

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Kabupaten Demak

Kabupaten Demak adalah salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten Demak berdiri tanggal 28 Maret 1503. Hal ini merujuk pada peristiwa penobatan Raden Patah menjadi Sultan Bintoro yang jatuh pada tanggal 12 Rabiul awal atau 12 Mulud tahun 1425 Saka (dikonversikan menjadi 28 Maret 1503). Kabupaten Demak terdiri atas 14 kecamatan, yaitu kecamatan Demak, Wonosalam, Karangtengah, Bonang, Wedung, Mijen, Karanganyar, Gajah, Dempet, Guntur, Sayung, Mranggen, Karangawen, dan Kebonagung. Di Kabupaten Demak terdiri atas 243 desa dan 6 kelurahan. Pusat pemerintahan ada di Kecamatan Demak.

Kata Demak berasal dari kata Bahasa Arab, yaitu *Dhima* yang artinya rawa. Hal ini mengingat tanah di Demak adalah tanah bekas rawa alias tanah lumpur. Di Kabupaten Demak jika musim penghujan sering di genangi air, dan pada musim kemarau tanahnya banyak yang retak, karena bekas rawa alias tanah lumpur, karena tanah Demak adalah tanah labil, maka jalan raya yang dibangun gampang rusak, oleh karena itu jalan raya di Demak menggunakan beton.¹

Adapun visi dan misi pemerintah Kabupaten Demak tahun 2016-2021 adalah sebagai berikut:²

Visi:

“Terwujudnya masyarakat Demak yang agamis lebih sejahtera, mandiri, maju, kompetitif, kondusif, berkepribadian dan demokratis”

¹ Wikipedia, Kabupaten Demak, https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Demak, diakses pada 20 Mei 2019 pukul 14.00 WIB

²http://sipsn.menlhk.go.id/sites/default/files/file-lampiran/visi-misi/Lembar%20Visi%20misi%20Bupati%20Adipura2017_2018.pdf, diakses pada 24 Juni 2019 pukul 19.24 WIB

Misi:

- a. Menjadikan nilai-nilai agama melekat pada setiap kebijakan pemerintah dan perilaku masyarakat;
- b. Mewujudkan tata kelola pemerintahan yang lebih bersih, efektif, efisien, dan akuntabel;
- c. Meningkatkan kedaulatan pangan dan ekonomi kerakyatan berbasis potensi lokal serta mengurangi pengangguran
- d. Mengakselerasikan pembangunan infrastruktur strategis, pembangunan kewilayahan, dan menyaserasikan pembangunan antar kota dan desa;
- e. Meningkatkan pelayanan pendidikan, kesehatan, dan perlindungan sosial sesuai standar;
- f. Menciptakan keamanan, ketertiban, dan lingkungan yang kondusif;
- g. Mengembangkan kapasitas pemuda, olahraga, seni budaya, meningkatkan keberdayaan perempuan, perlindungan anak dan mengendalikan pertumbuhan penduduk;
- h. Mewujudkan kualitas pelayanan investasi dan meningkatkan kualitas pelayanan publik;
- i. Mengoptimalkan pengelolaan sumber daya alam berwawasan lingkungan.

2. Letak Geografis

Kabupaten Demak terletak antara $6^{\circ}43'26''$ - $7^{\circ}09'43''$ Lintang Selatan dan $110^{\circ}27'58''$ - $110^{\circ}48'47''$ Bujur Timur. Secara administratif, Kabupaten Demak berbatasan dengan :

- a. Sebelah utara: Kabupaten Jepara dan Laut Jawa.
- b. Sebelah timur: Kabupaten Kudus
- c. Sebelah selatan: Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Semarang, dan
- d. Sebelah barat: Kota Semarang.

Kabupaten Demak jarak terjauh dari barat ketimur sepanjang 49 km dan dari utara keselatan sepanjang 41 km. Kabupaten Demak memiliki luas wilayah $\pm 1.149,07 \text{ km}^2$, yang terdiri dari daratan seluas $\pm 897,43 \text{ km}^2$, dan lautan seluas $\pm 252,34 \text{ km}^2$. Kondisi tekstur tanah wilayah Kabupaten Demak terdiri atas tekstur

tanah halus (lanau) dan tekstur tanah sedang (lempung). Dilihat dari sudut kemiringan tanah, rata-rata datar dengan ketinggian permukaan tanah dari permukaan laut (sudut elevasi) wilayah kabupaten Demak terletak mulai dari 0 m sampai dengan 100 m.³

3. Profil Umum PNM ULaMM Syariah

ULaMM Syariah merupakan salah satu unit bisnis PT. PNM (Persero) yang beroperasi berdasarkan dengan prinsip syariah yang tidak terlepas dari persaingan lembaga pembiayaan sejenis. Kegiatan yang dijalankan ULaMM Syariah hanya bersifat *lending* atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena unit ini bukan termasuk lembaga perbankan. Oleh sebab itu, produk pembiayaan merupakan produk pendapatan utama bagi ULaMM Syariah.

Pembiayaan yang direalisasikan ULaMM Syariah adalah pembiayaan *murabahah* dan disertai akad *wakalah*.⁴ Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank syariah dan nasabah, dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin* atau keuntungan yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah.⁵ Akad *wakalah* adalah penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat.⁶ Dimana dalam hal ini ULaMM Syariah memberikan mandat kepada nasabahnya untuk membelikan barang yang mereka butuhkan. Kelebihan dari pembiayaan *murabahah* yang ada di ULaMM Syariah ini adalah prosedur yang mudah, proses yang cepat dan pencairan

³ Wikipedia, Kabupaten Demak, https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Demak, diakses pada 30 Mei 2019.

⁴ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 16 Maret 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cetakan Kesatu, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 311.

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), 91-98.

yang gampang, hal tersebut akan mempercepat proses pembiayaan.

Ada beberapa bentuk produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh ULaMM Syariah, diantaranya sebagai berikut:

- 1) Mikro Murabahah 50 = Rp25.000.000,00 (dua puluh lima juta rupiah) sampai dengan Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan *margin* 1,68% per bulan
- 2) Mikro Murabahah 100 = Rp51.000.000,00 (lima puluh satu juta rupiah) sampai dengan Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) dengan *margin* 1,48% per bulan
- 3) Mikro Murabahah 200 = Rp101.000.000,00 (seratus satu juta rupiah) sampai dengan Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) dengan *margin* 1,38% per bulan
- 4) Mikro Murabahah + = Rp201.000.000,00 (dua ratus satu juta rupiah) sampai dengan Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) *margin* 1,% per bulan

Jangka waktu yang diberikan oleh ULaMM Syariah untuk setiap pembiayaan bagi UMKM yaitu:

- 1) Pinjaman <Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) maksimal 36 bulan (3 tahun)
- 2) Pinjaman >Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) maksimal 48 bulan (4 tahun)

Rata-rata pinjaman yang diberikan oleh ULaMM Syariah adalah MM 100 yaitu antara Rp51.000.000,00 (lima puluh satu juta rupiah) sampai dengan Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) dengan *margin* 1,48% per bulan dan makimal jangka waktu pinjaman 3 tahun.

ULaMM Syariah memberlakukan denda atau sanksi dalam hal keterlambatan pembayaran angsuran yaitu:

- a. Pinjaman <Rp100.000.000,00 sebesar Rp40.000,00
- b. Pinjaman >Rp100.000.000,00 sebesar Rp50.000,00

Denda mulai dikenakan dari keterlambatan pembayaran sehari sesudah jatuh temponya. Jadi

maksudnya dalam ULaMM Syariah apabila nasabah terlambat satu hari, dua hari, atau tiga hari dendanya yang dikenakan dihitung global satu bulan.⁷

4. Sejarah Berdirinya PNM ULaMM Syariah

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), selanjutnya disebut PT PNM, merupakan lembaga keuangan khusus yang didirikan sebagai realisasi komitmen pemerintah untuk mengembangkan, memajukan, serta memelihara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). PT PNM merupakan solusi strategis pemerintah untuk mengembangkan akses permodalan serta pelatihan bagi para pelaku UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan 100% kepemilikan sahamnya di pegang oleh pemerintah, PT PNM diharapkan tumbuh menjadi lembaga keuangan terdepan yang senantiasa mampu melahirkan pelaku-pelaku UMKM yang tangguh dan mandiri.

