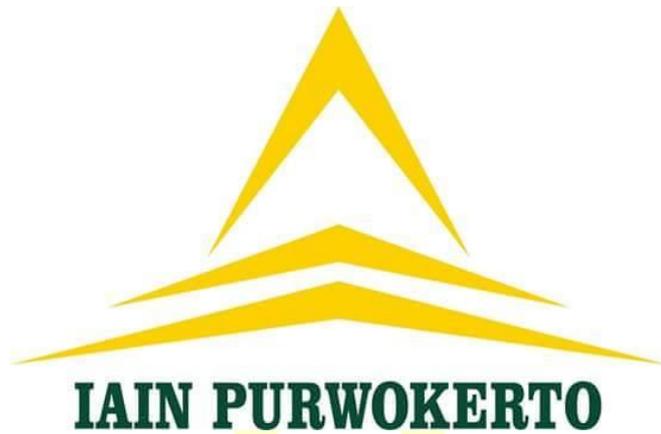


**STRATEGI UNIT LAYANAN MODAL MIKRO  
(ULaMM) PURWOKERTO SYARIAH  
PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO)  
DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

**IAIN PURWOKERTO**  
Oleh:  
**AYU FATMAWATI**  
**NIM. 1617201009**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2020**

## PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ayu Fatmawati  
NIM : 1617201009  
Jenjang : S. 1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Program Studi : Ekonomi Syari'ah  
Judul Skripsi : Strategi Unit Layanan Modal Mikro  
(ULaMM) Purwokerto Syariah  
PT Permodalan Nasional Madani (Persero)  
Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 14 September 2020

Saya yang menyatakan,

IAIN PURWOC



Ayu Fatmawati  
NIM. 1617201009



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, 628250, Fax: 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

## PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI UNIT LAYANAN MODAL MIKRO  
(ULaMM) PURWOKERTO SYARIAH  
PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO)  
DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL**

Yang disusun oleh Saudari **Ayu Fatmawati NIM. 1617201009** Jurusan/Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa** tanggal **06 Oktober 2020** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Atabik, M.Ag.  
NIP. 19651205 199303 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Rahmini Hadi, S.E., M.Si.  
NIP. 19701224 200501 2 001

Pembimbing/Penguji

H. Sochimut, Lc., M.Si.  
NIP. 19691009 200312 1 001

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 16 Oktober 2020

Ketua Dewan Penguji/Mengesahkan



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 195921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Purwokerto

di-

Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan Skripsi dari Ayu Fatmawati, NIM 1617201009 yang berjudul:

**STRATEGI UNIT LAYANAN MODAL MIKRO  
(ULaMM) PURWOKERTO SYARIAH  
PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO)  
DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL**

Saya berpendapat bahwa Skripsi tersebut dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 14 September 2020  
Pembimbing



H. Sochimim, Lc., M.Si.  
NIP 196910092003121001

## MOTTO

“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya.”

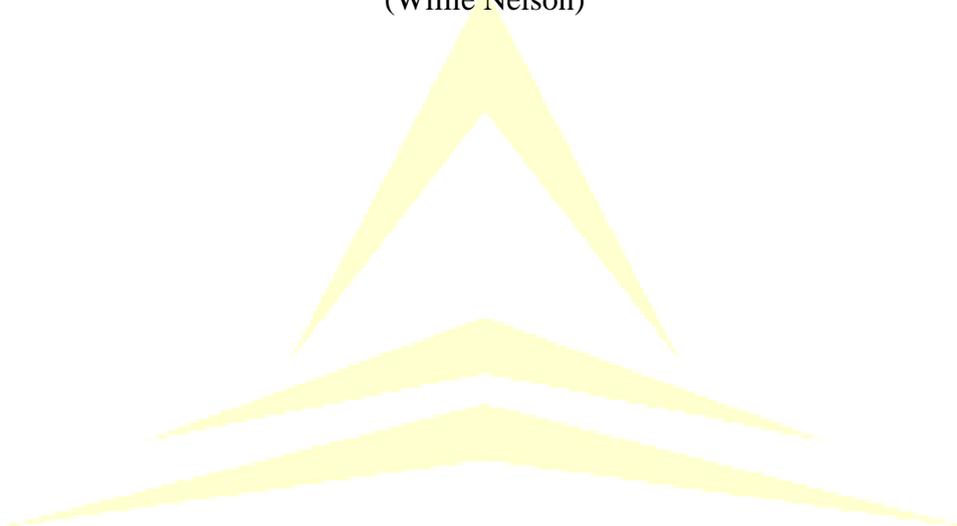
(QS. An-Najm: 39)

“Berpikirlah positif, tidak peduli seberapa keras hidupmu.”

(Ali bin Abi Thalib)

*“Once you replace negative thoughts with positive ones, you’ll start having positive result”*

(Willie Nelson)



**IAIN PURWOKERTO**

**STRATEGI UNIT LAYANAN MODAL MIKRO  
(ULaMM) PURWOKERTO SYARIAH  
PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO)  
DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL**

**Ayu Fatmawati  
NIM 1617201009**

Email: [ayu.fatma1126@gmail.com](mailto:ayu.fatma1126@gmail.com)

Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

**ABSTRAK**

Tangguh dan banyaknya jumlah Usaha Mikro Kecil di Indonesia akan memperkuat struktur perekonomian nasional. Agar tercipta pertumbuhan ekonomi yang positif. Namun Usaha Mikro Kecil di Indonesia masih mengalami sejumlah kesulitan. Kendala yang dihadapi adalah masalah finansial terkait susahya mendapatkan tambahan modal dan juga non finansial atau organisasi manajemen terkait dengan kualitas SDM yang rendah, terbatasnya informasi, seta informasi pasar.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data kemudian penarikan kesimpulan dan verifikasi. Teknik pemeriksaan data pada penelitian ini menggunakan metode triangulasi.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil adalah pemberian modal dibarengi dengan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai wujud pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku Usaha Mikro Kecil dan memotivasi mereka dalam berusaha maupun berwirausaha. Faktor yang mendukung proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil antara lain, adanya pembinaan, pendampingan, pemberian pelatihan serta jaringan bisnis. Hal ini menjadi nilai tambah serta ciri khas dan nilai plus bagi pihak ULaMM Purwokerto Syariah jika dibandingkan dengan produk pembiayaan dari lembaga keuangan lain. Dengan adanya program-program pemberdayaan tersebut diharapkan para pelaku Usaha Mikro Kecil akan semakin tangguh dan mandiri dalam menjalankan usahanya.

**Kata Kunci: Strategi, Pemberdayaan, ULaMM, Usaha Mikro Kecil, PKU**

**MICRO CAPITAL SERVICE UNIT STRATEGY  
(ULaMM) PURWOKERTO SYARIAH  
PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO)  
IN EMPOWERING SMALL MICRO ENTERPRISES**

**Ayu Fatmawati  
NIM 1617201009**

Email: [ayu.fatma1126@gmail.com](mailto:ayu.fatma1126@gmail.com)

Islamic Economics Department, Faculty of Economics and Business Islam  
Purwokerto State Islamic Institute (IAIN)

**ABSTRACT**

The strength and the large number of Micro and Small Enterprises in Indonesia will get strong structure of the national economy. In order to create positive economic growth. However, Micro and Small Enterprises in Indonesia are still experiencing a number of difficulties. The constraints faced are financial problems related to the difficulty of obtaining additional capital and also non-financial or management organizations related to the low quality of human resources, limited information, and market information.

This study is a field research with the type of the research is a qualitative research using descriptive analysis approach. The researcher used interviews and documentation in collecting the data. While the data analysis had done by using data reduction, data presentation, drawing conclusions and verification. Techniques of checking the data in this study used the triangulation method.

Based on the results of the study, it is known that the strategy carried out by the Micro Capital Service Unit (ULaMM) in empowering Micro and Small Enterprises is the provision of capital coupled with Business Capacity Development (PKU) as a form of guidance to increase the knowledge of the actors Micro Small Business and motivate them in business and entrepreneurship. Factors that support the empowerment process Micro Small Business among others, the existence of coaching, mentoring, providing training and business networking. This is an added value as well as a characteristic and a plus for ULaMM Purwokerto Syariah when compared to financing products from other financial institutions. With these empowerment programs, the actors are expected Micro Small Business will be more resilient and independent in running their business.

**Keywords: Strategy, Empowerment, ULaMM, Micro and Small Enterprises, PKU**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomr: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	be
ت	ta'	T	te
ث	Ša	Š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ĥ	Ĥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan titik di bawah)

ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa'	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	fa'	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	w
هـ	ha'	H	ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	ya'	Y	Ye

**Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap**

متعددة	ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدة	ditulis	<i>'iddah</i>

**Ta' Marbūṭah di akhir kata Bila dimatikan tulis *h***

حكمة	ditulis	<i>ḥikmah</i>
------	---------	---------------

جزية	ditulis	<i>jizyah</i>
------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak diperlakuakn pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-auliya’</i>
----------------	---------	---------------------------

- b. Bila *ta’ marbūṭah* hidup atau dengan harakat, fathāh atau kasrah atau d’ammah ditulis dengan *t*

زكاة الفطر	ditulis	<i>Zakāt al-fiṭr</i>
------------	---------	----------------------

### Vokal Pendek

-----	fathāh	Ditulis	a
-----	kasrah	ditulis	i
-----	d’ammah	ditulis	u

### Vokal Panjang

1.	Fathāh + alif	Ditulis	Ā
	جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyah</i>
2.	Fathāh + ya’ mati	Ditulis	Ā
	تنسى	Ditulis	<i>tansā</i>
3.	Kasrah + ya’ mati	Ditulis	Ī
	كريم	Ditulis	<i>karīm</i>
4.	D}ammah + wāwu mati	Ditulis	ū
	فروض	Ditulis	<i>furūd’</i>

### Vokal Rangkap

1.	Fathāh + ya’ mati	ditulis	ai
	بينكم	ditulis	<i>bainakum</i>

2.	Fathah + wawu mati	ditulis	au
	قول	ditulis	<i>qaul</i>

**Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof**

أأنتم	ditulis	<i>a'antum</i>
أأعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
للفن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

### **H. Kata Sandang Alif +Lam**

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'an</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)nya.

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

### **Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat**

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	ditulis	<i>zawī al-furūd'</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

## **PERSEMBAHAN**

Dengan rasa syukur atas limpahan rahmat dan karunia yang telah Allah SWT berikan, sehingga karya Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan kehidupan, hidayah dan kesempatan untuk terus belajar.
2. Ayah dan Ibuku tercinta, Bapak Machtum dan Ibu Tasiah, yang selalu mencurahkan seluruh perhatian, motivasi, kasih sayang, dukungan dan pengorbanan yang tak dapat tergantikan oleh apapun, serta doa terbaik yang tak pernah putus. Semoga Allah SWT membalas kebaikan bapak dan ibu dengan kebahagiaan serta senantiasa dilindungi dan diberi kesehatan serta umur panjang.
3. Dosen pembimbingku, H. Sochimim, Lc., M.Si. yang telah meluangkan waktu, tenaga, pemikiran dan kesabarannya sehingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Semua guru-guruku yang selalu memberikan ilmu dan bimbingannya dengan penuh kesabaran.
5. Dan semua pihak yang sudah membantu penulis hingga sampai tahap sekarang ini.

**IAIN PURWOKERTO**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada para sahabatnya dan *tabi'i*. semoga kita senantiasa mengikuti semua ajarannya dan kelak semoga kita mendapat syafa'atnya di hari penantian.

Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto
2. Dr. Fauzi, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
3. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M., selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
6. Dewi Laila Hilyatin, S.E., M.S.I., sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
7. H. Sochimim, Lc., M.Si. selaku Dosen Pembimbing, terima kasih karena telah meluangkan waktu, tenaga, pemikiran dan kesabarannya sehingga terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan perlindungan dan membela kebaikan Bapak.
8. Segenap Dosen yang telah memberikan pembelajaran sehingga penulis dapat menyelesaikan Studi.
9. Segenap Staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan kemudahan administrasi dan pelayanan.

10. Segenap Staff Administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
11. Bapak Rahmad Sadono selaku Pimpinan dan Ibu Andin PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Purwokerto yang sudah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di ULaMM Purwokerto Syariah.
12. Bapak Pratama Adhitiya Dhanisvara selaku Kepala Kantor ULaMM Purwokerto Syariah. Terimakasih atas arahan, waktu dan segala informasi yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
13. Orang tua tercinta Bapak Machtum dan Ibu Tasiah. Terima kasih atas motivasi, bimbingan, do'a dan dukungannya serta terima kasih atas semua perhatian dan kasih sayang yang telah kalian berikan sampai saat ini
14. Adiku Riyani Agustina yang memberikan semangat untuk cepat wisuda.
15. Teman-teman seperjuangan Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2016, yang telah memberikan cerita, dukungan dan motivasi.
16. Keluarga besar Generasi Baru Indonesia (GenBI) Purwokerto terimakasih telah memberi kesempatan untuk belajar dan berproses yang bersama dalam kegiatan dan pengalaman.
17. Dompok Duafa Volunteer terimakasih telah diberi kesempatan untuk berpartisipasi dalam pengalaman yang luar biasa.
18. Madrasah Al-Ittihad Al Barokah Karanggude Kulon yang telah mengizinkan penulis untuk ikut berpartisipasi dalam proses belajar mengajar, khususnya anak-anak kelas satu yang memberikan keceriaan bagi penulis semoga menjadi anak-anak yang soleh-solehah
19. Teman-teman satu angkatan yang senantiasa memberikan cerita, semangat, dan juga motivasi.
20. Dan semua pihak yang telah membantu dalam pengerjaan skripsi ini, yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa kagum dan hormat saya.

Semoga semua partisipasi yang telah diberikan kepada penulis menjadi amal sholeh dan mendapatkan amal balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis

menyadari betul bahwa dalam penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Akhirnya, marilah kita senantiasa berikhtiar dan memohon kepada Allah SWT agar membuka pintu rahmat bagi kita, sehingga kita selalu berada di jalan yang diridhoi-Nya. Penulis berharap semoga skripsi ini memberi manfaat bagi penulis pada khususnya maupun pembaca pada umumnya.

Purwokerto, 14 September 2020

Penulis



Ayu Fatmawati  
NIM.1617201009



IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xx</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	6
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat penelitian .....	9
E. Kajian Pustaka .....	10
F. Sistematika Pembahasan.....	16
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>18</b>
A. Strategi.....	18
B. Pemberdayaan.....	20

C. UMKM.....	23
D. Pemberdayaan UMKM .....	29
E. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ..	31
F. Landasan Teologis .....	36
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>41</b>
A. Jenis Penelitian .....	41
B. Sumber Data .....	41
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	42
D. Subjek dan Objek Penelitian.....	42
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Teknik Analisis Data .....	44
G. Uji Keabsahan Data .....	45
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	47
1. Sejarah ULaMM Syariah .....	47
2. Visi dan Misi ULaMM Syariah .....	49
3. Slogan atau <i>Tagline</i> ULaMM Syariah.....	50
4. Budaya ULaMM Syariah.....	50
5. Keunggulan dan Keuntungan ULaMM Syaria .....	53
6. Struktur Organisasi ULaMM Purwokerto Syaria .....	54
B. Sistem Operasional dan Produk-Produk ULaMM Purwokerto Syariah .....	55
1. Sistem Operasional .....	55
2. Produk-Produk Pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah ....	55
3. Prinsip Transaksi ULaMM Syariah .....	57
C. Mekanisme Pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah .....	58

D. Strategi ULaMM Purwokerto Syariah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.....	61
E. Peluang dan Kendala yang Dihadapi Oleh ULaMM Purwokerto Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro kecil .....	77
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>79</b>
A. Kesimpulan .....	79
B. Saran .....	79

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**



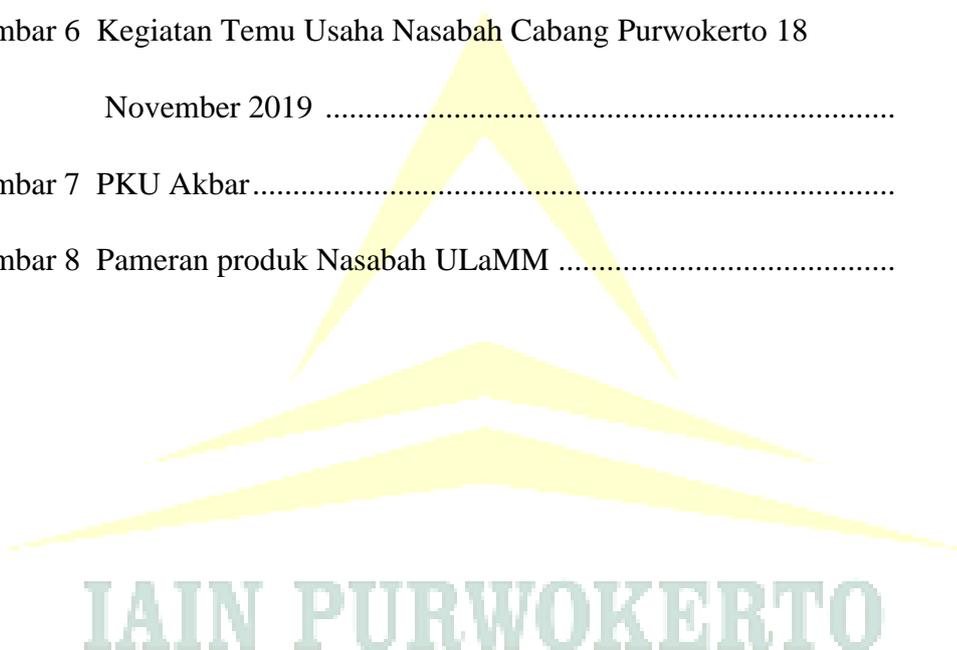
## DAFTAR TABEL

Tabel 1	Persamaan dan Perbedaan Judul Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 2	Karakteristik UMKM.....	26
Tabel 3	Produk ULaMM Purwokerto Syariah.....	56
Tabel 4	Pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah.....	65



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi ULaMM Purwokerto Syariah.....	54
Gambar 2 Alur Pembiayaan ULaMM.....	58
Gambar 3 Sambutan Pemimpin ULaMM PT PNM Cabang Purwokerto..	67
Gambar 4 Kegiatan Temu Usaha Nasabah Unit .....	68
Gambar 5 Kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang Purwokerto 23 September 2020.....	69
Gambar 6 Kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang Purwokerto 18 November 2019 .....	70
Gambar 7 PKU Akbar .....	72
Gambar 8 Pameran produk Nasabah ULaMM .....	75



IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Wawancara
  - 1.1 Pedoman Wawancara
  - 1.2 Daftar Pertanyaan Hasil Wawancara
- Lampiran 2.1 Daftar Nasabah yang mengikuti Pelatihan Tahun 2020
  - 2.2 Leaflet ULaMM Purwokerto Syariah
- Lampiran 3 Surat-Surat
  - 3.1 Surat Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi
  - 3.2 Surat Pernyataan Kesiapan Menjadi Pembimbing Skripsi
  - 3.3 Surat Bimbingan Skripsi
  - 3.4 Surat Keterangan Lulus Seminar
  - 3.5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
  - 3.6 Surat Permohonan Ijin Riset Individual
  - 3.7 Surat Rekomendasi Ujian Munaqasyah
  - 3.8 Berita Acara Ujian Munaqasyah
  - 3.9 Blangko/Kartu Bimbingan
  - 3.10 Surat Keterangan Wakaf
- Lampiran 4 Sertifikat-Sertifikat
  - 4.1 Sertifikat OPAK
  - 4.2 Sertifikat BTA-PPI
  - 4.3 Sertifikat Bahasa Arab
  - 4.4 Sertifikat Bahasa Inggris
  - 4.5 Sertifikat Aplikom
  - 4.6 Sertifikat PPL
  - 4.7 Sertifikat KKN
  - 4.8 Sertifikat Praktikum
  - 4.9 Sertifikat-Sertifikat Kegiatan
- Lampiran 5 Biodata Penulis

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Tangguhnya struktur dunia usaha merupakan faktor penting dalam kuatnya struktur perekonomian nasional. Dunia usaha yang tangguh akan berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja. Yang jumlahnya masih relatif sedikit jika dibandingkan dengan angka pengangguran di Indonesia per Agustus 2019 mencapai 7,05 juta orang (Badan Pusat Statistik, 2019: 36). Dengan struktur perekonomian yang kuat akan berdampak pada penyerapan tenaga kerja sehingga akan mengurangi jumlah pengangguran dan angka kemiskinan. Kedua masalah tersebut merupakan faktor utama kehancuran suatu bangsa yang harus di tanggulangi secara cepat. (Fitriasari, 2018) Agar tercipta pertumbuhan ekonomi yang positif.

