

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Manajemen Strategi

Istilah manajemen strategi merujuk kepada proses manajemen untuk merumuskan visi, menentukan tujuan, menyusun strategi, mengimplementasikan dan melaksanakan strategi, serta mengadakan koreksi penyesuaian dalam visi tujuan, strategi dan pelaksanaannya yang tidak sesuai. Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai serangkaian keputusan dan tindakan untuk memformulasikan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang dirancang untuk meraih tujuan suatu perusahaan.¹

Manajemen strategi juga bisa diartikan sebagai serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Termasuk didalamnya pengamatan lingkungan (eksternal maupun internal), perumusan strategi, implementasi strategi, evaluasi, serta pengendalian. Bidang ilmu manajemen strategis menekankan pada pengamatan dan evaluasi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) lingkungan dengan melihat kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) perusahaan.²

Manajemen strategis pada prinsipnya merupakan pengambilan keputusan yang akan menentukan apakah suatu organisasi itu unggul, dapat bertahan hidup, atau menghadapi kematiannya. Tugas dari manajemen strategi adalah menggunakan sebaik-baiknya sumberdaya organisasi dalam lingkungan yang berubah-ubah.³

¹ Husni Mubarak Muhammad, *Manajemen Strategi*, STAIN Kudus, Kudus, 2009, hlm.7

² Dewi Aulia dan Andri Ikhwana, "Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra Dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard", *Jurnal STT*, Vol.10, No. 01, 2012, hlm. 2

³ *Ibid*, hlm. 2

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

Definisi usaha kecil menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, 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.⁴ Adapun beberapa kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:⁵

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, yaitu:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yaitu dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, yaitu:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

⁴Tulus T.H. Tambunan, *UMKM Di Indonesia*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2009, hlm. 16

⁵Totok Budisantoso, Nuritomo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta, 2014, hlm. 154

- 2) Memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif 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 bersih atau hasil penjualan tahunan, yaitu:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Kendati beberapa definisi mengenai usaha kecil dan usaha menengah beragam, namun agaknya usaha kecil mempunyai karakteristik yang hampir sama:⁶

- a. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
- b. Rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
- c. Sebagian usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum.

⁶ Suhardjono, *Manajemen Perkreditan: Usaha Kecil dan Menengah*, AMP YKPN, Yogyakarta, 2003, hlm. 33

Selain itu ternyata UMKM juga mempunyai beberapa keunggulan yaitu keadaan yang memungkinkan industri kecil atau UMKM bertahan dari gempuran persaingan yang datang dari industri berskala besar. *Pertama*, usaha UMKM bergerak dalam pasar yang terpecah-pecah (*fragmented market*). Dalam pasar yang demikian, fenomena skala ekonomi tidak terlalu penting, sehingga keuntungan yang diperoleh dari besaran (skala) usaha tidaklah menonjol. Pasar yang demikian memiliki segmen-segmen konsumen yang sangat bervariasi. *Kedua*, usaha UMKM menghasilkan produk-produk dengan karakteristik elastisitas pendapatan yang tinggi. Maksudnya, jika terjadi kenaikan pendapatan masyarakat, permintaan terhadap produk-produk tersebut naik, bukan sebaliknya. Dalam banyak jenis usaha, harus diakui, kenaikan pendapatan justru membuat konsumen mengkonsumsi produk-produk industri besar. *Ketiga*, UMKM memiliki tingkat heterogenitas yang tinggi, khususnya heterogenitas teknologi yang bisa digunakan.⁷