PT PNM didirikan pada 1999 berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 38/39 tanggal 29 Mei 1999, yang disahkan oleh Menteri Kehakiman melalui Peraturan No. C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999, serta di kukuhkan melalui SK Menteri Keuangan No. 487/KMK.017.1999 tanggal 13 Oktober 1999. Atas dikeluarkannya SK Menteri Keuangan tersebut, PT PNM resmi menjadi koordinator penyalur kredit program eks BLBI yang sebelumnya dilaksanakan oleh Bank Indonesia. Sejak didirikan pada tahun 1999, PT PNM belum pernah mengalami pergantian nama.

PT 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

⁷ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 15 Juni 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

masuk dan tahu bahwa *return* pembiayaan sektor mikro kecil ini sangat bagus.

Pertengahan tahun 2008 tepatnya bulan Agustus, 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 berakhir kredit program. Langkah yang ditempuh adalah membentuk jaringan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di berbagai daerah.

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan untuk mengembangkan usahanya. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) merupakan model atau terobosan baru bagi Permodalan Nasional Madani (PNM) karena penyaluran pembiayaannya dilakukan secara langsung baik kepada perorangan atau pinjaman untuk badan usaha (PT, CV, Firma, dll).

Pembentukan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) berupa *pilot project* pada pertengahan tahun 2008 yang merupakan upaya PNM dalam menghindari sebuah unit usaha yang melayani secara langsung kalangan usaha mikro kecil diberbagai 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 200 juta dengan jangka waktu pinjaman maksimal 4 tahun.

ULaMM lebih dari sekedar lembaga pembiayaan bagi nasabah Usaha Mikro Kecil. ULaMM disertai dengan jasa pembinaan, pelatihan, dan pendampingan usaha bagi para nasabah UMK. Artinya, selain mendapatkan pinjaman modal usaha, nasabah ULaMM juga mendapatkan jasa pelatihan dan pendampingan dari PNM sehingga para pelaku usaha mikro kecil bisa

terus mengembnagkan kapasitas usahanya, sekaligus mempercepat kemajuan usahanya.⁸

5. Visi, Misi dan Tujuan PNM ULaMM Syariah

a. Visi:

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

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 pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

c. Tujuan

- 1) Meningkatkan posisi dan peran perusahaan sebagai penyedia jasa pembiayaan dan jasa manajemen yang didukung oleh kelengkapan produk dan layanan bagi sektor UMKMK, serta pelayanan secara langsung kepada usaha mikro kecil atau bermitra dengan BPR/S, KJK/S, dan lembaga lainnya.
- 2) Mewujudkan pertumbuhan aset dan laba, serta optimalisasi struktur permodalan untuk

⁸ PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2017*, (Jakarta: PT. PNM, 2017).

menciptakan pertumbuhan perusahaan yang terus meningkat.

- 3) Melaksanakan peningkatan dan perbaikan berkelanjutan (*continuous improvement*) infrastruktur, organisasi dan proses bisnis, untuk menyediakan layanan dan proses yang berkualitas cepat, dan tepat sesuai dengan kebutuhan UMKMK.
- 4) Menciptakan lingkungan kerja dan budaya perusahaan yang kondusif untuk mendorong kreativitas dan pembelajaran yang berkesinambungan guna meningkatkan produktivitas karyawan.⁹

6. Pedoman Tata Kelola PNM 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 kepentingan, yang menuntut perhatian dan akuntabilitas lebih terhadap pihak-pihak lain selain pemegang saham, misalnya karyawan atau lingkungan.¹⁰

7. Pedoman Perilaku PNM ULaMM Syariah

ULaMM Syariah menyadari arti penting implementasi prinsip-prinsip tata kelola perusahaan

⁹ PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2017*, (Jakarta: PT. PNM, 2017).

¹⁰ PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2017*, (Jakarta, PT. PNM, 2017).

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 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, 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 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 dibawah kepemimpinannya.¹¹

8. Produk-produk ULaMM Syariah

ULaMM Syariah mempunyai beberapa produk pembiayaan untuk usaha mikro kecil dan menengah. Diantaranya yaitu:

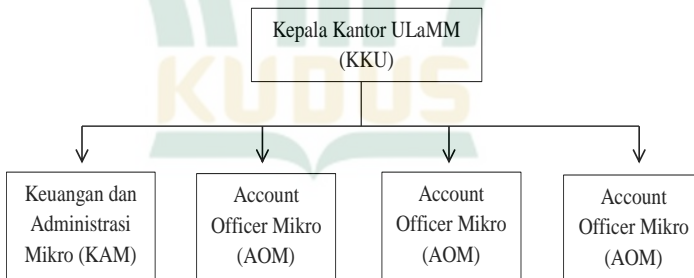
- a. Mikro Murabahah (MM) 50 - *margin* 1,68%
Pinjaman dimulai dari nominal Rp25.000.000,00 (dua puluh lima juta rupiah) sampai dengan Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)

¹¹ PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2017*, (Jakarta, PT. PNM, 2017).

- b. Mikro Murabahah (MM) 100 - *margin* 1,48%
Pinjaman dimulai dari nominal Rp51.000.000,00 (lima puluh satu juta rupiah) sampai dengan Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah)
 - c. Mikro Murabahah (MM) 200 - *margin* 1,38%
Pinjaman dimulai dengan nominal Rp101.000.000,00 (seratus satu juta rupiah) sampai dengan Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah)
 - d. Mikro Murabahah (MM) + *margin* 1%
Pinjaman dimulai dengan nominal Rp201.000.000,00 (dua ratus satu juta rupiah) sampai dengan Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah).
- Jangka waktu yang diberikan oleh ULaMM Syariah untuk setiap pembiayaan bagi UMKM yaitu:
- a. Pinjaman <Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) maksimal 3 tahun
 - b. Pinjaman >Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah) maksimal 4 tahun
 - c. Pinjaman MM + maksimal 5 tahun

9. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Adapun fungsi dan tugas masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

Pengawasan kantor unit dipimpin langsung oleh Kepala Kantor ULaMM (KKU). Secara keseluruhan tanggung jawab operasional berada dibawah kendali

Kepala Kantor ULaMM (KKU). Kepala Kantor ULaMM (KKU) membawahi beberapa departemen, yaitu Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM), serta Account Officer Mikro (AOM).

Adapun fungsi dan tugas Kepala Kantor ULaMM (KKU) secara spesifik diantaranya yaitu: 1) Menyusun RPUT dan RPUB 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, dan 6) Melaksanakan pembinaan dan pengawasan terhadap aktivitas pengelolaan pembiayaan yang dilakukan oleh AOM dan KAM.

Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM) berada dibawah kepemimpinan Kepala Kantor ULaMM (KKU) Adapun fungsi dan tugas Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM) secara spesifik diantaranya yaitu: 1) Melaksanakan pengecekan kelengkapan dokumen, 2) Melakukan permintaan SID 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 status pembayaran nasabah yang belum teridentifikasi, 7) Melakukan konfirmasi ke nasabah dan meneruskan pengajuan memo penggunaan dana cadangan, 8) Mencetak surat peringatan kepada nasabah yang menunggak, dan 9) Mencetak data pinjaman dan DC terkait dengan pelunasan pembiayaan.