Namun struktur dunia usaha di Indonesia masih timpang dan menghadapi sejumlah kesulitan. Bahkan mengalami kegagalan pola pembangunan ekonomi. Karena dulu pembangunan nasional bertumpu pada konglomerasi usaha besar yang diharapkan menjadi generator pertumbuhan dan mampu menopang struktur perekonomian nasional. Usaha skala besar telah memperoleh banyak fasilitas dari pemerintah. Meninggalkan pelaku ekonomi terbesar negeri ini yakni ekonomi rakyat atau pelaku ekonomi usaha skala kecil yang hanya menggunakan modal, teknologi serta tenaga kerja seadanya (Sunarso, 2007). Yang justru mempunyai daya tahan yang telah teruji dari berbagai kondisi perekonomian seperti krisis moneter dan mampu bertahan dari gempuran persaingan usaha. Berbanding terbalik dengan usaha skala besar yang saat krisis justru mengalami *collaps* (Baasir, 2003: 4). Usaha menengah dan besar mengalami penurunan mencapai 10% dan relatif lambat dalam pulih paska krisis moneter.

Ketimpangan bisa dilihat dari total jumlah usaha yang mencapai 64.199.606 unit usaha di Indonesia. Yang masuk dalam golongan usaha menengah dan besar mencapai 66.252 unit atau hanya 0,10%. Kelompok usaha

menengah dan besar menguasai PDB sebesar 57,14%. Sementara usaha sektor mikro kecil yang berjumlah 62.863.900 unit hanya menguasai PDB sebesar 42,85% (Kementerian Koperasi dan UKM, 2019: 1).

Dengan jumlah usaha mikro kecil yang sangat banyak dari total usaha di Indonesia. Usaha mikro kecil menjadi basis utama masyarakat kelas bawah dan sektor yang mampu menciptakan lapangan kerja yang luas. Usaha mikro kecil memiliki peran yang strategis dalam pertumbuhan ekonomi dan juga pendistribusian hasil-hasil pembangunan (Pratama, 2015). Dikarenakan mayoritas pemilik usaha mikro kecil merupakan masyarakat domestik yang beraktivitas di lingkungan ekonomi domestik. Dan sebagian besar usaha mikro kecil tidak terlalu bergantung kepada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Jika ada, hanya sedikit proporsi yang melibatkan kepemilikan asing baik secara utuh maupun *joint venture*. Serta masih sedikit usaha mikro kecil yang melakukan kegiatan ekspor. Kegiatan ekonomi yang dilakukan berbasis sektor riil (Ashariyadi, 2016: 4-5).

Dalam Islam Allah SWT melarang berputarnya harta (modal) hanya di kalangan orang-orang kaya saja. Dan aktivitas perekonomian hendaknya melibatkan partisipasi aktif dari kelompok masyarakat menengah – bawah, yang notabenehnya mayoritas penduduk di suatu negara. Oleh karenanya kita mempunyai kewajiban menolong kaum lemah di negeri ini dengan mengembangkan UMKM secara bersama-sama. Allah berfirman dalam Q.S. Al Hasyr ayat 7:

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ  
 كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ  
 اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ (٧)

Artinya: “Apa saja harta rampasan (*fai*) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya

bagimu, maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya”.

Usaha Mikro Kecil (UMK) menjadi motor dan model utama bagi perekonomian negeri ini untuk bangkit ketika ekonomi nasional sedang menghadapi krisis pada tahun 1997 dan 2008. Karena hal tersebut pemerintah dan pihak-pihak terkait perlu terus memberdayakan Usaha Mikro Kecil (UMK). Tujuan pemberdayaan usaha kecil yaitu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan mereka agar mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah (Zulkarnain, 2003: 172). Dan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil menjadi sangat relevan di Indonesia karena sektor UMK telah terbukti lebih fleksibel dalam berbagai kondisi perekonomian yang tidak menguntungkan. Sektor UMK juga lebih banyak memakai bahan baku dari dalam negeri sehingga tidak membebani nilai, struktur usaha di Indonesia selama ini bertumpu kepada keberadaan UMK. Dengan memajukan kelas usaha tersebut secara otomatis membangun kesejahteraan sebagian besar masyarakat. (Yustika, 2007: 180)

Berbagai peran strategis dimiliki oleh Usaha Mikro Kecil (UMK), namun sektor ini juga dihadapkan berbagai permasalahan. Kendala yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil (UMK) ada dua yakni masalah non finansial atau organisasi manajemen dan masalah finansial. Masalah non finansial meliputi pengetahuan mengenai prospek pengembangan kewirausahaan yang masih kurang. Masih kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control*, kurangnya pengetahuan akan pemasaran yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh Usaha Mikro Kecil (UMK) mengenai pasar, kurangnya Sumber Daya Manusia dan pengembangannya, serta iklim usaha yang kurang kondusif.

Hasil penelitian kerjasama Kementerian negara KUKM dan BPS (2003) dalam (Winarni, 2006: 1) menyimpulkan bahwa usaha mikro kecil yang mengalami kesulitan usaha adalah 72,47% dan sisanya 27,53% tidak bermasalah. Dari 72,47% tersebut permasalahan permodalan mencapai 51,09%, pemasaran 34,72%, bahan baku 8,79%, ketenagakerjaan 1,09%, distribusi dan transportasi 0,22% serta lainnya 3,93%.

Dari data di atas masalah pokok yang dihadapi oleh usaha mikro kecil (UMK) adalah terkait permodalan atau finansial. (Pramiyanti, 2008: 5) Hal ini dapat berupa kurangnya sesuai (terjadinya *mismatch*) antara dana yang tersedia dan dapat diakses usaha mikro kecil, biaya transaksi tinggi karena proses kredit yang cukup rumit dan bunga kredit yang cukup tinggi. Serta kurangnya akses ke sumber dana yang formal dikarenakan banyaknya UMK yang belum *bankable*, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial.

Di Indonesia lembaga formal yang menyediakan pembiayaan dan permodalan adalah bank. UMK masih memiliki keterbatasan akses sumber pembiayaan tersebut, menyebabkan usaha ini bergantung pada sumber-sumber informal. Terdapat beraneka ragam lembaga informal pembiayaan mulai dari pelepas uang (*rentenir*), hingga berkembang menjadi bentuk simpan pinjam, koperasi dan lain sebagainya. Lembaga informal ini lebih diminati UMK dikarenakan sifatnya yang lebih fleksibel baik berupa persyaratan, jumlah dan pencairan yang lebih luwes. Hal ini menjadi indikator lembaga informal lebih diminati oleh pelaku UMK yang umumnya membutuhkan pembiayaan yang skala dan sifat usaha kecil. Dalam operasionalnya lembaga informal menggunakan bunga yang ketiga usaha tersebut mengalami kerugian pihak UMK harus membayar beban bunga.

Dengan adanya lembaga mediator antara nasabah yang memiliki dana dan nasabah yang membutuhkan dana merupakan solusi untuk permasalahan ini. Dana ini digunakan untuk mengaktifkan ekonomi rakyat atau sektor riil. Dan lembaga ekonomi yang mampu menjadi mediator bagi masyarakat untuk membangun sektor riil adalah Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Pemerintah telah berkontribusi dalam solusi permasalahan ini dengan berdirinya PT Permodalan Nasional Madani (Persero) yakni BUMN yang merupakan lembaga keuangan khusus yang dibentuk oleh pemerintah tanggal 1 Juni 1999 yang bertujuan untuk mengembangkan, munculkan serta memberdayakan usaha mikro kecil dan menengah. 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, yang kemudian dikukuhkan melalui SK menteri keuangan No. 487/KMK.017.1999 tanggal 13 Oktober 1999 (Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani (Persero), 2018: 37).

Salah satu produk yang ditawarkan PT Permodalan Nasional Madani adalah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Dibentuk pada 2008 yang menjadi upaya PT Permodalan Nasional Madani dalam menghadirkan sebuah unit usaha yang melayani secara langsung kalangan usaha mikro kecil di berbagai daerah. ULaMM merupakan produk pembiayaan yang ditujukan pada usaha mikro kecil tanpa adanya kegiatan *funding*. Pembiayaan ULaMM dapat disalurkan kepada perorangan maupun bidang usaha. Dan sejatinya pembiayaan ini berbeda dengan pembiayaan yang ditawarkan oleh perbankan. Di ULaMM nasabah selain memperoleh modal pada Usaha Mikro Kecil (UMK), juga diberikan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). (Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani (Persero), 2017: 35).

Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) merupakan kegiatan pelatihan khusus bagi nasabah yang dilakukan oleh pihak ULaMM dalam rangka meningkatkan jenjang perekonomian nasabah agar lebih maju kedepannya. PKU biasanya dilakukan dalam kurun waktu dua bulan sekali, dengan harapan agar antar nasabah ULaMM dapat saling berinteraksi sehingga menumbuhkan semangat para nasabah untuk terus mengembangkan jenis usahanya. Adakalanya ULaMM juga mengikut sertakan masyarakat sekitar agar lebih mengenalkan ULaMM pada masyarakat luas sehingga terciptanya *Word of Mouth* atau getok tular. (Dhanisvara, 2020) Dengan ini ULaMM dapat menjadi solusi dari permasalahan finansial yakni permodalan dan juga permasalahan non finansial atau manajemen Usaha Mikro Kecil (UMK)

Memandang banyaknya jumlah masyarakat muslim dan kesadaran akan ekonomi syariah di Indonesia. PT Permodalan Nasional Madani juga menyadari hal tersebut sehingga menciptakan produk ULaMM Syariah. Pembiayaan yang direalisasikan oleh ULaMM Syariah adalah pembiayaan *murabahah* atau jual beli. Akad *Murabahah* dipilih karena dipandang

mempercepat proses pembiayaan. Karena nasabah yang telah memiliki usaha minimal satu tahun dapat melakukan pembelian barang-barang produksi yang akan meningkatkan produktivitas usaha dengan nominal mulai dari Rp 1.000.000 sampai Rp200.000.000 sesuai dengan kebutuhan nasabah.

ULaMM Purwokerto Syariah menjadi tempat penelitian karena menjadi satu-satunya ULaMM Syariah di Purwokerto bahkan Kabupaten Banyumas. Dan UMK yang ada di daerah Purwokerto mencapai 4.193 unit usaha. Yang terbagi menjadi empat kecamatan, Purwokerto Barat terdapat 1.299 UMK, Purwokerto Utara terdapat 1.265 UMK, Purwokerto Timur terdapat 672 UMK dan Purwokerto Selatan jumlah UMK mencapai 957 unit UMK. (Dinas Tenaga Kerja dan UMKM, 2015) ULaMM Purwokerto Syariah bertempat pada kecamatan Purwokerto Barat dengan UMK terbanyak. Hal ini sesuai dengan pangsa pasar ULaMM yang membidik nasabah khusus UMK.

Kenyataan di atas maka penulis berkeinginan untuk meneliti dan mengkaji lebih dalam tentang bagaimana strategi penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan ULaMM Purwokerto Syariah kepada Usaha Mikro Kecil agar fondasi perekonomian menjadi lebih kuat dengan kuatnya persaingan yang ada. Untuk itu penulis memberi judul skripsi dengan "**Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil**"

## IAIN PURWOKERTO

### B. Definisi Operasional

Definisi operasional bertujuan untuk memberikan kejelasan tentang objek pemahaman untuk mempertegas pemahaman.

#### 1. Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu "*strategos*". Kata tersebut berasal dari kata "*stratos*" yang berarti tentara, dan "*ag*" yang berarti memimpin. Dalam penggunaannya, kata "*strategos*" diartikan seni berperang. Dalam pengistilahannya, strategi adalah ilmu perencanaan dan pengerahan sumber daya untuk operasi besar-besaran, melansir kekuatan

pada posisi yang paling menguntungkan sebelum menyerang lawan (Jemsly Hutabarat, 2011: 14)

Menurut KBBI Strategi /stra-te-gi/ /stratégi/ n adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa(-bangsa) untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai. (KBBI, 2020)

Sedang Kenneth Andrews berpendapat bahwa strategi merupakan

*“The pattern of objectives, purpose or goals, and the major policies and plans for achieving these goals stated in such a way as to define what business the company is in or should be in and the kind company it is or should be”*. (Solihin, 2012: 25)

## 2. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) adalah salah satu produk dari PT Permodalan Nasional Madani (Persero) yang dibentuk pada 2008. ULaMM bertugas memberikan bantuan modal sekaligus Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) pada kalangan usaha mikro kecil di berbagai daerah yang sebagian besar usahanya belum *bankable*. Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) merupakan pelatihan khusus bagi nasabahnya. Produk pembiayaan ULaMM dapat disalurkan kepada perorangan maupun bidang usaha (Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani (Persero), 2017: 35).

## 3. Pemberdayaan

Pemberdayaan (*empowerment*) berasal dari kata dasar daya (*power*) yang berarti kemampuan atau kekuatan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pemberdayaan merupakan proses, cara, perbuatan memberdayakan. Secara umum, pemberdayaan merupakan suatu proses memberikan daya (*power*) bagi suatu komunitas atau kelompok masyarakat untuk bertindak mengatasi masalahnya, serta mengangkat taraf hidup dan kesejahteraan mereka. (Sany, 2019)

Menurut Mubyarto, Pemberdayaan merupakan upaya membangun daya masyarakat dengan mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya. (Sunariani, N. et al, 2017)

Menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008, Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

#### 4. Usaha Mikro Kecil (UMK)

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.2 Tahun 2008 dijelaskan bahwa:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) atau sekitar Rp 1.000.000 (satu juta rupiah) per hari (asumsi beroperasi aktif selama 300 hari/tahun). Dengan jumlah karyawan kurang dari 10 orang.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah). Dengan jumlah karyawan kurang dari 30 orang. (Fajar, 2016: 112-114)

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas, maka dalam hal ini dapat dirumuskan permasalahannya yaitu:

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) ?
2. Bagaimana strategi ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil?

#### **D. Tujuan dan Manfaat penelitian**

1. Tujuan dari penelitian ini adalah:
  - a. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero)
  - b. Untuk mengetahui strategi ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.

#### 2. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian sudah semestinya mempunyai tujuan serta manfaat yang jelas. Adapun sasaran manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Manfaat Teoritis
  - 1) Bagi akademisi dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah *keilmuan* khususnya terhadap penelitian mengenai strategi yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam hal ini ULaMM dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.
  - 2) Memberikan kontribusi terhadap peneliti lain untuk pengkajian selanjutnya, terutama dalam bidang Manajemen Bisnis.
- b. Manfaat Praktis
 

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

## E. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka adalah kegiatan mendalami, mencermati, menelaah, dan mengidentifikasi pengetahuan, atau hal-hal yang telah ada untuk mengetahui apa yang ada dan yang belum ada (Arikunto, 2005: 75). Untuk mendukung materi dalam penelitian ini, berikut akan kemukakan beberapa penelitian terdahulu yang sesuai dengan penelitian yang dikaji.

