Joni selaku Bendahara di ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:

“Pencatatan laporan keuangan sudah tidak dilakukan secara manual lagi tetapi sudah menggunakan komputer sehingga memudahkan saya dalam melakukan pencatatan laporan keuangan.

Hal tersebut dibenarkan oleh Bapak Jumardin selaku Kepala Kantor Unit (KKU) ULaMM Syariah Cabang Tinanggea :

“Sistem informasi manajemen yang cukup canggih dan modern sangat mempengaruhi kinerja perusahaan. Oleh karena itu perusahaan wajib untuk menyediakan teknologi yang canggih untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

- c) SOP (*Standar Operating Procedur*) yang matang dan lengkap

SOP yang matang dan lengkap mempermudah ULaMM Syariah Tinanggea dalam mengoperasikan aktifitas pembiayaan. SOP ini dibuat oleh PT. PNM untuk menjadi acuan dalam menjalankan prosedur-prosedur pembiayaan ULaMM Syariah Tinanggea.

Sesuai dengan pernyataan Bapak Jumardin Selaku Kepala Kantor Unit (KKU) Cabang Tinanggea sebagai berikut:

“Saat ini perusahaan telah menyediakan kendaraan kantor untuk mempermudah karyawan dalam melakukan aktifitas pembiayaan kepada para nasabah. Tujuan untuk mempermudah karyawan yang tidak memiliki kendaraan pribadi

Hal ini dibenarkan oleh Bapak Tesar Selaku AOM ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:

“ Dengan adanya kendaraan kantor yang di sediakan perusahaan sangat membantu dalam melakukan aktifitas pembiayaan sehingga karyawan yang tidak mempunyai kendaraan bisa menggunakan kendaraan yang telah di sediakan oleh kantor.

- d) Dukungan dari pemerintah dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

ULaMM Syariah Tinanggea memiliki hubungan yang erat dengan pemerintah, karena ULaMM Syariah Tinanggea adalah layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani yang didirikan dengan maksud dan tujuan dalam rangka memberdayakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah melalui layanan jasa pembiayaan dan jasa manajemen dengan pola syariah.

2. Kelemahan (*Weakness*) ULaMM Syariah

Kelemahan adalah kekurangan dalam perusahaan sehingga membuat posisi perusahaan menjadi tidak menguntungkan dan tidak dapat bersaing dengan para pesaing dalam industry. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea yaitu:

1) Masih terbatasnya Akad

ULaMM Syariah Cabang Tinanggea untuk saat ini hanya melayani pembiayaan dalam bentuk murabahah, belum melakukan bentuk produk yang lain ataupun akad yang digunakan.

Sejalan dengan pernyataan Tesar Selaku Account officer Mikro (AOM) ULaMM Syariah Cabang Tinanggea sebagai berikut:

“Untuk saat ini ULaMM Syariah Cabang Tinanggea hanya melakukan pembiayaan dalam bentuk murabahah saja belum melakukan pembiayaan lain ataupun akad yang lainnya.

Hal ini dibenarkan oleh bapak Jumardin selaku Kepala Kantor Unit (KKU) Cabang Tinanggea:

“ULaMM Syariah Cabang Tinanggea hanya melakukan produk pembiayaan dalam bentuk akad murabahah saja belum melakukan akad-akad lain akan tetapi saat ini masih proses akan di masukan akad wakalah.

2) Sebagian modal dari bank swasta

ULaMM Syariah Cabang Tinanggea merupakan unit layanan modal mikro PT Permodalan Nasional Madani (PNM) yang sumber dananya tidak hanya dari pemerintah tetapi sumber dananya juga adapula dari bank swasta. Sehingga ULaMM Syariah Cabang Tinanggea mempunyai kewajiban untuk membagi keuntungan dengan bank swasta lainnya.

Sejalan dengan pernyataan bapak Jumardin selaku KKKU ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:

“ULaMM Syariah sumber dananya tidak hanya berasal dari pemerintah tetapi dari bank swasta seperti BRI. Ini menjadi salah satu kelamahan ULaMM Syariah sehingga keuntunganya harus di bagi dengan bank swasta lainnya.

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah situasi yang membantu perusahaan dalam mengetahui apa yang menjadi peluang perusahaan menjalankan bisnis sehingga dapat bersaing dengan para pesaing dibidang industry. Adapun peluang yang dimiliki ULaMM Syariah cabang Tinanggea yaitu:

1) Memberikan kemudahan permodalan untuk usaha mikro kecil

Dengan adanya unit layanan ULaMM di Tinanggea mempermudah masyarakat mendapatkan modal untuk membuka usaha dan mengembangkan

usahanya.

Sejalan dengan pernyataan Ibu Nurita selaku nasabah ULaMM Syariah Cabang Tinanggea sebagai berikut:

“adanya ini ULaMM di Tinanggea sangat membantu sekali masyarakat yang tidak punya modal untuk buka usaha akhirnya mereka bisa buka sendiri dengan dapat modal yang di kasih dari ULaMM.

Dan sesuai dengan pernyataan Ibu Fitri selaku nasabah ULaMM Syariah dan termasuk UMKM yang ada di Tinanggea:

“Dari bantuan modal yang diberikan oleh ULaMM akhirnya usahaku bisa berkembang dan meningkat.

2) Memberikan layanan berupa jasa manajemen berupa pengembangan kapasitas usaha (PKU)

Kegiatan pemberdayaan melalui PKU ini dilakukan dengan pembinaan terhadap nasabah baik berupa pendampingan dan juga pelatihan usaha serta membantu usaha mikro kecil dalam mengembangkan usahanya. Yang diadakan satu bulan dua kali pertemuan.

Sejalan dengan pernyataan Ibu Arni selaku nasabah ULaMM sebagai berikut”

“Saya selaku nasabah sangat antusias dan sangat senang dengan adanya kegiatan pengembangan kapasitas usaha (PKU) ini dapat membantu pengembangan mengenai pengetahuan maupun skill untuk menjalankan usaha sehingga usaha yang saya

jalankan dapat berkembang dengan lebih baik lagi.

Dan sesuai dengan pernyataan Ibu Fitri selaku nasabah ULaMM ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:

“Saya sangat senang karena kegiatan ini berdampak positif bagi usaha saya sendiri karena dengan adanya pelatihan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ini mampu meningkatkan pengetahuan saya dalam menjalankan usaha.

Hal ini dibenarkan oleh Bapak Jumardin selaku Kepala Kantor Unit (KKU) cabang Tinanggea.