Account Officer Mikro (AOM) juga berada dibawah kepemimpinan Kepala Kantor ULaMM (KKU). Adapun fungsi dan tugas Account Officer Mikro (AOM) secara spesifik diantaranya yaitu: 1) Melaksanakan aktivitas pemasaran, 2) Melaksanakan aktivitas inisiasi pembiayaan, 3) Melaksanakan aktivitas evaluasi kelayakan pembayaran, 4)

Melaksanakan aktivitas pengelolaan pembiayaan terhadap nasabah yang menjadi kelolaannya.¹²

B. Hasil Penelitian

1. Efektivitas Pembiayaan ULaMM Syariah Demak

Efektivitas pembiayaan yaitu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan dimana dana yang disalurkan bisa dioptimalkan secara maksimal kepada pihak yang diberikan dana tersebut. Efektivitas pembiayaan dapat dilihat dari sisi lembaga keuangannya dan dari sisi nasabah.

Untuk mengetahui efektivitas pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak dapat dilihat dari hasil presentase perbandingan antara realisasi penyaluran pembiayaan dengan target penyaluran pembiayaan dengan menggunakan metode statistik sederhana, yaitu:

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

Efektivitas : Ukuran berhasil atau tidaknya suatu program

Realisasi : Pencapaian pelaksanaan program

Target : Sasaran program

Tabel 4.1
Tabel Klasifikasi Pengukuran Efektivitas

Persentase	Kriteria
>100%	Sangat Efektif
90-100%	Efektif
80-90%	Cukup efektif
60-80%	Kurang Efektif

¹² PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Buku SOP*, (Jakarta, PT. PNM).

<60%	Tidak Efektif
------	---------------

Sumber: Depdagri Kepemendagri No 690.900.327 tahun 1996

Pembiayaan ULaMM Syariah Demak yang sudah terrealisasi selama tahun 2018 sebagai berikut:

Tabel 4.2
Tabel Pembiayaan ULaMM Syariah Demak Tahun 2018

No	Bulan	Target	Realisasi
1	Januari	Rp600.000.000,00	Rp350.000.000,00
2	Februari	Rp600.000.000,00	Rp160.000.000,00
3	Maret	Rp600.000.000,00	Rp215.000.000,00
4	April	Rp600.000.000,00	Rp550.000.000,00
5	Mei	Rp600.000.000,00	Rp365.000.000,00
6	Juni	Rp600.000.000,00	Rp420.000.000,00
7	Juli	Rp600.000.000,00	Rp375.000.000,00
8	Agustus	Rp600.000.000,00	Rp361.000.000,00
9	September	Rp600.000.000,00	Rp406.000.000,00
10	Oktober	Rp600.000.000,00	Rp331.000.000,00
11	November	Rp600.000.000,00	Rp706.000.000,00
12	Desember	Rp600.000.000,00	Rp770.000.000,00

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui perhitungan efektivitas penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak tahun 2018 dengan menggunakan metode statistik sederhana, yaitu:

a. Januari

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{350.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 58,33\% \end{aligned}$$

Pada bulan Januari, realisasi pembiayaan sebesar Rp350.000.000,00 berdasarkan rumus di atas maka diketahui persentase efektivitasnya 58,33%. Hal ini menandakan pada bulan Januari penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Tidak Efektif”.

b. Februari

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{160.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 26,66\% \end{aligned}$$

Pada bulan Februari, realisasi pembiayaan sebesar Rp160.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 26,66%. Hal ini menandakan pada bulan Februari penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Tidak Efektif”.

c. Maret

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{215.000.000}{600.000.00} \times 100\% \\ &= 35,83\% \end{aligned}$$

Pada bulan Maret, realisasi pembiayaan sebesar Rp215.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 35,83%. Hal ini menandakan pada bulan Maret penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Tidak Efektif”.

d. April

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{550.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 91,66\% \end{aligned}$$

Pada bulan April, realisasi pembiayaan sebesar Rp550.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 91,66%. Hal ini menandakan pada bulan April penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Efektif”.

e. Mei

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{365.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 60,83\% \end{aligned}$$

Pada bulan Mei, realisasi pembiayaan sebesar Rp365.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui presentase efektivitasnya 60,83%. Hal ini menandakan pada bulan Mei penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Kurang Efektif”.

f. Juni

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\% \\ \text{Efektivitas} &= \frac{420.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 70\% \end{aligned}$$

Pada bulan Juni, realisasi pembiayaan sebesar Rp420.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 70%. Hal ini menandakan pada bulan Juni penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Kurang Efektif”.

g. Juli

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\% \\ \text{Efektivitas} &= \frac{375.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 62,5\% \end{aligned}$$

Pada bulan Juli, realisasi pembiayaan sebesar Rp375.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 62,5%. Hal ini menandakan pada bulan Juli penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Kurang Efektif”.

h. Agustus

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\% \\ \text{Efektivitas} &= \frac{361.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 60,16\% \end{aligned}$$

Pada bulan Agustus, realisasi pembiayaan sebesar Rp361.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 60,16%. Hal ini menandakan pada bulan Agustus penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Kurang Efektif”.

i. September

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{406.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 67,66\% \end{aligned}$$

Pada bulan September, realisasi pembiayaan sebesar Rp 406.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 67,66%. Hal ini menandakan pada bulan September penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Kurang Efektif”.

j. Oktober

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{331.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 55,16\% \end{aligned}$$

Pada bulan Oktober, realisasi pembiayaan sebesar Rp311.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 55,16%. Hal ini menandakan pada bulan Oktober penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Tidak Efektif”.

k. November

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{706.000.000}{600.000.000} \times 100\% \\ &= 117,66\% \end{aligned}$$

Pada bulan November, realisasi pembiayaan sebesar Rp706.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 117,66%. Hal ini menandakan pada bulan November penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Sangat Efektif”.

l. Desember

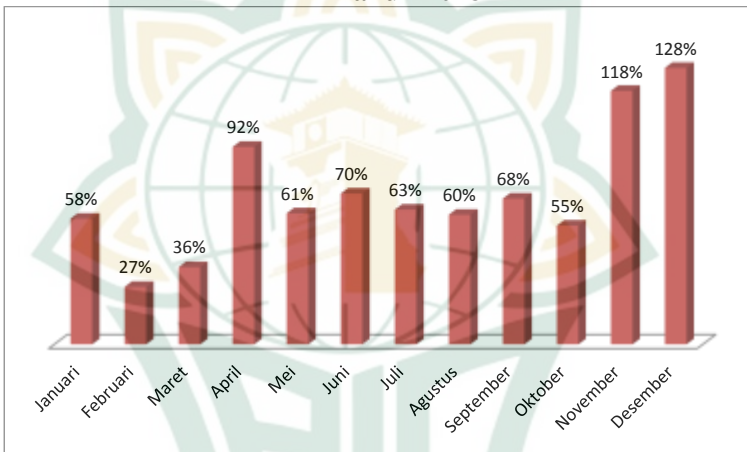
$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{770.000.000}{600.000.000} \times 100\% \end{aligned}$$

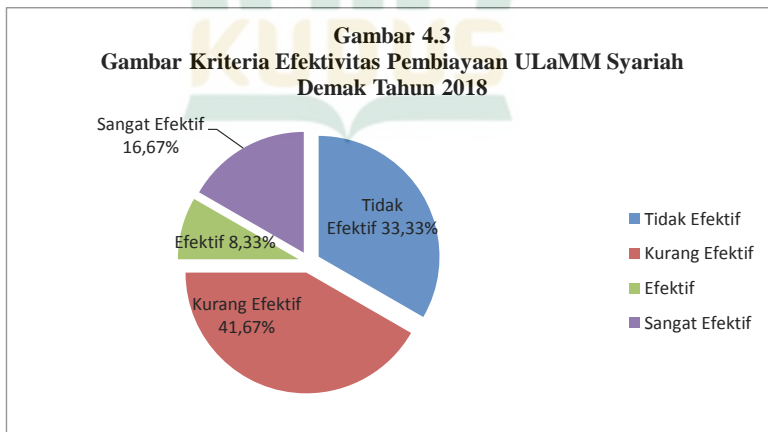
= 128,33%

Pada bulan Desember, realisasi pembiayaan sebesar Rp770.000.000,00 berdasarkan rumus diatas maka diketahui persentase efektivitasnya 128,33%. Hal ini menandakan pada bulan Desember penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak “Sangat Efektif”.