Penelitian yang ditulis oleh Idris Yanto Niode berjudul “Perkembangan dan Strategi Memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)” Jurnal FORMAS: Media Informasi & Komunikasi Ilmiah Mahasiswa-Masyarakat. Vol. 1, No. 4, Juni 2008. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa perkembangan UMKM dapat dikatakan cukup baik dan masih memiliki prospek yang baik untuk ditingkatkan. Karena tangguhnyanya UMKM serta perannya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja serta mengatasi kemiskinan. Dengan peran tersebut seharusnya UMKM memperoleh dukungan dari Pemerintah serta *stakeholder* seperti Bank Indonesia, Perbankan, Lembaga keuangan non bank dan dunia usaha. Namun Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) masih dihadapkan pada berbagai permasalahan. Maka dari itu diperlukan strategi yang tepat dalam memberdayakan UMKM. Dan strategi pemberdayaan UMKM berdasarkan sektor usahanya seperti Agrobisnis, sumber daya laut/pesisir dan sektor pariwisata, serta strategi pembiayaan kegiatan ekonomi melalui sektor perbankan dapat menjadi cara untuk merealisasikan strategi pembangunan ekonomi. (Niode, 2008)

Penelitian Desika Karinayah S dalam jurnal ilmiah “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sidoarjo”, seorang mahasiswa Administrasi Negara, Universitas Airlangga, 2018. Penelitian tersebut menunjukkan, pemerintah dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM, BUMN serta lembaga keuangan merupakan merupakan tiga elemen yang mampu memberdayakan UMKM di Sidoarjo. Dengan upaya pemberdayaan yang dilakukan antara lain akses permodalan, pelatihan UMKM, akses pasar, peningkatan kualitas produk. Serta faktor pendukung pemberdayaan UMKM antara lain jiwa wirausaha masyarakat, kreatifitas dan inovasi dari pengusaha,

posisi Kabupaten Sidoarjo yang strategis serta nilai PDB Kabupaten yang cukup besar. Namun terdapat juga faktor yang menghambat pemberdayaan UMKM antara lain kurangnya permodalan, terbatasnya sumber daya manusia, rendahnya kualitas manajemen serta kesulitan dalam pemasaran. Dengan adanya penanganan yang tepat maka UMKM Sidoarjo dapat berkembang. (Karinayah, 2018).

Penelitian oleh Yoghi Citra Pratama dalam jurnal ilmiah “Strategi Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM dan Pengentasan Kemiskinan” Dosen Ekonomi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan nilai-nilai Islam seyogyanya mempunyai kegiatan usaha yang berhubungan dengan UMKM yang menjadi basis kegiatan ekonomi mayoritas umat. Dengan adanya optimalisasi fasilitas yang diberikan kepada UMKM baik dalam penghimpunan maupun pembiayaan produktif oleh perbankan syariah maka mudah untuk mewujudkan pengentasan kemiskinan di masyarakat. Dan perkembangan perbankan syariah akan meningkat pesat jika keberadaannya dirasakan manfaatnya oleh masyarakat luas. (Pratama, 2015).

Penelitian oleh Amir Machmud dalam jurnal ilmiah “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan di Indonesia”, Semnas Fekan: Optimisme ekonomi Indonesia 2013, antara Peluang dan Tantangan. Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, 2013. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa UMKM merupakan sektor usaha yang sangat potensial, baik berupa risiko kerugian yang sangat kecil, kesadaran membayar yang cukup baik, dan penyerapan tenaga kerja yang fleksibel dan cepat. Di samping itu terdapat Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang berprinsipkan syariah, difokuskan pada masyarakat kalangan bawah dan bersedia membiayai usaha baru dan sedang tumbuh di lingkungan serta memiliki kontribusi yang besar. Jika LKMS ini dapat melakukan tugasnya dengan baik dan sesuai dengan prinsip Islam yakni penggantian mekanisme *interest* menjadi *Profit*

*Loss Sharing System* dan dapat membiayai UMKM maka akan tercipta pengentasan kemiskinan di Indonesia. Serta terdapat model pemberdayaan UMKM dengan menggunakan Zakat, Infak dan Sadaqah sebagai instrumennya. Indikator keberhasilannya dapat diukur dari masyarakat miskin sebagai *mustahiq* menjadi *muzaqi*. (Machmud, 2013).

Penelitian oleh Fika Fitriyani dalam jurnal ilmiah “Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia” Universitas Muhammadiyah Bandung. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan dan peran UMKM serta potensi pembiayaan kredit dari perbankan yang diprediksi semakin baik, sehingga perlu dirumuskan dan dijabarkan strategi dan program yang jelas untuk mencapainya agar UMKM benar-benar bisa menjadi pilar utama perekonomian. Strategi ini berkaitan juga dengan pengembangan lembaga keuangan sebagai pihak yang membiayai UMKM. Strategi ini akan efektif paling tidak harus disertai dengan strategi yang mencakup penguatan iklim usaha dan investasi yang kondusif, peningkatan kemampuan wirausaha dan kegiatan usaha, penguatan sektor keuangan khusus perbankan dalam masalah pembiayaan, pengembangan perangkat penunjang bagi peningkatan layanan pembiayaan dan peningkatan layanan KSP/ USP koperasi dan petan Lembaga Keuangan Mikro. (Fitriyani, 2018).

Penelitian oleh Ni Nyoman Sunariani, AAN. Oka Suryadinatha, Ida IDM Rai Mahaputra dalam jurnal ilmiah “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Program Binaan di Provinsi Bali” Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis. Vol.2. No. 1. 2017. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dengan pengelompokan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Provinsi Bali, maka masalah UMKM akan teridentifikasi dengan mudah dan pihak pemerintah serta dapat direncanakan strategi yang tepat dalam mengatasi masalah tersebut. Dan hasil *Analytical Hierarchy Process* diperoleh program binaan baik dari hulu sampai ke hilir seperti permasalahan modal dan pemasaran yang menjadi faktor prioritas yang menentukan prospek UMKM. program binaan ini dilakukan secara bersinergi dengan pemerintah,

perbankan, BUMN, Koperasi, BUMD, Perguruan Tinggi dan berkolaborasi melalui inkubator bisnis. (Sunariani, N. et al, 2017).

Penelitian oleh Supriyanto dalam jurnal ilmiah “Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan” Staf Pengajar FISE Universitas Negeri Yogyakarta. Jurnal Ekonomi & Pendidikan. Vol. 3. No. 1. April 2006. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengentasan kemiskinan dengan cara pengembangan UMKM memiliki potensi yang cukup baik. Karena UMKM dapat menyerap tenaga kerja sampai 99,45%. Dan dengan adanya pengembangan UMKM maka akan lebih banyak penyerapan tenaga kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran. Dan terdapat empat program aksi pengentasan kemiskinan melalui pemberdayaan UMKM yang telah dirancang oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono yaitu penumbuhan iklim usaha yang kondusif, pengembangan sistem pendukung usaha, pengembangan wirausaha dan keunggulan kompetitif serta pemberdayaan usaha skala mikro. (Supriyanto, 2006).

**Tabel 1**

**Persamaan dan Perbedaan Judul Penelitian Terdahulu**

No	Penulis dan Judul Penelitian	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
1	Idris Yanto Niode “Perkembangan dan Strategi Memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”	Prospek dan peran UMKM yang baik serta strategi yang tepat yakni strategi berdasarkan sektor usaha maka akan mampu memberdayakan UMKM di Indonesia	Persamaan • Prospek serta Strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Perbedaan • Terdapat pembagian strategi pemberdayaan sesuai dengan sektor usaha
2	Desika K ”Pemberdayaan	Tiga elemen yang mampu memberdayakan UMKM	Persamaan • Peran BUMN dalam

	Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sidoarjo”	yakni pemerintah, BUMN dan lembaga keuangan. Dan upaya yang dilakukan antara lain akses permodalan, pelatihan, akses pasar & peningkatan kualitas produk.	pemberdayaan UMK <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi dalam memberdayakan UMK</li> </ul> Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berfokus pada peran pemerintah Kota Sidoarjo yang memberikan bantuan dana bergulir.</li> </ul>
3	Yoghi Citra Pratama “Strategi Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM dan Pengentasan Kemiskinan”	Perbankan syariah sebagai lembaga keuangan seharusnya melakukan kegiatan usaha yang berhubungan dengan UMKM yang menjadi basis ekonomi umat dan menjadikan kesejahteraan umat. Dengan optimalisasi UMKM maka akan mengentaskan kemiskinan.	Persamaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potensi lembaga keuangan syariah jika ikut andil dalam kegiatan ekonomi mayoritas umat.</li> <li>• Strategi dalam pelaksanaan kegiatannya.</li> </ul> Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sektor usaha yang menjadi sasaran perbankan syariah lebih luas dan hambatannya lebih kompleks.</li> </ul>
4	Amir Machmud “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam	Potensi UMKM serta Lembaga Keuangan Mikro Syariah, jika lembaga keuangan syariah dapat melaksanakan tugas dengan baik maka akan mengentaskan kemiskinan. Serta optimalisasi ZIS dalam lembaga keuangan syariah	Persamaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyajikan solusi permasalahan finansial bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah yakni Lembaga Keuangan Syariah.</li> </ul> Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terdapat pengoptimalan ZIS untuk penyaluran zakat produktif agar dapat</li> </ul>

	Upaya Pengentasan Kemiskinan di Indonesia”	dapat memberdayakan UMKM.	memberdayakan masyarakat miskin
5	Fika Fitriasaki “Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia”	Keefektifan strategi pengembangan pembiayaan UMKM jika disertai penguatan iklim usaha & investasi yang kondusif, peningkatan kewirausahaan, penguatan sektor perbankan, peningkatan layanan pembiayaan dan peran lembaga keuangan mikro	Persamaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil yang melibatkan Lembaga Keuangan Mikro.</li> </ul> Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bukan termasuk lembaga keuangan syariah serta jangkauan pembiayaan perbankan yang lebih luas</li> </ul>
6	Ni Nyoman Sunariani dkk “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Program Binaan di Provinsi Bali”	Mengidentifikasi kendala UMKM dari hulu ke hilir. Hasil <i>Analytical Hierarchy Process</i> diperoleh permasalahan modal dan pemasaran yang menjadi faktor prioritas yang menentukan prospek UMKM	Persamaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil yang dilakukan oleh pemerintah.</li> </ul> Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendala UMKM diteliti secara rinci per Kabupaten.</li> </ul>
7	Supriyanto “Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	Pemberdayaan UMKM berpotensi dalam pengentasan kemiskinan. Empat program pengentasan kemiskinan melalui pemberdayaan	Persamaan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potensi Usaha Mikro Kecil dalam meningkatkan perekonomian, dengan dilakukan pengembangan UMK maka potensi ini akan</li> </ul>

	Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan”	UMKM yakni penumbuhan iklim usaha kondusif, pengembangan sistem pendukung usaha, pengembangan wirausaha dan keunggulan kompetitif serta pemberdayaan usaha mikro	semakin baik. Perbedaan • Berfokus pada permasalahan kemiskinan dan sektor usaha UMKM.
--	---	--	--

Sumber: Data Sekunder Diolah

#### F. Sistematika Pembahasan

Pembahasan penelitian ini terbagi dalam beberapa sub bab, adapun sistematikanya adalah sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN**, pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka serta sistematika pembahasan.

**BAB II LANDASAN TEORI**, pada bab ini akan menguraikan tentang landasan teori terkait pengertian strategi, pengertian pemberdayaan, pengertian UMKM, pemberdayaan UMKM, strategi pemberdayaan UMKM serta landasan teologis.

**BAB III METODE PENELITIAN**, pada bab ini akan menguraikan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara, analisis data dan uji keabsahan data.

**BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**, pada bab ini akan menguraikan pembahasan tentang gambaran umum ULaMM Purwokerto Syariah, serta mekanisme pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah dan strategi ULaMM Purwokerto Syariah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil baik melalui pembiayaan maupun pelatihan.

**BAB V PENUTUP**, sebagai bab terakhir dari keseluruhan rangkaian pembahasan yang berisi kesimpulan, saran dan penutup. Bagian akhir skripsi memuat daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Strategi**

Kata strategi berasal dari Yunani yaitu *stratogos* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin) yang berarti *generalship* atau yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Tidak heran apabila istilah strategi sering digunakan dalam kancah peperangan. Dan istilah strategi digunakan pertama kali dalam dunia militer. Dari sudut militer, strategi adalah cara menempatkan pasukan atau menyusun kekuatan tentara perang untuk mengalahkan musuh. (Yunus, 2016: 11).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), strategi adalah ilmu dan seni yang menggunakan sumber daya untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang maupun damai. Yang secara eksplisit merupakan rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumber daya dan kreativitas lain untuk menanggapi lingkungan dan membantu organisasi mencapai sasaran. Intinya, strategi adalah pilihan untuk melakukan aktivitas yang berbeda atau untuk melaksanakan aktivitas dengan cara berbeda dari pesaing. (Muljono, 2012: 15).

Menurut Clausewitz, strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan suatu perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Adapun dalam pembahasan organisasi, istilah strategi hampir selalu dikaitkan dengan arah, tujuan, dan penentuan posisi suatu organisasi dengan mempertimbangkan lingkungan sekitarnya. (Yunus, 2016: 11).

William F. Glueck dan Lawrence R. Jauch memberikan definisi strategi sebagai berikut.

*"A strategy is a unified, comprehensive, an integrated plan that relates the strategic advantage of the firm to the challenges of the environment and that is designed to ensure that the basic objectives of the enterprise are achieved through proper execution by the organization."*

Strategi adalah suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi berperan penting dalam era global dan perdagangan bebas sekarang ini, ketika persaingan semakin hebat. Untuk meraih keunggulan dalam persaingan (*competitive advantage*) diperlukan strategi yang handal (Abdurrahman, 2015: 197-198).

Porter mengatakan bahwa strategi adalah merumuskan apa yang akan dilakukan perusahaan dalam mencapai tujuan, tetapi karena keadaan di dalam dan di luar perusahaan yang membatasi, maka perusahaan perlu mengadakan manuver dan manuver tersebut dinamakan strategi. Dari pengertian tersebut maka strategi ditujukan untuk mengantisipasi berbagai perubahan, baik positif maupun negatif yang dapat mempengaruhi industri guna menentukan posisi dimasa depan. (Latisia, 2017)

Dalam konteks bisnis strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu organisasi. Menurut Stoner, Freeman dan Gilbert konsep strategi dapat didefinisikan berdasarkan dua perspektif yang berbeda yakni

1. Perspektif apa yang suatu organisasi ingin lakukan (*insert to do*)

Strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya.

2. Perspektif apa yang organisasi akhirnya lakukan (*eventually does*)

Strategi didefinisikan sebagai pola tanggapan atau *respons* organisasi terhadap lingkungannya setiap waktu. Atau secara eksplisit kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis (Tjiptono, 2008: 3).

Menurut pemikiran Mintzberg, strategi merupakan perencanaan (*plan*), pola (*pattern*), posisi (*position*), perspektif (*perspective*), dan permainan atau taktik (*play*). Berikut uraian dari 5P tersebut: (Solihin, 2012: 26-29)

1. *Strategy as a Plan*

Konsep strategi tidak terlepas dari aspek perencanaan, yang telah disiapkan oleh perusahaan dan diimplementasikan guna tercapai tujuan dari perusahaan. Namun, tidak selamanya strategi merupakan perencanaan masa depan yang belum dilaksanakan oleh perusahaan. Karena strategi juga dapat menyangkut segala sesuatu yang telah dilakukan sebelumnya.

## 2. *Strategy as Pattern*

Strategi adalah pola, yang berawal dari *intended strategy* yakni sebuah perencanaan yang belum terlaksana dan berorientasi ke masa depan, atau disebut juga sebagai *realized strategy* karena telah menjadi pola yang dilakukan oleh perusahaan. Strategi adalah pola juga dapat diartikan sebagai sebuah pola perilaku masa lalu yang konsisten, dengan menggunakan strategi yang merupakan kesadaran daripada menggunakan yang terencana ataupun diniatkan.

## 3. *Strategy as a Position*

Yaitu keputusan yang dipilih perusahaan untuk memposisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan perusahaan, dapat juga diartikan memposisikan produk tertentu ke pasar tertentu yang dituju. Strategi sebagai posisi ini, cenderung melihat ke bawah yaitu ke suatu titik bidik dimana produk tertentu bertemu dengan pelanggan dan melihat keluar yaitu meninjau berbagai aspek lingkungan eksternal.

## 4. *Strategy as a Perspective*

Strategi sebagai perspektif adalah mengeksekusi strategi berdasarkan teori yang ada ataupun menggunakan insting alami atau cara berpikir ataupun ideologis. Strategi sebagai perspektif cenderung lebih melihat ke dalam organisasi dan melihat *grand vision* dari perusahaan

5. Strategi adalah permainan atau taktik Strategi merupakan manuver tertentu untuk memperdaya lawan atau pesaing.

## **B. Pemberdayaan**

Pemberdayaan berasal dari kata dasar daya yang ditambah awalan ber, yang berarti mempunyai daya. Daya sama dengan tenaga/kekuatan, maka arti

kata berdaya adalah mempunyai tenaga/kekuatan, (Maryani & Nainggolan, 2019: 1) Sedang menurut Randy dan Riant pemberdayaan berasal dari penerjemahan Bahasa Inggris *empowerment* yang juga dapat bermakna pemberian kekuasaan karena *power* bukan hanya sekedar daya tidak saja bermakna mampu tetapi juga mempunyai kekuasaan. (Wrihatnolo & Dwidjowijoto, 2007: 1)

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

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

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

Konsep pemberdayaan tersebut yang sesuai dengan penelitian ini adalah *to give ability to* atau *to enable* atau usaha untuk memberi kemampuan atau keberdayaan. Karena dalam hal ini strategi ini dimaksudkan agar UMKM tersebut menjadi mampu bersaing dan lebih berdaya guna.

Robbins, Chatterjee & Canda secara singkat menyatakannya sebagai berikut: (Handini, Sukaai, & Astuti, 2019: 7-8)

*Empowerment-“process by which individuals and groups gain power, access to resources and control over their own lives. In doing so, they gain the ability to achieve their highest personal and collective aspirations and goals”.*

Menurut definisinya, pemberdayaan diartikan sebagai upaya untuk memberikan daya (*empowerment*) atau penguatan (*strengthening*) kepada masyarakat (Mas' oed, 1990). Keberdayaan masyarakat oleh Sumodiningrat diartikan sebagai kemampuan individu yang bersenyawa dengan masyarakat dalam membangun keberdayaan masyarakat yang bersangkutan.

Pemberdayaan menunjuk pada kemampuan orang, khususnya kelompok rentan dan lemah, untuk: (Handini, Sukaai, & Astuti, 2019: 8)

1. Memiliki akses terhadap sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dan memperoleh barang-barang dan jasa-jasa yang mereka perlukan.
2. Berpartisipasi dalam proses pembangunan dan keputusan-keputusan yang mempengaruhi mereka. Pemberdayaan menunjuk pada usaha pengalokasian kembali kekuasaan melalui perubahan struktur sosial (Swift dan Levin (1987)).

