

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya ULaMM Syariah**

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) atau biasa dikenal dengan PNM, berdiri pada tanggal 1 juni 1999 berdasarkan peraturan pemerintah (PP) No. 38/1999 yang merupakan salah satu perwujudan dari TAP MPR No. XVI tentang Demokratisasi Ekonomi. Saham 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 penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen. Misi BUMN ini adalah menciptakan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha serta mampu menciptakan lapangan kerja baru.

PNM memberanikan diri untuk menjadi pioner dalam pembiayaan usaha mikro kecil yang disalurkan melalui Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Bank Perkreditan Rakyat (BPR)/Syariah atau Baitul Maal wat-Tamwil (BMT) karena beberapa tahun terakhir ini usaha mikro kecil sudah menjadi rebutan bank-bank besar termasuk bank-bank milik asing. Mereka sudah masuk dan tahu bahwa return pembiayaan sektor mikro kecil ini sangat bagus.<sup>1</sup>

Untuk itulah, mulai pertengahan tahun 2008 PNM melakukan turn around berupa reposisi bisnis untuk meningkatkan jangkauan layanan kepada UMKMK dan lembaga keuangan mikro/syariah. Turn around bisnis tersebut dilakukan PNM untuk memperluas jangkauan layanan kepada UMK dan mengantisipasi akan segera berakhirnya kredit

---

<sup>1</sup> Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

program. Langkah yang ditempuh adalah membentuk jaringan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di berbagai daerah.

Pembentukan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) berupa pilot project pada pertengahan tahun 2008 merupakan upaya PNM dalam menghindari sebuah unit usaha yang melayani secara langsung kalangan usaha mikro kecil di berbagai daerah. Unit usaha ini beroperasi di lokasi-lokasi padat usaha atau sentra-sentra usaha UMK dengan maksud agar mereka dengan mudah bisa memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan kecil. ULaMM memberikan pembiayaan sampai dengan RP. 200 juta per nasabah untuk jangka waktu pinjaman maksimal 4 tahun.

Dalam melaksanakan aktivitasnya, ULaMM tidak hanya terbatas pada penyaluran modal tetapi juga melakukan pembinaan dan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi terhadap nasabah 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 UKM yang selama ini belum terjangkau oleh lembaga keuangan lain. Pangsa pasar yang dijangkau ULaMM lebih kepada pelaku usaha mikro dengan pinjaman yang relatif kecil, rata-rata Rp 5 juta per nasabah. Karena jangkauan ULaMM lebih berfokus pada nasabah mikro yang jumlahnya sangat banyak, dengan sendirinya tidak terlalu berbenturan dengan lembaga keuangan lain terutama perbankan, yang nilai pembiayaannya mencapai puluhan juta per nasabah.

ULaMM juga tidak akan berbenturan dengan LKM lain yang sudah bermitra dengan PNM maupun yang belum bermitra dengan PNM maupun yang belum. Bahkan dalam melaksanakan kegiatannya, ULaMM diupayakan akan bermitra dengan LKM-LKM tersebut berupa pendanaan dan perkuatan sistem manajemen.

## 2. Visi dan Misi ULaMM Syariah

Sesuai tujuannya, yaitu pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan dukungan yang meliputi pemberian konsultasi, pelatihan, pendampingan maupun pengelolaan keuangan dan akses pasar ULaMM Syariah memiliki visi:

*Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) dengan berlandaskan prinsip-prinsip (GCG).<sup>2</sup>*

Adapun misi yang diemban adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan berwirausaha UMKMK.
2. Meningkatkan akses pembiayaan UMKMK dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
3. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan UMKMK.

## 3. Pedoman Tata Kelola ULaMM Syariah

Tata kelola perusahaan adalah suatu subjek yang memiliki banyak aspek. Salah satu topik utama dalam tata kelola perusahaan adalah menyangkut masalah akuntabilitas dan tanggung jawab mandat, khususnya implementasi pedoman dan mekanisme untuk memastikan perilaku yang baik dan melindungi kepentingan pemegang saham. Fokus utama lain adalah efisiensi ekonomi yang menyatakan bahwa sistem tata kelola perusahaan harus ditujukan untuk mengoptimalkan hasil ekonomi, dengan penekanan kuat pada kesejahteraan para pemegang saham. Ada pula sisi lain yang merupakan subjek dari tata kelola perusahaan, seperti sudut pandang pemangku kepentingan, yang menuntut perhatian dan akuntabilitas lebih terhadap pihak-pihak lain selain pemegang saham, misalnya karyawan atau lingkungan.

---

<sup>2</sup> Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

#### 4. Pedoman Perilaku ULaMM Syariah

ULaMM Syariah menyadari arti penting implementasi prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik atau Good Corporate Governance (GCG) sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kepercayaan pemegang saham dan pemangku kepentingan. Pengelolaan ULaMM Syariah selain harus mengikuti peraturan dan perundang-undangan yang berlaku juga harus menjunjung tinggi norma-norma perilaku dan nilai etika berbisnis untuk meningkatkan reputasi dan citra Perusahaan. Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*) adalah sekumpulan etika berperilaku Insan ULaMM Syariah yang disusun untuk mempengaruhi, membentuk, mengatur dan melakukan kesesuaian perilaku, sehingga tercapai output yang konsisten dan sesuai dengan nilai budaya perusahaan dalam mencapai visi dan misinya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu komitmen yang tinggi dari Insan ULaMM Syariah yang dituangkan dalam buku Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*). Dalam rangka menyesuaikan dengan dinamika bisnis ULaMM Syariah, maka dilakukan pembaharuan Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*), dengan memperhatikan peraturan dan ketentuan yang berlaku, Visi, Misi, Tujuan dan Nilai-nilai ULaMM Syariah.