Gambar 4.2
Angka Efektivitas Pembiayaan ULaMM Syariah Demak Tahun 2018



Gambar 4.3
Gambar Kriteria Efektivitas Pembiayaan ULaMM Syariah Demak Tahun 2018



Berdasarkan gambar diatas, diketahui bahwasannya penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak tahun 2018 dengan kriteria “Tidak Efektif” 33,33% (Januari, Februari, Maret, Oktober), “Kurang Efektif” 41,67% (Mei, Juni, Juli, Agustus, September), “Efektif” 8,33% (April), dan “Sangat Efektif” 16,67% (November, Desember).

Tabel 4.3
Tabel Klasifikasi Kriteria Efektivitas Pembiayaan ULaMM
Syariah Demak Tahun 2018

No	Bulan	Angka Efektivitas	Kriteria
1	Januari	58,33%	Tidak Efektif
2	Februari	26,66%	Tidak Efektif
3	Maret	35,83%	Tidak Efektif
4	April	91,66%	Efektif
5	Mei	60,83%	Kurang Efektif
6	Juni	70%	Kurang Efektif
7	Juli	62,5%	Kurang Efektif
8	Agustus	60,16%	Kurang Efektif
9	September	67,66%	Kurang Efektif
10	Oktober	55,16%	Tidak Efektif
11	November	117,66%	Sangat Efektif
12	Desember	128,33%	Sangat Efektif

Penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak tahun 2018 tergolong fluktuatif. Hal tersebut dapat dilihat dari naik turunnya angka persentase setiap bulannya.

Berdasarkan dari tabel 4.3 diatas hasil perolehan angka persentase setiap bulannya dari bulan Januari-Desember 2018 yang berjumlah 58,33%, 26,66%, 35,83%, 91,66%, 60,83%, 70%, 62,5%, 60,16%, 67,66%, 55,16%, 117,66%, 128,33% yang menghasilkan rata-rata 69,56%.

Berdasarkan dari hasil diatas, jika pencapaian antara 60-80% maka pembiayaan dikatakan “Kurang Efektif”. Ada beberapa hal yang melatarbelakangi pembiayaan tahun 2018 kurang efektif. Hal ini

disampaikan Bapak Darmawan sebagai Kepala kantor ULaMM (KKU):¹³

“Faktor yang menyebabkan penyaluran pembiayaan pada tahun 2018 kurang efektif dikarenakan masih kurang maksimalnya strategi promosi yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak sehingga dengan luasnya Kabupaten Demak menjadikan belum semua masyarakat mengetahui tentang adanya ULaMM Syariah Demak. Selain itu, pada tahun 2018 target perusahaan dinaikan yang awalnya Rp500.000.000,00 menjadi Rp600.000.000,00 dengan jumlah AOM yang dimiliki hanya 2 orang saja, dan pada bulan November-Desember jumlah AOM bertambah jadi 3 orang. Hal ini dapat dilihat dari tabel 4.3 diatas, angka persentase pada bulan November-Desember mengalami kenaikan yang drastis dibandingkan pada bulan-bulan sebelumnya. Dengan bertambahnya jumlah AOM diharapkan penyaluran pembiayaan dapat dinaikkan sesuai target yang ditentukan”.

Sedangkan efektivitas pembiayaan dari sisi nasabah meliputi: ketepatan penyaluran pembiayaan dan pemanfaatan daya guna pembiayaan. Dalam hal ketepatan penyaluran pembiayaan Bapak Darmawan menyampaikan bahwa:¹⁴

“Sebelum melakukan pencairan pembiayaan, pihak ULaMM Syariah Demak menetapkan karakteristik-karakteristik (syarat-syarat) yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah. syarat utamanya yaitu calon nasabah harus sudah memiliki usaha yang sudah berjalan minimal satu tahun. Selain itu, kami juga melakukan survey untuk memastikan kondisi usaha nasabah yang akan kita biyai. Kita harus memastikan bahwa calon nasabah tersebut benar-benar memiliki

¹³ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 7 Juli 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 7 Juli 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

kemampuan untuk membayar angsuran setiap bulannya”.

Hal ini juga disampaikan oleh beliau Bapak Agung Sektiadji selaku *Account Officer Mikro* (AOM):¹⁵

“Sebelum melakukan pencairan pembiayaan, pihak ULaMM Syariah Demak selaku melakukan *survey* kepada calon nasabah. Calon nasabah adalah orang baru yang akan menjadi mitra bisnis kita. Jadi sebelum kita melakukan pencairan pembiayaan, kita harus merasa yakin bahwa pembiayaan tersebut benar-benar tepat sasaran dan kita dapat saling menguntungkan”.

Dalam hal pemanfaatan daya guna pembiayaan, dalam hal ini pihak ULaMM Syariah Demak menyalurkan pembiayaan modal kerja. Yaitu membiayai calon nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk perputaran usahanya. Untuk memaksimalkan pembiayaan tersebut bermanfaat bagi nasabah maka dapat direalisasikan melalui devisi PKU.

2. Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Pembiayaan ULaMM Syariah Demak

Efektif atau tidaknya penyaluran pembiayaan pada suatu lembaga keuangan dipengaruhi oleh faktor pendukung dan penghambat. Faktor-faktor pendukung dan penghambat yang mempengaruhi efektivitas penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak diantaranya yaitu:

a. Faktor Pendukung

1) Sistem pembayaran yang mudah

ULaMM Syariah Demak dalam proses pembayaran angsuran nasabah melalui via indomaret dan BNI. Dengan adanya proses pembayaran yang seperti itu, akan lebih memudahkan nasabah untuk membayarkan angsurannya.

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Agung Sektiadji selaku Accounter Office Mikro (AOM) ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 7 Juli 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

2) Adanya devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)

Melalui devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU), ULaMM Syariah Demak melakukan monitoring, pelatihan, dan pembinaan usaha yang dilakukan selama 3 bulan sekali atau setahun 4x. Hal ini disampaikan oleh Bapak Agung Sektiadji selaku *Accout Officer Mikro* (AOM):

“Dalam pelaksanaan PKU, ULaMM Syariah Demak mengumpulkan nasabahnya untuk mengikuti seminar, workshop, atau pelatihan dengan tema yang berbeda-beda. Dengan adanya kegiatan ini, para nasabah dapat melakukan kegiatan *sharing* bersama dengan para nasabah lain yang berbeda usaha. Jenis kegiatan utama yang dilakukan devisi PKU, yaitu pelatihan usaha dan pembinaan.”¹⁶

3) Memberikan keringanan terhadap nasabah yang bermasalah

Setiap usaha yang dijalankan pasti tidak dapat berjalan lancar seperti yang diharapkan. Adanya masalah-masalah kecil dalam suatu pembiayaan sudah menjadi resiko yang harus ditanggung. Oleh sebab itu, ULaMM Syariah Demak memiliki solusi untuk nasabahnya yang sedang mengalami masalah pembayaran, diantaranya:

- a) Mendatangi saudara nasabah
- b) Memperpanjang jangka waktu kredit
- c) Penurunan angsuran.
- d) Penyitaan jaminan atau pelelangan.¹⁷