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

Menurut Ife seperti yang dikutip dalam buku “Filantropi dan membangun lembaga *social work*” mengungkapkan bahwa pemberdayaan adalah upaya menyediakan sumber daya, peluang, pengetahuan dan keterampilan bagi masyarakat untuk meningkatkan kapasitas dalam menentukan masa depan mereka sendiri dan untuk mengambil bagian serta mempengaruhi kehidupan masyarakat mereka. (Satori, et al, 2017)

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

Menurut Mubyarto, Pemberdayaan merupakan sebuah upaya menciptakan daya masyarakat dengan cara mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki masyarakat serta berupaya untuk terus mengembangkannya. (Sunariani, N. et al, 2017)

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

Pengembangan atau Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (Suparno, 2013)

Menurut Sunartiningsih (2004), pemberdayaan masyarakat diartikan sebagai upaya untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan kemampuan sendiri sehingga bebas dan mampu untuk mengatasi masalah dan mengambil keputusan secara mandiri. Dengan demikian pemberdayaan masyarakat ditujukan untuk mendorong terciptanya kekuatan dan kemampuan lembaga masyarakat untuk secara mandiri mampu mengelola dirinya sendiri berdasarkan kebutuhan masyarakat itu sendiri, serta mampu mengatasi tantangan persoalan di masa yang akan datang. (Sukmana, 2010)

### **C. UMKM**

Di Indonesia, terdapat beberapa definisi UMKM, diantaranya dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Undang-Undang UMKM) adalah sebagai berikut

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang- undang. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta

rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Kriteria Usaha Menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah) (Fajar, 2016: 112-114)

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor. Menurut Partomo dan Soejono (2002) secara umum usaha kecil dan menengah memiliki struktur

organisasi yang sangat sederhana, jumlah tenaga kerja tidak berlebihan, pembagian kerja yang tidak ketat, sistem manajemen yang sederhana, umumnya aktifitas bersifat informal dan jarang menggunakan perencanaan, kurang membedakan aset pribadi dan aset perusahaan. (Satori, et al, 2017)

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

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari: (1) badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa) (Sudaryanto, et al, 2013)

Menurut Kementrian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UMKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil termasuk Usaha Mikro, adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan (Bahri, et al, 2019).

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

UMKM merupakan kegiatan ekonomi yang mendominasi lebih dari 95% struktur perekonomian Indonesia. Sektor ini memiliki peran yang strategis baik secara ekonomi maupun sosial politis. Fungsi ekonomi sektor ini antara lain menyediakan barang dan jasa bagi konsumen berdaya beli rendah sampai sedang, menyumbang lebih dari sepertiga pertumbuhan ekonomi serta kontribusi dalam perolehan devisa negara. Secara sosial politis, fungsi sektor ini juga sangat penting terutama dalam penyerapan tenaga kerja serta upaya pengentasan kemiskinan (Latisia, 2017).

Meskipun UMKM memiliki berbagai pengertian yang berbeda-beda, namun secara umum menurut Azis dan Ruslan terdapat beberapa indikator atau kriteria yang lazim digunakan untuk mendefinisikan UMKM, antara lain: besarnya volume usaha, besarnya modal, nilai aset, kekayaan bersih, dan besarnya jumlah pekerja (Permana, 2017).

**Tabel 2**  
**Karakteristik UMKM**

Ukuran usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti</li> <li>2. Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu waktu dapat pindah tempat.</li> <li>3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun</li> <li>4. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha</li> <li>5. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai</li> <li>6. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah</li> <li>7. Umumnya belum akses pada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank</li> </ol>

	<p>8. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP</p> <p>9. Contoh: Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar</p>
Usaha Kecil	<p>1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah</p> <p>2. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.</p> <p>3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</p> <p>4. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</p> <p>5. Sudah membuat neraca usaha</p> <p>6. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP</p> <p>7. Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha</p> <p>8. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.</p> <p>9. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>.</p> <p>10. Contoh pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengepul lainnya</p>
Usaha Menengah	<p>1. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.</p> <p>2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</p>

	<p>3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</p> <p>4. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.</p> <p>5. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</p> <p>6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</p>
--	---

Sumber: Bank Indonesia, 2015

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

1. Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
2. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
3. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
4. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
5. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
6. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya. (Bank Indonesia, 2015: 12-15)

Di negara berkembang, UMKM sangat penting karena karakteristiknya berbeda dengan usaha besar serta memiliki kelebihan antara lain:

1. Jumlah perusahaan sangat banyak (jauh melebihi jumlah usaha besar), terutama dari kategori usaha mikro dan usaha kecil. Usaha mikro dan

usaha kecil tersebar diseluruh pelosok pedesaan, termasuk kelompok usaha ini mempunyai signifikansi “lokal” yang khusus untuk ekonomi pedesaan. Dalam kalimat lain, kemajuan pembangunan ekonomi pedesaan sangat ditentukan oleh kemajuan pembangunan UMKMnya.

2. Karena sangat padat karya, yang berarti mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja sangat besar, pertumbuhan UMKM dapat dimasukkan sebagai elemen penting dari kebijakan nasional untuk meningkatkan kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin.
3. UMKM bisa menjadi titik awal bagi mobilisasi tabungan/investasi di pedesaan; sementara, pada waktu yang sama, kelompok usaha ini dapat berfungsi sebagai tempat pengujian dan peningkatan kemampuan berwirausaha dari orang-orang desa.

#### **D. Pemberdayaan UMKM**

Undang Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah angka 8 menyatakan pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

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

Praktik pemberdayaan usaha kecil, dapat dilakukan melalui langkah-langkah berikut, mulai dari identifikasi potensi, analisis kebutuhan, rencana program kerja bersama, monitoring dan evaluasi. Langkah pemberdayaan

memerlukan strategi. Agar dapat tercapai tujuan dengan melibatkan semua faktor andalan dalam organisasi. (Sukirman & Indaryani, 2014)

Pemberdayaan UMKM perlu dukungan dari berbagai pihak mengingat perannya yang sangat besar dalam kontribusinya pada bangsa dan negara. Bentuk dukungan yang diberikan merupakan penguatan UMKM agar tetap eksis dalam membangun ekonomi bangsa, salah satunya adalah penguatan permodalan. Diharapkan dengan adanya penguatan permodalan tersebut pertumbuhan dan perkembangan UMKM benar-benar dapat mewujudkan harapan bahwa penguatan UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. Selain perbankan banyak perusahaan BUMN yang ikut serta membantu meningkatkan UMKM, antara lain PT Permodalan Nasional Madani. (Gunartin, 2017)

Prinsip Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UU No. 20/2008) adalah: (Sudrajat, 2012: 9)

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

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

1. Akses permodalan adalah mempermudah akses pinjaman modal seperti baik melalui pihak perbankan, lembaga keuangan mikro maupun bantuan permodalan yang disediakan oleh pemerintah.
2. Pelatihan UMKM merupakan memberikan layanan pelatihan untuk masyarakat sebagai wadah agar UMKM lebih maju.

3. Akses pasar adalah memberikan kemudahan akses pemasaran bagi pelaku UMKM Salah satu caranya dengan menggelar pameran-pameran atau bazar secara rutin
4. Meningkatkan kualitas produk adalah UMKM perlu meningkatkan efisiensi operasional kualitas produk dan meningkatkan sumber daya manusia peningkatan kualitas produk merupakan kunci dan strategi pemberdayaan UMKM.

Tujuan pemberdayaan dimaksudkan membantu meningkatkan potensi UMKM agar memiliki peluang hidup dan berkembang dalam rangka menghadapi persaingan yang sehat. Dengan pemberdayaan diharapkan terjadi optimalisasi kekuatan yang ada agar mampu memanfaatkan peluang serta mengatasi berbagai kelemahan dan tantangan yang ada. Pemberdayaan UMKM kiranya sangat penting mengingat struktur ekonomi Indonesia hingga kini masih sangat timpang. (Sukidjo, 2004)

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

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

#### **E. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat diklasifikasikan dalam:

##### **1. Program Pembiayaan**

Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga

keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan, (UU No. 20 Tahun 2008).

Pembiayaan atau pemodalannya merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan teknik investasi modal dan pencarian sumber-sumber modal secara efektif dan efisien. Hal yang sangat penting dalam kelancaran melakukan kegiatan usaha atau perusahaan adalah bagaimana mengelola keuangan usaha, perusahaan agar lancar, mendatangkan manfaat jangka panjang jangka panjang. (Santoso, et al, 2017)

Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan. Diantara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha. (Bank Indonesia, 2015: 19)

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

a. Pembiayaan menurut tujuan

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja merupakan 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*).

2) Pembiayaan Investasi,

Pembiayaan Investasi yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi barang-barang modal (*capital goods*) serta

fasilitas yang terkait dengan itu, seperti pembiayaan mesinmesin pabrik (*machinery financing*), pembangunan pabrik baru (*fixed asset financing*), atau pembiayaan kendaraan dinas (*vehicle financing*).

### 3) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan Konsumtif yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan konsumsi, seperti pembiayaan sepeda motor, pembiayaan mobil, pembiayaan computer pribadi atau pembiayaan elektronik. (Subagyo, et al, 2002: 128)

### b. Pembiayaan menurut jangka waktu

- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun biasanya untuk investasi.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan atau kredit yang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun. (Kasmir, 2002: 100)

### c. Pembiayaan berdasarkan akad

- 1) *Mudharabah* yaitu akad antara pihak pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati di awal akad.
- 2) *Musyarakah* yaitu akad kerjasama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu jenis usaha yang produktif dimana pendapatan atau akad keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sedangkan kerugian ditanggung bersama secara proporsional sesuai dengan modal masing-masing pihak.
- 3) *Murabahah* yaitu akad jual beli antara bank dengan nasabah dengan cara bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjualnya

kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati.

- 4) *Salam* yaitu akad jual beli barang pesanan antara pembeli dan penjual dengan spesifikasi harga barang pesanan telah disepakati di awal akad dan pembayaran dilakukan secara penuh
- 5) *Isthisna* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria yang telah disepakati antara pemesan (pembeli) dan penjual (produsen) dan pembayarannya dilakukan dengan cara pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai batas waktu tertentu
- 6) *Ijarah* adalah akad sewa menyewa barang antara bank dengan penyewa dimana setelah masa sewa berakhir, barang sewaan dikembalikan kepada bank.
- 7) *Qardh* adalah akad pinjaman dari bank kepada nasabah yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman dan bank dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada nasabah. Pembayaran piutang qardh dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus.
- 8) Piutang Multijasa adalah semua tagihan bank kepada nasabah pihak ketiga bukan bank dalam transaksi pembiayaan multijasa sebesar saldo laporan.
- 9) Pembiayaan Lainnya adalah pembiayaan jenis pembiayaan selain dari pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah* (Bank Indonesia, 2020)

## 2. Program Pembinaan

Pembinaan adalah suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan berencana, teratur dan terarah, untuk meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan subjek didik dengan tindakan-tindakan dan pengarahan, bimbingan, pengembangan, stimulasi dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. (Kumalasari, et al. 2014) Secara operasional, pola pembinaan yang dilakukan terhadap UMKM meliputi beberapa aspek yakni aspek SDM, permodalan, teknologi, serta pasar dan

informasi pasar. Oleh karena itu, unsur pembinaan merupakan kata kunci untuk menentukan maju mundurnya program pengembangan ekonomi kerakyatan.

Program pembinaan dapat dilaksanakan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, sosialisasi tentang perangkat hukum dan peraturan, pendampingan dan bimbingan usaha, termasuk memberikan berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*. Kalau hal ini dapat dilaksanakan dengan baik maka upaya pengembangan UMKM akan dapat terealisasi dengan baik. (Zulkarnain, 2003: 16) Adapun program pembinaan dapat dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan, antara lain: (Asy'arie, 1994: 141-145)

a. Pelatihan usaha

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

b. Pendampingan

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

c. Jaringan Bisnis

Dengan melalui berbagai tahapan pembinaan yang konsisten, sistematis dan berkelanjutan, rasanya untuk melahirkan wirausaha yang sejati, permasalahan hanya soal waktu saja. Semua orang pada dasarnya dapat menjadi wirausaha, dan semakin banyak warga yang menjadi

wirausaha, maka ketahanan suatu bangsa akan memperoleh dasar pijakan yang kokoh. Proses selanjutnya perlu dibentuk suatu kantong-kantong jamaah ekonomi, sesuai dengan potensi geografis, serta potensi industrial yang antara satu daerah dengan daerah yang lain semakin berbeda. Melalui kantong-kantog jamaah ekonomi diharapkan lahir networking bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar.

#### F. Landasan Teologis

Strategi dalam Islam mengandung makna pengelolaan agar lebih baik, dalam koridor kebenaran sesuai syariah, tidak menghalalkan segala cara, terorganisasi rapi, dan *itqan* (tepat, tuntas, profesional), mengandung kemaslahatan dunia hingga akhirat. Perlunya strategi yang islami/ syariah dalam setiap aktivitas umat/ organisasi dan perusahaan berdasarkan Al-Quran berikut ini: (Hasbiyyah, 2018: 43)

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَانٌ مَرْصُورٌ

“Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh. (QS. As-Saff: 4)

Pemberdayaan adalah kegiatan pendidikan untuk menyampaikan kebenaran-kebenaran yang telah diyakini, dalam pemberdayaan masyarakat dididik untuk menerapkan setiap informasi baru yang telah diuji kebenarannya dan telah diyakini akan dapat memberikan manfaat bagi perbaikan kesejahteraannya. Kegiatan pemberdayaan masyarakat adalah suatu kegiatan yang memiliki tujuan yang jelas dan harus dicapai. Oleh sebab itu, setiap pelaksanaan pemberdayaan UMKM perlu dilandasi dengan strategi kerja tertentu demi keberhasilan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. (Ulfah, 2015: 14) Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Ali-`Imrân: 110

كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ ...

“Kamu adalah umat yang terbaik yang dilahirkan untuk manusia, menyuruh kepada yang ma'ruf, dan mencegah dari yang munkar, dan beriman kepada Allah....”

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

الَّذِينَ إِذَا مَكَتُّهُمْ فِي الْأَرْضِ أَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ وَأَمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنْكَرِ وَلِلَّهِ عِقَابُ الْأُمُورِ

“(yaitu) orang-orang yang jika Kami teguhkan kedudukan mereka di muka bumi niscaya mereka mendirikan sembahyang, menunaikan zakat, menyuruh berbuat ma'ruf dan mencegah dari perbuatan yang mungkar; dan kepada Allah-lah kembali segala urusan.”

Pandangan al Quran tentang pemberdayaan masyarakat, masyarakat sebagai sebuah sistem individu yang saling membutuhkan dan saling mendukung. Antar individu masyarakat mempunyai hubungan yang ideal yang saling menguntungkan. Kesenjangan dalam hal pendapatan ekonomi merupakan sebuah potensi yang dapat dimanfaatkan guna memupuk kerukunan dan silaturahmi antar sesama. Islam mendorong pelaksanaan pemberdayaan masyarakat dengan berpegang pada 3 (tiga) prinsip utama; ketiga prinsip itu adalah Prinsip *ukhuwwah*, Prinsip *ta'awun*, dan Prinsip persamaan derajat, Prinsip-prinsip tersebut akan dijelaskan di bawah ini. (Sany, 2019)

Pertama, prinsip *ukhuwwah*. *Ukhuwwah* dalam bahasa arab berarti persaudaraan. Prinsip ini menegaskan bahwa tiap-tiap muslim saling bersaudara, walaupun tidak ada pertalian darah antara mereka. Rasa

persaudaraan menjamin adanya rasa empati dan merekatkan silaturahmi dalam masyarakat. Prinsip ini berdasarkan pada firman Allah QS. Al-Hujurat: 10

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوِيكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ (١٠)

“Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat.”

Rasulullah mengumpamakan umat Islam sebagai sebuah bangunan yang saling menguatkan satu sama lain. (Hadis diriwayatkan oleh Imam Bukhari No. 5594) Di hadis lain Beliau berpesan bahwa umat Islam hendaknya bersikap saling mencintai, mengasihi dan menyayangi terhadap sesama layaknya sebuah tubuh, di mana jika ada satu bagian yang merasa sakit, maka anggota tubuh yang lain akan susah tidur dan merasakan demam. (Hadis diriwayatkan oleh Imam Muslim No. 4691)

Dalam konteks pemberdayaan, *ukhuwwah* merupakan motif yang mendasari seluruh upaya pemberdayaan masyarakat. Rasulullah memiliki visi masyarakat muslim yang saling menolong dan saling menanggung kesulitan secara bersama. Islam mendorong pemeluknya untuk meringankan beban saudaranya yang dilanda kesulitan melalui sabda Rasulullah SAW. “*Barang siapa yang melapangkan kesusahan dunia dari seorang mukmin, maka Allah melapangkan darinya satu kesusahan di hari kiamat.*” (Hadis diriwayatkan oleh Imam Muslim No. 4873). Islam merupakan agama yang menanamkan kepedulian dalam diri pemeluknya.

Kedua, prinsip *ta'awun*. Allah SWT mendorong manusia untuk saling tolong menolong sesamanya. Allah SWT berfirman

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ (٢)

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (QS. Al-Maidah [5]:2)

Prinsip *ta'awun* atau tolong-menolong ini merupakan prinsip yang utama dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat. Karena sesungguhnya program pemberdayaan itu adalah sebuah upaya menolong individu dan masyarakat yang membutuhkan bantuan dan bimbingan. Upaya pemberdayaan harus dimulai dari rasa kepedulian dan niat menolong individu dan masyarakat yang membutuhkan. Hal ini berasal dari rasa persaudaraan yang tumbuh dari ikatan *ukhuwwah*.