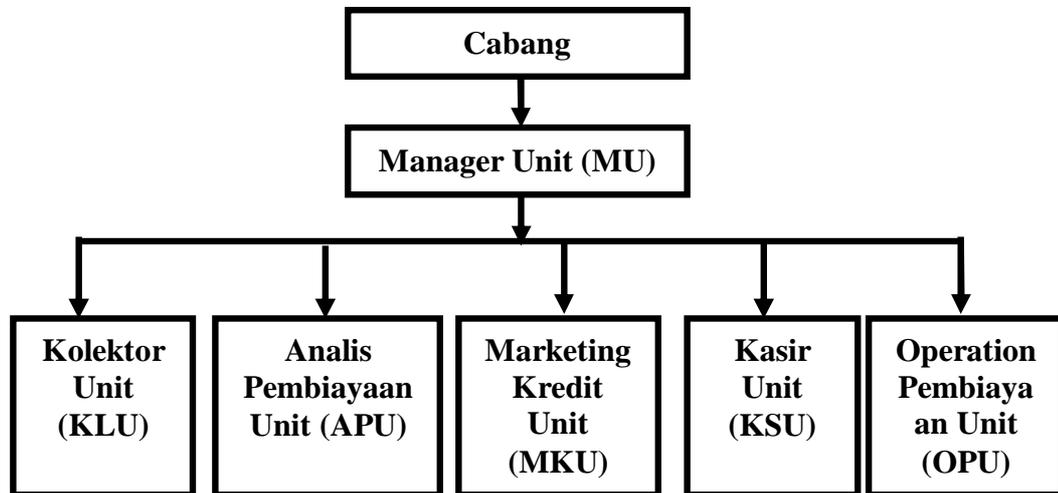
Perusahaan senantiasa terus mendorong kepatuhan insan ULaMM Syariah terhadap pedoman perilaku ini dengan mewajibkan seluruh pemimpin untuk memastikan bahwa Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*) dipatuhi dan dijalankan dengan baik oleh setiap insan ULaMM Syariah dalam unit kerja di bawah kepemimpinannya.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

## 5. Struktur Organisasi ULaMM Syariah

Gambar : 4.1



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

1. Manager Unit (MU)
  - a. Memastikan kesiapan operasional kantor dan SDM
  - b. Memimpin brifing pagi dan memutuskan rencana kerja
  - c. Mengecek calon prospek nasabah baru dengan JFW dan via telepon
  - d. Melakukan kunjungan untuk memastikan kebenaran dan kesesuaian permohonan pembiayaan
  - e. Melakukan langkah-langkah penagihan yang tepat
  - f. Memastikan terpenuhinya *dual-control* dan seluruh ketentuan operasional
  - g. Memonitor aktivitas tim dan melaporkan kepada manajer klaster
  - h. Melakukan closing, evaluasi dan meeting akhir hari
2. Kolektor Unit (KLU)
  - a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Merencanakan penagihan nasabah menunggak dan monitoring pasca pencairan
  - c. Melakukan monitoring pasca cair maksimal 30 hari

- d. Penagihan sesuai prioritas penanganan
  - e. Koordinasi dengan MU dan RMK
  - f. Menyerahkan hasil penagihan dan sisa BS
  - g. Melaporkan hasil dan tindak lanjut penagihan kepada RMK
  - h. Laporan dan meeting akhir hari
3. Analisis Pembiayaan Unit (APU)
    - a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
    - b. Memastikan kelengkapan dan keabsahan dokumen pengajuan pembiayaan
    - c. Melakukan pengecekan SID dan IDI
    - d. Melakukan survei usaha, tempat tinggal dan penilaian jaminan
    - e. Menganalisa dan memastikan kelayakan usulan pembiayaan
    - f. Menyusun proposal pembiayaan dan MPPM
    - g. Menyiapkan dokumen pengikatan dan pencairan
    - h. Laporan dan meeting akhir hari
  4. Marketing Kredit Unit (MKU)
    - a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
    - b. Merencanakan kunjungan calon prospek dan nasabah
    - c. Merencanakan kunjungan ke calon prospek nasabah baru (min 4)
    - d. Kunjungan tindakan lanjut prospek (min 2)
    - e. Pembinaan nasabah lancer (min 2) dan penagihan tunggakan 1-30 hari
    - f. Melengkapi persyaratan dan analisa data
    - g. Memastikan proses permohonan pembiayaan
    - h. Laporan dan meeting akhir hari
  5. Kasir Unit (KSU)
    - a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
    - b. Melakukan cash-count pagi dan pengecekan saldo rekening unit
    - c. Melaksanakan penerimaan, pengeluaran dana operasional dan pembiayaan
    - d. Mengadministrasikan dokumen keuangan dan bukti-setor
    - e. Melakukan penagihan (melalui telepon) kewajiban nasabah H-7

- f. Melakukan cash-count siang hari sebelum ke bank dan sore hari
  - g. Melakukan aktifitas daily closing
  - h. Laporan dan meeting akhir hari
6. Operation Pembiayaan Unit (OPU)
- a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Melakukan buka tutup brankas, serah erima kas-kecil dan dokumen titipan
  - c. Mengecek kelengkapan dokumen sebelum pengikatan dan pencairan
  - d. Mengelola dokumen pembiayaan, jaminan dan operasional
  - e. Melaporkan dokumen pembiayaan dalam proses dan tindaklanjutnya kepada MU
  - f. Melakukan verifikasi seluruh laporan aktivitas operasional
  - g. Membantu MU dalam pemeliharaan inventaris kantor
  - h. Laporan dan meeting akhir hari

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Strategi Pemberdayaan yang Dilakukan ULaMM Syariah**

ULaMM Syariah dalam melakukan pemberdayaan sektor 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 Zeky Mubarok selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

“Setelah memberikan pembiayaan kepada nasabah ULaMM Syariah tidak kemudian kami melepaskan begitu saja, akan tetapi kami juga melakukan pembinaan kepada para nasabah dengan memberikan pelatihan manajemen, konsultasi manajemen kepada mereka dengan adanya program Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang biasa dilakukan setiap enam bulan sekali dengan model seminar bersama para pelaku UMKM. Sedangkan untuk pembinaan berkala, biasanya kami lakukan satu bulan

sekali. Acara ini biasanya diisi dengan sharing-sharing untuk pengembangan produk UMKM kedepannya”.<sup>4</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh beliau Bapak Farid Novi Istanto selaku Kolektor Unit (KLU):<sup>5</sup>

Kami menerapkan strategi pembinaan nasabah. Jadi begini mas, 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 setiap enam bulan sekali jadi ada dua kali pelatihan yang dilakukan dalam jangka waktu satu tahun. Ada pula yang kami lakukan setiap satu bulan sekali dengan diadakannya seminar-seminar kewirausahaan. Tidak berhenti disini saja, selain mengemban tugas menarik angsuran dari para nasabah, Kolektor Unit (KLU) juga akan menampung keluhan-keluhan dari para nasabah dan menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi dilapangan. 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 diambil.

Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (KPU) ini merupakan program kemitraan yang dilakukan oleh pihak ULaMM Syariah dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Demak dengan tujuan:

- a. Pelaksanaan misi dan tujuan pendirian PNM (memberikan jasa Pembiayaan dan Non Pembiayaan) khususnya kepada nasabah ULaMM
- b. Media komunikasi untuk ULaMM Syariah dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Zeky Mubarok selaku Marketing Kredit Unit (MKU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

<sup>5</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Farid Novi Istanto selaku Kolektor Unit (KLU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 18 Mei 2016.

- c. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari ULaMM Syariah maupun dari sesama nasabah
- d. Integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM dan *capacity building*

Ada dua jenis kegiatan utama yang dilakukan PKU dalam rangka pengembangan UMKM, yaitu pelatihan nasabah ULaMM Syariah dan pembinaan kluster. Beliau Bapak Zeky Mubarak selaku Marketing Kredit Unit (MKU) menyampaikan bahwa:

“Program kemitraan berupa Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang kami lakukan, juga berdampak pada semakin terjalin kedekatan kami, dengan para nasabah binaan. Sehingga transparansi para nasabah binaan akan tercipta. Hal ini sangat membantu kami karena dengan adanya transparansi nasabah, maka ketika ada permasalahan baik sulitnya bahan baku, pemasaran, kurangnya pengetahuan manajemen atau yang lain, kami bisa langsung menanggapi dengan memberikan arahan-arahan kepada para mitra binaan”.<sup>6</sup>

Ada beberapa bentuk produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah diantaranya sebagai berikut:

- 1) Mikro Murabahah 100 = 51jt – 100jt dengan margin (bunga) 1,48% per bulan
- 2) Mikro Murabahah 200 = 101jt – 200jt dengan margin (bunga) 1,38% per bulan
- 3) Mikro Murabahah SUP 500 = 50jt – 150jt dengan margin (bunga) 0.98% per bulan

Jangka waktu yang diberikan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah untuk setiap produk pembiayaan bagi UMKM yaitu:

- Pinjaman >100jt maksimal 48bln
- Pinjaman <100jt maksimal 36bln

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Zeky Mubarak selaku Marketing Kredit Unit (MKU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

Untuk rata-rata pinjaman yang diberikan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah sendiri, yaitu antara 75jt – 100jt. Sedangkan kriteria/persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah:

- WNI
- Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
- Usia calon debitur 21 s/d 60 tahun atau sudah menikah
- FC KTP suami istri (bila telah menikah)
- FC KK
- FC Surat nikah
- FC Rekening listrik/telepon/PBB
- FC Jaminan SHM(SHGB/SHGU/BPKB/Surat kios)
- Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan

Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah sebagai berikut:

- Marketing membawa data/aplikasi dari calon debitur lalu disajikan kepada Manager Unit dan diverifikasi lalu dilakukan BI Checking oleh Analis Unit
- Setelah BI Checking muncul akan dilanjutkan proses survei lokasi jaminan dan usaha (bila tidak ada kendala pada BI Checking/kolektibilitas lancar), akan dihentikan/reject jika BI Checking mengalami kendala kolektibilitas tidak lancar. Namun tidak menutup kemungkinan bisa dihentikan/reject setelah dilakukan survei misalkan terkendala terkait dengan omset usaha/jaminan.
- Dan jika tidak ada kendala (usaha dan jaminan) maka akan dilanjutkan proses pembuatan proposal.

- Proposal yang sudah di review dan disetujui oleh pejabat terkait maka akan dilanjutkan ke proses pencairan.
- Sebelum proses pencairan pastikan data-data debitur lengkap beserta covenant yang diberikan oleh reviewer.
- Operasional Unit melakukan Input data pencairan pada sistem.
- Pengikatan kredit dilakukan oleh Manager Unit dilanjutkan oleh Notaris Rekanan.
- Pengiriman dana pencairan ke rekening tabungan atas nama debitur dilakukan oleh Keuangan Kantor Cabang

## **2. Peluang dan Kendala yang Dihadapi Oleh ULaMM Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM**

Laju pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah Demak relatif cepat. Hal ini memiliki peran signifikan bagi pertumbuhan sektor perekonomian di daerah Demak. Hal ini menjadi peluang strategis bagi ULaMM Syariah dalam pemberdayaan UMKM. Pertumbuhan yang semakin signifikan ini tidak terlepas dari peran serta Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Non-bank. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah juga berperan besar dalam membantu pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Demak. Hal ini juga dinyatakan oleh beliau Bapak Zeky Mubarak selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

“Apabila dilihat dari laju pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah Demak ini, yang semakin lama semakin berkembang. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah mempunyai peluang yang sangat prospek untuk kedepannya. Karena selain memberikan kontribusi terhadap kemudahan permodalan untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), kami juga memberikan 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 pembinaan berkelanjutan. Kemudian pada saat ini Kepala Persatuan UMKM di daerah

Demak juga merupakan 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”.<sup>7</sup>

Meskipun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak telah menunjukkan peranannya dalam pertumbuhan ekonomi daerah Demak, namun masih ada berbagai hambatan dan kendala yang dihadapi. Sebagai usaha yang ruang lingkup usaha dan anggota adalah (umumnya) rakyat kecil dengan modal terbatas dan kemampuan SDM yang juga terbatas, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sangat rentan terhadap masalah-masalah perekonomian. Dari pihak UMKM ada beberapa permasalahan diantaranya adalah:

- 1) Akses terhadap modal yang sulit dijangkau
- 2) Pengelolaan yang kurang profesional
- 3) Kesulitan dalam persaingan usaha yang semakin pesat
- 4) Kendala tentang sulitnya pemasaran
- 5) Kemampuan manajerial yang juga terbatas

Hal ini juga dituturkan oleh beliau Bapak Zeky Mubarak selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