“Program PKU ini adalah tambahan prodakyang tidak dimiliki pembiayaan lain. Dimana tidak hanya di kasih modal finansial tetapi juga dikasih modal intelektual dan social. Kalau pembiayaan lain setelah dikasih modal pinjaman untuk usaha dilepas disuruh mandiri. Kalau ULaMM setelah diberikan pinjaman dikasih modal intelektual dan social. Jadi, disini ada pendampingan usaha yang di adakan ULaMM itu satu bulan dua kali pertemuan kelompok yang didampingi sampai lunas. Dari pengembangan kapasitas usaha ini manfaatnya untuk nasabah yang tidak tau saling diskusi antara pegawainya dan nasabah seperti bagaimana bentuk pemasarannya yang seperti nasabah di ajar untuk tumbuh besar.



Gambar 4.12 Kegiatan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)

3) Pangsa pasar yang cukup besar

Karena melihat pangsa pasar yang cukup besar di Tinanggea menyebabkan permintaan dan kebutuhan modal yang mereka butuhkan semakin besar sehingga dengan adanya ULaMM di Tinanggea dapat mengatasi permasalahan modal yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Sejalan dengan pernyataan Bapak Jumardin selaku KKKU ULaMM Syariah Cabang Tinanggea :

“Dengan adanya permodalan ini kami melihat bahwa banyak peluang serta permintaan untuk diberikan modal usaha kepada masyarakat agar kebutuhan dan permasalahan dalam modal dapat teratasi.

Hal ini dibenarkan oleh pernyataan Tesar selaku AOM ULaMM Syariah cabang Tinanggea:

“Saya selaku AOM ULaMM yakin bahwa dengan

adanya modal yang perusahaan kami berikan mampu membantu mengatasi permasalahan modal yang dibutuhkan masyarakat khususnya di daerah Tinanggea ini.

4) Jaringan teknologi informasi yang semakin maju

Dengan adanya teknologi yang semakin berkembang ULaMM Syariah dapat memanfaatkan teknologi yang ada yang dapat memudahkan kegiatan operasionalnya baik dalam bidang pemasaran maupun operasional lainnya.

Sejalan dengan pernyataan dari bapak Joni selaku Bendahara ULaMM Syariah Cabang Tinanggea :

“Dalam hal jaringan teknologi informasi, menurut saya selaku bendahara melihat bahwa penggunaan teknologi informasi di ULaMM Syariah sudah sangat bagus. Seperti halnya dalam pembayaran angsuran permodalan dilakukan bisa melalui via transfer atau online tanpa harus membayar langsung ke kantor. Sehingga dengan adanya teknologi yang ada dapat membantu nasabah dan kegiatan operasional nya berjalan dengan baik pula.

Dan sesuai pernyataan Tesar selaku AOM ULaMM Syariah Cabang Tinanggea:

“Saya selaku AOM ULaMM dengan perkembangan teknologi saat ini, ULaMM Syariah Cabang Tinanggea juga semakin berkembang pesat, karena memanfaatkan teknologi yang ada misalnya dalam bidang pemasaran, ULaMM Syariah memberikan akses melalui social media lainya dalam membantu menyebarkan informasi mengenai kebutuhan permodalan di masyarakat.

Hal ini dibenarkan oleh Bapak Jumardin selaku KKU ULaMM Cabang Tinanggea:

“ Perusahaan saat ini sangat memanfaatkan teknologi yang ada dan semakin maju guna untuk membantu dan mempermudah teman-teman kantor dalam kegiatan operasional maupun operasional lainnya dalam bidang pemasaran.

Dengan adanya peluang strategis bagi ULaMM Syariah dalam meberdayakan UMKM. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Cabang Tinanggea berperan besar dalam membantu pertumbuhan Usaha Mikro Kecil, Menengah (UMKM) di Tinanggea. Hal ini juga dinyatakan oleh Bapak Jumardin selaku Kepala Kantor Unit (KKU) bahwa:

“Jika dilihat dari laju pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Tinanggea ini, yang makin lama semakin berkembang. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah mempunyai peluang yang sangat bagus untuk kedepanya. Karena selain memberikan kontribusi terhadap kemudahan permodalan untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), kami juga memeberikan jasa manajemen atau *capacity building* kepada pelaku UMKM. Hal ini akan memberikan nilai plus bagi kami dibandingkan lembaga pembiayaan lain yang hanya memberikan permodalan tanpa adanya pembiaanaan berkelanjutan.

Selain itu juga bapak Joni selaku marketing menyatakan bahwa :

“Dilihat saat ini khususnya di Tinanggea semakin meningkatnya UMKM yang ada di disini memberikan peluang yang cukup besar bagi ULaMM untuk memberdayakan UMKM. Kemudian pada saat ini Kepala persatuan di daerah ini juga adalah mitra kami, jadi apabila sewaktu-waktu kami ingin mengetahui data-data Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang membutuhkan pembiayaan, maka kami bisa langsung menawarkan produk-produk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dan memberikan Pembinaan Usaha”.

4. Ancaman (*Threatment*) ULa MM Syariah

Ancaman adalah hal-hal yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, sehingga akan menjadi hambatan bagi perusahaan. Adapun ancaman ULaMM Syariah cabang Tinanggea yaitu :

- 1) Belum terlaksananya pemberdayaan melalui kegiatan klestarisasi seperti kegiatan pemberdayaan temu usaha nasabah unit, temu usaha nasabah cabang, serta PKU akbar yang telah terlaksana rutin.
- 2) Banyaknya lembaga keuangan mikro yang menysar usaha mikro kecil sebagai nasabah.

1. Matriks SWOT

a) *Internal factor evaluation* (IFE) Matriks

Berdasarkan analisis SWOT yang telah ditentukan di atas, maka dapat disusun *internal factor evaluation* atau IFE matriks (kekuatan dan kelemahan) yang terdiri dari bobot dan rating, penilaian bobot dan rating akan dilakukan oleh

peneliti pada KKKU ULaMM Syariah Cabang Tinanggea Kelurahan Tinanggea cabang Tinanggea

Berdasarkan analisis di atas maka kinerja usaha dapat ditentukan oleh kombinasi dari factor internal dan factor-faktor eksternal. Dengan kombinasi kedua factor tersebut dapat ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT dibawah ini:

1. Strategi SO (*strength-opportunity*)
 - a) Melakukan penambahan unit ULaMM Syariah
 - b) Lebih giat lagi mencari nasabah pembiayaan.
 - c) Menggunakan teknologi yang ada untuk memudahkan operasional pembiayaan
 - d) Memanfaatkan sebaik mungkin dukungan dari pemerintah.
2. Strategi ST (*strength-threats*)
 - a) Malaksanakan pemberdayaan melalui kegiatan klestarisasi seperti kegiatan pemberdayaan temu usaha para nasabah unit .
 - b) Malakukan manajemen keuangan yang baik dan professional.
 - c) Mempersiapkan segala sesuatu sejak dini apapun kemungkinan yang akan terjadi dapat diaatasi.
3. Strategi WO (*weakness-opportunity*)
 - a) Menambah akad-akad baru jangan hanya terbatas pada akad murabahah saja.
 - b) Meminimumkan suntikan modal dari bank swasta

4. Strategi WT (*weakness-threats*)

Meminimumkan suntikan dana dari bank swasta

4.3. Pembahasan

4.3.1. Strategi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dalam Memberdayakan UMKM

Sebagaimana dijelaskan pemberdayaan menurut Adams (2003:8) berarti cara atau metode yang digunakan individu, kelompok atau komunitas sehingga mereka menjadi mengelola lingkungan dan mencapai tujuan mereka sendiri, dan dengan demikian mampu bekerja dan membantu satu sama lain untuk memaksimalkan kualitas hidup mereka. (Sany, 2019)

1. Strategi Produk

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dapat diperoleh sebuah data dan fakta tentang teori dan fakta dilapangan mengenai startegi produk yang diterapkan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea.