Prinsip *ta'awun* atau tolong-menolong ini juga dapat diartikan sebagai sebuah sinergi antara berbagai pihak yang berkepentingan demi terwujudnya pemberdayaan yang optimal. Pemberdayaan masyarakat adalah proses kolaboratif, maka hendaknya seluruh pihak saling membantu demi terwujudnya tujuan bersama. Pemberdayaan bukanlah tanggung jawab pihak tertentu saja, melainkan tanggung jawab seluruh pihak terkait. Pemerintah tidak akan mampu menyelesaikan masalah sendiri tanpa bersinergi dengan pihak lain. Dengan *ta'awun*, pemerintah, lembaga zakat, para ulama, organisasi Islam dan berbagai LSM dapat bahu-membahu memadukan kekuatan finansial, manajemen, sumber daya manusia, metodologi, dan penentuan kebijakan sehingga tercipta sinergi yang efektif dalam melaksanakan pemberdayaan dan mengentaskan kemiskinan

Ketiga, prinsip persamaan derajat antar umat manusia. Islam telah memproklamkan persamaan derajat antar umat manusia sejak 14 abad yang lalu. Allah SWT berfirman: (QS. Al-Hujurat: 13)

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ

إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ (١٣)

“Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling takwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.”

Ayat diatas menegaskan persamaan derajat antar umat manusia, dan bahwa kemuliaan yang ada di sisi Allah hanyalah berdasarkan iman dan takwa. Ayat di atas juga menekankan bahwa pada dasarnya perbedaan harta dan kekayaan tidak menjadi sumber perpecahan, akan tetapi menjadi *wasilah* untuk tolong-menolong dan saling membantu. Allah SWT berfirman dalam ayat lain (QS. Az-Zukhruf: 32)

أَهُمْ يَفْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ

لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ (٣٢)

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”

Menurut banyak ahli tafsir (Athiyah, 1984:25.201), kata *sukhriyya* dalam ayat ini mengandung arti memanfaatkan dan mempekerjakan. Ayat ini mengandung arti bahwa manusia dilebihkan sebagian atas sebagian yang lain dalam rangka pemenuhan kebutuhan umat manusia secara umum, dan bukan untuk berbangga-bangga dan saling merendahkan. Ayat ini mengarahkan manusia untuk saling membantu, karena manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan orang lain. Tidak ada yang mampu memenuhi kebutuhannya tanpa bantuan dari orang lain. Dalam konteks pemberdayaan masyarakat, ayat ini merupakan dorongan bagi semua pihak untuk terus bersama memperbaiki dan meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat. Karena dalam setiap komunitas pasti ada potensi yang bisa diberdayakan.

### **BAB III**

## **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu dilakukan di lokasi penelitian atau di lapangan dengan melakukan pengamatan mengenai suatu fenomena dalam keadaan alamiah. (Moleong, 2012: 26) Dalam penelitian ini penulis melakukan studi langsung ke lapangan untuk memperoleh data mengenai strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil. Dan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang mendeskripsikan data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka.

#### **B. Sumber Data**

Adapun sumber data yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini menggunakan dua sumber data yaitu:

##### **1. Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama dan tidak dipublikasikan yang telah dikumpulkan oleh peneliti, langsung dari orang atau organisasi. Data primer meliputi data dari wawancara, lapangan, dan dokumen yang tidak dipublikasikan seperti risalah rapat dan sebagainya. (Idrus, 2014: 136) Dalam penelitian ini, sumber data primer diambil dari wawancara dan dokumen dari tempat penelitian yaitu Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero).

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

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh dari subyek penelitiannya dan mengacu pada data yang telah diterbitkan sebelumnya. Data sekunder meliputi buku yang diterbitkan sebelumnya, artikel koran, artikel jurnal, dan sebagainya. (Idrus, 2014: 136) Sumber data sekunder penelitian ini diperoleh dari berupa buku, jurnal ilmiah, *annual report*, karya tulis maupun artikel terkait, penelitian yang berkenaan dengan tema penelitian serta sumber lain berupa hasil laporan penelitian yang masih relevan dengan tema yang dibahas. Baik terkait strategi pemberdayaan, pemberdayaa Usaha Mikro Kecil, UMKM dan juga Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).

### C. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) yang beralamat di Jalan Yos Sudarso, No. 02, Komp. Ruko Karanglewas, Dusun I, Pasir Kidul, Kec. Purwokerto Barat., Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, 53135 pada tanggal 21 Januari 2020 sampai dengan 10 September 2020

### D. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah benda, hal atau orang, tempat data untuk variable penelitian yang dipermasalahkan (Arikunto, 2005: 151). Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero). Objek penelitian adalah variable yang diteliti oleh penulis. Objek dalam penelitian ini adalah strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.

### E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. (Tanzeh, 2011: 83) Adapun

metode pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu:

#### 1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan bola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Karena itu, wawancara tidak hanya menangkap pemahaman atau ide, tetapi juga dapat menangkap perasaan, pengalaman, emosi, motif yang dimiliki oleh responden yang bersangkutan. (Gulo, 2002: 81)

Teknik wawancara ini digunakan untuk memperoleh data secara mendalam. Tujuannya agar wawancara tidak menyimpang dari permasalahan. Dalam penelitian ini obyek wawancara adalah langsung dengan Bapak Pratama Adhitiya Dhanisvara selaku Kepala Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) guna memperoleh data yang diperlukan untuk mendukung penelitian ini. Yakni terkait dengan pemberdayaan yang telah dilakukan dengan adanya produk pembiayaan Mikro *Murabahah* dan terkait dengan program Pengembangan Kapasitas Usaha.

#### 2. Dokumentasi

Dokumentasi dari katanya dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Dalam pelaksanaan teknik dokumentasi ini, peneliti mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya (Arikunto, 1998: 206). Dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data yang berkaitan dengan strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani. Dokumentasi yang dikumpulkan meliputi leaflet, data terkait produk, data pembiayaan, struktur organisasi, serta data pengembangan kapasitas usaha.

## F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Anggito & Setiawan, 2018: 236).

Sedangkan analisis data secara sistematis, peneliti melakukan tiga langkah secara bersamaan, yaitu:

### 1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan. (Sugiyono, 2012: 247)

Dalam aktivitas usaha Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) terdapat banyak sekali kegiatan didalamnya. Sehingga penulis memfokuskan penelitian pada Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil, sebagai nasabahnya. serta beberapa kegiatan lain seperti mekanisme pembiayaan (*financing*) ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

### 2. *Data Display* (Penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk, uraian tingkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini, Miles and Huberman

(1984) menyatakan “*the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*”. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2012: 249)

Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

### 3. *Conclusion Drawing/ Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. (Sugiyono, 2012: 252)

Dalam penelitian ini berarti diperoleh kesimpulan mengenai bagaimana Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.

## **G. Uji Keabsahan Data**

Untuk menguji keabsahan data yang terkumpul, peneliti menggunakan metode (triangulasi), baik triangulasi sumber, triangulasi teknik dan triangulasi waktu. Triangulasi sumber untuk mengecek kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber yang berbeda. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda. Triangulasi waktu adalah

pengujian kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh pada satu waktu, kemudian dicek lagi pada waktu yang lain (Sugiyono, 2012: 273-276)

Dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan teknik triangulasi sumber. Peneliti mendapatkan data dari wawancara mendalam dan dokumentasi sehingga menghasilkan fakta-fakta terkait Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Peremberdayaan Usaha Mikro Kecil.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

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

##### 1. Sejarah ULaMM Syariah PT Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau biasa dikenal dengan PNM, berdiri pada tanggal 1 Juni 1999 berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 38/1999 tanggal 29 Mei 1999 yang disahkan oleh Menteri Kehakiman Melalui Peraturan No. C.11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999, kemudian dikukuhkan melalui SK menteri keuangan No. 487/KMK.017.1999 tanggal 13 Oktober 1999 yang merupakan salah satu perwujudan dari TAP MPR No. XVI/1998 tentang Demokratisasi Ekonomi. Saham perusahaan dimiliki Pemerintah Republik Indonesia, dimana sebagai BUMN yang lahir dengan semangat demokrasi ekonomi, PNM memiliki tugas khusus memberdayakan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK) yang dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen. Misi BUMN ini adalah menciptakan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha serta mampu menciptakan lapangan kerja baru.

PT PNM memberanikan diri untuk menjadi pioner dalam pembiayaan usaha mikro kecil yang disalurkan melalui Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Bank Perkreditan Rakyat (BPR), Bank Perkreditan Rakyat 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.

Untuk itulah, mulai pertengahan tahun 2008 tepatnya pada bulan Agustus PT PNM melakukan *turn around* berupa reposisi bisnis untuk meningkatkan jangkauan layanan kepada UMKMK dan lembaga keuangan mikro/syariah. *Turn around* bisnis tersebut dilakukan PT PNM untuk memperluas jangkauan layanan kepada Usaha Mikro Kecil (UMK) dan mengantisipasi akan segera berakhirnya kredit program. Langkah

yang ditempuh adalah membentuk jaringan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di berbagai daerah. Selain itu, merevitalisasi anak perusahaan yaitu PT PNM Investmen Management, PT PNM Vanture Capital dan PT PNM Techno Venture Syariah.

Pembentukan ULaMM, atau “Unit Layanan Modal Mikro” berupa *pilot project* pada pertengahan tahun 2008 merupakan upaya PNM dalam melayani pinjaman modal secara langsung kepada kalangan Usaha Mikro Kecil (UMK) di berbagai daerah disertai bimbingan untuk pengembangan usaha. Unit usaha ini beroperasi di lokasi-lokasi padat usaha atau sentra-sentra usaha Usaha Mikro Kecil (UMK) dengan maksud agar dengan mudah bisa memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan kecil. ULaMM berfungsi sebagai gerai layanan satu atap atau “*one stop shopping*” bagi para pengusaha mikro dan kecil yang dilengkapi dengan berbagai dukungan teknis. ULaMM memberikan pembiayaan sampai dengan Rp 200 juta per nasabah untuk jangka waktu pinjaman maksimal empat tahun.

Dalam melaksanakan aktivitasnya, ULaMM tidak hanya terbatas pada penyaluran modal tetapi juga dilengkapi dengan penyertaan pelatihan, jasa konsultasi, pendamoingan serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah Usaha Mikro Kecil (UMK), agar usahanya bisa berkembang sehingga mampu mengakses permodalan yang lebih besar, termasuk modal dari lembaga keuangan lain. Kehadiran ULaMM diharapkan mampu menjadi alternatif bagi pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) yang selama ini belum terjangkau oleh lembaga keuangan lain. Pangsa pasar yang dijangkau ULaMM lebih kepada pelaku usaha mikro kecil dengan pinjaman yang relatif kecil. Karena jangkauan ULaMM lebih berfokus pada nasabah mikro kecil 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 Lembaga Keuangan Mikro lain yang sudah bermitra dengan PNM maupun yang belum bermitra dengan PNM. Bahkan dalam melaksanakan kegiatannya, ULaMM diupayakan akan bermitra dengan lembaga lainnya baik berupa pendanaan dan sistem manajemen. (PT Permodalan Nasional Madani, 2020)

Setelah hampir dua dekade beroperasi, PT PNM kini memiliki 62 Kantor Cabang dengan 628 Unit ULaMM yang tersebar di 2.837 kecamatan di Indonesia dan menjangkau 73.712 nasabah ULaMM. Dengan total penyaluran pembiayaan pada 2019 mencapai Rp3,88 triliun. Pada akhir 2019 pembiayaan Syariah dilayani oleh 229 kantor unit yang terdiri dari 57 Unit ULaMM Syariah dan 172 Unit Layanan Syariah. Jumlah Unit Layanan Syariah akan terus bertambah seiring dengan meningkatnya permintaan atas pembiayaan dengan pola Syariah. ULaMM merangkul UMK bersama-sama menuju pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, PT PNM akan berkontribusi positif bagi pemerataan ekonomi Indonesia pada masa yang akan datang (Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani, 2019: 53).

## 2. Visi dan Misi ULaMM Syariah PT Permodalan Nasional Madani

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:

### a. Visi

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

b. Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
  - 2) Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada Lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
  - 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK. (PT Permodalan Nasional Madani, 2020)
3. Slogan atau *Tagline* ULaMM Syariah PT Permodalan Nasional Madani
- Slogan atau *tagline* dari ULaMM Syariah adalah "ULaMM Datang, Modal Gampang"
4. Budaya ULaMM Syariah PT Permodalan Nasional Madani
- Dalam melayani secara optimal PNM menerapkan budaya perusahaan berdasarkan falsafah ILMU PADI yang artinya insan PNM semakin berisik akan semakin rendah hati. Padi merupakan sesuatu yang akrab bagi masyarakat juga merupakan simbol kemakmuran dan kesejahteraan. Penjabaran falsafah ILMU PADI dalam bentuk makna perkata adalah sebagai berikut:

I: Integritas

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

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

L: Loyalitas

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

M: Mandiri

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

U: Unggul

- a. Berupaya untuk selalu meningkatkan kualitas bisnis dan kualitas Sumber Daya Manusia.
- b. Melakukan dan memberikan yang terbaik, memperbanyak ilmu, selalu berusaha secara maksimal, mengoreksi diri sendiri apalagi melakukan kesalahan, membentuk lingkungan yang kondusif untuk berprestasi.
- c. Dalam mencapai target perusahaan, dengan mengedepankan format 3 K yaitu Kecepatan, Kualitas dan Kuantitas.

P: Profesional

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

A: Amanah

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

D: Disiplin

- a. Taat dan patuh terhadap nilai-nilai yang menjadi pedoman termasuk taat dan patuh dalam melakukan setiap pekerjaan yang menjadi tanggungjawab.
- b. Tepat waktu dalam melaksanakan setiap tugas
- c. Mematuhi sistem dan kebijakan serta tegas menegakan peraturan yang berlaku

I: Ikhlas

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

## 5. Keunggulan dan Keuntungan ULaMM Syariah

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

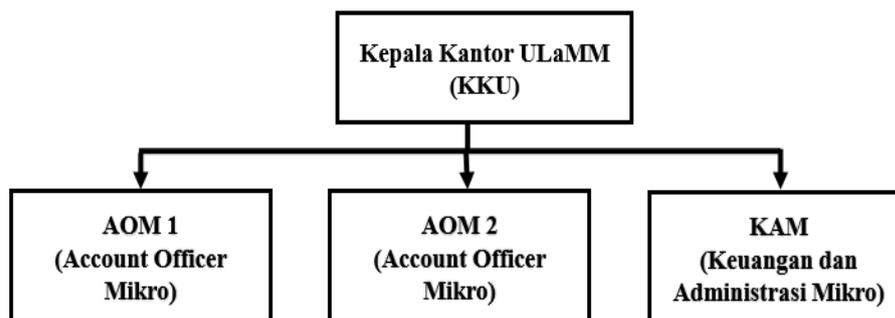
- a. Syarat Pembiayaan yang mudah dan tidak berbelit-belit.
- b. Proses pencairan pinjaman cepat.
- c. Layanan yang ramah dan professional.
- d. Angsuran ringan, disesuaikan kemampuan bayar.
- e. Setoran angsuran tidak perlu datang ke kantor ULaMM. Bisa melalui SMS Banking dan Mesin ATM.
- f. Jangka waktu pembiayaan bisa sampai dengan 4 tahun.
- g. Maksimal pembiayaan hingga 200 juta.
- h. Jaringan ULaMM tersebar luas di Indonesia.
- i. Sumber dana sesuai dengan ketentuan syariah, yaitu berasal dari Perbankan Syariah, Obligasi Syariah, dan pasar keuangan syariah lainnya.
- j. Penyaluran pembiayaan hanya kepada usaha Syariah (usaha yang halal tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar*, dan *riba*).
- k. Diberikan pelatihan dan pendampingan usaha. Tak hanya modal usaha, nasabah juga dipandu untuk jadi pengusaha yang sukses dalam mengembangkan usahanya
- l. Penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah berdasar fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), bagi pelaku usaha UMKM. (PT Permodalan Nasional Madani, 2020)

6. Struktur Organisasi ULaMM Purwokerto Syariah

Gambar 1

Struktur Organisasi ULaMM Purwokerto Syariah



Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan adalah sebagai berikut: (ULaMM Purwokerto Syariah, 2020: 11.4)

a. Kepala Kantor ULaMM Syariah (KKU)

- 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.
- 6) Melaksanakan pembinaan dan pengawasan terhadap aktivitas pengelolaan pembiayaan yang dilakukan oleh AOM dan KAM

b. Account Officer Mikro

- 1) Melaksanakan aktivitas pemasaran.
- 2) Melaksanakan aktivitas inisiasi pembiayaan.
- 3) Melaksanakan aktivitas evaluasi kelayakan pembiayaan.
- 4) Melaksanakan aktivitas pengelolaan pembiayaan terhadap nasabah yang menjadi kelolaannya.

c. Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM)

- 1) Melaksanakan pengecekan kelengkapan dokumen.

- 2) Melakukan permintaan SLIK ke Cabang.
- 3) Melakukan konfirmasi Biaya Asuransi dan Notaris.
- 4) Mengajukan Rencana Pencairan ke Cabang.
- 5) Melaksanakan *collection stage* pada H-7 kepada nasabah terkait jatuh tempo pembayaran dan memastikan apabila pembayaran akan dilakukan sebelum jatuh tempo.
- 6) Melakukan verifikasi 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.
- 9) Mengecek data pinjaman dan DC terkait dengan pelunasan pembiayaan.

## **B. Sistem Operasional dan Produk-Produk ULaMM Purwokerto Syariah**

### **1. Sistem Operasional**

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah merupakan salah satu ULaMM PT Permodalan Nasional Madani (Persero) cabang Purwokerto. Dan merupakan satu-satunya Unit ULaMM Syariah di antara ULaMM Konvensional yang ada di kabupaten Banyumas. Yang beralamatkan di Jalan Yos Sudarso No.2, Komp. Ruko Karanglewas, Kelurahan Pasir Kidul, Kecamatan Purwokerto Barat, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53135. Adapun dalam penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah berdasar fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).

### **2. Produk-Produk Pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah**

Dalam hal pembiayaan usaha mikro kecil ULaMM mempunyai produk Mikro *Murabahah* yakni pola pembiayaan langsung kepada usaha mikro kecil dengan pola Syariah berupa transaksi jual beli (*murabahah*). Produk ini diperuntukan sebagai modal kerja atau keperluan produktif.