”Masalah yang terjadi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak, biasanya berupa harga bahan baku yang fluktuatif, masih lemahnya SDM dari para pelaku UMKM. Hal ini menjadi kendala bagi pengembangan dan sulitnya pemasaran produk-produk mereka”.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Zeky Mubarak selaku Marketing Kredit Unit (MKU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

<sup>8</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Zeky Mubarak selaku Marketing Kredit Unit (MKU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

Kendala lain yang terjadi karena masih lemahnya SDM dari para pelaku UMKM adalah penipuan. Hal ini dinyatakan oleh Mas Bagus selaku Kolektor Unit (KLU):

”Beberapa tahun yang lalu ada sebuah kasus yang terjadi pada nasabah kami yang mana ia melayani pengiriman makanan pokok berupa beras ke beberapa daerah. Waktu itu ada seseorang dari Jakarta yang memesan beras sebanyak satu container, tapi setelah barang dikirim si pemesan tidak melunasi pembayaran barang, sehingga nasabah kami pun mengalami kerugian besar dan berdampak pada kredit macet yang dialami nasabah kami”.<sup>9</sup>

Selain kendala-kendala yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak. Ternyata ada pula beberapa kendala yang dihadapi oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Demak. Diantaranya yaitu:

- 1) Jauhnya jarak tempuh lokasi/rumah para nasabah ULaMM Syariah, sehingga biaya operasional dan efisiensi waktu menjadi kurang optimal
- 2) Adanya kredit macet yang dialami para nasabah karena beberapa faktor, diantaranya sepihnya permintaan pasar, tujuan peminjaman tidak sesuai perencanaan, karakter pelaku usaha
- 3) Kurangnya sosialisasi PT. Permodalan Nasional Madani tentang adanya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah
- 4) Masih belum maksimalnya program pemberdayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah setelah pembiayaan diberikan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Adanya kendala-kendala tersebut juga dinyatakan oleh beliau Bapak Zeky Mubarok selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan beliau Mas Agus selaku Kolektor Unit (KLU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 18 Mei 2016.

“Ada beberapa kendala umum yang biasa dihadapi oleh setiap Lembaga Keuangan Bank ataupun Lembaga Keuangan Non-bank yaitu terjadinya kredit macet yang dialami para nasabah karena adanya beberapa masalah yang dialami nasabah atau para pelaku UMKM, jauhnya jarak tempuh antara kantor ULaMM Syariah ke lokasi/rumah nasabah sehingga biaya operasional dan efisiensi waktu bagian Kolektor Unit (KLU) menjadi kurang optimal”.<sup>10</sup>

Menurut pernyataan beliau Bapak Farid Novi Istanto selaku Kolektor Unit (KLU):

“Masih banyak UMKM yang belum mengetahui perbedaan produk-produk dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dan keunggulan yang akan didapatkan apabila menjadi mitra kami. Kemudian Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah melakukan program pemberdayaan berupa adanya Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Akan tetapi program ini hanya dilakukan setiap enam bulan sekali jadi ada dua kali pelatihan yang dilakukan dalam jangka waktu satu tahun”.<sup>11</sup>

### **3. Strategi Maksimalisasi yang Dilakukan Oleh ULaMM Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM**

Seperti yang telah kita ketahui bahwa pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangatlah penting. Karena Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran signifikan bagi pertumbuhan sektor perekonomian. Struktur dunia usaha yang tangguh, tidak saja akan memberikan kontribusi bagi penciptaan lapangan kerja tetapi juga terhadap pengentasan kemiskinan melalui penciptaan pertumbuhan ekonomi yang tinggi.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Zeki Mubarok selaku Marketing Kredit Unit (MKU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

<sup>11</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Farid Novi Istanto selaku Kolektor Unit (KLU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 18 Mei 2016.

<sup>12</sup> Suhardjono, *Manajemen Perkreditan: Usaha Kecil dan Menengah*, AMP YKPN, Yogyakarta, 2003, hlm. 34.

Namun dari program pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak, masih ada berbagai hambatan dan kendala yang perlu ditanggulangi. Hal ini menuntut pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah untuk lebih memaksimalkan strategi pemberdayaan yang sudah dilakukan. Hal tersebut juga dinyatakan oleh beliau Bapak Zeky Mubarok selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

“Dalam hal ini kesadaran dari ke dua belah pihak baik dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah memang harus ada. Kami dari pihak ULaMM Syariah sudah merencanakan beberapa program agar upaya pemberdayaan UMKM akan semakin maksimal. Diantaranya yaitu syarat pembiayaan bagi para nasabah akan dipermudah dan tidak berbelit-belit, adanya layanan konsultasi manajemen, layanan ramah dan dapat dibantu dengan pengambilan angsuran ditempat, bagian Kolektor Unit (KLU) juga akan melakukan program pembinaan/konsultasi manajemen ketika pengambilan angsuran ditempat nasabah. Jadi program pembinaan ini nantinya tidak hanya berfokus di kantor Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah melainkan lebih dimaksimalkan ketika para Kolektor Unit (KLU) mengambil angsuran para nasabah, dan realisasi CSR (*corporate social responsible*) perlu ditingkatkan karena hal ini juga termasuk media promosi bagi produk-produk ULaMM Syariah”.<sup>13</sup>

Menurut pernyataan beliau Bapak Farid Novi Istanto selaku Kolektor Unit (KLU):

“Untuk mengoptimalkan pembiayaan dan pemberdayaan UMKM di Demak maka sosialisasi dari pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah perlu sering dilakukan, baik dalam program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan satu tahun dua kali ataupun pengadaan program-program lain seperti pengadaan CSR (*corporate social responsible*) dan seminar-seminar kewirausahaan. Kedepannya pihak kami pun akan lebih mendekatkan diri dengan para nasabah, sehingga nantinya akan tercipta transparansi dari nasabah. Jadi apabila terjadi kendala-kendala dari segi kesulitan bahan baku, kesulitan pemasaran, kesulitan pembuatan merk/kemasan kemudian masalah perizinan produk

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Zeky Mubarok selaku Marketing Kredit Unit (MKU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

dan yang lain, maka dari pihak kami akan segera mengetahui dan menanggapi kendala-kendala tersebut”.<sup>14</sup>

