

**PERAN UNIT LAYANAN MODAL MIKRO SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT
(ANALISIS PADA PT. PERMODALAN NASIONAL
MADANI ULAMM SYARIAH KOTA LANGSA)**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Islam Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana (S1)**



Oleh :

HILDA FATWA
NIM : 4012015010

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) LANGSA
2020 M**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**PERAN UNIT LAYANAN MODAL MIKRO SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT
(ANALISIS PADA PT. PERMODALAN NASIONAL
MADANI ULAMM SYARIAH KOTA LANGSA)**

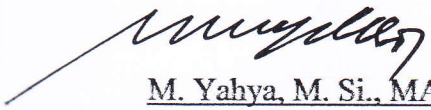
Diajukan Oleh :

HILDA FATWA
NIM. 4012015010

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Progam Studi Perbankan Syariah

Langsa, 26 Januari 2021

PEMBIMBING I



M. Yahya, M. Si., MA
NIP. 19651231 199905 1001

PEMBIMBING II



Fakhrizal, Lc., MA
NIP. 1985021 8201801 1001

MENGETAHUI

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri
(IAIN) Langsa



Dr. Iskandar, M, CL
NIP. 19650616 199503 1 002

PENGESAHAN

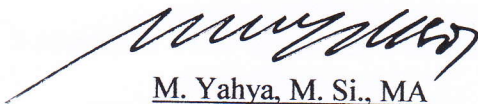
Skripsi berjudul “Peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Analisis Pada PT. Permodalan Nasional Madani ULAMM Syariah Kota Langsa” an Hilda Fatwa, NIM 4012015010 Progam Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasahkan dalam Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 25 November 2020. Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada Progam Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 26 Januari 2021

Panitia Sidang Munaqasah

Progam Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Penguji I



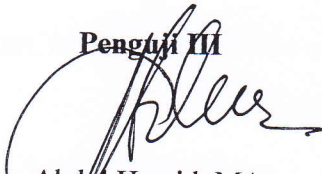
M. Yahya, M. Si., MA
NIP. 19651231 199905 1001

Penguji II



Fakhrizal, Lc., MA
NIP. 1985021 8201801 1001

Penguji III



Abdul Hamid, MA
NIP. 197307 312008 1007

Penguji IV




Mutia Sumarni, MM
NIDN. 2007078805

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri
(IAIN) Langsa




Dr. Iskandar, M. CL
NIP. 19650616 199503 1 002

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hilda Fatwa

NIM : 4012015010

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Analisis Pada PT. Perodalan Nasional Madani ULaMM Syariah Kota Langsa)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tugas Akhir yang saya tulis ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari dapat terbukti bahwa Tugas Akhir ini adalah hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Langsa, 14 Juli 2020

Yang Membuat Pernyataan




Hilda Fatwa

NIM. 4012015010

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt, atas berkah dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam kepada junjungan Nabi besar Muhammad Saw, keluarga dan sahabatnya yang telah berhasil membawa umat manusia dari alam kegelapan kepada alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Skripsi ini, penulis selesaikan sebagai persyaratan program strata-1 pada Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa dengan judul **“Peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Analiss Pada PT. Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah Kota Langsa)”** akan tetapi dalam proses penulisan skripsi ini, penulis banyak sekali mendapat hambatan dan rintangan, terutama keterbatasan pengetahuan yang penulis miliki serta dalam memperoleh bahan bacaan yang dijadikan rujukan dalam penulisan. Berkat bantuan dari berbagai pihak, sehingga segala rintangan dan hambatan dapat diatasi.

Ucapan terima kasih kepada Ayahanda M. Diyun dan Ibunda Rahmani yang telah berjasa dalam mengasuh, membimbing, dan membesarkan penulis dengan penuh kesabaran dan kasih sayang serta membimbing penulis sehingga menempuh perguruan tinggi. Kemudian ucapan terima kasih kepada keluarga dan teman-teman khususnya kepada saudari Widyiah Afrisiria yang telah memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis.

Terimakasih kepada Rektor IAIN Langsa Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA dan kepada Ketua Jurusan Perbankan Syariah Dr. Early Ridho Kismawadi, MA. Selanjutnya ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada bapak M. Yahya SE, MSi (pembimbing I) dan bapak Fakhrizal, Lc, MA (pembimbing II) yang telah mengorbankan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing serta mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Rektor IAIN Langsa, Dekan Fakultas dan seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan penulis ilmu pengetahuan dan pengembangan wawasan selama menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa, juga tidak lupa pula kepada karyawan perpustakaan IAIN Langsa, segala kebaikan akan dibalas kelak oleh Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Maka untuk ini penulis mohon saran-saran dan perbaikan dari semua pihak, semoga skripsi ini nantinya dapat dimanfaatkan. Akhirnya hanya kepada Allah kita berserah diri semoga kita senantiasa diberi petunjuk kepada jalan kebenaran.

Amin ya rabbal ‘alamin.

Langsa, 14 Juli 2020

Penulis

Hilda Fatwa

ABSTRAK

Kehadiran ULaMM Syariah dimaksudkan untuk membebaskan masyarakat dari lilitan ketergantungan pada para lintah darat. Selain memberikan akses pembiayaan yang lebih murah, ULaMM Syariah juga melakukan pembinaan dan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi terhadap nasabah, agar usahanya dapat berkembang. Dana ini yang akan digunakan untuk mengaktifkan sektor rill atau ekonomi rakyat. Kesejahteraan masyarakat adalah suatu kondisi yang berhubungan erat terhadap keadaan kehidupan masyarakat yang dilihat dari standar kehidupan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa dan untuk mengetahui peran pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan praktik pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa dilakukan dengan tepat sasaran dengan cara menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan modal untuk pengembangan usaha yang dinilai produktif dengan tujuan untuk mendorong kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah. Dalam program ini diadakan pemantauan dan pembinaan kepada masyarakat tentang bagaimana pengelola dan pengembangan usaha dengan baik, serta yang berkaitan dengan ULaMM Syariah, baik mengenai usaha yang dijalankan, jasa yang diberikan, dan mekanisme pengembalian pembiayaan tersebut. Peran pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa berdampak baik bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat Kota Langsa. Masyarakat merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan pinjaman yang mereka peroleh. Usaha yang dijalankan nasabah ULaMM Syariah mengalami peningkatan walaupun peningkatan tersebut tidak naik secara signifikan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa praktik pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah memiliki pengaruh positif dan signifikan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat maupun terhadap produktivitas kerja.

Kata kunci: *Peran, ULaMM Syariah, Kesejahteraan Masyarakat.*

ABSTRACT

The presence of ULaMM Syariah is intended to free the community from the bonds of dependence on loan sharks. In addition to providing cheaper access to finance, ULaMM Syariah also provides guidance and assistance in the form of trainings and consultations for customers, so that their business can grow. These funds will be used to activate the real sector or people's economy. Community welfare is a condition that is closely related to the condition of community life as seen from the standard of community life. This study aims to determine the financing practices of PT. PNM ULaMM Syariah in improving the welfare of the people of Langsa City and to find out the role of financing PT. PNM ULaMM Syariah in improving the welfare of the people of Langsa City.

The research method used is field research (field research) using a qualitative research approach using descriptive methods.

Based on the research results, it shows the financing practices of PT. PNM ULaMM Syariah in improving the welfare of the people of Langsa City is carried out right on target by channeling financing to people who need capital for business development that is considered productive with the aim of encouraging micro, small and medium business activities. In this program, monitoring and guidance is provided for the community on how to manage and develop a business properly, as well as those related to ULaMM Syariah, both regarding the business being carried out, the services provided, and the mechanism for returning the financing. The financing role of PT. PNM ULaMM Syariah in improving the welfare of the people of Langsa City has a good impact on the economic growth of the people of Langsa City. The community feels very helped by the loan financing they get. Businesses run by ULaMM Syariah customers have increased even though the increase did not increase significantly.

The analysis results show that the financing practices of PT. PNM ULaMM Syariah has a positive and significant influence to improve community welfare and work productivity.

Keywords: *Role, Islamic ULaMM, Community Welfare.*

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
ABSTRAK	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	8
1.5. Penelitian Terdahulu	8
1.6. Kerangka Teori	9
1.7. Metodologi Penelitian	12
1.8. Sistematika Pembahasan	16
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Modal	19
2.1.1 Pengertian Modal	19
2.1.2 Jenis-jenis Modal	22
2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Modal	23
2.2 Pembiayaan	26
2.2.1 Pengertian Pembiayaan	26
2.2.2 Dasar Hukum Pembiayaan	27
2.2.3 Syarat Sahnya Sebuah Pembiayaan	28
2.2.4 Jenis-jenis Pembiayaan	29
2.2.5 Tujuan Pembiayaan	34
2.2.6 Fungsi Pembiayaan	35
2.2.7 Ketentuan Pembiayaan Dari Koperasi Primer Kepada Usaha Mikro dan Kecil	38
2.3 Konsep Kesejahteraan	39
2.3.1 Konsep Kesejahteraan Masyarakat	39
2.3.2 Pengertian Kesejahteraan Ekonomi	40
2.3.3 Jenis-jenis Kesejahteraan Ekonomi	43
2.3.4 Kesejahteraan Ekonomi Syariah	44
2.3.5 Konsep Kesejahteraan Dalam Pandangan Islam	47
2.3.6 Indikator Kesejahteraan	49
BAB III GAMBARAN UMUM UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULAMM) SYARIAH KOTA LANGSA	
3.1 Sejarah Berdirinya	52
3.2 Visi dan Misa ULaMM Syariah	53
3.3 Struktur Organisasi ULaMM Syariah	55
3.4 Pedoman Tata Kelola PNM ULaMM Syariah	58
3.5 Pedoman Perilaku ULaMM Syariah	59

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Kampung Tanah Terban	
4.2 Praktik Pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Langsa.....	60
4.3 Peran Pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Langsa	68
4.4 Analisis Penulis	79

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	85
5.2 Saran-saran	85

DAFTAR PUSTAKA	87
-----------------------------	-----------

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan syariah didirikan dengan tujuan mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis terkait. Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan dan keuangan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah dianut oleh prinsip syariah. Prinsip syariah yang diant oleh lembaga keuangan syariah dilandasi oleh nilai-nilai keadilan, kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (*rahmatan lil 'alamin*).