Hasil menunjukan bahwa strategi produk yang diterapkan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea untuk memberdayakan UMKM yaitu pembiayaan murabahah yang dikenal dengan sebutan Madani Mikro Murabahah. Adapun Pembiayaan ULaMM Syariah Cabang Tinanggea merupakan pembiayaan modal kerja atau pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah

untuk modal usaha dan pembiayaan inventori (*inventory financing*) atau pembelian barang, mesin dan juga kendaraan usaha.

Hal ini sesuai dengan pendapat Gunartin (2017) bahwa bentuk dukungan yang diberikan dalam memberdayakan usaha mikro kecil agar tetap maju dalam membangun ekonomi bangsa, salah satunya adalah dengan penguatan permodalan.

2. Strategi Harga

Hasil peneliti mengenai strategi harga yang diterapkan ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan cukup terjangkau bagi nasabah dengan menawarkan margin yang menarik yaitu M3- 10, M3-25, M3-50 dan Prima 50 tingkat margin sebesar 1,6%, untuk M3-100 dan M3-200 tingkat marginya sebesar 1,4% untuk M3-50 dan M-SUP 500 tingkat marginya sebesar 0,9%. Hal ini sesuai dengan teori Ratnasari (2011) bahwa tujuan menentukan harga yakni untuk membangun *marketing share* atau memperluas jumlah pelanggan atau nasabah. Dengan menentukan harga yang murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah.

3. Strategi Promosi

Hasil penelitian mengenai strategi promosi yang diterapkan ULaMM Syariah Cabang Tinanggea

menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menggunakan strategi penyebaran brosur di pasar dan di masyarakat.

Hal ini sesuai dengan pendapat Kasmir dan Jakfar (2003) bahwa ada 4 macam sarana promosi yang dapat digunakan yakni periklanan, promosi penjualan, publisitas, penjualan pribadi. Dan ULaMM Syariah Cabang Tinanggea telah menggunakan salah satu cara promosi yang dikemukakan oleh Kasmir dan Jakfar (2003)

4.3.2. Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Unit Layanan Modal Mikro ULaMM Syariah dalam Pemberdayaan UMKM

Dalam menganalisis strategi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea, penulis menggunakan Metode analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*. Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi masalah internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memasarkan produknya. Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis yang menggambarkan (memberikan informasi) situasi dan keadaan. Analisis SWOT membandingkan peluang dan ancaman eksternal dengan kekuatan dan kelemahan internal. Ringkasan analisis elemen strategis internal siap untuk membentuk elemen strategis internal sebagai bagian dari

kekuatan dan kelemahan perusahaan. IFAS (Internal Strategic Elements Analysis Summary) disusun untuk membentuk elemen-elemen strategis internal dalam kerangka kekuatan dan kelemahan perusahaan. EFAS adalah elemen dari strategis eksternal perusahaan, strategis eksternal menjadi bagian dari peluang dan ancaman perusahaan. Keduanya dibandingkan satu sama lain, yang dapat menghasilkan alternative strategi (SO, ST, WO dan WT). Selanjutnya penulis mengidentifikasi strategi yang dapat digunakan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dalam menghadapi pesaing. Menurut penulis strategi yang paling baik dilakukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea adalah menggunakan matriks SWOT.

a. Matrix Faktor Strategi Internal

Penilaian dilakukan dengan memberi bobot dan rating dari faktor strategi internal yang sebelumnya telah dilakukan identifikasi terhadap factor internal ULaMM Syariah dalam memberdayakan UMKM, agar dapat dirumuskan alternative strategi yang lebih baik dan tepat sasaran. Matriks factor strategi internal (IFAS) ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4.1
Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)

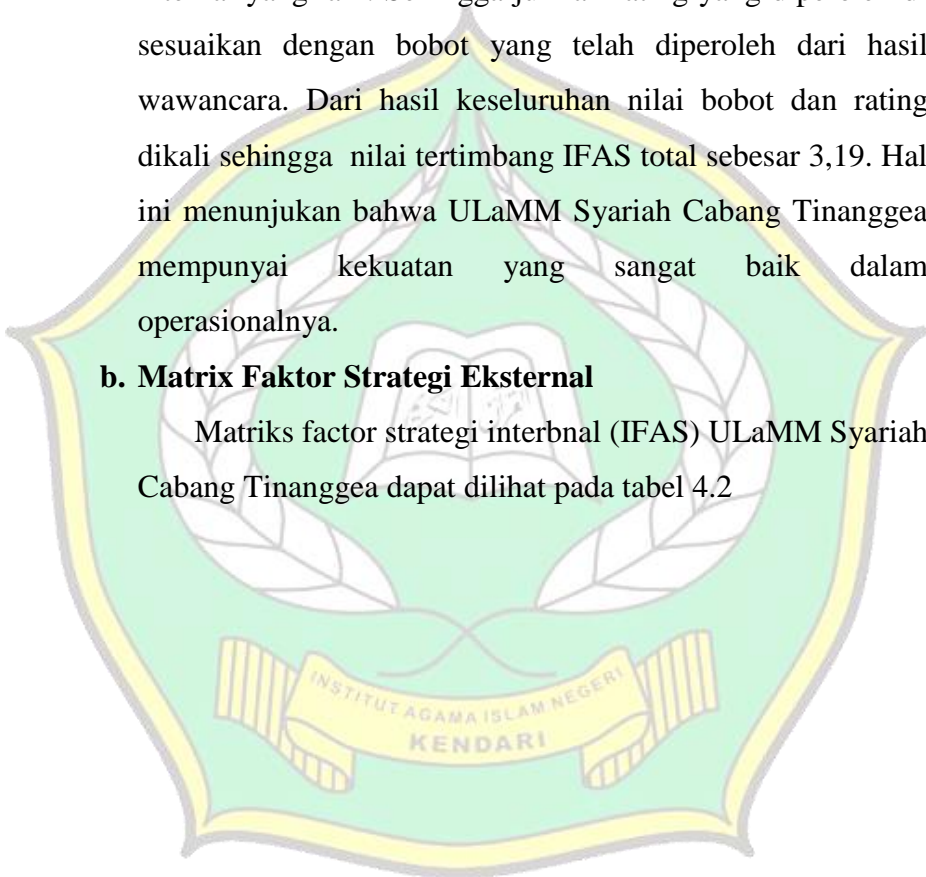
No	Factor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
1.	Kekuatan			
	1. Memiliki asset financial yang cukup kuat	0,19	4	0,76
	2. System informasi manajemen yang cukup canggih dan modern	0,19	3	0,57
	3. SOP (Standar Operating Procedur) yang matang dan lengkap	0,14	3	0,42
	4. Dukungan dari pemerintah dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah			
2.	Kelemahan			
	1. Masih terbatasnya akad	0,16 0,13	3 3	0,48 0,39
	2. Sebagian modal dari bank swasta			
		1,0		3,19