Secara kuantitatif jumlah usaha kecil amat banyak, sebanding dengan permasalahannya. Usaha-usaha kecil tersebut perlu pemberdayaan sepenuh hati, bukan hanya karena menyangkut hajat hidup atau “periuk” mayoritas masyarakat tetapi memang demikian termaktub di dalam amanat pembangunan ekonomi bangsa ini. pernyataan serupa juga di akui Mas Bagus selaku Kolektor Unit (KLU) kami selalu berusaha agar para pelaku UMKM semakin berkembang kedepannya sehingga ketika ada suatu kendala yang belum bisa dipecahkan maka dari pihak kami akan saling bermusyawarah untuk menanggapi hal tersebut:

“Memang ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pihak ULaMM Syariah dan kebanyakan memang muncul dari para nasabah ULaMM Syariah sendiri baik dari segi lemahnya SDM masyarakat Demak, yang biasanya berdampak pada kredit macet, kelemahan pengelolaan modal yang sudah diberikan oleh pihak ULaMM Syariah dan dari segi kurangnya minat pasar masyarakat Demak terhadap produk-produk para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta kurangnya link/jaringan pemasaran sehingga saat ini pemasaran masih berfokus di daerah Demak. Tapi kami biasanya bermusyawarah untuk menanggapi kendala-kendala tersebut dan berusaha memberikan solusi-solusi untuk menyelesaikannya. Tidak berhenti disini, ULaMM Syariah juga akan memberikan pembinaan sehingga kendala-kendala yang dihadapi bisa terselesaikan dengan tuntas.”<sup>15</sup>

### **C. Analisis Data dan Pembahasan**

#### **1. Strategi Pemberdayaan yang Dilakukan ULaMM Syariah**

Sebagaimana dijelaskan oleh Zulkarnain Pemberdayaan ekonomi merupakan suatu komitmen politik untuk mengubah paradigma ekonomi konglomerasi secara bertahap dengan menumbuhkan kegiatan ekonomi lapis bawah. Tujuan pemberdayaan usaha kecil yaitu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan mereka agar mandiri serta berkembang

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan beliau Bapak Farid Novi Istanto selaku Kolektor Unit (KLU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 18 Mei 2016.

<sup>15</sup> Wawancara dengan beliau Mas Agus selaku Kolektor Unit (KLU) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 18 Mei 2016.

menjadi usaha menengah.<sup>16</sup> Menyangkut hal ini ada beberapa strategi pemberdayaan UMKM yang diterapkan oleh ULaMM Syariah Demak antara lain:<sup>17</sup>

#### 1) Program Kemitraan

Kemitraan 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.<sup>18</sup> Dalam program kemitraan ini pihak ULaMM Syariah Demak merealisasikan dengan dibentuknya Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

Program ini dilakukan berkala setiap enam bulan sekali. Biasanya moment PKU ini diisi dengan sharing-sharing antara pihak ULaMM Syariah dan para pelaku UMKM, temu bisnis, pembuatan leaflet, pembinaan pengemasan, pemberian seminar oleh narasumber serta pameran dan promosi produk-produk daerah. Dengan adanya program PKU ini pihak ULaMM Syariah Demak sudah memenuhi konsep kemitraan yang memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.

Karena para pelaku UMKM merasa sangat terbantu dengan adanya program PKU yang telah dilakukan baik dari segi kemudahan mendapatkan modal, bertambahnya pengalaman yang didapatkan dalam berwirausaha dan semakin majunya usaha yang dilakukan. Menurut penulis program kemitraan yang dijalankan

---

<sup>16</sup> Lebih lengkap dapat dilihat di Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Edisi Pertama, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta, 2003, hlm. 158

<sup>17</sup> *Ibid*, hlm. 17-19

<sup>18</sup> I.G Rai Widjaja, *Hukum Perusahaan*, Cetakan Pertama, KBI, Jakarta, 2000, hlm. 58

masih belum maksimal, hal ini terjadi karena pelatihan PKU hanya dilakukan enam bulan sekali padahal kita tahu bahwa kendala-kendala yang dialami oleh para pelaku UMKM masih banyak terjadi dan program PKU tersebut belum dapat dilakukan secara merata di daerah Demak. Jadi masih banyak para pelaku UMKM yang belum tahu tentang adanya program pengembangan tersebut bahkan belum mengetahui tentang keberadaan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Demak.

## 2) Program Pembinaan

Unsur pembinaan merupakan kata kunci untuk menentukan maju mundurnya program pengembangan ekonomi. Program pembinaan juga dapat dilaksanakan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, pendampingan dan bimbingan usaha, termasuk memberikan berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*. Pola pembinaan yang dilakukan ULaMM Syariah terhadap UMKM meliputi beberapa aspek, yakni aspek SDM, pengembangan produk, pengembangan pasar dan informasi pasar. Adapun konsep pembinaan yang diterapkan melalui beberapa tahapan kegiatan, antara lain:<sup>19</sup>

### a) Pelatihan usaha

Melalui pelatihan ini, ULaMM Syariah Demak memberikan pemahaman kepada setiap pelaku UMKM terhadap konsep-konsep kewirausahaan, dengan berbagai macam seluk beluk permasalahan yang ada di dalamnya seperti pelatihan pengembangan produksi, pelatihan packing atau pengemasan produk dan pelatihan promosi guna mengembangkan pasar bagi produk UMKM. Untuk tahapan ini pihak ULaMM Syariah