Lembaga keuangan syariah (*syariah financial institution*) merupakan suatu badan usaha atau instusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset keuangan (*financial assets*) maupun *non-financialassets* atau aset rill berlandaskan konsep syariah. Lembaga keuangan syariah dapat dibagi dua, yaitu lembaga keuangan bank syariah dan lembaga keuangan syariah bukan bank.¹ Lembaga keuangan bank syariah menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan (*deposito*), Lembaga keuangan syariah bukan bank adalah suatu badan usaha yang bergerak di bidang keuangan dengan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dan disalurkan kembali kepada

¹ Rodoni Ahmad & Hamid Abdul. *Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta: Hakim Anggota IKAPI, 2008), h. 7.

masyarakat untuk tujuan-tujuan yang produktif namun dengan ketentuan-ketentuan syariah. Lembaga keuangan syariah bukan bank memiliki beberapa lembaga lain di dalamnya, salah satunya adalah perusahaan pembiayaan berbasis syariah.

Seperti diketahui, persoalan utama pembiayaan ke lembaga keuangan adalah masalah akses, yaitu belum terbiasanya masyarakat yang mempunyai usaha memanfaatkan jasa lembaga keuangan. Sebagai contoh, seorang pemilik warung yang berjualan dari pagi sampai sore, kemudian malam hari menyiapkan bahan-bahan untuk berjualan esok paginya. Dengan kesibukan seperti itu, maka dia tidak sempat datang ke lembaga keuangan. Oleh karena itu, harus dari pihak lembaga keuangan yang proaktif mendatangi pengusaha mikro kecil seperti ini.²

Sesungguhnya hal seperti itulah yang dilakukan para rentenir sejak ratusan tahun yang lalu. Jadi ini bukan hal yang baru. Hanya saja kehadiran ULaMM Syariah justru dengan maksud untuk membebaskan mereka dari lilitan ketergantungan pada para lintah darat. Selain memberikan akses pembiayaan yang lebih murah, ULaMM Syariah juga melakukan pembinaan dan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi terhadap nasabah UMK, agar usahanya bisa berkembang. Dengan adanya sebuah lembaga yang dapat menjadi mediator antar pemilik kelebihan dana dan pihak yang memerlukan dana merupakan salah satu solusi dalam memecahkan masalah

² Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*, (Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2010), h. 20.

Modal adalah faktor produksi yang mempunyai peran cukup penting dalam proses produksi, sekecil apapun modal tetap sangat diperlukan dalam proses produksi. Modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada. Modal usaha yang digunakan merupakan faktor yang penting dalam kegiatan usaha, sehingga modal usaha merupakan urat nadi bagi kehidupan tanpa modal yang cukup, maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Tersedianya modal maka usaha akan berjalan lancar sehingga akan mengembangkan modal itu sendiri melalui suatu proses kegiatan usaha. Modal yang digunakan dapat merupakan modal sendiri seluruhnya atau merupakan kombinasi antara modal sendiri dengan modal pinjaman. Umpulan berbagai sumber modal akan membentuk suatu kekuatan modal yang ditanamkan guna menjalankan usaha. Modal yang dimiliki tersebut jika dikelola secara optimal maka akan meningkatkan volume penjualan sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat.³

Kesejahteraan masyarakat adalah suatu kondisi yang berhubungan erat terhadap keadaan kehidupan masyarakat yang dilihat dari standar kehidupan masyarakat seperti hasil dari pembangunan masyarakat dalam mencapai kehidupan yang lebih baik yang meliputi peningkatan kemampuan dan pemerataan distribusi kebutuhan dasar seperti makanan, tempat tinggal, kesehatan, pendidikan dan pendapatan. Modal menjadi salah satu yang memiliki hubungan erat terhadap kesejahteraan masyarakat, dimana modal merupakan dasar dalam

³ Muhaammad Reza Latif dkk, *Jurnal Pengaruh Persepsi Tentang Modal Usaha, Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang di Jalan Roda (Jarod) Manado*, Volume 18 No. 05 Tahun 2018.

melakukan suatu kegiatan ekonomi dengan memproduksi atau memulai suatu usaha untuk memperoleh keuntungan sehingga dapat memenuhi kebutuhan dasar masyarakat dalam mencapai kesejahteraan masyarakat.

Lembaga ekonomi yang dapat menjadi mediator kebutuhan dana bagi rakyat yang ingin mengembangkan sektor rill adalah lembaga keuangan mikro, salah satunya Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) berbentuk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yaitu PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) syariah. Kegiatan ULaMM Syariah ini hanya bersifat lending atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena unit usaha ini bukan lembaga perbankan.⁴

PNM ULaMM merupakan lembaga keuangan yang berstatus BUMN. Keberadaan PNM ULaMM di Kota Langsa diharapkan mampu menjadi prospek ekonomi masyarakat bawah. Adapun hal-hal yang membedakan antara PNM ULaMM dengan lembaga keuangan lain adalah pertama, menawarkan berbagai kemudahan dalam prosedurnya. Kedua, hanya menuntut persyaratan yang ringan. Ketiga, memberikan pelayanan yang cepat. Keempat, menerapkan sistem “jemput bola” dengan mendatangi nasabah atau calon nasabahnya.

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

⁴ *Ibid.*

perolehan barang dan margin keuntungan yang disepakati antara pembeli dan penjual.

Adapun syarat pembiayaan mudah pada PNM ULaMM Syariah tidak berbelit-belit, angsuran ringan, disesuaikan kemampuan bayar dan hasil usaha dan suku bunga bersaing sehingga dapat memudahkan masyarakat dalam meminjam modal usaha. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 4 tahun (tergantung plafon pembiayaan). Maksimal pembiayaan yang disediakan ULaMM yaitu hingga Rp 200 juta, ULaMM Syariah juga memberikan layanan yang ramah dan professional, juga menyediakan layanan pengambilan angsuran di tempat.⁵

Sebahagian besar calon anggota PT. PNM ULaMM Syariah merupakan pedagang kecil, *home* industri, pengrajin dan lain sebagainya. Sesuai dengan keberadaan kantor PT. PNM ULaMM Syariah yang berpusat di Kota Langsa. PT. PNM ULaMM Syariah juga melayani calon anggota atau masyarakat para pedagang yang berjualan di pasar induk di Kota Langsa yang merupakan calon anggota potensial.

Dalam operasionalnya PNM ULaMM di Kota Langsa menyalurkan pembiayaan kepada nasabahnya berupa modal produktif. Penyaluran modal produktif ini sejalan dengan sistem Ekonomi Islam yang diharapkan mampu untuk memperdayakan masyarakat kecil yang membutuhkan modal usaha. Adapun usaha ekonomi produktif ini meliputi seluruh kegiatan usaha baik perorangan ataupun kelompok untuk meningkatkan taraf hidupnya, antara lain:

⁵ Hasil Observasi Pada PT. ULaMM Syariah di Kota Langsa Pada Tanggal 10 Desember 2019 Pukul 09.30 wib.

- a. Perdagangan; kios, warung.
- b. Pertanian; tanaman pangan.
- c. Perkebunan; sawit, karet, kelapa, dan lain-lain.
- d. Peternakan dan industri.

Untuk memperoleh pembiayaan dari PNM ULaMM di Kota Langsa, masyarakat tidak merasa dipersulit oleh persyaratan-persyaratan yang harus mereka penuhi sebagaimana pada lembaga perbankan. Pembiayaan dari PNM ULaMM menawarkan kemudahan dalam prosedurnya, persyaratannya yang ringan, memberikan pelayanan yang cepat, dan pihak permodalan juga menerapkan sistem “jemput bola” dengan mendatangi nasabah atau calon nasabahnya.

Namun, adanya nasabah yang telah mendapatkan pinjaman pembiayaan dari PNM ULaMM berupa modal produktif, akan tetapi tidak digunakan untuk pengembangan usaha, melainkan untuk tujuan konsumtif, seperti untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga dana tersebut tidak bisa menghasilkan apa-apa, akhirnya peminjam kesulitan untuk mengembalikan dana tersebut. Dengan demikian, ini merupakan PR bagi PNM ULaMM agar dana yang disalurkan tersebut betul-betul mampu memperdayakan masyarakat, khususnya di Kota Langsa. Dengan adanya PNM ULaMM ini diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat terutama mereka yang berekonomi menengah kebawah atau yang sering disebut dengan usaha mikro. Kehadirannya merupakan suatu alternatif pemecahan permodalan usaha yang dilakukan oleh masyarakat.⁶

⁶ *Ibid.*

Dari penjelasan di atas, maka penulis ingin mengetahui lebih jauh lagi tentang peranan PNM ULaMM di Kota Langsa dengan judul : **“Peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Analisis Pada PT. Permodalan Nasional Madani UlaMM Syariah Kota Langsa)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berawal dari apa yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana Praktik Pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Langsa?
2. Bagaimana Peran Pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Langsa?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa?
2. Untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa?

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan penulis dapat memberikan kontribusi sebagai berikut:

1. Bagi ULaMM Syariah

Untuk meningkatkan tingkat profitabilitas ULaMM. Dengan pelaksanaan program pembiayaan maka keberlangsungan ULaMM akan lebih mudah diterima oleh masyarakat, serta dapat meningkatkan produktivitas ULaMM Syariah.

2. Manfaat bagi masyarakat

Dapat memberikan pengetahuan yang lebih spesifik mengenai ULaMM Syariah agar masyarakat tidak salah dalam menggunakan ULaMM Syariah bagi kebutuhan hidup mereka.

3. Manfaat akademis

Kegunaan akademis dari penelitian ini adalah untuk menuntaskan syarat akhir untuk mendapat gelar sarjana pada Institut Agama Islam Negeri.