Berdasarkan hasil analisis internal seperti terlihat pada Tabel 4.1 di atas dapat diketahui bahwa dari factor internal dari factor kekuatan dan kelemahan dari memiliki asset finansial yang cukup kuat sampai SOP (Standar Operating Procedur) yang matang dan lengkap karena mempunyai

tingkat kepentingan yang cukup kuat sehingga bobot yang diperoleh yaitu 0,19 dibandingkan dengan dukungan dari pemerintah dan undang-undang Republik Indonesia yaitu dengan bobot 0,14 karena sedikit lebih penting dari factor internal yang lain. Sehingga jumlah rating yang diperoleh di sesuaikan dengan bobot yang telah diperoleh dari hasil wawancara. Dari hasil keseluruhan nilai bobot dan rating dikali sehingga nilai tertimbang IFAS total sebesar 3,19. Hal ini menunjukkan bahwa ULaMM Syariah Cabang Tinanggea mempunyai kekuatan yang sangat baik dalam operasionalnya.

b. Matrix Faktor Strategi Eksternal

Matriks factor strategi interbna (IFAS) ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dapat dilihat pada tabel 4.2



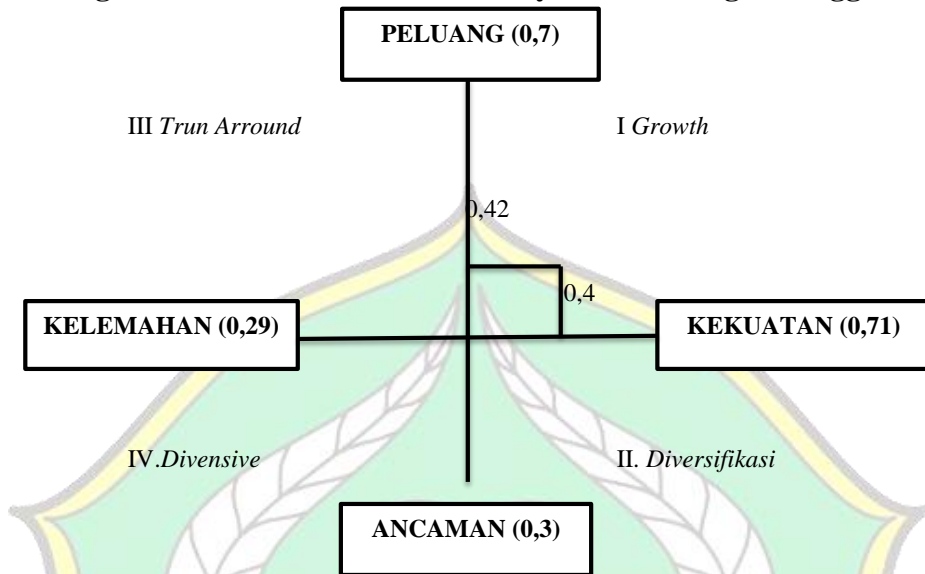
Tabel 4.2
Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

No.	Factor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
1.	Peluang			
	1. Memberikan kemudahan permodalan untuk UMKM	0,19	4	0,76
	2. Memberikan layanan berupa jasa manajemen berupa pengembangan kapasitas usaha (PKU)	0,19	3	0,57
	3. Pangsa pasar yang cukup besar	0,13	3	0,39
	4. Jaringan teknologi informasi yang semakin maju			
2.	Ancaman			
	1. Belum terlaksananya pemberdayaan melalui kegiatan klestarisasi seperti kegiatan pemberdayaan tamu usaha nasabah unit, temu usaha nasabaha cabang, serta PKU akbar yang telah terlaksana rutin	0,16	2	0,32
	2. Banyaknya lembaga keuangan mikro yang menyasar usaha mikro sebagai nasabah	0,14	3	0,42
		1,0		3,22

Berdasarkan hasil analisis eksternal pada Tabel 4.2 dapat dikatakan bahwa factor eksternal dari peluang dan ancaman yaitu memberikan kemudahan permodalan untuk UMKM sampai pangsa pasar yang cukup besar memiliki tingkan kepentingan cukup kuat sehingga bobot yang diperoleh yaitu 0,29 di dibanding dengan jaringan teknologi informasi yang cukup maju dengan tingkat bobot 0,13 karena sedikit lebih penting dari peluang yang ada. Sehingga rating yang diperoleh menyesuaikan dengan jumlah bobot yang diperoleh dari hasil wawancara. total bobot x rating menghasilkan 3,22 bahwa identifikasi ULaMM Syariah cabang Tinanggea merespon peluang yang ada serta berusaha meminimalisir ancaman-ancaman yang ada.

Dari tabel diatas maka dapat diketahui bahwa nilai factor kekuatan lebih tinggi dibandingkan factor kelemahan dengan selisih 0,42. Sedangkan factor peluang lebih tinggi disbanding dengan factor ancaman dengan selisih 0,4. Hasil yang di dapat tersebut akan di masukan kedalam diagram SWOT, dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar 4.13
Diagram analisis SWOT ULaMM Syariah Cabang Tinanggea



(Sumber: Data diolah peneliti tahun 2022)

Berdasarkan hasil diagram analisis SWOT diatas menunjukkan bahwa posisi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea terletak pada kudran agresif. Kudran Agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Strategi yang diterapkan dalam kondisi yang dapat mendukung kebijakan pertumbuhan yang lebih menguntungkan. dengan begitu ULaMM Syariah Cabang Tinanggea memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Dari hasil analisis dengan diagram SWOT maka dapat disusun empat strategi utama yakni SO (*strength*,

opportunity), WO (*weakness, opportunity*), ST (*strength, threat*), dan WT (*weakness, threat*). Maka dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3
Analisis matrik SWOT ULAMM Syariah Cabang Tinanggea

IFAS	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki asset Finansial yang cukup Kuat. 2. System informasi manajemen yang cukup canggih dan modern. 3. SOP (Standar Operating Procedur yang matang dan lengkap. 4. Dukungan dari pemerintah dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Masih terbatasnya akad 2. Sebagian modal dari bank swasta
EFAS	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan penambahan unit ULaMM Syariah 2. Lebih giat lagi mencari nasabah pembiayaan. 3. Menggunakan teknologi yang ada 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah akad-akad baru jangan hanya terbatas pada akad murabahah saja. 2. Menambah marketing yang dapat
<p>Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan kemudahan permodalan untuk usaha mikro kecil 2. Memberikan layanan berupa jasa manajemen berupa 		