---

<sup>19</sup> Musa Asy'arie, *Islam, Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Cetakan Pertama, LESFI, Yogyakarta, 1997, hlm. 141

biasanya mendatangkan narasumber baik dari anggota mitra binaan yang sudah berpengalaman dan sukses dalam bisnisnya maupun narasumber dari Diskoperondag UMKM dan ESDM. Tujuan dari pelatihan ini 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. Pelatihan usaha ini biasanya dilakukan ketika Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)

b) Pendampingan

Pada tahap ini, pihak ULaMM Syariah memberikan pendampingan kepada para mitra binaan. Para pelaku UMKM akan didampingi oleh tenaga pendamping dari pihak ULaMM Syariah yang bertugas sebagai pengarah maupun pembimbing, sehingga usaha yang dijalankan mampu digelutinya, dan benar-benar mampu berhasil dikuasainya. Pendampingan dilakukan setiap sebulan sekali baik berupa pengadaan seminar kewirausahaan atau ketika bagian Kolektor Unit menagih angsuran. Adapun realisasinya yaitu, Kolektor Unit mengunjungi para nasabah untuk mendiskusikan masalah-masalah yang dihadapi oleh anggota baik masalah yang bersifat internal atau masalah yang bersifat eksternal. Dalam program pendampingan ini, ternyata pihak ULaMM Syariah masih belum bisa memaksimalkannya, hal ini bisa penulis lihat karena ternyata program pendampingan ini masih jarang dilakukan baik berupa pengadaan seminar kewirausahaan maupun pada saat proses penarikan angsuran oleh bagian Kolektor Unit. Hal ini juga dapat diidentifikasi dengan banyaknya UMKM yang

masih mengalami berbagai kendala dalam usaha yang mereka jalankan seperti susahnya mencari bahan baku, pemasaran yang terkendala karena masih minimnya pangsa pasar para pelaku UMKM di daerah Demak, dan lemahnya kemauan untuk lebih mengembangkan usaha karena sudah merasa puas dengan hasil yang didapatkan atau takut dengan resiko yang akan terjadi.

c) Jaringan Bisnis

Pembentukan jaringan bisnis untuk memperluas pangsa pasar yang dapat menampung produksi ekonomi UMKM untuk diakses ke berbagai daerah atau wilayah yang membutuhkan sangatlah penting. Hal ini masih sangat memprihatinkan, karena setelah memproduksi sebuah barang, para pelaku UMKM di Demak masih sulit memasarkan produk-produk mereka. Akan tetapi hal ini sudah diantisipasi oleh pihak ULaMM Syariah dengan adanya program kemitraan berupa Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dalam acara ini, ULaMM Syariah membantu mempromosikan produk-produk unggulan UMKM ke pihak-pihak tertentu terutama lewat media pameran, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah ataupun swasta, lewat media sosial dan pada event acara-acara yang lainnya. Dalam rangka guna untuk memperluas jaringan bisnis pihak ULaMM Syariah membentuk suatu kantong-kantong jamaah ekonomi, sesuai dengan potensi geografis, serta potensi industrial yang antara satu daerah dengan daerah yang lain semakin berbeda. Hal ini akan menguntungkan karena melalui kantong-kantog jamaah ekonomi yang potensi industrialnya berbeda diharapkan, lahir net-working bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar.

### 3) Program Pembiayaan

Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat”.<sup>20</sup> ULaMM Syariah merupakan salah satu unit bisnis PT. PNM (Persero) yang beroperasi berdasarkan prinsip Islam yang tidak terlepas dari persaingan-persaingan berbagai lembaga pembiayaan yang ada baik bank umum konvensional maupun syariah.

Apabila dilihat dari jenisnya, maka pembiayaan yang dilakukan oleh pihak ULaMM Syariah adalah 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*). Karena produk pembiayaan merupakan produk pendapatan utama bagi ULaMM Syariah, maka pembiayaan yang direalisasikan ULaMM Syariah adalah pembiayaan murabahah yang merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang).

Pembiayaan murabahah ini digunakan karena pembiayaan ini memiliki resiko yang kecil dibandingkan pembiayaan mudharabah. Dalam pembiayaan mudharabah sangat dipengaruhi oleh karakter nasabah dan keuntungan yang belum pasti diperoleh oleh ULaMM Syariah. Kelebihan dari pembiayaan yang ada di ULaMM Syariah ini adalah mempercepat proses pembiayaan sehingga menutup kesempatan para rentenir untuk masuk kedalamnya

---

<sup>20</sup> Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Kedua Cetakan Pertama, STE, Yogyakarta, 2002, hlm. 221

disertakan dengan prosedur yang mudah, proses yang cepat, dan pencairan yang gampang.

Marginnya pun bersaing dengan lembaga pembiayaan lain. Oleh karena itu, ULaMM Syariah mempunyai beberapa keunggulan produk pembiayaan yang merupakan alat untuk mencapai perubahan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, jangka pendek atau program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya, guna membantu para nasabah mengembangkan usahanya. Ada beberapa bentuk produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah diantaranya sebagai berikut:

- a. Mikro Murabahah 100 yaitu kisaran 51jt – 100jt dengan margin 1,48% per bulan
- b. Mikro Murabahah 200 yaitu kisaran 101jt – 200jt dengan margin 1,38% per bulan
- c. Mikro Murabahah SUP 500 yaitu kisaran 50jt – 150jt dengan margin 0.98% per bulan

Dilihat dari segi jangka waktu pengembalian yang diberikan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah masuk kedalam pembiayaan jangka panjang, yaitu pembiayaan atau kredit yang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun.<sup>21</sup> Hal ini bisa diketahui karena untuk setiap produk pembiayaan yang diberikan bagi UMKM dengan Pinjaman >100jt waktu pengembalian maksimal sekitar 36-48 bulan atau sekitar 3-4 tahun.

---

<sup>21</sup> Kasmir, Op.Cit., hlm. 100.

Sedang ada beberapa kriteria dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah:

- a. Harus berkewarganegaraan Indonesia atau WNI
- b. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
- c. Usia calon debitur 21 s/d 60 tahun atau sudah menikah
- d. Fotocopy KTP suami istri (bila telah menikah)
- e. Fotocopy kartu keluarga
- f. Fotocopy surat nikah
- g. Fotocopy rekening listrik/telepon/PBB
- h. Fotocopy jaminan SHM(SHGB/SHGU/BPKB/Surat kios)
- i. Surat keterangan usaha minimal yang disertakan dengan pengesahan dari kantor kelurahan.

Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yaitu Marketing membawa data/aplikasi dari calon debitur lalu disajikan kepada Manager Unit dan diverifikasi lalu di lakukan BI Checking oleh Analis Unit, setelah BI Checking muncul akan dilanjutkan proses survei lokasi jaminan dan usaha (bila tidak ada kendala pada BI Checking/kolektibilitas lancar), akan dihentikan/reject jika BI Checking mengalami kendala kolektibilitas tidak lancar, dan jika tidak ada kendala (usaha dan jaminan) maka akan dilanjutkan proses pembuatan proposal.