Dengan kriteria/persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMK untuk mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah: (PT Permodalan Nasional Madani, 2020)

- a. Perorangan atau Badan Usaha
- b. Berusia antara 21 – 65 tahun
- c. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
- d. Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan
- e. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- f. Fotocopy KTP pemohon suami istri (bila telah menikah)
- g. Fotocopy Kartu Keluarga
- h. Fotocopy Surat Nikah
- i. SIUP/SITU/ Surat Keterangan Usaha
- j. Fotocopy dokumen lain sebagai pelengkap yaitu PBB terbaru, Rekening listrik/Telepon/Air 3 bulan terakhir, Rekening tabungan/koran 3 bulan terakhir.
- k. FC Rekening listrik/telepon/PBB
- l. FC Jaminan SHM (SHGB/SHGU/BPKB/Surat kios)
- m. Pinjaman diatas Rp 50 juta wajib NPWP

Ada beberapa macam produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah diantaranya sebagai berikut: (ULaMM Purwokerto Syariah, 2020)

### Tabel 3

#### Produk ULaMM Purwokerto Syariah

Jenis Produk	Jumlah Plafond
Mikro <i>Murabahah</i> 10 (MM 10)	≥Rp1.000.000 - Rp10.000.000
Mikro <i>Murabahah</i> 25 (MM 25)	>Rp10.000.000 - Rp 25.000.000
Mikro <i>Murabahah</i> 50 (MM 50)	>Rp25.000.000 - Rp 50.000.000
Mikro <i>Murabahah</i> 100 (MM 100)	>Rp50.000.000 - Rp100.000.000
Mikro <i>Murabahah</i> 200 (MM 200)	>Rp 100.000.000 - Rp200.000.000

Sumber: ULaMM Purwokerto Syariah, 2020

a. Mikro *Murabahah* 10 (MM 10)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 10 (MM 10) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 10.000.000,- dengan tenggang waktu 12 bulan dengan margin 1,67%.

b. Mikro *Murabahah* 25 (MM 25)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 25 (MM 25) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 11.000.000,- s/d Rp. 25.000.000,- dengan tenggang waktu 24 bulan dengan margin 1,67%.

c. Mikro *Murabahah* 50 (MM 50)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 50 (MM 50) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 26.000.000,- s/d Rp. 50.000.000,- dengan tenggang waktu 36 bulan dengan margin 1,67%.

d. Mikro *Murabahah* 100 (MM 100)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 100 (MM 100) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 51.000.000,- s/d Rp. 100.000.000,- dengan tenggang waktu 36 bulan dengan margin 1,47%.

e. Mikro *Murabahah* 200 (MM 200)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 200 (MM 200) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 101.000.000,- s/d Rp. 200.000.000,- dengan tenggang waktu 48 bulan dengan margin 1,37%.

3. Prinsip Transaksi ULaMM Syariah

Adapun prinsip dari setiap transaksi yang dilakukan ULaMM Syariah diantaranya:

- a. Kebebasan membuat kontrak berdasarkan kesepakatan bersama (*tijaratan'an taradhin minkum*) dan kewajiban memenuhi akad (*aqd*)

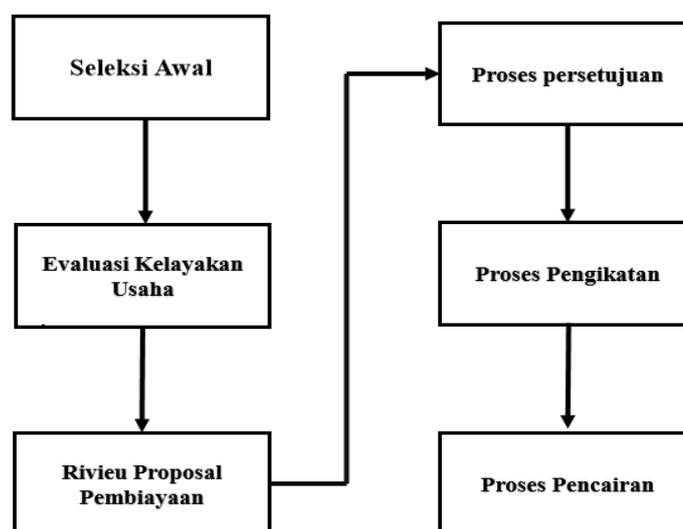
- b. Adanya pelarangan dan penghindaran terhadap *riba* (bunga), *maysir* (judi) dan *gharar* (ketidakjelasan)
- c. Adanya etika (ahlak) dalam melakukan transaksi
- d. Dokumentasi (perjanjian/akad tertulis) untuk transaksi tidak tunai.

### C. Mekanisme Pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah

Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) sebagai berikut: (ULaMM Purwokerto Syariah, 2020)

Gambar 2

Alur Pembiayaan ULaMM



1. Calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh ULaMM Purwokerto Syariah PT PNM (Persero). Dengan kriteria/persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMK yang akan di cek oleh Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) sebagai berikut: (PT Permodalan Nasional Madani, 2020)
  - a. Perorangan atau Badan Usaha
  - b. Berusia antara 21 – 65 tahun
  - c. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
  - d. Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan

- e. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
  - f. Fotocopy KTP pemohon suami istri (bila telah menikah)
  - g. Fotocopy Kartu Keluarga
  - h. Fotocopy Surat Nikah
  - i. SIUP/SITU/ Surat Keterangan Usaha
  - j. Fotocopy dokumen lain sebagai pelengkap yaitu PBB terbaru, Rekening listrik/Telepon/Air 3 bulan terakhir, Rekening tabungan/koran 3 bulan terakhir.
  - k. FC Rekening listrik/telepon/PBB
  - l. FC Jaminan SHM (SHGB/SHGU/BPKB/Surat kios)
  - m. Pinjaman diatas Rp 50 juta wajib NPWP
2. Kemudian AOM melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan dan juga melakukan survey secara langsung atau *On the Spot Checking* (OTS) oleh KKU. Yang akan menjadi pertimbangan pihak ULaMM Purwokerto Syariah yaitu 5C (*character, capacity, capital, collateral, conditional*) terhadap calon nasabah. Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:
- a. *Character* (kepribadian, watak)
 

Adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon nasabah. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada ULaMM Purwokerto Syariah bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah/anggota membayar pembiayaannya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha untuk membayar pembiayaannya dengan berbagai cara.
  - b. *Capacity* (kemampuan)
 

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

c. *Capital* (modal)

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

d. *Collateral* (jaminan)

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

e. *Condition of Economic* (kondisi ekonomi)

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

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

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

#### **D. Strategi ULaMM Purwokerto Syariah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil**

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

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

Dan masalah pokok yang dihadapi oleh usaha mikro kecil (UMK) adalah terkait permodalan atau finansial (Pramiyanti, 2008: 1). Menyangkut hal ini ada beberapa upaya yang dilakukan oleh ULaMM Purwokerto Syariah sebagai strategi dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil, antara lain:

##### **1. Program Pembiayaan**

Bentuk dukungan yang diberikan merupakan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil agar tetap eksis dalam membangun ekonomi bangsa, salah satunya adalah penguatan permodalan. (Gunartin, 2017) Dan ULaMM Purwokerto Syariah merupakan salah satu unit bisnis PT Permodalan Nasional Madani (Persero) yang kegiatan utamanya memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yakni menggunakan akad *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah* yang ditujukan pada usaha mikro kecil tanpa adanya kegiatan *funding*. Dan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Purwokerto hanya memiliki ULaMM yang berprinsipkan Syariah dari total 11 unit ULaMM, yaitu ULaMM Purwokerto Syariah. 11

Unit ULaMM Cabang Purwokerto Lainnya adalah Unit Purwokerto, Unit Purwokerto Syariah, Unit Ajibarang, Unit Wangon, Unit Bumiayu, Unit Salem, Unit Sidareja, Unit Majenang, Unit Karangpucung, Unit Cilacap dan Unit Kroya.

Apabila dilihat dari jenisnya, pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah merupakan pembiayaan modal kerja atau pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk modal usaha dan pembiayaan inventori (*inventory financing*) atau pembelian barang, mesin dan juga kendaraan usaha. Produk pembiayaan dari ULaMM Purwokerto Syariah terdapat tiga akad yang digunakan yaitu akad *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah*. Dan pembiayaan yang direalisasikan ULaMM Purwokerto Syariah adalah pembiayaan *murabahah* yakni *murabahah bil wakalah* yang merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli yang diwakilkan proses pembelian produknya oleh nasabah.

Pembiayaan *murabahah* ini digunakan karena pembiayaan ini memiliki risiko yang kecil. Kelebihan dari pembiayaan yang ada di ULaMM Purwokerto Syariah ini adalah mempercepat proses pembiayaan sehingga menutup kesempatan para rentenir untuk masuk kedalamnya disertakan dengan prosedur yang mudah, proses yang cepat, dan pencairan yang gampang. Waktu yang dibutuhkan 3-7 minggu setelah survei oleh pihak ULaMM Purwokerto Syariah dan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Purwokerto, untuk proses perjanjian pembiayaan dan realisasi pencairan dana.

Dilihat dari segi jangka waktu pengembalian yang diberikan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah. Pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) masuk kedalam pembiayaan jangka pendek sampai jangka panjang, yaitu pembiayaan atau kredit yang waktu pengembaliannya 12 bulan sampai 48 bulan. Hal ini bisa diketahui karena untuk setiap produk pembiayaan yang diberikan bagi Usaha Mikro Kecil dengan pinjaman Rp 1 Juta sampai Rp 10 Juta memiliki jangka waktu

12 bulan dan pinjaman Rp 200 Juta waktu pengembalian maksimal sekitar 48 bulan atau sekitar 4 tahun. Dengan cara pembayaran angsuran yang praktis yakni nasabah hanya perlu transferkan angsuran ke rekening bank ULaMM Purwokerto Syariah. Nasabah tidak perlu datang langsung ke Kantor ULaMM Purwokerto Syariah. Dan nasabah dapat mengajukan kenaikan jumlah pinjaman dengan minimum angsuran lancar dan sudah berjalan 12 kali.

Marginnya pun bersaing dengan lembaga pembiayaan lain yakni antara 1.37% sampai 1.67%, jika dibandingkan dengan pembiayaan KUR Mikro iB Produk Pemerintan dengan pembiayaan maksimal Rp 25.000.000 marginnya mencapai 7% dan KUR produk BRI Syariah dengan pembiayaan dari Rp 5.000.000 sampai dengan Rp 75.000.000 memiliki margin 1,2% dan 1%. (Vita, 2019)

Beberapa produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) diantaranya sebagai berikut: (ULaMM Purwokerto Syariah, 2020)

a. Mikro *Murabahah* 10 (MM 10)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 10 (MM 10) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 10.000.000,- dengan tenggang waktu 12 bulan dengan margin 1,67%.

b. Mikro *Murabahah* 25 (MM 25)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 25 (MM 25) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 11.000.000,- s/d Rp. 25.000.000,- dengan tenggang waktu 24 bulan dengan margin 1,67%.

c. Mikro *Murabahah* 50 (MM 50)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 50 (MM 50) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal

pembiayaan berkisar Rp. 26.000.000,- s/d Rp. 50.000.000,- dengan tenggang waktu 36 bulan dengan margin 1,67%.

d. Mikro *Murabahah* 100 (MM 100)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 100 (MM 100) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 51.000.000,- s/d Rp. 100.000.000,- dengan tenggang waktu 36 bulan dengan margin 1,47%.

e. Mikro *Murabahah* 200 (MM 200)

Pembiayaan Mikro *Murabahah* 200 (MM 200) produk pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah untuk usaha mikro kecil dengan nominal pembiayaan berkisar Rp. 101.000.000,- s/d Rp. 200.000.000,- dengan tenggang waktu 48 bulan dengan margin 1,37%.

Dan untuk persyaratan pembiayaan Mikro *Murabahah* ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero), diantaranya:

- a. Perorangan atau Badan Usaha
- b. Berusia antara 21 – 65 tahun
- c. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
- d. Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan
- e. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- f. Fotocopy KTP pemohon suami istri (bila telah menikah)
- g. Fotocopy Kartu Keluarga
- h. Fotocopy Surat Nikah
- i. SIUP/SITU/ Surat Keterangan Usaha
- j. Fotocopy dokumen lain sebagai pelengkap yaitu PBB terbaru, Rekening listrik/Telepon/Air 3 bulan terakhir, Rekening tabungan/koran 3 bulan terakhir.
- k. FC Rekening listrik/telepon/PBB
- l. FC Jaminan SHM (SHGB/SHGU/BPKB/Surat kios)
- m. Pinjaman diatas Rp 50 juta wajib NPWP

Tabel 4  
Pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah

Per Tanggal	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan
31 Des 2010	67	Rp 2.197.500.000
31 Des 2011	189	Rp 6.441729.655
31 Des 2012	232	Rp 7.579.984.031
31 Des 2013	175	Rp 6.336.484.031
31 Des 2014	139	Rp 6.600.900.000
31 Des 2015	116	Rp 6.887.000.000
31 Des 2016	85	Rp 5.351.000.000
31 Des 2017	61	Rp 3.421.900.000
31 Des 2018	77	Rp 5.235.600.000
31 Des 2019	94	Rp 7.736.800.000
14 Okt 2020	94	Rp 7.149.100.000

Sumber: ULaMM Purwokerto Syariah

Jumlah pembiayaan yang diberikan oleh ULaMM Purwokerto Syariah per Oktober 2020 adalah mencapai Rp 7.149.100.000 dengan jumlah nasabah 94 nasabah.. Dengan produk pembiayaan yang populer adalah Mikro *Murabahah* 50 dan Mikro *Murabahah* 100 yang memiliki jangka waktu 36 bulan.

## 2. Program Pembinaan

Pembinaan adalah suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan berencana, teratur dan terarah, untuk meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan subjek didik dengan tindakan-tindakan dan pengarahan, bimbingan, pengembangan, stimulasi dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang diharapkan (Andijioe & Alkadrie, 2012).

Pola pembinaan yang dilakukan ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) terhadap Usaha Mikro Kecil meliputi beberapa aspek. Dengan pembiayaan ULaMM pelaku UMK merasa sangat terbantu baik dari segi kemudahan mendapatkan modal, dan adanya Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang menambah

pengalaman serta ilmu yang didapatkan menjadikan semakin maju usaha yang dilakukan. Tujuan Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) secara umum adalah:

- a. Pelaksanaan misi dan tujuan Pendirian PNM (memberikan jasa Pembiayaan dan Non Pembiayaan) khususnya kepada nasabah ULaMM.
- b. Media komunikasi untuk PNM dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah
- c. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah.
- d. Integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM dan *capacity building*.

Adapun konsep pembinaan yang diterapkan melalui beberapa tahapan kegiatan, antara lain:

- a. Pelatihan usaha

Dalam program pelatihan usaha dilakukan oleh pihak ULaMM Purwokerto Syariah dengan adanya Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang ditujukan kepada Usaha Mikro Kecil sebagai nasabah dari ULaMM Purwokerto Syariah. PKU dilakukan berkala dan diisi dengan *sharing* antara pihak ULaMM Syariah dan para pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK), temu bisnis, pembinaan pengemasan, pemberian seminar oleh narasumber serta pameran dan promosi produk-produk daerah. Dalam pemilihan materi yang diberikan kepada UMK, pihak ULaMM Purwokerto Syariah melihat dan menganalisis terlebih dahulu apa yang dibutuhkan UMK sehingga proses PKU menjadi tepat sasaran.

Sebagai wujud kepedulian terhadap setiap nasabah dan guna mengembangkan potensi nasabah, Perseroan memiliki program pelatihan dan pendampingan sebagai berikut: (Dhanisvara, 2020)

- 1) Temu Usaha Nasabah Unit

Temu Usaha Nasabah Unit merupakan kegiatan pendampingan dalam bentuk pelatihan sekaligus temu usaha antar nasabah pada Unit ULaMM Purwokerto Syariah. Yang diadakan

khusus untuk para nasabah unit ULaMM Purwokerto Syariah yang dilakukan minimal 6 kali dalam satu tahun atau dua bulan sekali dan dikemas dalam bentuk kegiatan pelatihan (*knowledge sharing*). Tidak menutup kemungkinan untuk mengundang calon nasabah. Temu Usaha Nasabah Unit diikuti oleh 25 Usaha Mikro Kecil selaku Nasabah yang dilaksanakan setiap dua bulan sekali. Kegiatan ini diajukan oleh unit (KKU, AOM) dan disetujui oleh pimpinan Cabang dan pelaksanaannya dilakukan oleh Unit ULaMM Purwokerto Syariah.

Pada Jum'at 24 April 2020, telah dilaksanakan kegiatan Temu Usaha Nasabah Unit ULaMM Purwokerto Syariah bagi nasabah ULaMM Purwokerto Syariah secara Online dengan tema “Alternatif Usaha Di Saat Pandemi Covid-19” dan narasumber Ryan Martian, motivator. Temu usaha ini mengupas tentang cara memacu kreativitas pelaku usaha di tengah pandemi Covid-19. Penyampaian materi dilaksanakan secara online dilanjutkan diskusi di saluran komunikasi pesan elektronik, Whatsapp grup. Diharapkan, Temu Usaha Nasabah ini dapat memotivasi nasabah ULaMM Purwokerto Syariah serta menambah pengetahuan menyiapkan strategi dalam berusaha di tengah kondisi pandemi corona ini.

Gambar 3

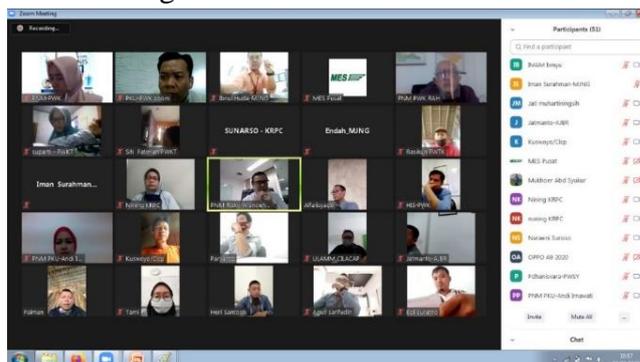
Sambutan Pemimpin ULaMM PT PNM Cabang Purwokerto



Pada acara Temu Nasabah Unit 24 April 2020, Bapak Rahmad Sadono selaku Pemimpin Cabang ULaMM PT PNM Cabang

Purwokerto, menambahkan, temu usaha daring ini sebagai sarana untuk berbagi pengetahuan serta informasi perkembangan usaha nasabah.