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Agung Sektiadji selaku Accounter Office Mikro (AOM) ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 7 Juli 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 15 Juni 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

4) Lancarnya angsuran oleh nasabah

Dengan kondisi internal UKM nasabah yang baik akan berdampak positif terhadap penyaluran pembiayaan yang diberikan oleh ULaMM Syariah Demak. Efektif atau tidaknya suatu pembiayaan juga sangat dipengaruhi oleh lancarnya angsuran oleh nasabah. Hal ini akan menumbuh kembangkan kondisi ULaMM Syariah Demak dan memudahkan nasabah untuk melakukan pembiayaan serta bisa menambah pembiayaan ditahun berikutnya.¹⁸

5) Promosi kepada nasabah lain

Nasabah yang sudah merasakan manfaat dengan adanya pembiayaan ULaMM Syariah Demak seringkali mempromosikan kepada sanak saudara, kerabat atau yang lainnya.¹⁹

b. Faktor Penghambat

- 1) Keterbatasan sumber daya manusia yang berkompentensi dalam melakukan kegiatan penyaluran pembiayaan.
- 2) Pembatasan minimum pembiayaan kepada nasabah. ULaMM Syariah Demak memberikan batas minimum pembiayaan kepada nasabah sebesar Rp25.000.000,00
- 3) Diwajibkannya agunan berupa SHM atau SHGB yang memberatkan calon nasabah.
- 4) Kurangnya sosialisasi dan strategi promosi yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak, sehingga masyarakat Demak masih banyak yang belum mengetahui produk dari ULaMM Syariah dan manfaat yang akan didapatkan apabila menjadi nasabahnya.
- 5) Kabupaten Demak yang sangat luas dapat juga menjadi salah satu faktor penghambat dari

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 15 Juni 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 15 Juni 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak. Dikarenakan jarak tempuh kepada nasabah dibatasi. Selain itu, jauhnya jarak tempuh lokasi/rumah para nasabah akan memperlambat efisiensi waktu.

- 6) Kurang disiplinnya sebagian nasabah dalam pembayaran angsuran.
- 7) Adanya kredit macet yang dialami nasabah karena beberapa faktor.
- 8) Banyaknya pesaing sejenis dalam lingkup lembaga keuangan di Demak.
- 9) Terkendalanya calon nasabah setelah dilakukan pengecekan BI *cheking*.²⁰

3. Dampak Pembiayaan ULaMM Syariah Demak Bagi Nasabah

Pertumbuhan UMKM di Kabupaten Demak relatif cepat, hal ini memiliki peran signifikan bagi kemajuan sektor perekonomian masyarakat di Kabupaten Demak. Kemajuan perekonomian yang ada di Kabupaten Demak tidak terlepas dari peran aktif lembaga-lembaga keuangan perbankan dan non perbankan. Hal ini menjadi peluang strategis bagi ULaMM Syariah Demak dalam penyaluran pembiayaannya untuk peningkatan UMKM nasabahnya.

Dalam menjalankan fungsi dan tujuan dari ULaMM, maka setelah menyalurkan pembiayaan kepada nasabah pihak ULaMM tidak langsung melepaskan nasabahnya begitu saja. Akan tetapi selalu memonitoring untuk pengembangan usaha para nasabahnya.

Dengan adanya pembiayaan ULaMM Syariah Demak, nasabah merasakan adanya perubahan dalam usahanya. Seperti yang dialami oleh Bapak Sya'roni, seorang nasabah penjual kopi.²¹

²⁰ Wawancara dengan Bapak Darmawan selaku Kepala Kantor ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 15 Juni 2019 di Kantor ULaMM Syariah Demak.

²¹ Wawancara dengan Bapak Sya'roni selaku Nasabah ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 10 Agustus 2019.

“Dengan bergabung menjadi mitra bisnisnya ULaMM merasa sangat terbantu. Dikarenakan setelah mendapatkan pinjaman modal, kita masih selalu di monitoring melalui kegiatan PKU. Nasabah dikumpulkan, dikasih bekal pengetahuan tentang bagaimana mengelola suatu usaha, bagaimana membuat produk semenarik mungkin sehingga dapat meningkatkan omset penjualannya. Setelah usaha kopinya dirasa sudah berjalan seperti yang diharapkan, kini merambat menambah usaha pengharum mobil dari kopi. Diusaha barunya juga merasakan dampak yang diperoleh ketika menjadi nasabah ULaMM Syariah Demak. Selain seminar, pendampingan, dan pelatihan, adanya kegiatan ini juga dijadikan beliau sebagai ajang promosi produknya kepada nasabah lain. Untuk melayani permintaan produk yang meningkat, Bapak Sya’roni menambah karyawan untuk memaksimalkan usahanya”.

Tabel 4.4
Gambaran Usaha Sebelum Mendapatkan Pembiayaan
ULaMM Syariah Demak

No	Penjualan/hari	Laba	Tenaga Kerja
1	130 kopi/hari	Rp. 1.625.000	2
2	40 parfum kopi	Rp. 280.000	

Tabel 4.5
Gambaran Usaha Sesudah Mendapatkan Pembiayaan
ULaMM Syariah Demak

No	Penjualan/hari	Laba	Tenaga Kerja
1	320 kopi/hari	Rp. 5.120.000	4
2	80 parfum kopi	Rp. 680.000	

Ibu Murtini sebagai penjual toko klontong juga merasakan dampak setelah menjadi nasabah dari ULaMM Syariah Demak.²²

“Mulai bergabung dengan ULaMM Syariah Demak pada tahun 2018. Dengan adanya pinjaman modal yang diberikan, kini usaha toko klontong tambah berkembang menjadi besar. Tujuan untuk mengajukan pinjaman ke ULaMM Syariah Demak untuk memperbesar usahanya. Tokonya tesebut menjual segala macam kebutuhan rumah tangga, mulai dari sembako, alat-alat sekolah, peralatan rumah tangga dan masih banyak lagi lainnya.”

Tabel 4.6
Gambaran Usaha Sebelum Mendapatkan Pembiayaan ULaMM Syariah Demak

No	Produk yang dijual	Luas Bangunan
1	Sembako	1 kotak

Tabel 4.7
Gambaran Usaha Sesudah Mendapatkan Pembiayaan ULaMM Syariah Demak

No	Produk yang dijual	Luas Bangunan
1	Sembako	3 kotak
2	Peralatan sekolah	
3	Peralatan rumah tangga	

C. Analisis Data dan Pembahasan

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan lainnya dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan data kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan akan

²² Wawancara dengan Ibu Murtini selaku Nasabah ULaMM Syariah Demak, dikutip tanggal 24 Agustus 2019.

dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Setelah dilakukan penelitian, pada tahap ini penulis menyajikan analisis dan pembahasan berdasarkan data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sesuai dengan rumusan masalah yang ada, terlebih dahulu akan dibahas efektivitas penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak. Kedua akan menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak dalam pemberdayaan UMKM. Ketiga akan menganalisa strategi ULaMM Syariah Demak dalam pemberdayaan UMKM.

1. Efektivitas Pembiayaan ULaMM Syariah

Efektivitas diartikan sebagai pencairan sasaran setinggi-tingginya dengan biaya tertentu. Konsep efektivitas berarti sejauh mana keluaran yang dihasilkan oleh seseorang sesuai dengan yang diharapkan.²³

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat dilihat bahwasannya penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak pada tahun 2018 mengalami fluktuatif dan dominan kurang dari target yang sudah ditentukan oleh perusahaan yaitu Rp600.000.000,00/bulan. Dari hasil perolehan angka persentase setiap bulannya, maka diketahui rata-rata persentase penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak pada tahun 2018 sebanyak 69,56 %. Pencapaian antara 60 - 80% maka penyaluran pembiayaan dikatakan "Kurang Efektif". Penyaluran pembiayaan dapat dikatakan kurang efektif karena pencapaian realisasi belum sesuai dengan target yang telah ditentukan. Merujuk pada teori Emerson yang dikutip Soerwarno Handyaningrat menyatakan bahwa efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya tujuan yang telah ditentukan.