1.5 Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Variabel yang digunakan	Hasil penelitian
Ade Raselawati (2011)	Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah terhadap	<i>Usaha Kecil Menengah (UKM), Pertumbuhan Ekonomi</i>	Pada penelitian ini mendapatkan hasil bahwa ekspor UKM, jumlah unit UKM, dan investasi UKM berpengaruh signifikan

	Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor UKM di Indonesia		terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM di Indonesia pada tahun 2000 sampai 2009. Sedangkan tenaga kerja UKM tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM di Indonesia pada tahun 2000 sampai 2009.
Umul Hidayati (2013)	Pemberdayaan Manajemen <i>Baitul Maal</i> Bagi Usaha Produktif Masyarakat Ekonomi Lemah di Kec. Tonjong Kab. Brebes	<i>Manajemen Baitul Mal dan Usaha Produktif</i>	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa manajemen <i>baitul maal</i> berpengaruh terhadap produktivitas masyarakat walaupun pengaruh tersebut relative kecil atau kurang dirasakan oleh masyarakat.
Wahyu Prastyamin (2009)	Analisi Faktor Yang mempengaruhi Kesejahteraan	<i>Kesejahteraan , Masyarakat</i>	Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi

	Masyarakat Kecamatan Tembarak		kesejahteraan masyarakat adalah keluarga, status sosial, dan profuktifitas.
--	-------------------------------------	--	---

1.6 Kerangka Teoritis

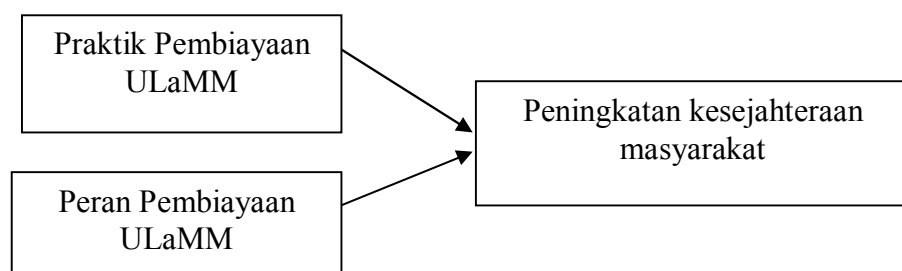
Adapun dalam penelitian ini menggunakan teori usaha kecil yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

Meski para usaha kecil memiliki beberapa keterbatasan, namun pada kenyataannya mereka mampu bersaing dengan perusahaan besar. Bahkan pada saat kondisi perekonomian memburuk para usaha kecil ini tetap mampu untuk bertahan. Fakta ini menunjukkan kekuatan dari para usaha kecil tidak kalah dengan pelaku perusahaan yang bertaraf besar, dan tidak dipungkiri juga usaha kecil ini akan bisa berkembang menjadi perusahaan besar. Kekuatan usaha kecil ini muncul karena mereka telah menerapkan visi kewirausahaan sehingga mereka mampu membawa perusahaannya tumbuh dan berkembang serta memperoleh peningkatan profit.

Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah terdiri dari beberapa tahap yaitu, pertama; inisiasi, verifikasi, appraisal dan analisis; kedua; pengikatan, pencairan dan administrasi; ketiga; pembayaran angsuran; keempat

monitoring dan pelaporan; kelima; pelunasan dan pelepasan jaminan.⁷ Dengan adanya sebuah lembaga yang dapat menjadi mediator antar pemilik kelebihan dana dan pihak yang memerlukan dana merupakan salah satu solusi dalam memecahkan masalah perekonomian rakyat tersebut. Dana ini yang akan digunakan untuk mengaktifkan sektor riil atau ekonomi rakyat. Lembaga ekonomi yang dapat menjadi mediator kebutuhan dana bagi rakyat yang ingin mengembangkan sektor riil adalah lembaga keuangan mikro, salah satunya Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) berbentuk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah.

Unit layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah adalah layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang dibentuk oleh pemerintah dengan maksud dan tujuan dalam rangka memberdayakan usaha mikro dan kecil. Kegiatan ULaMM Syariah ini hanya bersifat lending atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena unit usaha ini bukan lembaga perbankan.⁸ Adapun kerangka teoritis pada penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:



⁷ PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Manual Book Versi 01*, (Jakarta: PT. PNM, 2009), h. 13.

⁸ Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*, (Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2010), h. 20.

Gambar 1.1 Kerangka Teoritis Analisis Peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Penelitian pada PT. PNM UlaMM Syariah)

1.7 Metodologi Penelitian

1.7.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini pendekatan yang dilakukan adalah melalui pendekatan kualitatif. Artinya data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka, melainkan data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan, memo, dan dokumen-dokumen resmi lainnya. Sehingga yang menjadi tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita dari suatu pengamatan di balik fenomena secara mendalam, rinci dan tuntas.⁹ Oleh karena itu penggunaan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah dengan menggabungkan antara realita pengamatan dengan teori yang berlaku dengan menggunakan metode deskriptif.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data yang diperoleh dari olahan kata-kata tertulis atau lisan dari pihak yang diwawancarai atau diamati, sedangkan metode wawancara semi terstruktur yaitu wawancara dengan pertanyaan terbuka namun memiliki batasan-batasan sesuai dengan tema dan alur pembicaraan yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena. Pewawancara dalam melakukan wawancara, telah menyiapkan

⁹ Noor Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 14.

instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang telah disiapkan, dengan wawancara semi terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data yang mencatatnya. Penelitian ini dilakukan dengan cara menyiapkan daftar pertanyaan yang akan diberikan kepada pihak yang ingin diwawancarai.

1.7.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian akan dilakukan, beserta jalan dan kotanya. Penelitian ini akan dilakukan pada PT. PNM UlaMM Syariah Langsa-Cab. Medan yang beralamat di Jln. A. Yani No. 6C, Gampong Jawa, Kecamatan Langsa Kota, Kota Langsa, Provinsi Aceh.

1.7.3 Objek dan Subjek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah Kantor PT. PNM UlaMM Syariah yang melakukan praktek pembiayaan kepada masyarakat sekitarnya, sedangkan yang menjadi subjek penelitian adalah sebagai berikut:

1. Responden adalah orang yang merespon atau menjawab pertanyaan yang mampu memberikan jawaban baik secara lisan maupun tulisan yang dilakukan melalui wawancara. Respon yang terdapat dalam penelitian ini adalah:
 - a. Manager PT. PNM UlaMM Syariah yaitu bapak Muhammad, dimana beliau dimintai untuk menjelaskan tentang strategi yang digunakan dalam melakukan praktek pembiayaan.
 - b. Sekretaris PT. PNM UlaMM Syariah yaitu bapak Junaidi, dimana beliau akan memberikan data tentang minat nasabah dalam

menggunakan PT. PNM UlaMM Syariah dan menjelaskan praktek pembiayaan yang dilakukan oleh koperasi untuk masyarakat sekitar.

- c. Masyarakat yang memiliki usaha kecil di sekitar PT. PNM UlaMM Syariah, dimana masyarakat dimintai keterangan mengenai hasil dari praktek pembiayaan yang telah dilakukan oleh PT. PNM UlaMM Syariah.

1.7.4 Jenis Data Dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis sumber data, yaitu:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama, baik dari hasil pengukuran maupun observasi langsung.¹⁰ Dalam hal ini data yang diperoleh langsung dari pihak koperasi dengan mengajukan beberapa pertanyaan, terkait dengan praktek pembiayaan yang dilakukan oleh pihak PT. PNM UlaMM Syariah. Penulis menggunakan teknik wawancara semi terbuka dengan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan dengan terstruktur terhadap manager serta karyawan PT. PNM UlaMM Syariah Kota Langsa.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dan disatukan oleh studi-studi sebelumnya atau yang diterbitkan oleh berbagai instansi lain.¹¹ Dalam hal ini data yang diperoleh dari sumber-sumber kepustakaan, yaitu buku-

¹⁰ Noor Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 2.

¹¹ Situmorang Syafizal Helmi. *Analisis Data untuk Riset dan Bisnis*. (Medan: Art Design, Publishing & Printing, 2008), hal. 4.

buku, jurnal, artikel, dan surat kabar, serta sumber lainnya yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini.

1.7.5 Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan permasalahan yang di angkat, maka dalam skripsi ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan terhadap fenomena-fenomena yang ditinjau langsung oleh peneliti.

b. Wawancara

Wawancara (*interview*), adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara (*interview*) yang mengajukan pertanyaan dari yang diwawancarai (*interview*) yang memberikan atas itu. Wawancara digunakan oleh peneliti untuk menilai keadaan seseorang. Dalam wawancara tersebut biasa dilakukan secara individu maupun dalam bentuk kelompok, sehingga didapat data informatik yang orientik. Pada penelitian ini data didapatkan dari lapangan atau pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang telah dipersiapkan oleh peneliti secara terstruktur kepada praktisi PT. PNM UlaMM Syariah yaitu Bapak Muhammad selaku Manager PT. PNM UlaMM Syariah, bapak Junaidi selaku Sekretaris PT. PNM UlaMM Syariah, dan nasabah di sekitaran koperasi syariah Kota Langsa.

c. Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data berdasarkan laporan yang didapati dari perusahaan dan lembaga yang diteliti atau laporan lainnya yang berhubungan dengan penelitian.

1.7.6 Metode Analisis Data

Analisis data disebut juga pengolahan data dan penafsiran data.¹² Analisis data pada penelitian kualitatif merupakan upaya yang dilakukan dengan cara bekerja pada data, mengelompokkan data, memilih-milihnya menjadi satuan unit yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menentukan apa-apa-apa yang penting dan apa-apa yang dipelajari, dan merupuskan apa-apa yang yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Setelah data terkumpul, maka dilakukan pengolahan dengan mengumpulkan data dan mengamati aspek kelengkapan dan validitasi data. Selanjutnya data dapat dikelompokkan serta disusun dengan pokok permasalahan yang diteliti. Analisa dilakukan secara kualitatif berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak PT. PNM UlaMM Syariah dan masyarakat sebagai objek pembiayaan yang kemudian di deskripsikan dalam bentuk narasi, serta observasi langsung ke lapangan.

1.8 Sistematika Pembahasan

Untuk lebih terarah dalam pembahasan skripsi ini, penulis membuat sistematika pembahasan sesuai dengan masing-masing bab. Penulis membaginya

¹² Siyoto Sandu & Sodik Muhammad Ali. *Dasar Metodologi Penelitian*. (Jakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hal. 10.

menjadi 5 (lima) bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang merupakan penjelasan dari bab tersebut. Adapun sistematika pembahasan tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN:

Berisi uraian tentang Latar Belakang Penelitian, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, kajian terdahulu, kerangka teori, metodologi penelitian serta Sistematika Pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Menguraikan tentang modal, pengertian modal, jenis-jenis modal, fungsi modal lembaga keuangan non Bank (LKNB) Syariah; pembiayaan, pengertian pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan; konsep kesejahteraan, pengertian konsep kesejahteraan konsep kesejahteraan dan hukum Islam.