<p>pengembangan kapasitas usaha (PKU)</p> <p>3. Pangsa pasar yang cukup besar</p> <p>4. Jaringan teknologi informasi semakin maju</p>	<p>untuk memudahkan operasional pembiayaan</p> <p>4. Memanfaatkan sebaik mungkin dukungan dari pemerintah.</p>	<p>mempromosikan produk-produk ULaMM Syariah Cabang Tinanggea melalui berbagai media atau teknologi yang ada saat ini</p>
<p>Therth (T)</p> <p>1. Belum terlaksananya pemberdayaan melalui kegiatan klestarisasi seperti kegiatan pemberdayaan temu usaha nasabah unit, temu usaha nasabah cabang, serta PKU akbar yang telah terlaksana rutin.</p> <p>2. Banyaknya lembaga keuangan mikro dan menysasar usaha mikro kecil sebagai nasabah</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1. Malaksanakan pemberdayaan melalui kegiatan klestarisasi seperti kegiatan pemberdayaan temu usaha para nasabah unit .</p> <p>2. Malakukan manajemen keuangan yang baik dan professional.</p> <p>3. Mempersiapkan segala sesuatu sejak dini apapun kemungkinan yang akan terjadi dapt diaatasi.</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1. Meminimumkan suntikan dari bank swasta.</p>

Berdasarkan analisis di atas maka kinerja usaha dapat ditentukan oleh kombinasi dari factor internal dan factor-faktor eksternal. Dengan kombinasi kedua factor tersebut

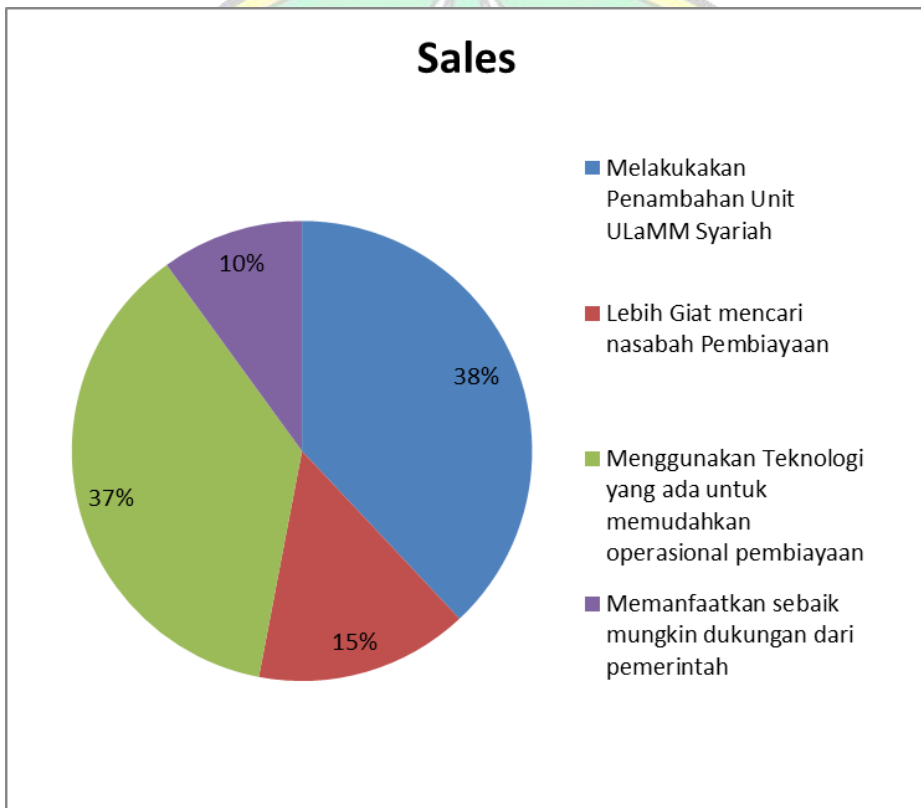
dapat ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT dibawah ini:

1. Strategi SO (*strength-opportunity*)
 - a) Melakukan penambahan unit ULaMM Syariah
 - b) Lebih giat lagi mencari nasabah pembiayaan.
 - c) Menggunakan teknologi yang ada untuk memudahkan operasional pembiayaan
 - d) Memanfaatkan sebaik mungkin dukungan dari pemerintah.
2. Strategi ST (*strength-threats*)
 - a) Malaksanakan pemberdayaan melalui kegiatan klestarisasi seperti kegiatan pemberdayaan temu usaha para nasabah unit .
 - b) Malakukan manajemen keuangan yang baik dan professional.
 - c) Mempersiapkan segala sesuatu sejak dini apapun kemungkinan yang akan terjadi dapt diaatasi.
3. Strategi WO (*weakness-opportunity*)
 - a) Menambah akad-akad baru jangan hanya terbatas pada akad murabahah saja.
 - b) Meminimumkan suntikan modal dari bank swasta
4. Strategi WT (*weakness-threats*)

Berdasarkan Matriks Internal dan Eksternal diperoleh hasil bahwa ULaMM Syariah Cabang Tinanggea berada pada Kuadran II. Adapun bentuk-

bentuk strategi yang digunakan pada kuadran II adalah sebagai berikut:

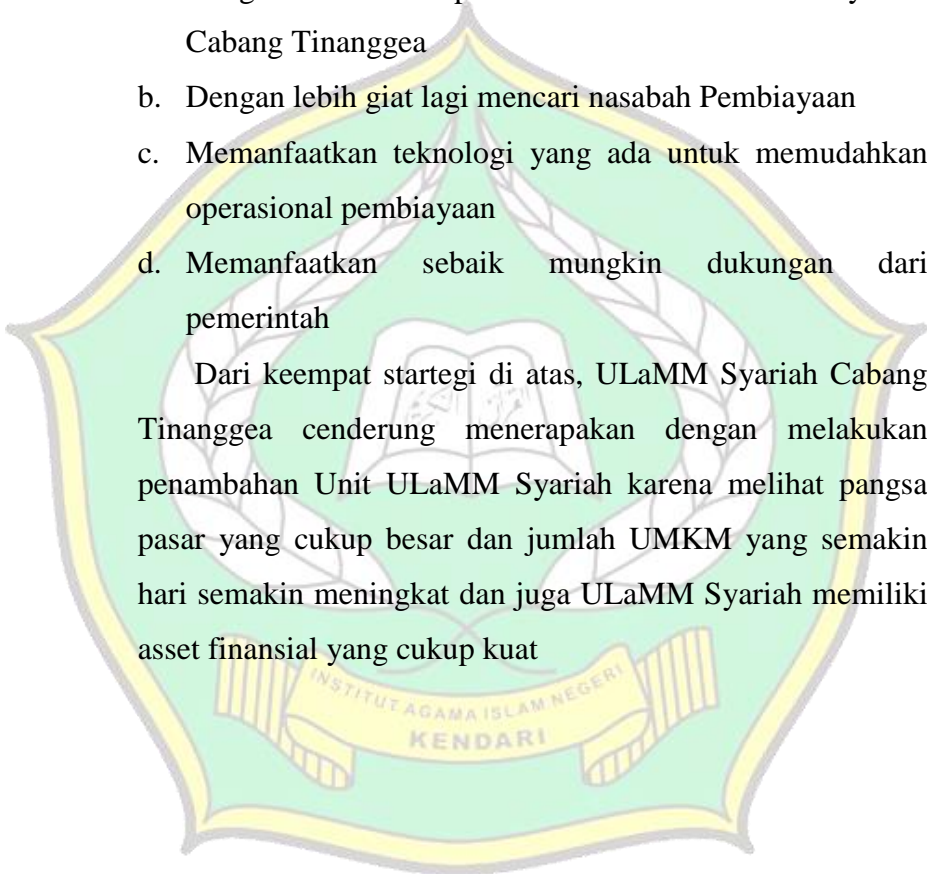
No	Strategi	Skor
1.	Melakukan penambahan unit ULaMM Syariah	38%
2.	Lebih giat lagi mencari nasabah pembiayaan	15%
3.	Menggunakan teknologi yang ada untuk memudahkan operasional pembiayaan	37%
4.	Memanfaatkan sebaik mungkin dukungan dari pemerintah	10%



Dari diagram startegi diatas, ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menyimpulkan ada 4 (empat) startegi dalam meberdayakan UMKM yang dapat diterapkan sebagai berikut :

- a. Dengan melakukan penambahan Unit ULaMM Syariah Cabang Tinanggea
- b. Dengan lebih giat lagi mencari nasabah Pembiayaan
- c. Memanfaatkan teknologi yang ada untuk memudahkan operasional pembiayaan
- d. Memanfaatkan sebaik mungkin dukungan dari pemerintah

Dari keempat startegi di atas, ULaMM Syariah Cabang Tinanggea cenderung menerapkan dengan melakukan penambahan Unit ULaMM Syariah karena melihat pangsa pasar yang cukup besar dan jumlah UMKM yang semakin hari semakin meningkat dan juga ULaMM Syariah memiliki asset finansial yang cukup kuat



BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas maka di dapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea terdiri dari beberapa tahap yaitu
 - 1) Seleksi awal dimana calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang ditentukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea.
 - 2) Evaluasi Kelayakan Usaha dimana AOM melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan dan juga melakukan survey secara langsung oleh KKU.
 - 3) Reviuw proposal pembiayaan dimana pihak KKU melakukan verifikasi terhadap proposal pembiayaan.
 - 4) Proposal Persetujuan dimana pihak cabang akan terlebih dahulu melakukan verifikasi data ke ULaMM Tinanggea, baru kemudian melakukan survey secara langsung atau *On the Spot Checking* (OTS).
 - 5) Proses pengikatan dimana pihak cabang dan pusat dapat memutuskan persetujuan apabila tidak layak maka permohonan akan ditolak.
 - 6) Proses pencairan dimana proses ini dana pencairan langsung ke rekening tabungan atau nama nasabah.

2. Strategi Pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dalam meberdayakan UMKM antara lain :
 - 1) Strategi Produk yaitu, Madani Mikro Murabahah 10 (MM-10), Madani Mikro Murabahah 25 (MM-25), Madani mikro Murabahah 50 (MM-50), Madani mikro Murabahah 100 (M3-100), Madani mikro Murabahah 200 (M3-200).
 - 2) Strategi Harga dimana produk pembiayaan mikro murabahah ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menawarkan margin yang cukup menarik yaitu untuk MM-10 tingkat margin 1,8 persen dengan tenggang waktu 1-2 tahun, MM-25 tingkat marginya 1,8% dengan tenggang waktu 1-3 tahun, MM-50 dengan tingkat margin 1,68% dengan tenggang waktu 1-3 tahun, MM-200 dengan tingkat margin 1,59% dengan tenggang waktu 1-4 tahun.
 - 3) Strategi Produksi dalam hal ini dapat dilakukan dengan lokasi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea ini strategis karena berada dilingkungan masyarakat yang dapat dijangkau dari beberapa arah dan juga berada diwilayah yang padat penduduk dan berdekatan dengan pasar.
 - 4) Strategi Promosi dal hal ini ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menggunakan strategi penyebaran brosur di pasar di masyarakat serta melalui kegiatan Pengembangan Kapasitas Usaha.

5.2. **Saran**

Adapun saran untuk ULaMM Syariah Cabang Tinanggea adalah sebagai berikut:

- a. Melalui program Pembiayaan masih dapat dikembangkan lagi dengan menambah akad-akad lainnya.
- b. Melihat pangsa pasar yang cukup besar alangkah baiknya bagi ULaMM Syariah menambah tenaga marketing guna memasarkan dan mengenalkan produk-produk ULaMM Syariah ke banyak nasabah.
- c. Dilihat dengan banyaknya lembaga-lembaga pembiayaan lain, ULaMM Syariah Cabang Tinanggea diharapkan lebih kreatif lagi dalam mengkreasikan produk-produk dan akad-akad lain.

5.3. **Limitasi Penelitian**

Penelitian menyadari bahwa dalam suatu penelitian akan ada kendala dan hambatan. Limitasi atau kelemahan pada penelitian ini terletak proses penelitiannya. Peneliti menyadari setiap melakukan penelitian ada saja hambatan yang saya temui. Salah satu contohnya adalah saya tidak bisa melakukan wawancara langsung ke kantor tempat penelitian saya. Kemudian dalam proses wawancara tidak bisa dilakukan akhir bulan sehingga penulis harus lebih ekstra dalam menyampaikan apa yang ingin dicapai penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Dwi, Imam Hardjanto, Ainul Hayat. *Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Eksternal dan Internal*. Jurnal Administrasi Publik. 6(1). 1286-1295
- Asmawanti, T., & Supriyono. (2015). *Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebagai Upaya Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan di Masyarakat Kecamatan Manyaran Kabupaten Wonogiri*. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Bahri, et al. (2019). *Kajian Pemberdayaan UMKM Kota Makassar Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha*. Jurnal Inovasi dan Pelayanan Publik Makassar, Vol. 1., No.41
- Bank Indonesia. (2015). *Profit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta
- Bhakti, Anugrah. (2013). *Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Dengan Prinsip Bagi Hasil Oleh Lembaga Keuangan Syariah*. 1(6), 2-3
- BPS. (2020). *Klasifikasi UMKM*. Dari <http://www.bi.go.id>
- Chapra, M. Umer. *Sistem Moneter Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000
- Edy Sasminto. (2010). *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*. Jakarta: PT Permodalan Nasional Madani
- Gelar, M., Ekonomi, S., Perbankan, J., Fakultas, S., Islam, B., & Batusangkar, I. (2020). *STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DI UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) SYARIAH UNIT BATUSANGKAR SKRIPSI*.