²³ Masuri, "Analisis Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan (PNPM-MP) Studi Kasus Pada Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan tahun 2010," *Governance and Public Policy*, Vol 1, no. 1, (2014): 53.

Hasil penelitian saya juga hampir sama dengan hasil penelitian Susiana dan Yunita yang berjudul “Efektivitas Penyaluran Pembiayaan Modal Ventura sebagai Alternatif Modal bagi UMKM”. Dalam penelitian Susiana dapat disimpulkan bahwa keberadaan pembiayaan modal ventura di Banda Aceh belum efektif karena belum dapat menjadi alternatif modal bagi UMKM.²⁴

Keterbatasan SDM yang berkompentensi sangat mempengaruhi kinerja penyaluran pembiayaan. Semakin banyak jumlah SDM yang berkompentensi dalam bidangnya maka semakin baik pula hasil pencapaiannya. Hal tersebut terbukti pada penyaluran pembiayaan bulan November dan Desember yang mengalami kenaikan yang drastis melebihi target yang ditentukan. Kenaikan tersebut dikarenakan adanya penambahan jumlah AOM, yang semula ULaMM Syariah Demak hanya memiliki 2 AOM saja, dan pada bulan November jumlah AOM bertambah jadi 3.

Menjamurnya lembaga keuangan perbankan dan non perbankan yang ada di Kabupaten Demak, menuntut ULaMM Syariah Demak harus lebih ekstra lagi dalam mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat. Kurangnya sosialisasi menjadikan belum semua elemen masyarakat Demak mengetahui akan adanya ULaMM Syariah Demak.

Dalam teori Kotler, promosi sebagai rangkaian aktivitas yang dijalankan perusahaan dengan menunjukkan kelebihan-kelebihan produknya serta mempengaruhi target konsumen supaya melakukan pembelian. Merujuk dari teori Kotler diatas, seorang Account Officer Mikro (AOM) harus lebih bisa mempromosikan produk-produk pembiayaan yang dimiliki, kelebihan-kelebihan yang dimiliki dan manfaat yang akan didapatkan seorang calon nasabah apabila bergabung menjadi nasabah ULaMM Syariah

²⁴ Susiana dan Yunita, “Efektivitas Penyaluran Pembiayaan Modal Ventura sebagai Alternatif Modal bagi UMKM”, *Jurnal Ilmu Hukum*, No. 61, (2013): 514.

Demak. Kurangnya promosi yang dilakukan kepada masyarakat juga berdampak pada penyaluran pembiayaan yang tergolong kurang efektif karena penyaluran pembiayaan yang dilakukan kurang dari target yang telah ditentukan.

Apabila dilihat dari faktor tersebut langkah pertama yang dapat dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak adalah mempertajam promosi, pemasaran dan pengenalan akan adanya ULaMM Syariah Demak kepada masyarakat-masyarakat khususnya masyarakat pedesaan yang jauh dari perkotaan yang sekiranya belum mengetahui tentang adanya lembaga pembiayaan tersebut. Hal ini dapat dilakukan oleh semua SDM yang ada didalamnya mulai dari Kepala Kantor ULaMM (KKU), Keuangan Administrasi Mikro (KAM), dan Account Officer Mikro (AOM).

Sedangkan efektivitas pembiayaan dari sisi nasabah sudah cukup efektif, hal tersebut dapat terlihat dari adanya penetapan karakteristik-karakteristik dari pihak ULaMM Syariah Demak sebelum melakukan pencairan pembiayaan, dan pemanfaatan daya guna yang dirasakan oleh nasabah.

2. Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Penyaluran Pembiayaan ULaMM Syariah

Setiap penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan pasti akan ada faktor pendukung dan penghambatnya. Seperti juga dengan ULaMM Syariah Demak dalam melakukan penyaluran pembiayaan ditemukan adanya faktor pendukung dan penghambat yang mempengaruhi efektivitas penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak diantaranya yaitu:

a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung merupakan faktor yang sifatnya turut mendukung, mendorong, menunjang dan memperkuat suatu program yang sedang dijalankan. Dalam faktor pendukung, ada faktor pendukung internal dan eksternal. Diantara faktor-faktor pendukung yang dapat mempengaruhi

efektivitas penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak yaitu:

1) Faktor Internal

Pertama, untuk mempermudah nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran, ULaMM Syariah Demak menerapkan pembayaran melalui via indomaret dan BNI. Untuk angsuran via Indomaret maksimal angsuran Rp5.000.000,00. Sedangkan untuk angsuran dengan nominal banyak harus via BNI, yaitu angsuran diatas Rp5.000.000,00. Dengan adanya sistem angsuran yang seperti itu, akan mempermudah nasabah dalam pembayaran angsuran, jadi nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk membayar angsurannya.

Kedua, Adanya devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). ULaMM Syariah Demak merupakan lembaga keuangan yang bersifat *lending* atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana. Yang menjadi nilai plus dari ULaMM Syariah Demak yaitu adanya devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dengan adanya devisi PKU ini berdampak pada semakin terjalin kedekatan dengan para nasabah binaan. Sehingga transparansi para nasabah binaan akan tercipta. Program PKU dilakukan berkala setiap tiga bulan sekali. Dalam kegiatan ini biasanya diisi dengan *sharing-sharing* antara pihak ULaMM Syariah dengan para pelaku UMKM, temu bisnis, seminar, monitoring, pelatihan, dan pembinaan usaha. Dengan menghadirkan narasumber yang ahli sesuai bidangnya akan menjadikan program ini program yang dinantikan oleh setiap nasabah. Selain itu, dengan adanya kegiatan ini nasabah juga bisa sekaligus mempromosikan produk yang mereka miliki dengan nasabah lainnya. Jenis kegiatan utama yang dilakukan devisi PKU,

yaitu pelatihan nasabah ULaMM Syariah dan pembinaan *cluster*. Program PKU merupakan bagian yang terintegrasi dari bisnis ULaMM dengan mengkombinasikan bisnis pembiayaan dan pendampingan usaha guna meningkatkan kualitas pengelolaan usaha (*capacity building*), yang dilakukan secara berkelanjutan melalui kegiatan pelatihan, pendampingan, dan monitoring.

Ketiga, adanya keringanan terhadap nasabah yang bermasalah. Setiap usaha yang dijalankan pasti tidak dapat berjalan lancar seperti yang diharapkan. Adanya masalah-masalah kecil dalam suatu pembiayaan merupakan sudah menjadi resiko yang harus ditanggung. Oleh sebab itu, ULaMM Syariah Demak memiliki solusi untuk nasabahnya yang sedang mengalami masalah pembayaran, diantaranya:

- a) Mendatangi saudara nasabah.
Dengan mendatangi saudara/kerabat nasabah dapat menjadi salah satu solusi. Karena dengan hal ini, seringkali saudara ikut membantu beban yang sedang dialami oleh nasabah. Langkah ini adalah langkah awal yang dilakukan ULaMM Syariah Demak apabila nasabahnya ada yang mengalami keterlambatan dalam pembayaran angsuran.
- b) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan.
Dalam hal ini, nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan. Yaitu memperpanjang jangka waktu pembiayaan semula dari 3 tahun menjadi 3,5 tahun.
- c) Penurunan angsuran.
Apabila nasabah sedang mengalami krisis ekonomi yang mengakibatkan kredit macet, ULaMM Syariah Demak

memberikan solusi untuk penurunan angsuran. Hal ini dilakukan agar nasabah bisa membayar angsuran dengan angsuran yang lebih ringan dari sebelumnya.