Dengan heterogenitas teknologi yang ada, industri kecil dapat menghasilkan produk yang beraneka macam. Variasi produk merupakan salah satu determinan terpenting untuk kelangsungan hidup industri kecil. *Keempat*, usaha UMKM tergabung dalam suatu *cluster* (sentra industri), sehingga mampu memanfaatkan efisiensi kolektif, misalnya dalam hal pembelian bahan baku, pemanfaatan tenaga kerja terampil, dan dalam hal pemasaran bersama. *Kelima*, usaha-usaha UMKM diuntungkan oleh kondisi geografis, yang membuat produk-produknya memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani tidak terjangkau oleh invasi produk-produk berskala besar. Produk-produk dengan biaya transportasi yang tinggi, mudah pecah dan tidak tahan lama, biasanya memiliki pasar yang secara geografis relatif terbatas, yang dengan demikian membuka peluang bagi usaha-usaha skala kecil.⁸

⁷ Ahmad Erani Yustika, *Perekonomian Indonesia*, BPFE- UNIBRAW, Malang, 2007, hlm. 183

⁸*Ibid*, hlm. 183

3. Pemberdayaan UMKM

Pemberdayaan ekonomi merupakan suatu komitmen politik untuk mengubah paradigma ekonomi konglomerasi secara bertahap dengan menumbuhkan kegiatan ekonomi lapis bawah.⁹ Tujuan pemberdayaan usaha kecil yaitu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan mereka agar mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah.¹⁰ Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah pasal 1 ayat 8 menyatakan 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.¹¹

Pemberdayaan juga bisa diartikan sebagai upaya peningkatan profesionalisme dan kinerja pelaku pembangun di daerah, termasuk aparatur, organisasi sosial kemasyarakatan, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), dunia usaha, dan anggota masyarakat untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapi serta merealisasikan aspirasi dan harapan masyarakat untuk mewujudkan peningkatan kualitas hidup kesejahteraan masyarakat.¹²

Langkah-langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam pemberdayaan ekonomi diantaranya *pertama*, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti koperasi dan usaha kecil mengenai potensi dan pengembangan usahanya. *Kedua*, melakukan program pembinaan yang kontinu terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. *Ketiga*, melaksanakan program pendidikan dan pelatihan

⁹ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Edisi Pertama, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta, 2003, hlm. 158

¹⁰ *Ibid*, hlm. 172

¹¹ Hesti Kusuma Wardani dkk, "Peranan Dinas Koperasi dan UKM Dalam Pemberdayaan Usaha kecil Menengah Kota Malang (Studi Pada Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang)", *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol. 1, No. 2, tth, hlm. 214-215

¹² Moch. Rochjadi Hafiluddin, Suryadi, Choirul Saleh, "Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis "Community Based Economic Development", *Wacana*, Vol. 17, No. 2, 2014. hlm. 71

sesuai kebutuhan mereka pada saat pengembangan usaha. *Keempat*, melakukan koordinasi dan evaluasi secara priodik antarinstansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, SDM, pasar, informasi pasar, maupun penerapan teknologi.

Keberhasilan dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan bukan hanya tanggung jawab pemerintah melainkan juga instansi lainnya, baik dalam bentuk pembiayaan maupun pengembangan pola kemitraan yang sesuai dengan kondisi suatu daerah. Oleh karena itu, peran perguruan tinggi, lembaga swadaya masyarakat, perusahaan besar swasta, dan pemerintah akan semakin berarti bila keterikatan tersebut dapat diciptakan dengan baik.¹³ Pengembangan UMKM menjadi sangat relevan di Indonesia karena bisa dilihat dari beberapa pertimbangan berikut:¹⁴

- a. Struktur usaha di Indonesia selama ini bertumpu kepada keberadaan UMKM, tetapi dengan kondisi yang memprihatinkan baik dari segi nilai tambah maupun keuntungan yang bisa diraih. Dengan memajukan kelas usaha tersebut secara otomatis membangun kesejahteraan sebagian besar masyarakat.
- b. Tanpa disadari ternyata cukup banyak UMKM yang selama ini berorientasi ekspor sehingga sangat membantu pemerintah dalam mendapatkan devisa. Hal ini tentu berkebalikan dengan industri besar yang justru mengeksploitasi pasar domestik untuk penjualan.
- c. Sektor UMKM telah terbukti lebih fleksibel dalam berbagai kondisi perekonomian yang tidak menguntungkan, seperti yang saat ini dialami oleh Indonesia. Pada saat industri besar telah gulung tikar, sebagian industri kecil masih bertahan bahkan memperoleh keuntungan berlipat bagi yang berorientasi ekspor.
- d. Sektor UMKM lebih banyak memakai bahan baku atau bahan antara (*intermediate goods*) dari dalam negeri sehingga tidak membebani nilai