BAB III GAMBARAN UMUM UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULAMM) SYARIAH KOTA LANGSA

Membahas tentang sejarah berdirinya, visi dan misi ULaMM Syariah, struktur organisasi ULaMM Syariah, produk-produk ULaMM Syariah, dan jumlah UMKM yang diberdayakan.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini data atau informasi hasil penelitian diolah, dianalisis, dikaitkan dengan kerangka teori atau kerangka analisis yang dituangkan dalam bab II sehingga jelas bagaimana data hasil penelitian dapat menjawab permasalahan dan tujuan pembahasan dalam kerangka teori yang telah

dikemukakan yaitu praktik pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa, peran pembiayaan PT. PNM UlaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa serta analisis penulis.

BAB V PENUTUP

Bab kelima ini merupakan akhir dari seluruh rangkaian pembahasan dalam skripsi ini. Bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran dari penulis mengenai hal-hal yang dibahas dalam skripsi ini.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Modal

2.1.1 Pengertian Modal

Menurut ahli ekonomi modal adalah kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi selanjutnya. Sedangkan pengusaha berpendapat bahwa modal adalah nilai buku dari surat berharga.¹ Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau *output*, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan *output*.² Menurut Meij dalam buku dasar-dasar pembelanjaan perusahaan karangan Bambang Riyanto, ia menjelaskan bahwa modal adalah sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debet, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifitasnya untuk membentuk pendapatan.³

Para ekonomi menggunakan istilah modal atau *capital* untuk mengacu pada stok berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi. Artinya, modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di

¹ Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 17.

² *Ibid*, h. 18.

³ Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE, 2010), h. 18.

masa lalu yang sedang digunakan pada saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Modal ini antara lain peralatan, mesin, angkutan, gedung dan bahan baku.⁴

Modal dalam konsep ekonomi Islam berarti semua harta yang bernilai dalam pandangan syar'i, dimana aktivitas manusia ikut berperan serta dalam usaha produksinya dengan tujuan pengembangan. Uang merupakan modal serta salah satu faktor produksi yang penting, tetapi bukan yang terpenting karena manusia menduduki tempat di atas modal yang disusul oleh sumber daya alam. Pandangan ini berbeda dengan pandangan sementara pelaku ekonomi modern yang memandang uang segala sesuatu, sehingga tidak jarang manusia atau sumber daya alam dianiaya atau ditelantarkan.⁵

Modal dalam sistem ekonomi Islam diharuskan terus berkembang agar sirkulasi uang tidak berhenti. Dikarenakan jika uang atau modal terhenti maka harta itu tidak akan mendatangkan manfaat bagi orang lain, namun seandainya jika uang diinvestasikan dan digunakan untuk melakukan bisnis maka uang tersebut akan mendatangkan manfaat bagi orang lain, termasuk diantaranya jika ada bisnis yang berjalan maka akan bisa menyerap tenaga kerja.⁶ Sebagaimana Allah SWT, berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 279 yang berbunyi sebagai berikut:

⁴ Gregory N. Mankiw, *Principles of economics (Pengantar Ekonomi Mikro)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 501.

⁵ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 122.

⁶ Aswad, *Kontribusi Pemikiran Ekonomi Islam Ibnu Khaldun dengan Pemikiran Ekonomi Modern*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 112.

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ^ط وَإِنْ تَابْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya:

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”⁷

Ayat ini menjelaskan bahwa meneruskan hidup dengan riba setelah menjadi orang Islam, berarti memaklumkan perang kepada Allah SWT dan Rasul SAW. Dengan ancaman yang keras itu, dapatlah dipahamkan bahwasanya seluruh harta yang diperibakan itu, baik dapatlah dipahamkan bahwasanya seluruh harta yang dipinjamkan, atau bunganya dari harta itu, semuanya menjadi harta yang haram kelanjutannya ialah bahwa daulah islamiyah berhak merampas seluruh harta itu, baik modal pokok, maupun bunganya. Tetapi kalau kamu telah taubat tidak hendak melanjutkan lagi kehidupan yang jahat itu, maka harta yang kamu pinjamkan sebanyak jumlah asalnya, bolehlah kamu ambil kembali.⁸

Ekonomi Islam dalam konsep pengembangan modal memberikan ketentuan-ketentuan yang jelas dan terarah, antara lain konsep pengembangan modal yang ditawarkan adalah dengan menyerahkannya pada tiap individu sesuai dengan kemampuannya masing-masing. Dengan catatan segala bentuk pengembangan yang akan dilakukan, harus memenuhi ketentuan-ketentuan syariah yang ada sebagaimana yang diatur dalam syariah muamalat. Dengan demikian, adanya pengembangan modal usaha yang dilakukan sesuai dengan

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: Karya Agung, 2006), h. 59.

⁸ Hamka, *Tafsir Al-Azhar*, (Jakarta: PT. Pustaka Panjimas, 1982), h. 94.

sistem ekonomi Islam, diharapkan akan tercipta kondisi perekonomian masyarakat yang kondusif bagi pengembangan produksi.⁹

2.1.2 Jenis-jenis Modal

Modal uang diperlukan untuk membiayai operasi suatu perusahaan. Modal uang tersebut adalah (modal pasif) akan digunakan untuk membeli aset perusahaan (tanah, gedung, mesin peralatan, persediaan, dan uang tunai) untuk dikelola agar memperoleh keuntungan. Untuk membeli aset tersebut dapat digunakan modal sendiri, namun jika modal sendiri tidak mencukupi dapat ditambah dengan modal pinjaman jadi secara umum jenis modal yang diperoleh perusahaan untuk memenuhi modalnya terdiri atas modal sendiri (*equity capital*) dan modal pinjaman (*debt capital*).¹⁰

a. Modal sendiri adalah modal permanen karna diinvestasikan dalam waktu yang lamanya tidak tentu, sepanjang perusahaannya masih berproses.

Modal sendiri dalam suatu bisnis berbentuk:

- 1) Saham; Saham adalah surat berharga berupa tanda bukti penyertaan modal dalam perusahaan.
- 2) Cadangan penyusutan; Cadangan penyusutan merupakan dana penyusutan yang harus dicadangkan dari nilai mesin dan peralatan yang dimiliki perusahaan.
- 3) Laba yang ditahan; Laba yang ditahan adalah bagian dari keuntungan perusahaan yang tidak dibagikan sebagai dividen untuk ditanam kembali dalam perusahaan.

⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2005), h. 57.

¹⁰ Suyadi Prawirosentono, *Pengantar Bisnis Modern Studi Kasus Indonesia dan Analisis Kuantitatif*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002), h. 120.

b. Modal Pinjaman, alasan perusahaan menggunakan modal pinjaman karena modal sendiri tidak cukup memenuhi kebutuhan seluruh modal yang diperlukan.¹¹ Adapun sumber modal pinjaman adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang merupakan utang yang harus dibayar kembali pada saat jatuh tempo. Berdasarkan lamanya atau periodenya, modal pinjaman dibagi dalam tiga golongan:

- 1) Modal utang jangka pendek adalah utang berjangka waktu kurang dari satu tahun.
- 2) Modal utang jangka menengah adalah modal yang jangka waktunya antara satu sampai dengan sepuluh tahun.
- 3) Utang jangka panjang adalah utang yang harus dilunasi dalam jangka waktu lebih dari sepuluh tahun.¹²

2.1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal

Struktur modal suatu perusahaan dipengaruhi oleh banyak faktor, dimana faktor-faktor utama adalah:¹³

a. Tingkat bunga

Pada waktu perusahaan merencanakan pemenuhan kebutuhan modal adalah sangat dipengaruhi oleh tingkat bunga pada waktu itu. Tingkat bunga akan mempengaruhi pemilihan jenis modal apa yang akan ditarik. Apakah perusahaan mengeluarkan saham atau obligasi.

¹¹ *Ibid*, h. 121-126.

¹² Hendrojogi, *Koperasi Asas-asas, Teori, dan Praktik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 190.

¹³ John Soeprihanto, *Manajemen Modal Kerja*, (Yogyakarta: BPFE, 1997), h. 46.

b. Stabilitas dari *earning*

Stabilitas dan besarnya *earning* yang diperoleh suatu perusahaan akan menentukan apakah perusahaan tersebut dibenarkan untuk menarik modal dengan baban tetap atau tidak.

c. Susunan dari aktiva

Dengan adanya aturan struktur financial yang konservatif yang menyatakan bahwa besarnya modal sendiri hendaknya paling sedikit dapat menutup jumlah aktiva tetap plus aktiva lain yang sifatnya permanen.

d. Kadar resiko dari aktiva

Tingkat atau kadar resiko dari setiap aktiva didalam perusahaan adalah tidak sama. Makin panjang jangka waktu penggunaan suatu aktiva didalam perusahaan, makin besarnya derajat resikonya.¹⁴

e. Besarnya jumlah modal yang dibutuhkan

Apabila jumlah modal yang dibutuhkan sekitarnya dapat dipenuhi hanya dari satu sumber saja, maka tidaklah perlu mencari sumber lain. Sebaliknya apabila jumlah modal yang dibutuhkan adalah sangat besar, sehingga tidak dapat dipenuhi dari satu sumber saja maka perlu dicari sumber lain.

f. Sifat manajemen

Sifat manajemen akan mempunyai pengaruh langsung dalam pengambilan keputusan mengenai cara pemenuhan kebutuhan dana. Seorang manajer yang bersifat optimis akan mempunyai keberanian untuk menanggung resiko yang besar, akan berani untuk membiayai pertumbuhan penjualannya dengan dana

¹⁴ *Ibid*, h. 47-48.

yang berasal dari hutang meskipun metode pembelanjaan dengan hutang ini memberikan beban finansial yang tetap. sedangkan seorang manajer yang pesimis akan takut mengambil resiko. Mereka akan suka membelanjai pertumbuhan penjualannya dengan dana yang berasal dari sumber intern.

g. Besarnya suatu perusahaan

Perusahaan yang besar dimana sahamnya terbesar sangat luas akan lebih berani mengeluarkan saham baru dalam memenuhi kebutuhannya untuk membiayai pertumbuhan penjualan dibanding dengan perusahaan yang kecil.¹⁵

h. Pengendalian

Pengaruh hutang terhadap posisi pengendalian manajemen bisa mempengaruhi struktur modal.

i. Profitabilitas

Brigham dan Huston mengatakan bahwa perusahaan dengan tingkat pengembalian yang lebih tinggi atas investasi menggunakan hutang yang relatif kecil, tingkat pengembalian yang lebih tinggi memungkinkan untuk membiayai sebagian besar kebutuhan pendanaan dengan dana yang dihasilkan secara internal.

j. Fleksibilitas keuangan

Seorang manajer pendanaan yang pintar adalah selalu dapat menyediakan modal yang diperlukan mendukung operasi.