- d) Penyitaan jaminan atau pelengaan Nasabah yang sudah terlambat membayar dan tidak ada i'tikad baik maka akan dikenakan pelanggaran. Dalam hal ini ada beberapa prosedur dari ULaMM Syariah apabila adanya keterlambatan pembayaran: *pertama* SP1 apabila nasabah selama 4 bulan berturut-turut tidak melakukan pembayaran angsuran, *kedua* apabila setelah dikenakan SP1 nasabah tidak ada i'tikad baik untuk membayarkan angsuran maka akan dikenakan SP2, *ketiga* apabila SP1, dan SP2 sudah diberikan dan tidak ada i'tikad baik dari nasabah maka akan dikenakan SP3, apabila masih tidak ada komunikasi yang terjalin dengan nasabah dan tidak adanya i'tikad baik dari nasabah maka akan di somasi, dan apabila tidak ada penyelesaian dari nasabah maka agunan akan di lelang.

Hal ini sesuai dalam bukunya Kasmir yang menjelaskan tentang penyelamatan terhadap kredit macet dapat dilakukan dengan cara antara lain.²⁵

- (1) *Reshedulling*
Reshedulling adalah proses memperpanjang waktu pembiayaan. Dalam hal ini si nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan semisal dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lama

²⁵ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Edisi 1, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), 129-131.

untuk mengembalikannya. Memperpanjang jangka waktu angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaan diperpanjang misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali, dan hal ini tentu saja akan memperkecil angsuran seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

(2) *Reconditioning*

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada, seperti: penundaan pembayaran *margin* sampai waktu tertentu. Maksudnya *margin* dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa. Penurunan *margin*, dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah, misalnya *margin* yang dibebankan sebelumnya 20% diturunkan menjadi 18%.

(3) *Restructuring*

Merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana tersebut. Tindakan ini meliputi dengan menambah jumlah pembiayaan dan dengan menambah *equity*.

(4) Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang diatas. Seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *rescheduling* dengan *restructuring* untuk jangka waktu diperpanjang pembayaran *margin* ditunda, atau *reconditioning* dengan *rescheduling* untuk jangka waktu diperpanjang modal tambahan.

- (5) Penyitaan Jaminan atau pelelangan
Merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar sudah tidak punya i'tikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

2) Faktor eksternal

Pertama, kondisi internal UMKM nasabah juga dapat mempengaruhi penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah Demak. Dengan kondisi internal UMKM nasabah yang baik akan mempermudah dalam membayar angsuran setiap bulannya. Lancarnya angsuran oleh nasabah akan berdampak positif terhadap penyaluran pembiayaan yang diberikan oleh ULaMM Syariah Demak. Efektif atau tidaknya suatu penyaluran pembiayaan juga sangat dipengaruhi oleh lancarnya angsuran oleh nasabah. Hal ini akan menumbuh kembangkan kondisi ULaMM Syariah dan memudahkan nasabah untuk melakukan pembiayaan serta bisa menambah pembiayaan ditahun berikutnya.

Kedua, nasabah yang sudah merasakan manfaat setelah bergabung sebagai mitra bisnisnya seringkali mempromosikan kepada sanak saudara, kerabat atau yang lainnya. Selain mendapat pembiayaan modal, nasabah juga akan di monitoring secara berkala oleh ULaMM Syariah Demak. Promosi yang dilakukan oleh nasabah ini juga dapat membantu dalam proses penyaluran pembiayaan.

b. Faktor Penghambat

1) Faktor Internal

Pertama kurangnya sosialisasi dan strategi promosi yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak berdampak pada lemahnya penyaluran pembiayaan. Kurangnya sosialisasi menjadikan masyarakat Demak masih banyak yang belum

mengetahui produk dari ULaMM Syariah Demak dan manfaat yang akan didapatkan apabila menjadi nasabahnya.

Kedua, SDM sangat penting sekali untuk kemajuan sebuah lembaga. Keterbatasan sumber daya manusia yang berkompeten dalam melakukan kegiatan penyaluran pembiayaan dapat mempengaruhi kinerja dalam perusahaan. Semakin banyak SDM yang berkompeten maka semakin mudah untuk mencapai target yang ditentukan begitupun sebaliknya. Dalam ULaMM Syariah Demak, jumlah SDM pengelola hanya 5 orang saja. 1 orang sebagai Kepala Kantor ULaMM (KKU), 1 orang sebagai Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM), dan 3 orang sebagai Account Officer Mikro (AOM).

Ketiga, Adanya pembatasan minimum pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan kepada nasabah. ULaMM Syariah Demak memberikan batas minimum pembiayaan kepada nasabah sebesar Rp25.000.000,00 sehingga hal ini akan menghambat calon nasabah yang hanya ingin melakukan pembiayaan sekitar Rp5.000.000,00. Berlakunya peraturan adanya minimum pembiayaan sebesar Rp25.000.000,00 dikarenakan agunan pembiayaan berupa SHM atau SHGB. Adanya kewajiban agunan berupa SHM atau SHGB juga akan memberatkan calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di ULaMM Syariah Demak. Karena tidak semua calon nasabah mempunyai SHM atau SHGB. Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari ULaMM Syariah Demak, diantaranya:

- (1) Perorangan atau badan usaha
- (2) Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
- (3) WNI

- (4) Berusia 21 s/d 65 tahun
- (5) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- (6) FC KTP suami istri (bila sudah menikah)
- (7) FC KK & surat nikah
- (8) SIUP/SITU/Surat Keterangan Usaha
- (9) Agunan dapat berupa SHM atau SHGB
- (10) FC rekening listrik/telepon/PBB
- (11) Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan

Setelah persyaratan terpenuhi, mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak sebagai berikut:

- (1) Marketing membawa data/aplikasi dari calon debitur lalu disajikan kepada Manager Unit dan diverifikasi lalu dilakukan BI *checking* oleh Analis Unit
- (2) 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.
- (3) Dan jika tidak ada kendala (usaha dan jaminan) maka akan dilanjutkan proses pembuatan proposal.
- (4) Proposal yang sudah di review dan disetujui oleh pejabat terkait maka akan dilanjutkan ke proses pencairan.
- (5) Sebelum proses pencairan pastikan data-data debitur lengkap beserta *covenant* yang diberikan oleh *reviewer*.
- (6) Operasional unit melakukan input data pencairan pada sistem.

- (7) Pengikatan kredit dilakukan oleh Kepala Kantor ULaMM (KKU) dilanjutkan oleh Notaris Rekanan.
 - (8) Pengiriman dana pencairan ke rekening tabungan atas nama debitur dilakukan oleh Keuangan Kantor Cabang
- 2) Faktor Eksternal

Pertama, Kabupaten Demak yang sangat luas juga dapat menjadi salah satu faktor penghambat dari penyaluran pembiayaan ULaMM Syariah. Dikarenakan jarak tempuh kepada nasabah dibatasi. Hal ini dilakukan agar monitoring terhadap nasabah dapat dilakukan secara optimal. Selain itu, jauhnya jarak tempuh lokasi/rumah para nasabah akan memperhambat efisiensi waktu.

Kedua, kurang disiplinnya sebagian nasabah dalam pembayaran angsuran akan berdampak pada penyaluran pembiayaan yang akan diberikan oleh ULaMM Syariah Demak. Seorang nasabah yang sudah mempunyai kolektibilitas tidak lancar akan sulit mendapatkan pembiayaan selanjutnya. Dalam hal ini, ULaMM Syariah Demak sangat berhati-hati dalam penyaluran pembiayaan kepada setiap calon nasabahnya.