Proposal yang sudah di review dan disetujui oleh pejabat terkait maka akan dilanjutkan ke proses pencairan, sebelum proses pencairan pastikan data-data debitur lengkap beserta covenant yang diberikan oleh reviewer, operasional Unit melakukan Input data pencairan pada system. Kemudian dilakukan pengikatan kredit

dilakukan oleh Manager Unit dilanjutkan oleh Notaris Rekanan dan dilanjutkan dengan pengiriman dana pencairan ke rekening tabungan atas nama debitur dilakukan oleh Keuangan Kantor Cabang.

Dalam proses mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah ternyata masih terbilang rumit dan banyak memakan waktu sampai proses pencairan. Oleh karena itu, pihak ULaMM Syariah harus memperbaiki system pembiayaan yang berbelit-belit agar pola pembiayaan berjalan efektif, tanpa mengabaikan kaidah-kaidah dan prosedur peminjaman yang layak.

## **2. Peluang dan Kendala yang Dihadapi Oleh ULaMM Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM**

Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah Demak relatif cepat. Hal ini memiliki peran signifikan bagi kemajuan sektor perekonomian di daerah Demak. Hal ini menjadi peluang strategis bagi ULaMM Syariah dalam pemberdayaan UMKM. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah berperan besar dalam membantu pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Demak. Karena selain memberikan kontribusi terhadap kemudahan permodalan untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), ULaMM Syariah juga memberikan layanan berupa jasa manajemen atau capacity building kepada pelaku UMKM.

Pembinaan yang dilakukan juga akan memberikan nilai plus bagi ULaMM Syariah dibandingkan lembaga pembiayaan lain yang hanya memberikan permodalan tanpa adanya pembinaan berkelanjutan. Keuntungan lain yang diperoleh ULaMM Syariah adalah terjalinnya kemitraan dengan Kepala Persatuan UMKM di daerah Demak, jadi apabila

sewaktu-waktu ingin mengetahui data-data Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang membutuhkan pembiayaan, kendala-kendala yang sedang terjadi dan hal yang lain yang berkaitan dengan para pelaku UMKM, ULaMM Syariah bisa langsung mengetahuinya dan dilanjutkan dengan memberikan jasa pembiayaan serta pembinaan usaha.

Meskipun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak telah menunjukkan peranannya dalam pertumbuhan ekonomi daerah Demak, namun masih ada berbagai hambatan dan kendala yang dihadapi. Sebagai usaha yang ruang lingkup usaha dan anggota adalah (umumnya) rakyat kecil dengan modal terbatas dan kemampuan SDM yang juga terbatas, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sangat rentan terhadap masalah-masalah perekonomian. Dari pihak UMKM ada beberapa permasalahan diantaranya adalah:

1. Akses terhadap modal yang sulit dijangkau

Hal ini terjadi karena ternyata banyak para pelaku UMKM yang bertempat tinggal jauh dari kantor Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Dan seperti kita ketahui, bahwa masyarakat daerah Demak tidak semuanya berada di daerah perkotaan dan kebanyakan mereka hidup di daerah pedesaan. Inilah yang membuat para pelaku UMKM sulit menjangkau kantor kami dan akses permodalanpun menjadi sulit didapatkan.

2. Pengelolaan yang kurang profesional

Pengelolaan produk yang kurang profesional memang menjadi hal yang perlu diperhatikan, karena hal ini akan berdampak bagi kualitas dan kuantitas produk. Kurang profesionalnya para pelaku UMKM terjadi karena SDM para pelaku UMKM yang masih rendah.

3. Kesulitan dalam persaingan usaha yang semakin pesat

Jika kita lihat, persaingan usaha yang semakin lama semakin ketat sangat berpengaruh terhadap para pelaku UMKM khususnya usaha

yang masih berskala mikro dan makro. Jika tidak ditangani dengan cepat dengan memberikan pembinaan dan pengarahan, maka semakin lama usaha mereka akan tergerus oleh usaha-usaha berskala besar karena tidak bisa mengikuti arus persaingan usaha yang semakin pesat.

4. Kendala tentang sulitnya pemasaran

Sulitnya pemasaran disebabkan oleh keterbatasan pelaku UMKM dalam memperluas jaringan bisnis/mencari pangsa pasar. Para pelaku UMKM di daerah Demak belum bisa merambah pasar luar daerah. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya keterbatasan SDM, kualitas produk yang kurang, dan masih kurangnya penanganan dan pengarahan dari badan-badan pemberdayaan daerah tersebut.

5. Kemampuan manajerial yang juga terbatas

Kemampuan manajerial yang terbatas, hal ini juga dipengaruhi oleh kualitas SDM yang terbatas dari para pelaku UMKM.

Dengan berbagai kendala yang ada, maka perlu 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. Dalam hal ini ULaMM Syariah harus mengidentifikasi para pelaku usaha dengan mengukur kelayakan usaha dan mengidentifikasi para pelaku UMKM yang memenuhi syarat-syarat penerima pembiayaan.

Sehingga potensi kredit macet atau kendala yang lain bisa diminimalisir kejadiannya. *Kedua*, melakukan program pembinaan yang kontinu terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. Langkah kedua yang dilakukan oleh ULaMM Syariah yaitu memberikan layanan konsultasi manajemen, melakukan program pembinaan SDM, pendampingan usaha, dan informasi pasar. Hal-hal tersebut direalisasikan dengan mengadakan program pengembangan

usaha (PKU) setiap enam bulan sekali ataupun dengan adanya seminar-seminar kewirausahaan.

Program pembinaan ini nantinya tidak hanya berfokus di kantor Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah melainkan juga akan dimaksimalkan ketika para Kolektor Unit (KLU) mengambil angsuran para nasabah. *Ketiga*, melaksanakan program pendidikan dan pelatihan 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.<sup>22</sup> Pelaksanaan program pembinaan berupa pendidikan dan pelatihan ini juga dilakukan ULaMM Syariah melalui program PKU dan penyelenggaraan seminar-seminar kewirausahaan.