¹⁵ *Ibid*, h. 49.

k. Kondisi internal perusahaan

Apabila perusahaan memperoleh keuntungan yang rendah sehingga tidak menarik investor, maka perusahaan menyukai pembelanjaan dengan hutang dari pada mengeluarkan saham.¹⁶

2.2 Pembiayaan

2.2.1 Pengertian Pembiayaan

Secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah kepada nasabah.¹⁷ Atau pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang mudharabah, salam, dan istishna.
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *Qard*; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa.¹⁸

¹⁶ *Ibid*, h. 50-51.

¹⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 42.

¹⁸ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka utama, 2010), h.78.

Jadi pembiayaan adalah sebuah fasilitas berupa produk perbankan atau BMT yang memberikan pinjaman bagi debitur atau calon anggota yang kekurangan dana untuk sebuah usaha dimana pihak debitur diwajibkan memberikan angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang telah disepakati diawal persetujuan kedua belah pihak.¹⁹

2.2.2 Dasar hukum pembiayaan

Dalam surat An-nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²⁰

Firman Allah SWT dalam pembiayaan atau hutang dalam surat Al-Baqarah ayat 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

Dalam kaidah fikih di sebutkan bahwa:

¹⁹ *Ibid*, h. 79.

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 107.

Artinya:

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”²¹

2.2.3 Syarat sahnya sebuah pembiayaan

Sebelum pembiayaan direalisasikan, terlebih dahulu harus dibuat akad atau perjanjian. Dalam pasal 1320 KUH Perdata. Untuk sahnya suatu perjanjian terdapat empat macam syarat, yaitu:²²

- a. Sepakat mereka yang mengikat diri (*sighat al-aqd*).

Yang dimaksud dengan sepakat mereka yang mengikat diri adalah bahwa apa yang dikendaki oleh pihak yang satu disetujui atau disepakati oleh pihak yang lainnya. Tidak ada kesepakatan apabila suatu perjanjian muncul karena ada paksaan (*dwang/ikrah*), kekhilafan (*dwaling/ghalath*) atau penipuan (*bedrog/taghrirtadlis*).

- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Dijelaskan dalam pasal KUH Perdata, pada dasarnya setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan, jika ia oleh undang-undang tidak dinyatakan tak cakap. Dalam pasal 1330 KUH Perdata, orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah:

- 1) Orang yang belum dewasa
- 2) Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan

²¹ *Ibid*, h. 59

²² Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama, 2010), h. 154.

- 3) Orang-orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.²³
- c. Suatu hal tertentu (*mahal Al-aqd/ Al-ma'qud alaih*); Suatu hal tertentu maksudnya mengenai hak-hak dan kewajiban para pihak yang harus dapat ditentukan secara jelas dalam perjanjian yang bersangkutan, misalnya: dalam perjanjian pembiayaan harus dicantumkan secara jelas mengenai hal-hal sebagai berikut:
- 1) Maksimum pembiayaan yang diberikan (plafon pembiayaan).
 - 2) Tujuan pemberian pembiayaan.
 - 3) Tanggal jatuh tempo pembiayaan.
 - 4) Kewajiban nasabah penerima fasilitas untuk melunasi utang pokok, imbalan, dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pembiayaan yang diberikan bank ataupun koperasi.
- d. Suatu sebab yang halal (*maudhu' al-aqd*)

Suatu sebab yang halal maksudnya apa yang menjadi tujuan bersama atau apa yang dikerjakan para pihak yang mengadakan perjanjian tersebut bukan hal yang dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, dan tidak melanggar kesusilaan.²⁴

2.2.5 Jenis-jenis pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan yang sering digunakan dalam kegiatan penyaluran dana bank syariah secara umum adalah sebagai berikut:

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 260.

²⁴ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah...*, h. 159.

a. Pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah merupakan transaksi menjual barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²⁵ Pada perjanjian murabahah ini, Bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan nasabah dengan membeli barang tersebut ke pemasok dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah atau markup.²⁶

b. Pembiayaan *istisna'*

Pembiayaan yang disediakan bank mulai dari proses produksi sampai menghasilkan barang jadi. Melalui fasilitas ini bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati kedua belah pihak dan dengan pembayaran dimuka secara bertahap. Dengan demikian kewajiban dan tanggung jawab pengusaha adalah keberhasilan proses produksi tersebut sampai menghasilkan barang jadi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah diperjanjikan.²⁷ Skim *istisna'* umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.²⁸

c. Pembiayaan *qard*

Qard merupakan pinjaman kebajikan atau lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (yaitu barang yang dapat diperkirakan

²⁵ Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Karya Unipress, 2002), h. 66.

²⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), h. 27.

²⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori Kekuasaan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 164.

²⁸ Syarifudin Arif Marah Manunggal, *Pengantar Manajemen Keuangan Syariah*, (Tulungagung: STAIN Tulungagung Press, 2011), h. 159.

dan diganti sesuai dengan berat, ukuran, dan jumlahnya). Kata *qard* ini kemudian diadopsi menjadi *credo* (romawi), *credit* (inggris), dan kredit (Indonesia). Objek pinjaman *qard* biasanya adalah uang atau alat tukar lainnya, yang merupakan transaksi pinjaman murni tanpa bunga ketika pinjaman mendapatkan uang tunai dari pemilik dana (dalam hal ini Bank) dan hanya wajib mengembalikan pokok hutang pada waktu tertentu dimasa yang akan datang.

Peminjam atas prakarsa sendiri dapat mengembalikan lebih banyak sebagai ucapan terimakasih. Ulama-ulama tertentu memperbolehkan pemberi pinjaman untuk membebani biaya jasa pengadaan pinjaman. Biaya jasa ini bukan merupakan keuntungan, tetapi merupakan biaya aktual yang dikeluarkan oleh pemberi pinjaman, seperti biaya sewa gedung, gaji pegawai dan peralatan kantor. Hukum Islam memperbolehkan pemberi pinjaman untuk meminta kepada peminjam untuk membayar biaya-biaya operasi diluar pinjaman-pinjaman pokok, tetapi agar biaya ini tidak menjadi bunga terselubung komisi atau biaya ini tidak boleh dibuat prosposional terhadap jumlah pinjaman. Biaya jasa ini pada umumnya tidak boleh lebih dari 2,5% dan selama ini berkisar antara 1-2%. Dalam aplikasinya pada perbankan Islam, *qard* biasa digunakan untuk menyediakan dana talangan kepada nasabah prima dan untuk menyumbang sektor usaha kecil atau mikro atau bisa juga membantu sektor sosial.²⁹

d. Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah atau Bank Muamalah untuk membiayai suatu proyek bersama

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori Kekuasaan Praktik...*, h. 120.

antara nasabah dengan Bank. Nasabah dapat mengajukan proposal kepada Bank Syariah untuk mendanai suatu proyek atau usaha tertentu dan kemudian akan disepakati berapa modal dari bank dan berapa modal dari nasabah serta akan ditentukan bagi hasilnya bagi masing-masing pihak berdasarkan persentase pendapatan atau keuntungan bersih dari proyek usaha tersebut sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu, musyarakah adalah perjanjian atau akad antara dua pihak atau lebih dalam suatu usaha tertentu, yaitu masing-masing pihak akan memberikan kontribusi dengan kesepakatan bila terjadi keuntungan. Namun bila terjadi kerugian maka masing-masing pihak mendapat margin dalam bentuk menanggung resiko.³⁰

Pembagian laba atau resiko antar mitra harus berupa persentase, bukan suatu jumlah tertentu. Menurut kalangan madzab Hanafi dan Hanbali, persentase tersebut harus ditentukan secara jelas dalam kontrak. Menentukan suatu jumlah tetap bagi seorang mitra tidak diperbolehkan lantaran total laba yang akan diperoleh barangkali tidak akan melebihi jumlah yang telah ditetapkan, dalam kasus seperti itu mitra lainya bisa tidak memperoleh bagian dari laba tersebut.³¹

e. Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan ini merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil ketika Bank sebagai pemilik dana atau modal yang biasa disebut shahibul maal sebagai penyedia modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola yang biasa disebut dengan mudharib untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan

³⁰ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 34.

³¹ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 92-93.

yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya. Pengelola tidak ikut menyertakan modal, tetapi menyertakan tenaga dan keahliannya, dan juga tidak meminta gaji atau upah dalam menjalankan usahanya. Pemilik dana hanya menyediakan modal dan tidak dibenarkan untuk ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya. Kesiapan pemilik dana untuk memegang resiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan.³²

Mudharabah dibagi menjadi dua yakni *mudharabah mutlaqah* yaitu perjanjian kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang tidak dibatasi dengan spesifikasi usaha, tempat dan waktu selagi dalam batas-batas yang dibenarkan oleh hukum syara'. Dan yang kedua adalah *mudharabah muqayadah* yaitu usaha kerja sama yang dalam perjanjiannya akan dibatasi sesuai dengan kehendak shahibul maal, selama sesuai dengan bentuk-bentuk yang dihalalkan oleh Syariah.³³

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori Kekuasaan Praktik...*, h. 128.

³³ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah...*, h. 36.

2.2.3 Tujuan Pembiayaan

Tujuan memberikan pembiayaan, diantaranya:³⁴

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektorsektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.³⁵

³⁴ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), h. 681.

³⁵ *Ibid*, h. 182.

Selain dari tujuan di atas, dalam praktiknya tujuan pemberian suatu pembiayaan sebagai berikut:

a. Mencari keuntungan

Tujuan utama pemberian pembiayaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil dari keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bagi hasil yang diterima sebagai balas jasa dan biaya administrasi.

b. Membantu usaha nasabah

Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana untuk mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik nasabah maupun lembaga pemberi pembiayaan sama-sama diuntungkan.

c. Membantu pemerintah

Secara garis besar keuntungan bagi pemerintah adalah dalam penerimaan pajak, membuka kesempatan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa, dan menghemat serta meningkatkan devisa negara.³⁶

2.2.3 Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:³⁷

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya dalam bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

³⁶ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), h. 105-106.

³⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 304-305.

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan utility dari padi menjadi beras.
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.³⁸

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusahanya menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, giro, *wesel*, *promes*, dan sebagainya. Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku *money creator*. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi; penukaran uang kartal dengan uang giral, maka ada juga *exchange of claim*, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.³⁹

³⁸ *Ibid*, h. 306.

³⁹ *Ibid*, h. 307.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitas prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.⁴⁰ Peningkatan usahanya berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung secara terus- menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Disamping itu, dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun kesektor-sektor lain yang lebih berguna.

g. Sebagai alat hubungan ekonomi

Internasional Bank sebagai lembaga pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tetapi juga diluar negeri. Negara-negara kaya atau yang kuat

⁴⁰ *Ibid*, h. 308.

ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau sedang membangun melalui kredit (*G to G, Government to Government*).⁴¹

2.2.6 Ketentuan pembiayaan dari koperasi primer kepada usaha mikro dan kecil

- a. Pembiayaan diberikan atas dasar analisa kelayakan usaha.
- b. Jenis pembiayaan mudharabah dan atau murabahah untuk usaha produktif.
- c. Plafond pembiayaan maksimal Rp. 5.000.000,- per usaha mikro dan Rp. 50.000.000,- per Usaha Kecil.
- d. Jangka waktu pembiayaan paling lama 3 (tiga) tahun.
- e. Tingkat bagi hasil/margin pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil (*end user*/penerima akhir), sesuai dengan tarif yang disetujui oleh Menteri Keuangan.
- f. Jadwal pembayaran angsuran pokok dan bagi hasil/margin pembiayaan kepada KJKS/UJKS-Koperasi Primer dibayarkan sesuai kesepakatan sampai dengan pelunasan pembiayaan.
- g. Perjanjian pembiayaan dan jaminan dibuat sesuai dengan ketentuan yang berlaku di KJKS/UJKS-Koperasi Primer.⁴²

⁴¹ *Ibid*, h. 308-309.

⁴²http://www.danabergulir.com/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=33 di akses pada tanggal 5 Juni 2020 pukul 15-30 WIB.

2.3 Konsep kesejahteraan

2.3.1 Konsep kesejahteraan masyarakat

Konsep kesejahteraan dapat dirumuskan sebagai padanan makna dari konsep martabat manusia yang dapat dilihat dari empat indikator yaitu:⁴³

- a. Rasa aman (*security*)
- b. Kesejahteraan (*welfare*)
- c. Kebebasan (*freedom*), dan
- d. Jati diri (*identity*).

Konsep kesejahteraan dari tiga aspek, dengan melihat pada:

- a. Tingkat perkembangan fisik (*somatic status*), seperti nutrisi, kesehatan, harapan hidup, dan sebagainya.
- b. Tingkat mentalnya, (*mental/educational status*) seperti pendidikan, pekerjaan, dan sebagainya.
- c. Integrasi dan kedudukan social (*social status*).

Salah satu konsep indikator sosial dalam mengukur tingkat kesejahteraan masyarakat atau keluarga ialah konsep yang diperkenalkan oleh *Overseas Development Council* yang dikenal dengan PQLI (*Physical Quality of Life Index*) atau indeks mutu hidup (Budiman, 1996). PQLI mencakup 3 komponen, yaitu:⁴⁴

- a. Rata-rata angka kematian bayi (*infant mortality rate*)
- b. Rata-rata harapan hidup pada bayi berumur satu tahun (*life expectancy at age one*), dan

⁴³ Ginanjar Kartasmita, *Pembangunan Untuk Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, (Jakarta: PT Pustaka Cidesindo, 199), h. 43.

⁴⁴ *Ibid*, h. 44.

- c. Tingkat kemampuan membaca dan menulis atau rata-rata persentase buta dan melek huruf.

Selanjutnya, konsep pengukuran kesejahteraan yang dikembangkan akhir-akhir ini ialah konsep *Human Development Index* atau HDI. Konsep HDI diperkenalkan dan dikembangkan sejak tahun 1985. Meskipun dari tahun ke tahun HDI mendapat penekanan yang berbeda, tetapi intinya HDI mengidentifikasi kemampuan dasar yang harus dimiliki setiap individu dalam masyarakat untuk dapat berpartisipasi di masyarakat. Kemampuan dasar tersebut antara lain menyangkut kemampuan untuk dapat mencapai hidup yang panjang dan sehat, kemampuan untuk mencapai ilmu pengetahuan, dan kemampuan untuk mendapatkan akses pada sumber-sumber yang diperlukan dalam rangka hidup yang layak. *Human Development Index* (HDI) ini mempunyai tiga komponen yang menunjukkan tingkat kesejahteraan (kemakmuran), yaitu:⁴⁵

- a. Angka harapan hidup pada saat lahir (*life expectancy at birth*), menyangkut kesehatan.
- b. Tingkat pendidikan (*educational attainment*), dan
- c. Tingkat pendapatan (*income*) atau kemampuan daya beli masyarakat.

Sedangkan Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional atau disingkat BKKBN mengkonsepkan perkembangan kesejahteraan masyarakat desa sebagai ukuran kesejahteraan keluarga/taraf hidup masyarakat, terdiri dari lima tingkat kesejahteraan, yaitu:⁴⁶

⁴⁵ *Ibid*, h. 45.

⁴⁶ Kuncoro, *Ekonomi Pembangunan, Teori, Masalah, dan Kebijakan*, (Jakarta: UPP STIM YKPN 2006), h. 168.

- a. Keluarga Prasejahtera, yaitu keluarga yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasar minimum seperti kebutuhan pangan, sandang, papan dan kesehatan.
- b. Keluarga Sejahtera I, yaitu keluarga yang telah dapat memenuhi kebutuhan dasar minimum, tetapi belum dapat memenuhi keseluruhan kebutuhan sosial psikologisnya seperti: pendidikan, interaksi dalam keluarga, interaksi dengan lingkungan tempat tinggal, dan transportasi.
- c. Keluarga Sejahtera II, yaitu keluarga yang disamping telah dapat memenuhi kebutuhan dasar minimal, juga kebutuhan sosial psikologisnya, tetapi belum dapat memenuhi kebutuhan berkembang/perkembangannya seperti menabung, memperoleh informasi, transportasi, dan sebagainya.
- d. Keluarga Sejahtera III, yaitu keluarga yang telah dapat memenuhi seluruh kebutuhan dasar minimal, kebutuhan sosial psikologis, dan kebutuhan perkembangan, namun belum dapat berpartisipasi maksimal terhadap masyarakat baik dalam bentuk sumbangan material, keuangan, ikut serta secara aktif dalam kegiatan sosial-kemasyarakatan, dan sebagainya.
- e. Keluarga Sejahtera III-Plus, yaitu keluarga yang telah dapat memenuhi seluruh kebutuhannya baik kebutuhan dasar minimal, kebutuhan sosial psikologis, maupun yang bersifat perkembangan serta telah dapat memberikan sumbangan nyata dan berkelanjutan, bagi masyarakat atau pembangunan.⁴⁷

⁴⁷ Edi Suharto, *Kebijakan Sosial Sebagai Kebijakan Publik*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 59.

2.3.2 Pengertian kesejahteraan ekonomi

Kesejahteraan ekonomi merupakan cabang ilmu ekonomi yang menggunakan teknik ekonomi mikro untuk menentukan secara serempak efisiensi alokasi dari ekonomi makro dan akibat distribusi pendapatan yang saling berhubungan.⁴⁸ Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan yang tidak terlepas dari pasar. Pada dasarnya kegiatan ekonomi lebih mementingkan sebuah keuntungan bagi pelaku ekonomi dari pasar tersebut. Sehingga sangat sulit dalam menemukan ekonomi yang dapat menyejahterakan, apabila dilihat dari mekanisme pasar yang ada. Keadaan pasar yang begitu kompetitif untuk mencari keuntungan, merupakan salah satu hal yang menjadi penghambat untuk menuju kesejahteraan.⁴⁹

Kompetitif dalam pasar merupakan hal yang sangat wajar, karena persaingan menjadi sesuatu yang wajib dalam mekanisme pasar. Ekonomi memiliki tugas untuk memberi prinsip yang rasional bagi bisnis sebagai kegiatan ekonomi, sehingga kegiatan ekonomi tersebut tidak hanya mengarah diri pada kebutuhan hidup manusia perorang dan jangka pendek, akan tetapi juga memberi surplus bagi kesejahteraan banyak orang dalam negara.⁵⁰

Dalam kegiatan pasar akan banyak mempengaruhi optimal atau tidaknya kegiatan ekonomi tersebut. Kompetisi dalam pasar juga bisa menimbulkan dampak negatif untuk terwujudnya ekonomi kesejahteraan. Dimana kompetisi pasar membuat konteks sosial yang harus diperhatikan dalam pencapaian ekonomi kesejahteraan menjadi lebih sulit tercapai. Maka, perlu adanya ilmu kesejahteraan ekonomi dalam membangun suatu kegiatan ekonomi yang dapat memberikan atau

⁴⁸ Lincoln Arsyad, *Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Gemapress, 1999), h. 23.

⁴⁹ Arsyad, *Ekonomi Pembangunan*, (Yogyakarta : STIE YKPN, 2010) h. 143.