Ketiga, adanya kredit macet yang dialami nasabah juga akan sangat mempengaruhi efektivitas penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak. beberapa faktor yang menjadikan adanya kredit macet, diantaranya: sepihnya permintaan pasar, tujuan peminjaman tidak sesuai perencanaan, dan karakter pelaku nasabah.

Keempat, banyaknya pesaing sejenis dalam lingkup lembaga keuangan di Demak juga dapat mempengaruhi efektivitas penyaluran pembiayaan. Dengan banyaknya pesaing sejenis yang ada disana, mengharuskan ULaMM Syariah Demak harus

lebih ekstra lagi promosi kepada masyarakat yang ada disana.

Kelima, terkendalanya calon nasabah setelah dilakukan pengecekan BI *cheking*, dikarenakan setelah dilakukan pengecekan ternyata kredibilitas calon nasabah kurang baik.

Untuk meminimalisir adanya faktor penghambat tersebut, sebelum melakukan penyaluran pembiayaan, ULaMM Syariah Demak harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian tersebut dapat dilakukan seperti yang tertulis bukunya Kasmir. Penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan, dilakukan dengan analisis 5C, yaitu:

a. *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Penilaian watak ini dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak dengan membaca karakter calon nasabah pada waktu pengajuan pembiayaan, hal ini dapat dilihat dari segi bicaranya, mengecek bagaimana keadaan keluarganya, dan mengecek dari riwayat peminjaman di BI *cheking*.

b. *Capacity*

Capacity dianalisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini ULaMM Syariah Demak dapat melihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnisnya. Kemampuan ini dapat dilihat dari latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama mengelola usahanya. Sehingga akan terlihat

kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

c. *Capital*

ULaMM Syariah Demak dapat menilai dari pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabahnya dengan di padukan pada kapasitas kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Apabila pengajuan melebihi dari penilaian kapasitas calon nasabah, maka pihak KKU dapat mengambil keputusan.

d. *Condition*

Dalam hal ini, ULaMM Syariah Demak juga harus menilai dari kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk di masa mendatang. Penilaian kondisi bidang usaha yang akan dibiayai harus dipastikan benar-benar memiliki prosepek yang baik untuk masa depan. Sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah sangat kecil. Calon nasabah dipastikan harus mempunyai kegiatan usaha minimal 1 tahun dan kesanggupan pembayaran angsuran setiap bulannya.

e. *Colleteral*

ULaMM Syariah Demak menetapkan agunan atau jaminan berupa SHM atau SHGB. Hal ini dilakukan karena untuk meminimalisir apabila suatu saat terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Jaminan harus diteliti keabsahan dan kesempurnaanya. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

3. Dampak Pembiayaan ULaMM Syariah Demak Bagi Nasabah

UMKM merupakan pemain utama dalam kegiatan perekonomian. UMKM terbukti dapat diandalkan sebagai katup pengaman dimasa krisis, melalui mekanisme penciptaan lapangan kerja dan memungkinkan dihimpunnya penerimaan negara berupa pajak. Karena UMKM mempunyai peran yang signifikan, oleh sebab itu harus ada pihak yang pro aktif untuk mengembangkan UMKM tersebut khususnya yang terbilang masih berskala kecil.

Pertumbuhan UMKM di Kabupaten Demak relatif cepat, hal ini tidak terlepas dari peran aktif lembaga-lembaga keuangan perbankan dan non perbankan yang ada di Demak. Hal ini menjadi peluang strategis bagi ULaMM Syariah Demak untuk ikut aktif dalam pengembangan UMKM tersebut. Tujuan dari pembiayaan usaha kecil yaitu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan mereka bisa mandiri dan berkembang menjadi yang diharapkan.

Dalam hal ini, ULaMM Syariah Demak membantu mitra bisnisnya yang membutuhkan modal usaha dengan cara melakukan pembiayaan. ULaMM Syariah Demak sebagai pihak penyedia dana, dan mitranya sebagai pihak yang membutuhkan dana tersebut. Dengan adanya pembiayaan tersebut, dapat saling memperkuat antara ULaMM Syariah Demak dengan para mitra nasabahnya, dan dapat saling menguntungkan satu sama lainnya.

Apabila dilihat dari jenisnya, maka pembiayaan yang dilakukan ULaMM Syarah Demak adalah pembiayaan modal kerja. Dimana pembiayaan tersebut diberikan kepada nasabah untuk perputaran usaha. Produk pembiayaan merupakan produk pendapatan utama bagi ULaMM Syariah Demak, maka pembiayaan yang direalisasikannya adalah pembiayaan *murabahah* yang merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) dengan disertai akad *wakalah*, dimana dalam hal ini ULaMM Syariah memberikan mandat kepada nasabahnya untuk

membeli barang yang mereka butuhkan. ULaMM Syariah Demak mempunyai beberapa produk-produk pembiayaan yang merupakan alat untuk mencapai perubahan dalam kaitannya dengan tujuan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang atau program tindak lanjut untuk membantu nasabah mitra bisnisnya dalam rangka pengembangan usaha. Apabila dilihat dari jangka waktunya, pembiayaan ULaMM Syariah Demak tergolong dalam pembiayaan jangka waktu panjang karena pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun.

Pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Demak disertai dengan adanya devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). ULaMM Syariah Demak mengumpulkan nasabahnya secara berkala setiap 3 bulan sekali. Dalam pelaksanaan PKU, ULaMM Syariah Demak mengumpulkan nasabahnya untuk mengikuti seminar, workshop, atau pelatihan usaha. Dengan adanya kegiatan ini, para nasabah dapat melakukan kegiatan *sharing* bersama dengan para nasabah lain yang berbeda usaha.

Dengan adanya program tersebut, nasabah merasakan adanya perubahan dalam usahanya. Adanya dampak yang dirasakan dari pembiayaan ULaMM Syariah Demak. Hal ini disampaikan oleh Bapak Sya'roni, nasabah ULaMM Syariah Demak sebagai penjual kopi dan Ibu Murtini sebagai toko klontong. Beliau merasakan manfaat yang banyak setelah bergabung menjadi nasabahnya. Selain diberikan pinjaman modal untuk perputaran usahanya, melalui kegiatan PKU juga, beliau mendapatkan banyak ilmu baru tentang bagaimana mengelola suatu usaha, bagaimana mengembangkan usaha, bagaimana menghadapi pesaing-pesaing, bagaimana membaca peluang pasar, dan bagaimana membuat produk semenarik mungkin sehingga dapat meningkatkan harga jualnya.

Menurut pengamatan penulis nasabah sangat merasakan dampak dengan adanya pembiayaan ULaMM Syariah Demak. Dimana dalam hal ini

ULaMM Syariah Demak berperan sebagai pihak penyedia dana bagi para nasabah atau mitranya. Dengan produk-produk pembiayaan yang bervariasi, nasabah dapat memilih sesuai dengan kebutuhan permodalannya dan kapasitas ekonominya. Setelah memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, ULaMM Syariah Demak sebagai pihak penyedia dana selalu melakukan monitoring kepada nasabah-nasabahnya setiap satu bulan sekali melalui Account Officer Mikro, dan tiga bulan sekali melalui kegiatan PKU. Hal ini dilakukan dengan harapan untuk peningkatan usaha kecil agar mampu menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri untuk memperkuat perekonomian Indonesia. Karena UMKM merupakan pemain utama dalam kegiatan perekonomian. Mereka mampu menciptakan lapangan pekerjaan untuk mengurangi pengangguran dan terbukti dapat diandalkan sebagai katup pengaman di masa krisis. Peran dan fungsi strategis ini, sesungguhnya dapat ditingkatkan dengan adanya keterlibatan semua pihak untuk memberdayakan dan mengembangkan UMKM yang ada di Indonesia. Hal seperti inilah yang sudah dilakukan ULaMM Syariah Demak dalam mendukung keberhasilan UMKM yang ada di Demak.