¹³ Zulkarnain, *Op.cit.*, hlm. 14

¹⁴ Ahmad Erani Yustika, *Op.Cit.*, hlm. 180

impur seperti yang selama ini dipraktikkan oleh usaha besar/industry besar.

4. Bentuk Pemberdayaan UMKM

1) Program Kemitraan

Pengertian kemitraan menurut undang-undang nomor 9 tahun 1995 dikatakan sebagai kerjasama usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan, ini merupakan suatu landasan pengembangan usaha.¹⁵ Kemitraan juga bisa didefinisikan sebagai suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.¹⁶

Menurut hukum perniagaan islam, kemitraan dan semua bentuk organisasi bisnis lainnya didirikan dengan satu tujuan yaitu pembagian keuntungan melalui partisipasi bersama. Prinsip kerjasama atau kemitraan ini, juga sudah dijelaskan dalam surat al-Maidah ayat 2:¹⁷

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝

Artinya : *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*¹⁸

¹⁵ I.G Rai Widjaja, *Hukum Perusahaan*, Cetakan Pertama, KBI, Jakarta, 2000, hlm. 58

¹⁶ Tutut Adi Kusumadewi, Imam Hanafi, Wima Yudo Prasetyo, "Kemitraan BUMN Dengan UMKM Sebagai Bentuk Corporate Social Responsibility (Csr)", *Jurnal Administrasi Publik*, Volume 1, No. 5, t.th. hlm. 955

¹⁷ H. Moh Rifai, *Konsep Perbankan Syariah*, CV. Wicaksana, Semarang, 2002, hlm. 54

¹⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Menara Kudus, Kudus, 2006, hlm.

Ayat tersebut menunjukkan perkenan dan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan atau kemitraan dalam kepemilikan harta. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa kemitraan yang hakiki yakni kemitraan yang mengandung prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Ketiga prinsip ini disebut dengan Trilogi Kemitraan.¹⁹ Bila unsur-unsur Trilogi Kemitraan tidak terpenuhi, maka yang terjadi adalah kerjasama operasional (KSO), yaitu secara operasional boleh saja hanya menguntungkan satu pihak. Di dalam kemitraan harus terdapat saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.²⁰

Aspek ini terkadang dilupakan, padahal untuk menciptakan UMKM yang tangguh dan mandiri diperlukan kerja sama yang baik antar Usaha Kecil Menengah (UKM) dan usaha skala besar dalam bentuk kemitraan. Sayangnya, kemitraan yang dilakukan selalu melanggar prinsip-prinsip kemitraan baku. Karena telah banyak membantu modal, lalu dikatakan bermitra. Padahal kemitraan yang hakiki harus memiliki atau mengandung Trilogi Kemitraan.²¹

Maksud penyelenggaraan dari program kemitraan sendiri adalah dalam rangka mendorong kegiatan dan pertumbuhan ekonomi sehingga terciptanya pemerataan pembangunan melalui perluasan lapangan kerja dan kesempatan kerja. Kerjasama ini tidak dapat terwujud dengan sendirinya, akan tetapi harus dibangun dengan sadar dan terencana, baik ditingkat nasional, maupun ditingkat lokal yang lebih rendah. Gerakan Kemitraan Usaha Nasional adalah wahana utama untuk meningkatkan kemampuan wirausaha nasional, karena

¹⁹ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Edisi Pertama, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta, 2003, hlm. 165