Selain kendala-kendala yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak. Ternyata ada pula beberapa kendala yang dihadapi oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Demak. Diantaranya yaitu:

- a. Jauhnya jarak tempuh lokasi/rumah para nasabah ULaMM Syariah, sehingga biaya operasional dan efisiensi waktu menjadi kurang optimal. Hal ini sudah diantisipasi oleh pihak ULaMM Syariah dengan mengklarifikasi/mengelompokkan lokasi para nasabah sehingga akan lebih mudah dalam penarikan angsuran.
- b. Adanya kredit macet yang dialami para nasabah karena beberapa faktor, diantaranya seperti permintaan pasar, tujuan peminjaman tidak sesuai perencanaan, karakter pelaku usaha. Untuk mengantisipasi hal ini bisa dipecahkan dengan meningkatkan pembinaan permodalan, SDM, manajemen dan pembinaan teknologi. Agar kredit macet tidak

---

<sup>22</sup> Zulkarnain, *Op.cit.*, hlm. 14

lagi terjadi juga perlu diantisipasi melalui pengembangan pola kemitraan yang lebih pas dan strategis serta melakukan pembinaan secara kontinu dan terpadu.

- c. Kurangnya sosialisasi PT. Permodalan Nasional Madani tentang adanya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Kendala ini bisa diatasi dengan diadakannya Pengembangan Kapasitas Usaha (KPU) dan meningkatkan realisasi CSR (*corporate social responsible*) dan seminar-seminar tentang pengenalan produk-produk dan keunggulan ULaMM Syariah .
- d. Masih belum maksimalnya program pemberdayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah setelah pembiayaan diberikan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Untuk mengatasi hal tersebut perlu adanya peningkatan sosialisasi dari pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah, baik dalam program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ataupun pengadaan program-program lain seperti pengadaan CSR (*corporate social responsible*) dan seminar-seminar kewirausahaan. Kedepannya pihak ULaMM Syariah akan lebih mendekati diri dengan para nasabah, sehingga nantinya akan tercipta transparansi dari nasabah. Jadi apabila terjadi kendala-kendala dari segi kesulitan bahan baku, kesulitan pemasaran, kesulitan pembuatan merk/kemasan kemudian masalah perizinan produk dan yang lain, maka dari pihak ULaMM Syariah akan segera mengetahui dan menanggapi kendala-kendala tersebut.

### **3. Strategi Maksimalisasi yang Dilakukan Oleh ULaMM Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM**

Seperti yang telah kita ketahui bahwa pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangatlah penting. Karena Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran signifikan bagi pertumbuhan sektor perekonomian. Struktur dunia usaha yang tangguh, tidak saja akan memberikan kontribusi bagi penciptaan lapangan kerja tetapi juga terhadap pengentasan kemiskinan melalui penciptaan pertumbuhan ekonomi yang tinggi.<sup>23</sup>

Namun dari program pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Demak, masih ada berbagai hambatan dan kendala yang perlu ditanggulangi. Hal ini menuntut pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah untuk lebih memaksimalkan strategi pemberdayaan yang sudah dilakukan diantaranya dengan melaksanakan kebijakan secara konsisten agar tujuan mengangkat usaha kecil dan koperasi dalam kanca perekonomian nasional dapat terealisasi dengan baik, melakukan sosialisasi pemberdayaan secara transparan, terutama kepada pemilik potensi ekspor di masa mendatang, menghindari birokrasi yang berbelit-belit agar pola pembiayaan berjalan efektif, tanpa mengabaikan kaidah-kaidah dan prosedur peminjaman yang layak, melakukan pembinaan secara kontinu dan terpadu untuk menghindari kredit macet, menciptakan *business synergy* dalam lingkaran kemitraan yang saling menguntungkan.

Meningkatkan layanan konsultasi manajemen, layanan pembiayaan yang ramah dan dapat dibantu dengan pengambilan angsuran ditempat, program pembinaan nantinya tidak hanya berfokus di kantor Unit Layanan

---

<sup>23</sup> Suhardjono, *Manajemen Perkreditan: Usaha Kecil dan Menengah*, AMP YKPN, Yogyakarta, 2003, hlm. 34.

Modal Mikro (ULaMM) Syariah melainkan lebih dimaksimalkan ketika para Kolektor Unit (KLU) mengambil angsuran para nasabah, kemudian peningkatan realisasi CSR (*corporate social responsible*) dan Pengadaan program-program seperti seminar-seminar kewirausahaan karena hal ini juga termasuk media promosi bagi produk-produk ULaMM Syariah.

Pemaksimalan strategi pemberdayaan juga dilakukan dengan langkah-langkah diantaranya *pertama*, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti koperasi dan usaha kecil mengenai potensi dan pengembangan usahanya. Hal ini diaplikasikan dengan adanya survei ke Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang akan menerima pembiayaan, baik survei atau identifikasi mengenai lokasi jaminan dan kelayakan usaha, jika tidak ada kendala (usaha dan jaminan) maka akan dilanjutkan dengan proses pemberian pembiayaan. *Kedua*, melakukan program pembinaan yang kontinu 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 priodik antarinstansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, SDM, pasar, informasi pasar, maupun penerapan teknologi, *Kelima*, Menciptakan *business synergy* dalam lingkaran kemitraan yang saling menguntungkan. Adapun untuk implementasi dari konsep pemberdayaan lainnya, pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Demak memberikan layanan konsultasi manajemen, program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan secara berkala ataupun pengadaan program-program lain seperti seminar-seminar kewirausahaan yang diadakan setiap bulan. Sehingga nantinya akan tercipta kemitraan yang saling menguntungkan dari para pelaku UMKM dan pihak ULaMM Syariah.

Kedepannya pihak ULaMM Syariah juga akan lebih mendekatkan diri dengan para nasabah, sehingga nantinya akan tercipta transparansi dari nasabah. Jadi apabila terjadi kendala-kendala dari segi kesulitan bahan baku, kesulitan pemasaran, kesulitan pembuatan merk/kemasan kemudian masalah perizinan produk dan yang lain, maka dari pihak kami akan segera mengetahui dan menanggapi kendala-kendala tersebut sehingga kendala-kendala yang dihadapi bisa terselesaikan dengan tuntas.