- Gunartin. (2017). *Penguatan UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa*. EDUKA : Jurnal Pendidikan, Hukum, dan Bisnis, Vol. 2. No. 2.
- Hadi, D. P. (2015). *Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pada Usaha Kecil dan Menengah berbasis Sumber Daya Lokal dalam Rangka Millenium Development Goal 2015*. Jurnal Ilmiah CIVIS, Vol. 5. No 1.
- Handini, S., Sukaai, & Astuti, H. K. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat Desa dalam Pengembangan UMKM di Wilayah Pesisir*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Harini, Cicik.(2020). *Strategi Pemasaran Kewirausahaan UMKM*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia
- Indonesia. *Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Pemberdayaan*
- Indonesia. *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro dan Menengah*.
- Kurniawan, F. D., & Fauziah, L. (2014, September). *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Penanggulangan Kemiskinan*. JKMP, Vol. 2. No. 5.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. 2021. <http://umkm.depkop.go.id>
- Laili, Yusfiyanti, Rohmawati Kusumaningtias. (2020). *Efektivitas Inklusi Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Pemberdayaan UMKM* . Jur nal Ilmiah Ekonomi Islam. 6(3)
- Latisia, S. (2017). *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Kediri*. Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Administrasi Negara, Vol. 1 No.2
- Leksono, Sonny. (2013). *Penelitian Kualitatif Ilmu Ekonomi: Dari Metodologi ke Metode*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

- Memilih, M., Di, P., & Permodalan, P. T. (2021). *No Title*.
- Mongkito Wahid Abdul, Trisno Wardy Putra, Muhammad Imran, Kiki Novita, Andi Nasrawati Ansar. (2021). *Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro*. Jurnal Robust-Research and Economics Studies. Vol 1 (1)
- Muheramtohad, S. (2017). *Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia*. 8(1), 65–77.
- Nasution, (2003). *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Permana, S. H. (2017). Strategi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Jurnal Aspirasil. Vol. 8. No.1.
- Satori, D., & Komariah, A.(2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALVABETA, CV
- Satori, et al. (2007). *Pemberdayaan UMKM Melalui Program CSR PT.Indocement Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)*. Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institute Agama Islam Negeri Syeikh Nurjati Cirebon
- Sedyastuti, Kristina. (2018). *Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global*. Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia. 2(1)
- Sany, U. P. (2019). *Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Al Qur'an*. Jurnal Ilmu Dakwah, Vol. 39. No. 1.
- Satori, et al. (2017). *Pemberdayaan UMKM Melalui Program CSR PT Indocement. Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)* Fakultas Ushuluddin Adab Dakwah Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon.
- Singgih, M. N. (2007). *Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia*. Jurnal Ekonomi Modernisasi, Vol.3. No.2

- Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean. (n.d.).
- Sudjilah, (2020). *Pemberdayaan UMKM & Keunggulan Bersaing*. Malang: Media Nusa Creative
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods) (Sutopo (Ed))*. Bandung: ALFABETA, CV
- Sukidjo. (2004). *Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Dan Menengah*. Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Vol. 1. No. 2.
- Sukirman, & Indaryani, M. (2014). *Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Menuju Kemandirian Usaha dengan Menerapkan Manajemen Profesional*. Jurnal Ilmu Manajemen, Vol.4. No. 1.
- Sunariani, N. et al. (2017). *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Program Binaan di Provinsi Bali*. Manajemen dan Bisnis, Vol. 2. No. 3.
- Suparno, A. W. (2013). *Model Pemberdayaan Usaha Mikro Model Pemberdayaan UMKM Melalui Program CSR Pada Industri Rokok di Kudus*. Jurnal Sosial Budaya. Vol. 6. No. 2.
- Tohirin. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*. Jakarta: PT. PRAJAGRAFINDO PERSADA
- Wrihatnolo, R. R., & Dwidjowijoto, R. N. (2007). *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan Untuk Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Umkm, P., Tujuan, M., Milenium, P., Kemiskinan, P., Denpasar, S. U., Sektor, A., Mikro, U., Umkm, M., Umkm, P., Umkm, P., Nasional, P., Milenium, T. P., & Perguliran, P. K. (2012). *No Title*. 1–14.
- Umar, Husein. (2013). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada



Wawancara dengan Kepala Kantor Unit ULaMM (ULaMM)

Syariah : Jumardin

Pertanyaan	Jawaban
1. Apa saja keunggulan dari ULaMM Syariah?	Keunggulanya itu untuk memberdayakan masyarakat, dari segi produknya sudah bisa dirasakan dari masyarakat yang belum pernah menyentuh sama sekali pembiayaan di perbankan, sangat terjangkau produknya, prosesnya mudah dan cepat, memiliki tambahan produk yang tidak dimiliki pembiayaan lain yaitu program PKU (Pengembangan Kapasitas Usaha)
2. Produk apa saja yang ditawarkan kepada para pengusaha mikro yang melakukan pembiayaan?	Produk yang ditawarkan itu seperti Mikro Murabahah dari Rp 1.000.000 – Rp 200.000.000
3. Bagaimana mekanisme pembiayaan yang di ULaMM ?	Mekanismenya itu sangat mudah dan cepat yang dimulai dari seleksi awal, evaluasi kelayakan usaha, rewiuw proposal pembiayaan, proses persetujuan, proses pengikatan dan proses pencairan.
4. Apa saja peluang yang dimiliki oleh ULaMM ?	Peluang yang dimiliki perusahaan itu ada beberapa di antaranya itu pastinya memberikan kemudahan permodalan untuk usaha mikro kecil, yang kedua itu memberikan layanan berupa jasa manajemen yaitu Program Pengembangan Kapasitas Usaha