²⁰ *Ibid*, hlm. 168

²¹ *Ibid*, hlm. 18

ujung tombak dalam menghadapi era ekonomi terbuka dan perdagangan bebas adalah wirausaha nasional.²²

Oleh karena itu, keberhasilan sebuah kemitraan sangat tergantung kepada dukungan semua pihak, baik pihak pemerintah maupun perusahaan swasta. Bila pihak pemerintah dapat melakukan advokasi melalui berbagai kebijakan dan peraturan, sedangkan pihak perusahaan BUMN atau BUMS harus menyadari arti pentingnya menumbuhkan usaha kecil dan koperasi sebagai pelaku ekonomi. Selama ini pelaksanaan kemitraan lebih banyak didorong oleh pemerintah semata, sementara perusahaan swasta tidak memiliki “niat luhur” untuk membantu dan mengembangkan usaha kecil dan koperasi. Hal inilah penyebab kenapa tidak pernah terjadi sinergi bisnis sebagai mana yang diterapkan oleh negara-negara maju.²³

2) Program Pembinaan

Pembinaan adalah suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan berencana, teratur dan terarah, untuk meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan subjek didik dengan tindakan-tindakan dan pengarahan, bimbingan, pengembangan, stimulasi dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.²⁴ Secara operasional, pola pembinaan yang dilakukan terhadap UMKM meliputi beberapa aspek, yakni aspek SDM, permodalan, teknologi, serta pasar dan informasi pasar. Oleh karena itu, unsur pembinaan merupakan kata kunci untuk menentukan maju mundurnya program pengembangan ekonomi kerakyatan.

Program pembinaan dapat dilaksanakan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, sosialisasi tentang perangkat hukum dan peraturan, pendampingan dan bimbingan usaha, termasuk memberikan

²² Oscar Rynandi Andjioe, Syarif Agussaid Alkadrie, “*Analisis Dampak Program Kemitraan terhadap Pemasaran Produk Usaha Kecil dan Menengah*”, Jurnal Akuntansi, Volume 8, No. 2, Juni 2012, hlm. 121

²³ Zulkarnain, *Op.cit.*, hlm. 169-170

²⁴ Yesy Yusro Kumalasari dkk, “*Pembinaan Dan Pemberdayaan Pengrajin Batik*”, Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol. 2, No. 1, tth, hlm. 66

berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*. Kalau hal ini dapat dilaksanakan dengan baik maka upaya pengembangan UMKM akan dapat terealisasi dengan baik.²⁵ Adapun program pembinaan dapat dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan, antara lain:²⁶

1. Pelatihan usaha

Melalui pelatihan ini, setiap pelaku UMKM diberikan pemahaman terhadap konsep-konsep kewirausahaan, dengan berbagai macam seluk beluk permasalahan yang ada didalamnya. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan pemahaman dan wawasan yang lebih menyeluruh dan aktual, sehingga dapat menumbuhkan motivasi terhadap pelaku UMKM disamping diharapkan para pelaku UMKM memiliki pengetahuan teoritis tentang penguasaan teknik kewirausahaan dalam berbagai aspeknya.

2. Pendampingan

Pada tahap ini, yaitu ketika usaha dijalankan, maka pelaku UMKM akan didampingi oleh tenaga pendamping yang sudah profesional, yang berfungsi sebagai pengarah maupun pembimbing, sehingga usaha yang dijalankan mampu digelutinya, dan benar-benar mampu berhasil dikuasainya, memungkinkan diadakannya usaha-usaha pengembangan.