Gambar 4  
Kegiatan Temu Usaha Nasabah Unit



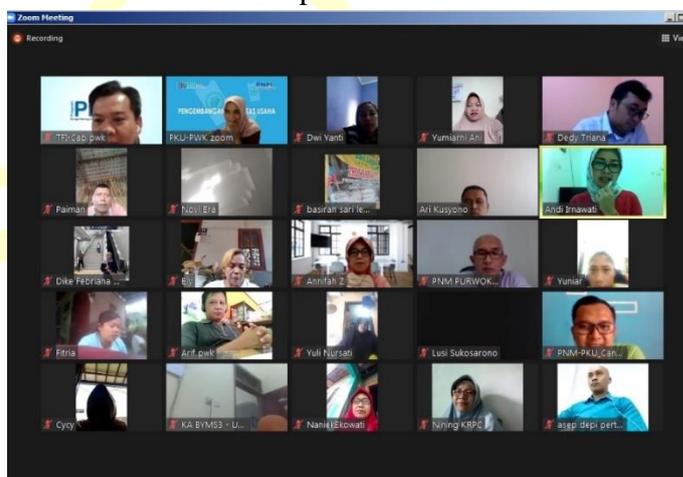
Rabu 05 Agustus 2020 dilaksanakan Kegiatan Temu Usaha Nasabah Unit diikuti oleh 15 nasabah ULaMM PT PNM Cabang Purwokerto dengan 6 nasabah ULaMM Purwokerto Syariah yang mengikutinya. Pelatihan ini bekerja sama dengan MES Cabang Banyumas dengan tema “Etika Bisnis Islam”. Dengan narasumber Sekretaris umum PD MES Banyumas, Alfalisyanto dan dihadiri oleh Kepala Divisi PKU Rizky Wisnoentoro dan Pemimpin Unit ULaMM Cabang PT PNM Purwokerto, Rahmad Sadono. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan hubungan baik antara ULaMM dan nasabah ULaMM serta memberikan pembinaan yang baik dan dapat berdampak positif bagi nasabah. Pelatihan ini juga untuk memberikan pengetahuan bagi nasabah mengenai konsep ekonomi syariah dan agar nasabah lebih memahami konsep ekonomi Syariah.

## 2) Temu Usaha Nasabah Cabang

Temu Usaha Nasabah Cabang merupakan kegiatan pendampingan dalam bentuk pelatihan sekaligus temu usaha antar nasabah pada cabang terkait. Seluruh unit yang berada di bawah koordinasi cabang Purwokerto terkait memberi usulan nama nasabah yang akan mendapat pelatihan. Dan untuk PT Permodalan

Nasional Madani Cabang Purwokerto memiliki 11 Unit yang terdiri dari Unit Purwokerto, Unit Purwokerto Syariah, Unit Ajibarang, Unit Wangon, Unit Bumiayu, Unit Salem, Unit Sidareja, Unit Majenang, Unit Karangpucung, Unit Cilacap dan Unit Kroya. Jumlah nasabah yang mengikuti kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang mencapai 50 Usaha Mikro Kecil per cabang dengan jumlah 10 nasabah ULaMM Purwokerto Syariah yang pelaksanaannya setiap enam bulan sekali. Untuk pelaksanaannya dilakukan oleh Kantor Cabang ULaMM minimal 2 kali dalam satu tahun dan dikemas dalam bentuk kegiatan pelatihan (*knowledge sharing*) dengan tetap membuka ruang untuk mengundang calon nasabah. (Dhanisvara, 2020)

Gambar 5  
Kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang Purwokerto  
23 September 2020



Gambar di atas merupakan kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang Purwokerto yang dilaksanakan Rabu, 23 September 2020. Dengan peserta merupakan nasabah ULaMM PT PNM Cabang Purwokerto yang terdiri dari Unit Purwokerto, Unit Purwokerto Syariah, Unit Ajibarang, Unit Wangon, Unit Bumiayu, Unit Salem, Unit Sidareja, Unit Majenang, Unit Karangpucung, Unit Cilacap dan Unit Kroya. Temu Usaha Nasabah dilaksanakan dengan adanya Pelatihan Perijinan Usaha kepada nasabah ULaMM

melalui media *zoom meeting* di Purwokerto dengan narasumber Kepala Bidang UKM Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UMK (Dinnakerkop UKM) Kabupaten Banyumas, Ari Kusyono. Dengan paparan, kepengurusan legalitas usaha yang terdiri dari pengurusan izin usaha mikro kecil, perizinan Produk Industri Rumah Tangga (PIRT), sertifikat halal serta Haki sangatlah penting untuk meningkatkan kualitas usaha. Untuk mengurus izin usaha mikro dan kecil sangat mudah karena hanya memerlukan syarat kartu identitas dan email. Dan caranya dapat dilakukan secara elektronik atau *Online Single Submission* (OSS) di Mal Pelayanan Publik Purwokerto serta dapat dilakukan secara mandiri ke dinas Penanaman Modal dan Pelayanan perizinan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Banyumas dan Dinnakerkop UKM.

Gambar 6  
Kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang Purwokerto  
18 November 2019



Kegiatan Temu Usaha Nasabah Cabang Purwokerto yang bertemakan “Investasi Terbaik untuk Meningkatkan Kesejahteraan UMKM” dilaksanakan Selasa tanggal 18 November 2019. Pelatihan dihelat di Rumah Makan Ramane Ajibarang. Dengan narasumber yakni Manager Area Purwokerto PT Pegadaian (Persero), Johanes Maryadi. Sedikitnya ada 75 nasabah PNM

ULaMM dari berbagai latar belakang usaha yang mengikuti kegiatan. Dalam kegiatan ini disampaikan bahwa memperoleh pendapatan tambahan di luar pendapatan dari usaha pokok atau penghasilan tetap menjadi penting untuk pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di tengah perekonomian global yang sedang tidak menentu. Dan salah satu cara untuk memperoleh pendapatan tambahan tersebut yaitu melalui investasi. Dalam kegiatan tersebut, nasabah ULaMM memperoleh pemahaman mengenai salah satu produk investasi yaitu emas sebagai alat investasi ditengah laju inflasi yang pencairan investasi itu dapat dilakukan dengan mudah.

### 3) Pelatihan Klasterisasi

Perseroan juga menggelar program Pelatihan Klasterisasi yang merupakan program pelatihan dengan metode berkelanjutan (berseri). Program ini diselenggarakan dengan pola berkelompok untuk nasabah dan calon nasabah berdasarkan pendekatan tertentu, seperti kesamaan wilayah, jenis usaha, dan/atau jenis usaha yang berbeda-beda, namun dapat saling berhubungan atau bersinergi. Program ini mencakup pelatihan dan pendampingan di berbagai aspek, diantaranya: keuangan, produksi, pemasaran, dan kelembagaan.

Pelatihan Klasterisasi dibagi ke dalam 2 jenis berikut:

- a) Klasterisasi Sektoral adalah pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan untuk nasabah dan calon nasabah ULaMM yang mempunyai jenis usaha sejenis dalam satu lokasi/wilayah dan dilaksanakan oleh Kantor Cabang ULaMM. Jumlah peserta pelatihan Klasterisasi Sektoral terdiri dari nasabah dan calon nasabah. Jumlah peserta pelatihan Klasterisasi Sektoral minimal 30 orang yang terdiri dari nasabah dan calon nasabah. Tanggal 07 September 2020 telah dilaksanakan klasterisasi sektoral dengan tema Diversifikasi makanan (*Cooking Class*

membuat Bahan Dasar Cake) yang diikuti oleh 30 nasabah ULaMM Cabang Purwokerto. Kegiatan ini dilaksanakan di Purwokerto Selatan yang diikuti oleh 3 perwakilan Nasabah ULaMM Purwokerto Syariah.

b) Klasterisasi Teritorial adalah pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan untuk nasabah dan calon nasabah ULaMM yang mempunyai jenis usaha yang berbeda-beda dalam satu lokasi/wilayah yang dilaksanakan oleh Kantor Cabang ULaMM Purwokerto Syariah. Jumlah peserta pelatihan Klasterisasi Teritorial (ULaMM) minimal 20 peserta yang terdiri dari nasabah dan calon nasabah. Dan untuk kegiatan klasterisasi teritorial ULaMM Purwokerto belum terlaksana.

#### 4) PKU Akbar

PKU Akbar merupakan kegiatan yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat dalam rangka memperkenalkan PNM (branding) dengan mengumpulkan nasabah (ULaMM dan PNM Mekaar). Jumlah peserta program ini minimal 500 nasabah dari segala penjuru Indonesia.

Gambar 7

PKU Akbar



PKU Akbar kemarin dilaksanakan pada 30 Juli 2020 secara online melalui zoom, google meet dan juga youtube dengan tema “Mendukung Nasabah UMKM Go Digital” dengan tujuan untuk memberikan pemahaman kepada peserta terkait pemasaran digital, dan pengembangan akses ke *marketplace* dan media pemasaran online. Kegiatan ini menghadirkan Staf Ahli Bidang Keuangan dan Pengembangan UMKM Kementerian BUMN Loto Srinaita G, Manager PT Mitra Dagang Madani Arfan Ma'ruf dan Wirausaha UMKM Dalian Fahlevi untuk berbagi ilmu terkait *go digital* dan motivasi bagi para pelaku usaha. kegiatan ini diharapkan menjadikan pelaku usaha tidak menyerah dalam menghadapi tantangan usaha saat ini dan bersiap-siap menyongsong pemulihan ekonomi, serta dapat melakukan efisiensi, kreatifitas dan inovasi, juga dapat mengambil peluang pasar digital. Jumlah peserta mencapai 1.000 nasabah dari seluruh ULaMM di Indonesia dan Achmad Rosidi sebagai salah satu Nasabah ULaMM Purwokerto Syariah yang berkesempatan mengikuti acara ini.

b. Pendampingan

Pada tahap ini, pihak ULaMM Purwokerto Syariah memberikan pendampingan kepada para nasabah. Sebulan setelah pencairan dana pembiayaan AOM akan melakukan monitoring setelah pencairan dana untuk memastikan kesesuaian penggunaan dana dan sekaligus mendampingi nasabah yang mengalami kesulitan. Dapat dilakukan pengarah maupun pembimbing, sehingga usaha yang dijalankan mampu digelutinya, dan benar-benar mampu berhasil dikuasainya. Pendampingan dilakukan maksimal dua kali dalam baik berupa pengadaan kegiatan sesuai dengan kebutuhan atau kendala yang dihadapi oleh UMK selaku nasabah, dengan kegiatan pendampingan ini juga dapat menambah informasi ke pihak ULaMM Purwokerto Syariah terkait kegiatan pelatihan apa yang akan dilakukan selanjutnya melihat

kendala dan kebutuhan nasabah yang diketahui melalui kegiatan pendampingan.

Kegiatan pendampingan ini dilakukan oleh AOM bersamaan dengan monitoring untuk memastikan penggunaan dana pembiayaan sesuai dengan apa yang telah diajukan, jika terdapat ketidaksesuaian maka pihak ULaMM akan secara maksimal mengarahkan nasabah agar tujuan pembiayaan tetap tercapai. Karena ULaMM Purwokerto Syariah mewakili pembelian barang produksi kepada nasabah, baru kemudian dilakukan akad *murabahah* antara nasabah dengan pihak ULaMM Purwokerto Syariah.

Seperti salah satu nasabah ULaMM Purwokerto Syariah yang memiliki usaha bawang di Pasir Kidul, Purwokerto Barat yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian alat produksi seperti spinner peniris minyak untuk produksi bawang goreng. Pihak ULaMM Purwokerto Syariah melakukan monitoring sekaligus pendampingan satu bulan setelah dana pembiayaan cair untuk memastikan kesesuaian antara akad pengajuan pembiayaan dengan pengalokasian dana secara *real*.

#### c. Jaringan Bisnis

Pembentukan jaringan bisnis untuk memperluas pangsa pasar yang dapat menampung produksi ekonomi Usaha Mikro Kecil untuk diakses ke berbagai daerah atau wilayah yang membutuhkan sangatlah penting. Hal ini masih sangat memprihatinkan, karena setelah memproduksi sebuah barang, para pelaku Usaha Mikro Kecil di Purwokerto masih sulit memasarkan produk-produk mereka. Akan tetapi hal ini sudah diantisipasi oleh pihak ULaMM Syariah dengan adanya program PKU. Dalam program PKU, ULaMM Purwokerto Syariah membantu mempromosikan produk-produk nasabah Usaha Mikro Kecil baik ke nasabah lain yang memerlukannya sebagai bahan baku untuk proses produksi, seperti pada nasabah ULaMM Purwokerto Syariah yang memproduksi gula aren dan mengalami kesulitan pemasatan maka

pihak ULaMM Purwokerto Syariah akan menyalurkannya ke nasabah Kecip agar dapat digunakan sebagai bahan baku (Dhanisvara, 2020). Dan dapat pula diadakan pameran baik yang diselenggarakan oleh pemerintah ataupun swasta, lewat media sosial dan pada event acara-acara yang lainnya.

Gambar 8

#### Pameran produk Nasabah ULaMM



Seperti pada Rabu 09 Mei 2018 sampai dengan Minggu 13 Mei 2018 Nasabah Unit ULaMM PT PNM (Persero) Cabang Purwokerto termasuk ULaMM Purwokerto Syariah, yang terpilih mengikuti Pameran Pekan Promosi Cilacap Expo 2018 di Lapangan Krida Nusantara Kecamatan Cilacap Utara. Tujuannya untuk memfasilitasi nasabah Unit ULaMM PT PNM (Persero) Cabang Purwokerto termasuk ULaMM Purwokerto Syariah, untuk memasarkan produk kepada masyarakat luas. Pameran UMKM merupakan media yang amat efektif dalam mempromosikan produk unggulan nasabah binaan. Selain itu, kegiatan pekan promosi ini juga untuk memperkenalkan kebudayaan dan kesenian mitra binaan PNM, serta sebagai ajang pengenalan perusahaan. Dan dapat menjadi pendorong motivasi bagi para pelaku UMKM, khususnya di daerah Purwokerto dan sekitarnya agar dapat memahami situasi dan kondisi pelaku industri mikro kecil lainnya. Dalam pameran ini, Pemkab Cilacap bersinergi dengan berbagai lembaga Kementerian, pemerintah daerah dan dunia usaha menyelenggarakan rangkaian kegiatan promosi daerah. Pameran ini

diikuti oleh berbagai Organisasi Perangkat Daerah di Kabupaten Cilacap, instansi pemerintah pusat, provinsi, kabupaten atau kota, BUMN dan BUMD, swasta, Perbankan, UMKM dan wirausahawan.

Dan guna untuk memperluas jaringan bisnis pihak ULaMM Purwokerto Syariah dalam kegiatan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) mengumpulkan nasabah dengan harapan agar antar nasabah ULaMM Purwokerto Syariah dapat saling berinteraksi sehingga menumbuhkan semangat para nasabah untuk terus mengembangkan jenis usahanya dan lahir *networking* bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar. Adakalanya ULaMM Purwokerto Syariah juga mengikut sertakan masyarakat sekitar agar ULaMM lebih dikenal masyarakat luas sehingga terciptanya *Word of Mouth* atau getok tular serta tercipta jaringan bisnis yang lebih luas. (Dhanisvara, 2020)

Dalam kegiatan PKU Akbar yang dilaksanakan 30 Juli 2020 melalui Zoom, Google Meet dan Youtube juga diberikan pelatihan bagaimana memasarkan produk secara online, pengembangan akses ke *marketplace* dan media pemasaran online. Dengan salah satu narasumbernya adalah Dalian Fahlevi yang menjelaskan bahwa jika Usaha Mikro Kecil ingin melakukan pemasaran online melalui media social harus terlebih dahulu memperbaiki akun profilnya. Yakni dengan memisahkan antara akun pribadi dan bisnis dan harus dengan konsisten melakukan penawaran serta perhatikan juga tampilan visual. Dan dalam melakukan penawaran juga perlu diperhatikan kata-kata yang digunakan agar pembeli tertarik. Pemasaran secara online ini dianggap penting karena dapat menjangkau konsumen lebih luas, mudah dalam mengelola *inventory* usaha dan juga dapat terciptanya *brand image*. (Fahlevi, 2020)

#### **E. Peluang dan Kendala yang Dihadapi Oleh ULaMM Purwokerto Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro kecil**

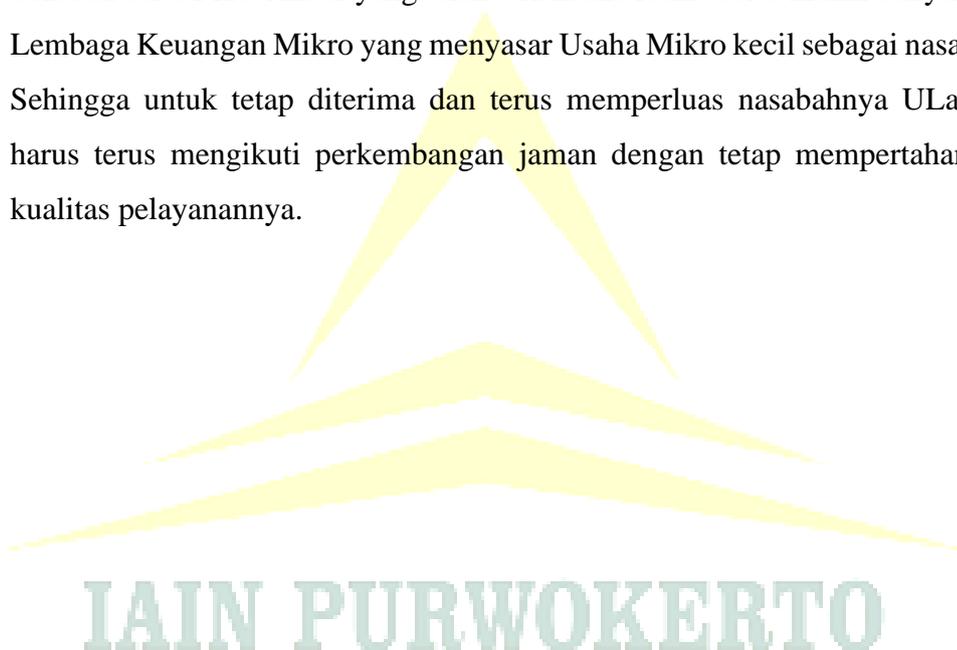
Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil di Kabupaten Banyumas relatif cepat. Hal ini memiliki peran signifikan bagi kemajuan sektor perekonomian di daerah Banyumas. Hal ini menjadi peluang strategis bagi ULaMM Purwokerto Syariah sebagai satu-satunya unit layanan ULaMM yang secara khusus berprinsip Syariah, yang selain memberikan kemudahan permodalan untuk Usaha Mikro Kecil, juga memberikan layanan berupa jasa manajemen berupa Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Kegiatan pemberdayaan melalui PKU dilaksanakan dengan pembinaan terhadap nasabah baik berupa pendampingan dan juga pelatihan usaha serta membantu UMK dalam mengembangkan jaringan bisnisnya. ULaMM Purwokerto Syariah berperan besar dalam membantu pertumbuhan Usaha Mikro Kecil di Banyumas