⁵⁰ *Ibid*, h. 144.

menciptakan suatu kondisi yang sejahtera dalam skala bermasyarakat ataupun lingkungan keluarga.⁵¹

2.3.3 Jenis-jenis kesejahteraan ekonomi

Terdapat dua jenis kesejahteraan ekonomi, yaitu kesejahteraan ekonomi konvensional dan kesejahteraan ekonomi syariah.

a. Kesejahteraan ekonomi konvensional

Kesejahteraan ekonomi konvensional hanya menekankan pada kesejahteraan material, dengan mengabaikan kesejahteraan spiritual dan moral. Dimana kesejahteraan ekonomi konvensional menggunakan dua pendekatan dalam menentukan kesejahteraan ekonomi, yaitu pendekatan Neo-Klasik dan pendekatan ekonomi kesejahteraan yang baru (modern). Pendekatan Neo-Klasik berasumsi bahwa nilai guna merupakan kardinal dan konsumsi tambahan itu menyediakan peningkatan yang semakin kecil dalam nilai guna (*diminishing marginal utility*).⁵²

Pendekatan Neo-Klasik lebih lanjut berasumsi bahwa semua individu mempunyai fungsi nilai guna yang serupa, oleh karena itu hal tersebut mempunyai makna untuk membandingkan nilai guna individu dengan nilai guna milik orang lain. Oleh karena asumsi ini, hal tersebut memungkinkan untuk membangun suatu fungsi kesejahteraan sosial dengan hanya menjumlahkan seluruh fungsi nilai guna individu. Pendekatan modern perkembangan dari neo klasik dimana perpaduan antara kesejahteraan tidak dapat diukur hanya dengan materi namun non materi juga dipertimbangkan dalam menentukan sebuah kesejahteraan. Sebab

⁵¹ *Ibid*, h. 144-145.

⁵² Dominick Salvatone, *Teori Mikroekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 56.

kesejahteraan meliputi jasmani yang bersifat materil dan rohani yang bersifat non materil.⁵³

2.3.4 Kesejahteraan ekonomi syariah

Kesejahteraan ekonomi syariah bertujuan mencapai kesejahteraan manusia secara menyeluruh, yaitu kesejahteraan material, kesejahteraan spiritual dan moral. Konsep ekonomi kesejahteraan syariah bukan saja berdasarkan manifestasi nilai ekonomi, tetapi juga nilai moral dan spiritual, nilai sosial dan nilai politik Islami. Dalam pandangan syariah terdapat tiga segi sudut pandang dalam memahami kesejahteraan ekonomi yakni: Pertama, dilihat dari pengertiannya, sejahtera sebagaimana dikemukakan dalam Kamus Besar Indonesia adalah aman, sentosa, damai, makmur, dan selamat (terlepas) dari segala macam gangguan, kesukaran, dan sebagainya. Pengertian ini sejalan dengan pengertian “Islam” yang berarti selamat, sentosa, aman, dan damai. Dari pengertiannya ini dapat dipahami bahwa masalah kesejahteraan sosial sejalan dengan misi Islam itu sendiri. Misi inilah yang sekaligus menjadi misi kerasulan Nabi Muhammad Saw, sebagaimana dinyatakan dalam surat al-Anbiya’: 107 yang berbunyi:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ

Artinya:

“Dan Tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.”⁵⁴

Kedua, dilihat dari segi kandungannya, terlihat bahwa seluruh aspek ajaran Islam ternyata selalu terkait dengan masalah kesejahteraan sosial. Hubungan

⁵³ *Ibid*, h. 57.

⁵⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 432.

dengan Allah misalnya, harus dibarengi dengan hubungan dengan sesama manusia (*hablum minallah wa hablum minnan-nas*). Demikian pula anjuran beriman selalu diiringi dengan anjuran melakukan amal saleh, yang di dalamnya termasuk mewujudkan kesejahteraan sosial. Selanjutnya, ajaran Islam yang pokok (Rukun Islam), seperti mengucapkan dua kalimat syahadat, shalat, puasa, zakat, dan haji, sangat berkaitan dengan kesejahteraan sosial. Ketiga, upaya mewujudkan kesejahteraan sosial merupakan misi kekhalifahan yang dilakukan sejak Nabi Adam As.⁵⁵

Sebagian pakar, sebagaimana dikemukakan M. Quraish Shihab dalam bukunya Wawasan Al-Qur'an, menyatakan bahwa kesejahteraan sosial yang didambakan Al-Qur'an tercermin di Surga yang dihuni oleh Adam dan istrinya sesaat sebelum mereka turun melaksanakan tugas kekhalifahan di bumi.⁵⁶ Kesejahteraan sosial dalam Islam adalah pilar terpenting dalam keyakinan seorang muslim adalah kepercayaan bahwa manusia diciptakan oleh Allah SWT. Dalam surat Ar-Ra'd ayat 36 yang berbunyi:

وَالَّذِينَ آتَيْنَاهُمُ الْكِتَابَ يَفْرَحُونَ بِمَا أُنزِلَ إِلَيْكَ ^ط وَمِنَ الْأَحْزَابِ مَنْ يُنْكِرُ بَعْضَهُ ^ع قُلْ
 إِنَّمَا أُمِرْتُ أَنْ أَعْبُدَ اللَّهَ وَلَا أُشْرِكَ بِهِ ^ع إِلَيْهِ أَدْعُوا وَإِلَيْهِ مَعَابِدٌ ﴿٣٦﴾

Artinya:

“Orang-orang yang telah Kami berikan kitab kepada mereka bergembira dengan kitab yang diturunkan kepadamu, dan di antara golongan-golongan (Yahudi dan Nasrani) yang bersekutu, ada yang mengingkari sebahagiannya. Katakanlah “Sesungguhnya aku hanya diperintah untuk menyembah Allah dan

⁵⁵ Pusat Kajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Perss, 2009), h. 59.

⁵⁶ Ikhwan Abidin Basri, *Islam dan Pembangunan Ekonomi*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), h. 85-87.

tidak mempersekutukan sesuatupun dengan Dia. hanya kepada-Nya aku seru (manusia) dan hanya kepada-Nya aku kembali.”⁵⁷

Dan dalam Surat Al-Luqman ayat 32 yaitu:

وَإِذَا غَشِيَهُمْ مَوَّجٌ كَالظُّلَلِ دَعَوْا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ فَلَمَّا نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُّقْتَصِدٌ وَمَا يَجْحَدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلُّ خَتَّارٍ كَفُورٍ ﴿٣٢﴾

Artinya:

“Dan apabila mereka dilamun ombak yang besar seperti gunung, mereka menyeru Allah dengan memurnikan ketaatan kepada-Nya Maka tatkala Allah menyelamatkan mereka sampai di daratan, lalu sebagian mereka tetap menempuh jalan yang lurus. dan tidak ada yang mengingkari ayat- ayat Kami selain orang-orang yang tidak setia lagi ingkar.”⁵⁸

Ini merupakan dasar bagi piagam kebebasan sosial Islam dari segala bentuk perbudakan. Menyangkut hal ini, Al-Qur’an dengan tegas menyatakan bahwa tujuan utama dari misi kenabian Muhammad SAW, adalah melepaskan manusia dari beban dan rantai yang membelenggunya.⁵⁹ Islam mengakui pandangan universal bahwa kebebasan individu merupakan bagian dari kesejahteraan yang sangat tinggi. Menyangkut masalah kesejahteraan individu dalam kaitannya dengan masyarakat.

Islam mengakui pandangan universal bahwa kebebasan individu merupakan bagian dari kesejahteraan yang sangat tinggi. Menyangkut masalah kesejahteraan individu dalam kaitannya dengan masyarakat.

⁵⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya...*, h. 533.

⁵⁸ *Ibid*, h. 374.

⁵⁹ *Ibid*, h. 89.

2.3.5 Konsep kesejahteraan ekonomi dalam pandangan Islam

Ekonomi Islam yang merupakan salah satu bagian dari syariat Islam, tujuannya tentu tidak lepas dari tujuan utama syariat Islam. Tujuan utama ekonomi Islam adalah merealisasikan tujuan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat (falah), serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayah al-tayyibah*).⁶⁰ Ini merupakan definisi kesejahteraan dalam pandangan Islam, yang tentu saja berbeda secara mendasar dengan pengertian kesejahteraan dalam ekonomi konvensional yang sekuler dan materialistik.

Secara terperinci, tujuan ekonomi Islam dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Kesejahteraan ekonomi adalah tujuan ekonomi yang terpenting. Kesejahteraan ini mencakup kesejahteraan individu, masyarakat dan negara.
- b. Tercukupinya kebutuhan dasar manusia, meliputi makan, minum, pakaian, tempat tinggal, kesehatan, pendidikan, keamanan serta system negara yang menjamin terlaksananya kecukupan kebutuhan dasar secara adil dibidang ekonomi.⁶¹
- c. Penggunaan sumber daya secara optimal, efisien, efektif, hemat dan tidak mubazir.
- d. Distribusi harta, kekayaan, pendapatan dan hasil pembangunan secara adil dan merata.
- e. Menjamin kebebasan individu.

⁶⁰ M. B. Hendrie Anto, *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), h. 7.

⁶¹ Warkum Sumito, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), h. 17.

- f. Kesamaan hak dan peluang.
- g. Kerjasama dan keadilan.

Chapra ingin menegaskan (dengan membuat pemaparan cukup komprehensif terutama atas dasar dan dengan landasan filosofis dan teoritis), bahwa umat Islam tidak perlu berpaling ke Timur atau ke Barat dalam mewujudkan kesejahteraan, khususnya dalam bidang ekonomi tetapi berpaling pada Islam. Dia mengamati bahwa banyak negara-negara Islam atau yang berpenduduk mayoritas Islam telah mengambil pendekatan pembangunan ekonomi dari Barat dan Timur, dengan menerapkan system kapitalis, sosialis atau negara kesejahteraan.

Chapra menekankan bahwa selama negara-negara Muslim terus menggunakan strategi kapitalis dan sosialis, mereka tidak akan mampu, berbuat melebihi negara-negara kapitalis dan sosialis, mencegah penggunaan sumber-sumber daya yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan dengan demikian akan ditekan secara otomatis, menjadikannya sulit untuk merealisasikan maqashid meskipun terjadi pertumbuhan kekayaan.⁶²

Sementara itu konsep negara sejahtera, yang mencoba menggabungkan mekanisme harga dengan sejumlah perangkat lainnya. Terutama pembiayaan kesejahteraan oleh negara untuk menjamin keadilan, pada mulanya menimbulkan sebuah euphoria⁶³ tetapi yang ternyata tidak. Penambahan pengeluaran untuk sektor publik tidak dibarengi dengan suatu pengurangan ganti rugi dalam klaim-klaim lain atas sumber-sumber, dengan defisit anggaran yang membengkak

⁶² Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), h. 3.