3. Jaringan Bisnis

Dengan melalui berbagai tahapan pembinaan yang konsisten, sistematis dan berkelanjutan, rasanya untuk melahirkan wirausaha yang sejati, permasalahan hanya soal waktu saja. Semua orang pada dasarnya dapat menjadi wirausaha, dan semakin banyak warga yang menjadi wirausaha, maka ketahanan suatu bangsa akan memperoleh dasar pijakan yang

²⁵ Zulkarnain, *Op.cit.*, hlm. 16

²⁶ Musa Asy'arie, *Islam, Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Cetakan Pertama, LESFI, Yogyakarta, 1994, hlm. 141-145

kokoh. Proses selanjutnya perlu dibentuk suatu kantong-kantong jamaah ekonomi, sesuai dengan potensi geografis, serta potensi industrial yang antara satu daerah dengan daerah yang lain semakin berbeda. Melalui kantong-kantog jamaah ekonomi diharapkan lahir net-working bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar.

Melalui berbagai departemen seperti Departemen Tenaga Kerja, Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil, Departemen Perindustrian maupun Departemen Perdagangan, pemerintah juga melancarkan program-program pembinaan yang terpadu bagi pengembangan Usaha Kecil. Pemerintah tetap konsisten dengan rencana dan program kerjanya dalam Pengembangan Perusahaan Kecil, hal tersebut dibuktikan melalui Pola Kebijakan dan Pengebangan Industri/Usaha Kecil sebagai berikut:²⁷

- 1) Sistem keterkaitan Bapak Angkat-Mitra Usaha.
- 2) Penjualan saham perusahaan besar yang sehat kepada koperasi.
- 3) Mewajibkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menyisihkan dana pembinaan sebesar 1%-5% dari keuntungan bersih.
- 4) Menugaskan lembaga perbankan mengalokasikan dana kredit untuk usaha kecil dan koperasi sebanyak 20% dari portofolio kredit yang disalurkan (KUK).
- 5) Persediaan Kredit Likuiditas dari Bank Indonesia ke bank-bank untuk membiayai sebagian besar dari kebutuhan dana kredit untuk anggota Koperasi Primer.

Selain dari pada hal-hal di atas yang lebih menyangkut aspek keuangan, pemerintah telah pula membantu dalam aspek fisik yang lebih rill di antaranya:²⁸

²⁷ Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*, Edisi Pertama Cetakan Kelima, BPFE, Yogyakarta, 2009, hlm. 44-45

²⁸ *Ibid*, hlm. 45

- a) Program Peningkatan Kemampuan Usaha.
- b) Program Pengembangan Industri Kecil untuk Menunjang Ekspor.
- c) Program Pengembangan Keterkaitan Sistem Bapak Angkat dengan Mitra Usahanya Bagi BUMN dan Departemen.
- d) Program Pengembangan Wiraswasta dan Tenaga Profesi.
- e) Program Penelitian dan Pengembangan Industri Kecil.

3) Program Pembiayaan

Pembiayaan, sebagaimana dimuat dalam Undang-Undang No.9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil, pasal 1 ayat (6) menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam memperkuat permodalan Usaha Kecil.²⁹ Berbeda dengan bank maupun lembaga keuangan bukan bank, lembaga pembiayaan tidak diperbolehkan untuk menghimpun dana secara langsung dari masyarakat. Ketentuan tentang lembaga ini di atur dalam keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1998. Pasal 1 ayat 2 Keputusan Presiden tersebut menjelaskan tentang pengertian mengenai lembaga Pembiayaan, sebagai berikut;

Pasal 1 ayat 2 Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1998:

*“Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat”.*³⁰

Kasmir (2002 : 92) menyatakan bahwa “Pada bank konvensional kegiatan pembiayaan dikenal dengan istilah kredit yaitu penyediaan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara

²⁹ Didiek Ahmad Supadie, *Ekonomi Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, PT. Pustaka Rizka Putra, Semarang, 2013, hlm. 55

³⁰ Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Kedua Cetakan Pertama, STE, Yogyakarta, 2002, hlm. 221

bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah waktu tertentu dengan pemberian bunga”.³¹ Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah subhanahuata’ala dalam surat al-Nisa’ 29 dan surat al-Ma’idah 1.³²

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*³³

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ تَحَكُّمٌ مَا يُرِيدُ ﴿٣٨﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu [388]. dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji.