Pembinaan yang dilakukan juga akan memberikan nilai plus bagi ULaMM Purwokerto Syariah dibandingkan lembaga pembiayaan lain karena nasabah UMK merasa terayomi dan “*diwongke*” karena selalu didampingi. Dan AOM yang memiliki tugas mendampingi nasabah UMK merupakan putra asli daerah sehingga mudah untuk berbaur dan dekat dengan nasabah UMK sehingga akan dengan mudah memberikan solusi jika kendala dan permasalahan usaha. Keuntungan lain yaitu terciptanya jaringan bisnis yang lebih luas dengan terjalannya silaturahmi antar Usaha Mikro Kecil sebagai nasabah ULaMM Purwokerto Syariah. Dan jika 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 Usaha Mikro Kecil, ULaMM Purwokerto Syariah bisa langsung mengetahuinya dan dilanjutkan dengan memberikan jasa pembiayaan serta pembinaan usaha. (Dhanisvara, 2020)

ULaMM Purwokerto Syariah telah memberikan manfaat dan peranan yang sangat besar bagi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil. Namun bukan berarti sudah terhindar dari berbagai hambatan. Yang mengharuskan ULaMM Purwokerto Syariah untuk terus berkembang menyesuaikan dengan situasi dan

kondisi yang ada. Kendala yang dihadapi oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) diantaranya yaitu akad digunakan dalam pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah hanyalah akad *murabahah* dan lebih merealisasikan akad *murabahah bil wakalah* karena mewakili proses pembelian alat produksi kepada nasabah. Dan belum merealisasi akad *musyarakah* dan *mudharabah*.

Serta belum terlaksananya pemberdayaan melalui kegiatan Klasterisasi Teritorial oleh ULaMM Purwokerto Syariah seperti kegiatan pemberdayaa Temu Usaha Nasabah Unit, Temu Usaha Nasabah Cabang, Klasterisasi Sektoral serta PKU Akbar yang telah terlaksana rutin. Serta makin banyaknya Lembaga Keuangan Mikro yang menysasar Usaha Mikro kecil sebagai nasabah. Sehingga untuk tetap diterima dan terus memperluas nasabahnya ULaMM harus terus mengikuti perkembangan jaman dengan tetap mempertahankan kualitas pelayanannya.



IAIN PURWOKERTO

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Pembiayaan Mikro *Murabahah*, produk ULaMM Purwokerto Syariah dapat diakses oleh Usaha Mikro Kecil baik perorangan/Individu maupun dalam bentuk Badan Usaha yang minimal telah berdiri satu tahun, dengan analisis 5C (*character, capacity, capital, condition, collateral*) dalam mempertimbangkan pemberian pembiayaannya.
2. Strategi Pemberdayaan yang dilakukan oleh ULaMM Purwokerto Syariah antara lain yaitu dengan adanya program pembiayaan bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil telah berjalan satu tahun. Produk pembiayaan dari ULaMM Purwokerto Syariah yang direalisasikan adalah pembiayaan *murabahah bil wakalah* dengan adanya produk Mikro *Murabahah*. Merupakan pembiayaan mulai dari Rp 1 Juta sampai Rp 200 Juta dengan margin 1.37% sampai 1.67%.
3. Program pembinaan sebagai strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil direalisasikan dengan adanya program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang terdiri dari pelatihan usaha yakni mencakup kegiatan Temu Usaha Nasabah Unit, Temu Usaha Nasabah Cabang, Pelatihan Klasterisasi Teritorial dan PKU Akbar. Serta kegiatan pendampingan dan jaringan bisnis.

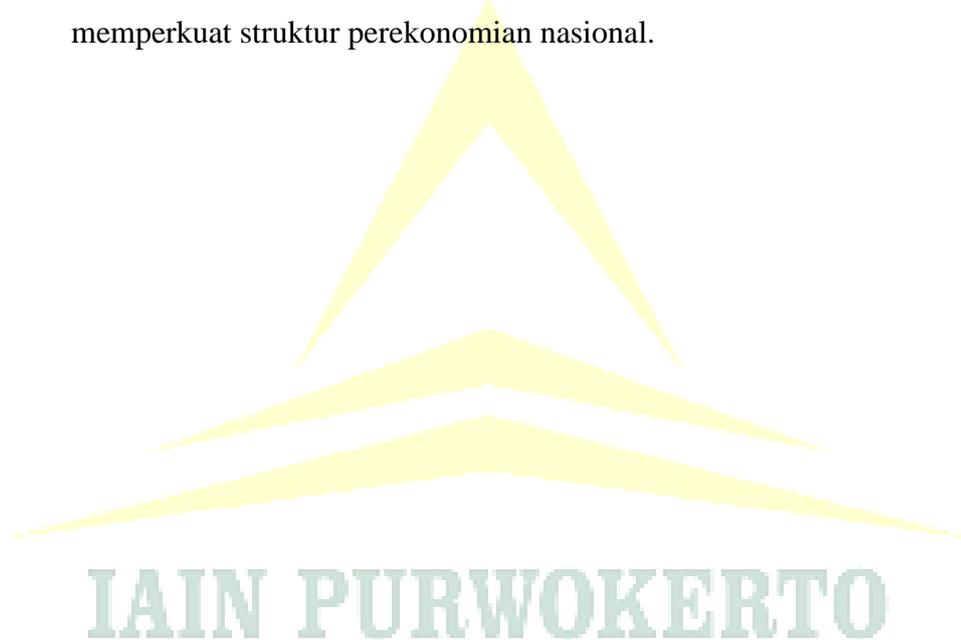
#### **B. Saran**

Berdasarkan dengan kesimpulan yang dikemukakan sebelumnya, maka penulis perlu memberikan saran antara lain:

1. Bagi ULaMM Purwokerto Syariah

Menurut penulis Strategi ULaMM Purwokerto Syariah melalui program pembiayaan masih dapat dikembangkan lagi dengan tiga akad yakni akad *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah* . Serta dalam program pelatihan usaha yakni kegiatan klasterisasi teritorial untuk dapat dilaksanakan sesuai dengan ketentuan awalnya.

2. Bagi penulis selanjutnya dapat meneliti mengenai Strategi layanan pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) yang lain yakni Mekaar dan juga Mekaar Syariah, yang memberikan pembiayaan dan juga pendampingan kepada perempuan prasejahtera sebagai pelaku usaha Ultra Mikro (UMi) sehingga tercipta kesejahteraan keluarga yang akan memperkuat struktur perekonomian nasional.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, H. H. (2015). *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Andijioe, O. R., & Alkadrie, S. A. (2012). Analisis Dampak Program Kemitraan terhadap Pemasaran Produk Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Akuntansi*, Vol. 8, No. 2.
- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani (Persero). (2017). *PNM Hadir Sejahterakan UMK Indonesia*. Jakarta: PT Permodalan Nasional Madani.
- Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani (Persero). (2018). *PNM Aktif Meningkatkan Produktivitas Masyarakat Prasejahtera dan UMKM untuk Ekonomi Indonesia*. Jakarta: PT Permodalan Nasional Madani.
- Annual Report, PT Permodalan Nasional Madani (Persero). (2019). *Senantiasa Hadir Dalam Mewujudkan Ekonomi Masyarakat Sejahtera*. Jakarta: PT Permodalan Nasional Madani .
- Arikunto, S. (1998). *Prosedur Penelitian* (Revisi IV ed.). Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, S. (2005). *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Ashariyadi. (2016). *Mewujudkan UMKM Berdaya Saing di Era MEA*. Majalah Masyarakat Asia.
- Asmawanti, T., & Supriyono. (2015). *Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebagai Upaya Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan di Masyarakat Kecamatan Manyaran Kabupaten Wonogiri*. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Asy'arie, M. (1994). *Islam, Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat, Cetakan Pertama*. Yogyakarta: Lesfi.
- Baasir, F. (2003). *Pembangunan & Kritik-Kritik dan Solusi Menuju Kebangkitan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Badan Pusat Statistik. (2019). *Keadaan Ketenaga Kerjaan Indonesia*. Jakarta: Badan Pusat Statistik (BPS).
- Bahri, et al. (2019, Januari-Juni). Kajian Pemberdayaan UMKM Kota Makassar Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha. *Jurnal Inovasi dan Pelayanan Publik Makassar*, Vol. 1, No. 41.
- Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: (buku, tidak diterbitkan).

- Karinayah, D. (2018). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Universitas Airlangga*, No. 3.
- Dinas Tenaga Kerja dan UMKM . (2015). *Jumlah UMK di Purwokerto*. Banyumas: Dinas Tenaga Kerja dan UMKM .
- Fajar, M. (2016). *UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fitriasari, F. (2018). Strategi pengembangan pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Ekonomi*, 133.
- Gulo, W. (2002). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Gunartin. (2017). Penguatan UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *EDUKA : Jurnal Pendidikan, Hukum, dan Bisnis*, Vol. 2. No. 2.
- Gunawan, I. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif: Teori & Praktik*. (C. k. 2, Penyunt.) Jakarta: Bumi Aksara.
- Hadi, D. P. (2015). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pada Usaha Kecil dan Menengah berbasis Sumber Daya Lokal dalam Rangka Millenium Development Goal 2015. *Jurnal Ilmiah CIVIS*, Vol. 5. No 1.
- Handini, S., Sukaai, & Astuti, H. K. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat Desa dalam Pengembangan UMKM di Wilayah Pesisir*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Hasbiyyah, S. (2018). *Strategi Pengembangan UMKM Pada Dinas Tenaga Kerja, Koperasi Dan UKM Kabupaten Banyumas*. Purwokerto: Skripsi IAIN Purwokerto.
- Idrus, P. (2014). *Penelitian Kualitatif do Manajemen dan Bisnis*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Jemsly Hutabarat, M. H. (2011). *Strategi: Pendekatan Komprehensif dan Terintegrasi Strategic Excellence dan Operational Excellence Secara Simultan*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Kasmir. (2002). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kementrian Koperasi dan UKM, B. (2019). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) 2017-2018*. Jakarta: Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.
- Kumalasari, et al. (2014). Pembinaan dan Pemberdayaan Pengrajin Batik. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol. 2. No. 1.

- Kurniawan, F. D., & Fauziah, L. (2014, September). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Penanggulangan Kemiskinan. *JKMP*, Vol. 2. No. 5.
- Kusumadewi, T. A., Hanafi, I., & Prasetyo, W. Y. (2013). Kemitraan BUMN dengan UMKM Sebagai Bentuk Corporate Social Responsibility (CSR) . *Jurnal Administrasi Publik*, Vol. 1. No. 5.
- Latisia, S. (2017). Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kota Kediri. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Administrasi Negara*, Vol. 1 No. 2.
- Machmud, A. (2013). *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan di Indonesia*,. Semnas Fekan: Optimisme ekonomi Indonesia, antara Peluang dan Tantangan. Universitas Terbuka.
- Maryani, D., & Nainggolan, R. R. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Moleong, L. J. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muljono, D. (2012). *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Niode, I. Y. (2008, Juni). Perkembangan dan Strategi Memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal FORMAS: Media Informasi & Komunikasi Ilmiah Mahasiswa-Masyarakat*, Vol. 1. No. 4.
- Nurdin, I., & Hartati, S. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendikia.
- Permana, S. H. (2017). Strategi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Aspirasil*. Vol. 8. No.1.
- Pramiyanti, A. (2008). *Studi Kelayakan Bisnis untuk UKM* (Cetakan 1 ed.). Yogyakarta: Media Perssindo.
- Pratama, Y. C. (2015). Strategi Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM dan pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- PT Permodalan Nasional Madani. (2014). *Pedoman Perilaku (Code Of Conduct)*. Jakarta: PT Permodalan Nasional Madani.
- PT Permodalan Nasional Madani. (2020). *Leaflet Pembiayaan ULaMM*. Purwokerto: PT Permodalan Nasional Madani.
- Radjab, E., & Jam'an, A. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis* (Cetakan 1 ed.). Makassar: Lembaga perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar.

- Raihanah, D. (2014). Pengembangan Usaha Mikro Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat Islam Di Kota Medan. *Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman*.
- Sany, U. P. (2019). Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Al Qur'an. *Jurnal Ilmu Dakwah*, Vol. 39. No. 1.
- Santoso, et al. (2017). Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, dan Pemasaran di Kecamatan Tugu. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat-Universitas PGRI Semarang*, Vol. 9. No. 1.
- Satori, et al. (2017). Pemberdayaan UMKM Melalui Program CSR PT Indocement. *Pengembangan Masyarakat Islam (PMI) Fakultas Ushuluddin Adab Dakwah Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon*.
- Singgih, M. N. (2007). Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, Vol. 3. No. 3.
- Siyoto, S., & Sodik, A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publisng.
- Solihin, I. (2012). *Manajemen Strategi*. Jakarta: Erlangga.
- Subagyo, et al. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Kedua*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Sudaryanto, et al. (2013). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean. *Pusat Kebijakan Ekonomi Makro. Badan Kebijakan Fiskal. Kementrian Keuangan*.
- Sudrajat. (2012). Pemberdayaan UMKM dalam Mewujudkan Tujuan Pembangunan Milenium (Penanggulangan Kemiskinan). *Seminar Nasional FISIP-UT* (hal. 9). Denpasar: repository.ut.ac.id.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Cetakan ke 22 ed.). Bandung: Alfabeta.
- Sukidjo. (2004). Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Dan Menengah. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol. 1. No. 2.
- Sukirman, & Indaryani, M. (2014). Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Menuju Kemandirian Usaha dengan Menerapkan Manajemen Profesional. *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol.4. No. 1.
- Sukmana, O. (2010, September ). Konsep Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Komunitas Berbasis Potensi Lokal (Studi di Desa Wisata Bunga Sidomulyo, Kota Batu Jawa Timur. *Jurnal Humanity*, Vol. 6. No. 1.
- Sunariani, N. et al. (2017). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM) Melalui Program Binaan di Provinsi Bali. *Manajemen dan Bisnis*, Vol. 2. No. 3.

- Sunarso. (2007, April). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sebagai Dinamisator dan Stabilisator Perekonomian Indonesia. *Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 7. No. 1.
- Suparnyo, A. W. (2013). Model Pemberdayaan Usaha Mikro Model Pemberdayaan UMKM Melalui Program CSR Pada Industri Rokok di Kudus. *Jurnal Sosial Budaya*. Vol. 6. No. 2.
- Suprayogo, I., & Tobroni. (2003). *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*. (C. K. 2, Penyunt.) Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Supriyanto. (2006, April). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan Staf Pengajar FISE Universitas Negeri. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol. 3. No. 1.
- Suryana. (2010). *Metodologi Penelitian: Metode Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Jawa Barat: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Suyitno. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Tulungagung: Akademia Pustaka.
- Tanzeh, A. (2011). *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras.
- Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Ulfah, E. K. (2015). Ulfah, E. K. (2015). Strategi BMT Al-Falah Kabupaten Cirebon Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah., *Skripsi IAIN Syekh Nurjati Cirebon*.
- Vita, I. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB: Implementasi Pada Akad Murabahah Di BRI Syariah KC Malang, *Universitas Negeri Malang, JIEP-Vol. 19. No. 1*.
- Wahyuningsih, S. (2013). *Metode Penelitian Studi Kasus*. Madura: UTM Press.
- Winarni, E. S. (2006). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan. *Infokop*. No. 29.
- Wrihatnolo, R. R., & Dwidjowijoto, R. N. (2007). *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan Untuk Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Yunus, E. (2016). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Yustika, A. E. (2007). *Perekonomian Indonesia*. Malang,: BPFE- UNIBRAW.
- Zulkarnain. (2003). *Membangun Ekonomi Rakyat, Edisi Pertama* (Pertama ed.). Yogyakarta: Adicipta Karya Nusa.
- ULaMM Purwokerto Syariah. (2020, September 10). Dokumen ULaMM Purwokerto Syariah. Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia: ULaMM Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani.

- Dhanisvara, P. A. (2020, Januari 21). Startegi ULaMM Purwokerto Syariah. (A. Fatmawati, Pewawancara) Purwokerto.
- Dhanisvara, P. A. (2020, Februari 10). Startegi ULaMM Purwokerto Syariah dan PKU. (A. Fatmawati, Pewawancara), Purwokerto.
- Bank Indonesia. (2020). *Pembiayaan*. Dipetik Oktober 10, 2020 dari <http://www.bi.go.id>.
- BPS. (2020). *Klasifikasi UMKM*. Dipetik Juni 12, 2020, dari <http://www.bps.go.id>.
- Fahlevi, D. (2020). Mendukung Nasabah UMKM Go Digital. *PKU Akbar*, Padang: 30 Juli 2020.
- KBBI. (2020, Juli 5). <https://kbbi.web.id/strategi>. Diambil kembali dari <https://kbbi.web.id>.
- PT Permodalan Nasional Madani. (2020). *Sejarah ULaMM Syariah, Visi dan Misi*. Dipetik Februari 02, 2020, dari <http://www.pnm.co.id>