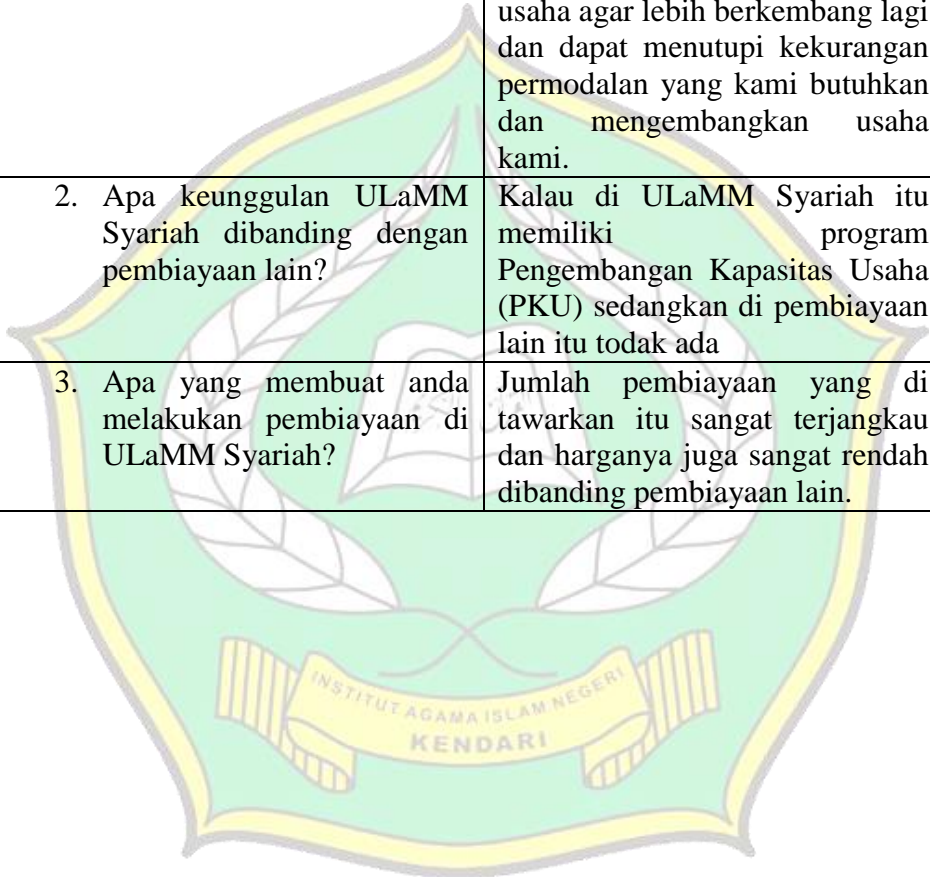
	(PKU), dan dilihat disini memiliki pangsa pasar yang cukup besar, jaringan teknologi informasi yang semakin maju
5. Apa saja Kekuatan yang dimiliki oleh ULaMM ?	Kekuatan yang dimiliki perusahaan di antaranya memiliki asset finansial yang cukup kuat, system informasi manajemen yang cukup canggih dan modern, Standar Operating Procedur (SOP) yang matang dan lengkap, dan juga dukungan dari pemerintah dan Undang-Undang RI.
6. Bagaimana Strategi ULaMM Syariah dalam Memberdayakan UMKM nya	Dalam segi produknya kami menyiapkan pinjaman yang sangat terjangkau pada nasabah, dari segi harganya juga kami menawarkan margin yang cukup menarik yaitu margin mulai dari 1,6% sampai dengan 0,9%, dari segi promosinya untuk cabang Tinanggea yaitu dengan penyebaran brosur di pasar dan dimasyarakat.
7. Berapa Jumlah Nasabah yang sudah mengambil Pembiayaan di ULAMM Syariah	Sampai saat ini jumlah Nasabah ULAMM sudah mencapai 395 nasabah yang diantaranya yang pinjaman 10-15 juta jumlah nasabahnya itu sekitar 126 nasabah, pinjaman 25-50 juta jumlah nasabahnya 149, pinjaman 51-100 juta jumlah nasabahnya 65, sedangkan pinjaman 101-200 juta sebanyak 55 nasabah.

Wawancara dengan Account Officer Mikro (AOM)

Pertanyaan	Jawaban
1. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi apabila mengambil pembiayaan di ULaMM?	Memiliki usaha, mempunyai barang jaminan seperti kendaraan mobil, sertifikat rumah, tanah.
2. Apa saja jenis usaha yang telah diberi pembiayaan oleh ULaMM?	Jenis usaha yang sudah diberi pembiayaan itu ada beberapa di antaranya ada usaha ayam potong, usaha Sembilan bahan pokok, usaha kayu, usaha telur, skincare dan sebagainya.
3. Apa saja kelemahan yang dimiliki ULaMM?	Masih terbatasnya akad, dan sebagian modalnya itu dari bank swasta.
4. Ancaman apa yang di hadapi ULaMM	Belum terlaksananya pemberdayaan kegiatan temu usaha nasabah unit, dan nasabah cabang, serta lembaga keuangan mikro lainya yang sudah menysar dimana-mana.
5. Bagaimana proses pencairan pembiayaan di ULaMM ?	Proses pencairannya itu sangat mudah dan cepat

Wawancara dengan Nasabah ULaMM

Pertanyaan	Jawaban
1. Bagaimana pendapat anda tentang ULaMM Syariah?	Menurut saya ULaMM Syariah itu sangat membantu para UMKM khususnya di daerah Tiananggea dalam meningkatkan usaha agar lebih berkembang lagi dan dapat menutupi kekurangan permodalan yang kami butuhkan dan mengembangkan usaha kami.
2. Apa keunggulan ULaMM Syariah dibanding dengan pembiayaan lain?	Kalau di ULaMM Syariah itu memiliki program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sedangkan di pembiayaan lain itu tidak ada
3. Apa yang membuat anda melakukan pembiayaan di ULaMM Syariah?	Jumlah pembiayaan yang di tawarkan itu sangat terjangkau dan harganya juga sangat rendah dibanding pembiayaan lain.



Data Informan atau Narasumber**Pihak ULAMM Syariah Cabang Tinanggea**

1. Bapak Jumardin Selaku Kepala Kantor Unit (KKU) ULAMM Syariah Cabang Tinanggea
2. Bapak Tesar Selaku Bendahara ULAMM Syariah Cabang Tinanggea
3. Bapak Joni Selaku Account Officer Mikro (AOM) ULAMM Syariah Cabang Tinanggea

Pihak Nasabah

1. Ibu Nurita Selaku Nasabah
2. Ibu Arni selaku Nasabah
3. Ibu Fitri Selaku Nasabah





CERTIFICATE OF SIMILARITY

This award is given to

HARDIANTI

Title

Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT Permodalan Nasional Madani Kota Kendari dalam Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus ULAMM Syariah Cabang Tinanggea)

This is to Certify that document detaled below has been evaluated by plagiarism/ similarity checking software lithenscate (turnitin). The content was found plagiarism free of 18% (below pmissible) limit).

turnitin

Document Examiner



BIOGRAFI PENULIS

Nama : Hardianti
Tempat. Tgl Lahir : Sambuli, 2 April 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Cut Nyak Dien Kelurahan Sambuli,
Kecamatan Nambo Kota Kendari
No. Telp : 0822-3141-6134
Email : dhyanhapsi@gmail.com

Riwayat Pendidikan

- 2006 - 2012 : SDN 12 Kendari
- 2012 - 2015 : SMPN 11 Kendari
- 2015 - 2018 : SMAN 8 Kendari
- 2018 - Sekarang : IAIN Kendari