³¹ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Keenam, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm.. 92

³² Veithzal Rivai, Andriana Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2008, hlm., 03

³³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Menara Kudus, Kudus, 2006, hlm.

*Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*³⁴

a. Jenis-jenis pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:

1. Pembiayaan menurut tujuan, dibedakan menjadi:

- a) Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk perputaran usaha atau proses perusahaan, seperti pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan inventori (*inventory financing*).
- b) Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas yang terkait dengan itu, seperti pembiayaan mesin-mesin pabrik (*machinery financing*), pembangunan pabrik baru (*fixed asset financing*), atau pembiayaan kendaraan dinas (*vehicle financing*).
- c) Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan konsumsi, seperti pembiayaan sepeda motor, pembiayaan mobil, pembiayaan computer pribadi atau pembiayaan elektronik.
- d) Pinjaman Kebajikan, yaitu pinjaman yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan mendesak dan jangka pendek tanpa mengharapkan imbalan dari nasabah. Biasanya pinjaman ini diberikan untuk membantu usaha yang sangat kecil (*qardhul hasan*), seperti pinjaman untuk dagang bakso, warung nasi, dan sebagainya.³⁵

³⁴ *Ibid*, hlm. 106

³⁵ Subagyo dkk, Op.Cit., hlm. 128.

2. Pembiayaan menurut jangka waktu, dibedakan menjadi:

- a) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
- b) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun biasanya untuk investasi.
- c) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan atau kredit yang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun.

36

b. Jenis pembiayaan

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:³⁷

- 1) Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai:
 - a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:
 - (a). Pembiayaan *mudharabah*
Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Aplikasi: pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor.
 - (b). Pembiayaan *Musyarakah*
Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian di antara para pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana/modal berdasarkan

³⁶ Kasmir, Op.Cit., hlm. 100.

³⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cetakan Kesatu, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2014, hlm. 310

nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Aplikasi: pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.

b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:³⁸

(a). Pembiayaan *murobahah*

Pembiayaan *murobahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah di mana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah. Aplikasi: pembiayaan investasi/barang modal, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor.

(b). Pembiayaan *salam*

Pembiayaan *salam* adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu. Aplikasi: pembiayaan sektor konstruksi/proyek, dan manufaktur.

(c). Pembiayaan *istishna*

Pembiayaan *istishna* adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual. Aplikasi: pembiayaan sektor pertanian, dan manufaktur.

c) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini diklasifikasikan menjadi:³⁹

(a). Pembiayaan *Ijarah*

Pembiayaan *Ijarah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembiayaan sewa.

³⁸ *Ibid*, hlm. 311

³⁹ *Ibid*, hlm. 312

(b). Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik* atau *Wa Iqtina*

Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik* atau *Wa Iqtina* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak yang menyewa.

- 2) Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah bentuk pinjaman, yang disebut dengan:

Pinjaman *Qardh*

Pinjaman *Qardh* atau talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.⁴⁰

c. Langkah Konkret yang Perlu Dicermati Dalam Pembiayaan UMKM⁴¹

- a) Melaksanakan kebijakan secara konsisten agar tujuan mengangakat UMKM dalam kancah perekonomian nasional dapat terealisasi dengan baik.
- b) Melakukan sosialisasi pembiayaan secara transparan, terutama kepada yang memiliki potensi ekspor di masa mendatang.
- c) Menghindari birokrasi yang berbelit-belit agar pola pembiayaan berjalan efektif, tanpa mengabaikan kaidah-kaidah dan prosedur peminjaman yang layak.
- d) Melakukan pembinaan secara *continue* dan terpadu untuk menghindari terjadinya kredit macet.
- e) Menciptakan *business synergy* dalam lingkungan kemitraan yang saling menguntungkan.

⁴⁰ *Ibid*, hlm. 312

⁴¹ Zulkarnain, *Op.cit.*, hlm. 181

B. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung teori sebagaimana yang dijelaskan dalam latar belakang diatas, penulis akan mencoba menguraikan penelitian terkait yang mengulas tentang strategi maksimalisasi pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

- a. Dalam penelitian yang dilakukan Moch. Rochjadi Hafiluddin, Suryadi, Choirul Saleh tentang **Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis “Community Based Economic Development” (Studi pada pelaku UMKM di Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo)** penelitian tentang pemberdayaan para pelaku UMKM untuk keberhasilan dan kemajuan usaha. Adapun beberapa problem yang dihadapi oleh para pelaku UMKM adalah masalah Sumber Daya Manusia, permodalan dan pemasaran. Kemudian hasilnya menunjukkan bahwa perlu diadakannya peningkatan dalam program pemberdayaan karena problem yang kompleks kebanyakan dialami khususnya pada Usaha Mikro dan Kecil.
- b. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Yuanri Dwi Wati, Musa Hubeis, Amiruddin Saleh dalam jurnalnya yang berjudul **Kajian Program Penyaluran Kredit Usaha Kecil Melalui Program Kemitraan (Kasus PT BNI dengan Lembaga Pendamping IPB)**. Adanya peningkatan pendapatan yang cukup nyata ini menunjukkan bahwa kredit yang diberikan oleh program KKB, baik modal kerja maupun investasi benar-benar dimanfaatkan oleh nasabah dan mampu dikelola dengan baik, sehingga memberikan pertumbuhan usaha. Relevansi dengan penelitian ini adalah bahwa dalam penelitian ini PT. BNI dengan Lembaga Pendamping IPB yaitu menggunakan program kemitraan dalam menyalurkan modal usahanya dan adanya lembaga pendamping setelah penerimaan modal bagi para pelaku UMKM.
- c. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Lintang Venusita dalam jurnalnya yang berjudul **Reposisi Fungsi Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank Dalam Upaya Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan,**

Penerapan Good Governance Dan Pengembangan Otonomi Daerah.

Menjelaskan bahwa Kebanyakan lembaga keuangan bank dan non-bank telah membentuk lembaga keuangan mikro menyalurkan dana modal untuk usaha mikro, kecil dan menengah, tetapi tidak semua bantuan dapat diserap oleh usaha kecil dan menengah mikro di pinggiran pedesaan, serta kurangnya pembinaan dan bimbingan untuk mengoptimalkan bisnis mereka. Oleh karenanya upaya mereposisi fungsi lembaga keuangan bank dan non bank untuk memberdayakan ekonomi kerakyatan yang sebagian besar terdiri dari UMKM harus diarahkan pada upaya untuk memajukan harkat, martabat, kualitas, serta kesejahteraan segenap lapisan masyarakat. Agar hal tersebut dapat tercipta, selain bantuan permodalan lembaga keuangan bank dan non-bank juga harus memberikan pengarahan dan pembinaan ketrampilan.

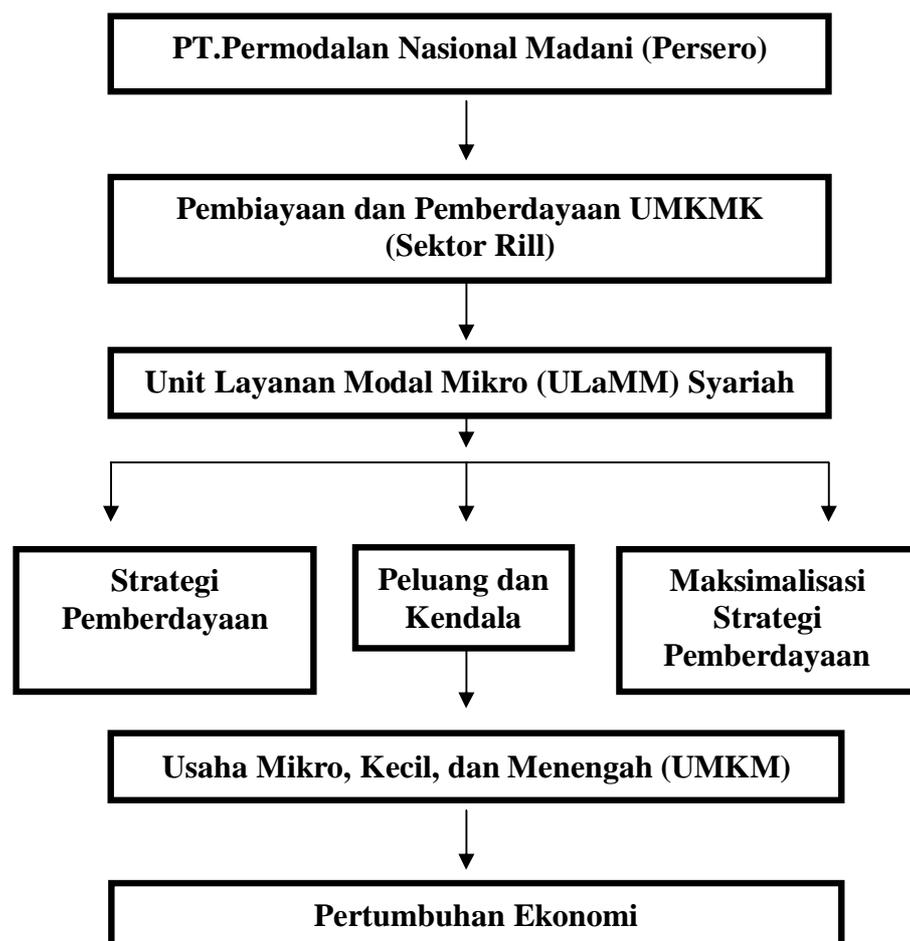
- d. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Hesti Kusuma Wardani Ambar Pertiwi, Abdul Juli Andi Gani, Abdullah Said dalam jurnalnya yang berjudul **Peranan Dinas Koperasi dan UKM Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Kota Malang (Studi Pada Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang)**. Menjelaskan bahwa Pemberdayaan yang dilakukan belum maksimal dan merata karena data jumlah UKM belum valid dengan faktor pendukung dan penghambatnya. Saran yang diberikan adalah Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang melakukan pendataan terhadap semua UKM yang ada di Malang. Untuk memaksimalkan program pemberdayaan tersebut Dinas Koperasi dan UKM harus melakukan pendataan terhadap semua UKM di Malang.
- e. Penelitian terakhir yang penulis temui adalah penelitian yang dilakukan oleh Lianda Subekti, Agus Suryono, Minto Hadi dalam jurnalnya **Implementasi Strategi Pembinaan dan Pengembangan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Studi Pada Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang)**. Menjelaskan bahwa penerapan strategi belum berjalan dengan baik karena kondisi riil lapangan yang dinamis sehingga membutuhkan manajemen strategik yang fleksibel dengan faktor pendukung dan

penghambat secara internal dan eksternal. Untuk itu Dinas Koperasi dan UKM harus lebih aktif membina dan mengembangkan koperasi dan UKM.

C. Kerangka Berfikir Penelitian

Kerangka pemikiran ini digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap masalah yang akan dikupas. Adapun kerangka pemikiran yang digunakan dalam skripsi ini digambarkan dalam diagram berikut:

Gambar : 2.1
Kerangka Berfikir



Berdasarkan dari gambar diatas maka dapat dijelaskan bahwa PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) melakukan pembiayaan dan pemberdayaan UMKMK yang mana tugas tersebut diserahkan kepada Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sendiri merupakan salah satu produk dari PT. PNM yang menyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKMK. Hal ini merupakan sebuah kontribusi terhadap sektor rill, karena kontribusi tersebut bisa menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang tangguh, mandiri dan mampu menciptakan lapangan kerja baru sehingga kedepannya bisa menciptakan pertumbuhan ekonomi yang maju.