⁶³ Sebuah rasa bahwa masalah alokasi dan distribusi telah diatasi secara ideal

meskipun telah ditetapkan beban pajak yang berat. Keadaan itu menimbulkan pemakaian sumber-sumber daya semakin memburuk, meningkatkan ketidakseimbangan internal dan eksternal. Masalah kemiskinan dan ketercabutan tetap berlanjut dan bahkan semakin dalam. Kebutuhan-kebutuhan tetap tak terpenuhi. Ketidakadilan justru semakin bertambah. Problem yang dihadapi Negara Sejahtera adalah bagaimana menghapuskan ketidakseimbangan yang diciptakannya. Sistem ini tidak memiliki mekanisme filter yang disepakati selain harga untuk mengatur permintaan secara agregat, dunia hanya bersandar sepenuhnya kepada mekanisme pasar untuk menghapuskan ketidakseimbangan yang ada.⁶⁴

2.3.6 Indikator Kesejahteraan

Konsep kesejahteraan dapat dirumuskan sebagai padanan makna dari konsep martabat manusia yang dapat dilihat dari empat indikator yaitu:

- a. rasa aman (*security*)
- b. Kesejahteraan (*welfare*)
- c. Kebebasan (*freedom*)
- d. Jati diri (*Identity*)

Biro Pusat Statistik Indonesia⁶⁵ menerangkan bahwa guna melihat tingkat kesejahteraan rumah tangga suatu wilayah ada beberapa indikator yang dapat dijadikan ukuran, antara lain adalah:

- a. Tingkat pendapatan keluarga

⁶⁴ *Ibid*, h. 373-374.

⁶⁵ Dokumen Biro Pusat Statistik Indonesia tahun 2000.

- b. Komposisi pengeluaran rumah tangga dengan membandingkan pengeluaran untuk pangan dengan non-pangan
- c. Tingkat pendidikan keluarga
- d. Tingkat kesehatan keluarga
- e. Kondisi perumahan serta fasilitas yang dimiliki dalam rumah tangga

Kesejahteraan dapat diukur dari beberapa aspek kehidupan antara lain:⁶⁶

- a. Dengan melihat kualitas hidup dari segi materi, seperti kualitas rumah, bahan pangan dan sebagainya.
- b. Dengan melihat kualitas hidup dari segi fisik, seperti kesehatan tubuh, lingkungan alam, dan sebagainya.
- c. Dengan melihat kualitas hidup dari segi mental, seperti fasilitas pendidikan, lingkungan budaya, dan sebagainya.
- d. Dengan melihat kualitas hidup dari segi spiritual, seperti moral, etika, keserasian penyesuaian, dan sebagainya.

Dalam memahami realitas tingkat kesejahteraan, pada dasarnya terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya kesenjangan tingkat kesejahteraan antara lain:⁶⁷

- a. Sosial ekonomi rumah tangga atau masyarakat.
- b. Struktur kegiatan ekonomi sektoral yang menjadi dasar kegiatan produksi rumah tangga atau masyarakat.
- c. Potensi regional (sumberdaya alam, lingkungan dan infrastruktur) yang mempengaruhi perkembangan struktur kegiatan produksi.

h. 94. ⁶⁶ Bintarto, *Interaksi Desa-Kota dan Permasalahannya*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 1989),

⁶⁷ *Ibid*, 95-96.

- d. Kondisi kelembagaan yang membentuk jaringan kerja produksi dan pemasaran pada skala lokal, regional dan global.

Secara lebih spesifik bahwa fungsi kesejahteraan W (welfare) dengan persamaan sebagai berikut: $W = W(Y, I, P)$

Dimana Y adalah pendapatan perkapita, I adalah ketimpangan dan P adalah kemiskinan absolut. Ketiga variabel ini mempunyai signifikan yang berbeda, dan harus dipertimbangkan secara menyeluruh untuk menilai kesejahteraan negara berkembang. Berkaitan dengan fungsi persamaan kesejahteraan diatas, diasumsikan bahwa kesejahteraan sosial berhubungan positif dengan pendapatan perkapita, namun berhubungan negatif dengan kemiskinan.⁶⁸

⁶⁸ *Ibid*, h. 97.

BAB III

GAMBARAN UMUM UNIT LAYANAN MODAL MIKRO

(ULAMM) SYARIAH KOTA LANGSA

3.1 Sejarah Berdirinya

Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, termasuk terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya di masa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 Juni 1999, sebagai BUMN yang mengemban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKM, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.¹

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), selanjutnya disebut ‘PNM’, ‘Perseroan’ didirikan berdasarkan pada Peraturan Pemerintah RI No. 38/99 tanggal 29 Mei 1999 dan disahkan oleh Peraturan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Dalam peraturan ini, PNM mewakili komitmen Pemerintah untuk menumbuh kembangkan sektor Usaha

¹ Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Langsa, dikutip tanggal 16 Februari 2020, h. 3.

Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK).² Melalui upaya ini, kemampuan wirausaha dari segmen UMKMK sehingga dapat menciptakan nilai tambah yang akan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. PNM, sebagaimana dituangkan dalam SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, ditunjuk sebagai salah satu BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks KLBI yang sebelumnya dilakukan oleh Bank Indonesia. PNM didirikan dengan modal dasar sebesar Rp1,2 triliun dan dana ditempatkan dan disetor penuh sebesar Rp300 miliar. PNM pada tahun-tahun selanjutnya diarahkan untuk menyediakan layanan finansial dan non finansial.³

Layanan finansial di antaranya adalah memberikan solusi permodalan bagi sektor UMKM yang dihitung sesuai dengan kelayakan usaha dan prinsip ekonomi pasar. Dalam melayani nasabahnya, PNM menerapkan pendekatan yang berbeda dari layanan yang diberikan oleh perbankan. Selain solusi finansial, Perseroan melayani jasa manajemen, penyediaan capacity building bagi segmen koperasi simpan pinjam, BPR/S, maupun lembaga keuangan mikro/syariah lainnya di seluruh Indonesia.⁴

3.2 Visi dan Misi ULaMM Syariah

Sesuai dengan maksud dan tujuan dari pendirian PT Permodalan Nasional Madani (PNM), yaitu sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mendapat tugas membantu pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), baik melalui pembiayaan maupun pembinaan atau jasa manajemen.

² *Ibid.*

³ *Ibid*, h. 4.

⁴ *Ibid*, h. 4-5.

Pada bulan Agustus 2008, PNM telah meluncurkan program pembiayaan langsung yang disebut ULaMM, atau “Unit Layanan Modal Mikro”. ULaMM merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan untuk mengembangkan usahanya. Tugas utama PNM ULaMM adalah memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Adapun visi dan misi ULaMM adalah sebagai berikut:⁵

a. Visi

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlandaskan *Good Corporate Governance* (GCG).

b. Misi

- 1) Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
- 2) Meningkatkan akses pembiayaan UMKM kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja baik dalam mengembangkan UMKM.

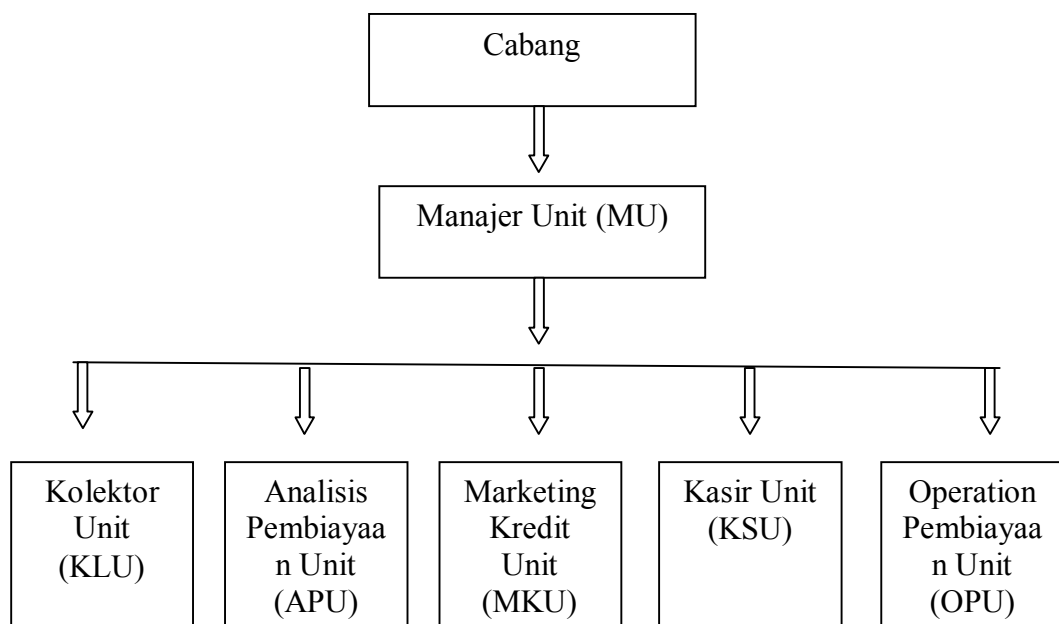
Untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan PNM mengembangkan budaya perusahaan yang memegang kuat komitmen pada:

- 1) Kualitas produk dan jasa.

⁵ http://pnm.co.id/about/visi_misi diakses pada 4 April 2020 pukul 16-00 Wib.

- 2) Perusahaan yang bersih, transparan dan profesional.
- 3) Suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan kompetensi SDM.⁶

3.3 Stuktur Organisasi ULaMM Syariah



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

- a. Manager Unit (MU)
 - 1) Memastikan kesiapan operasional kantor dan SDM.
 - 2) Memimpin briefing pagi dan memutuskan rencana kerja.
 - 3) Mengecek calon prospek nasabah baru dengan JFW dan via telepon.
 - 4) Melakukan kunjungan untuk memastikan untuk kebenaran dan kesesuaian permohonan pembiayaan.

⁶ *Ibid.*

- 5) Melakukan langkah-langkah penagihan yang tepat.
 - 6) Memastikan terpenuhinya dual-control dan seluruh ketentuan operasional.
 - 7) Memonitor aktivitas tim dan melaporkan kepada manajer klaster.
 - 8) Melakukan closing, evaluasi dan meeting akhir hari.⁷
- b. Kolektor Unit (KLU)
- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
 - 2) Merencanakan penagihan nasabah menunggak dan monitoring pasca pencairan.
 - 3) Melakukan monitoring pasca cair maksimal 30 hari.
 - 4) Penagihan sesuai prioritas penanganan.
 - 5) Koordinasi dengan MU dan RMK f.
 - 6) Menyerahkan hasil penagihan dan sisa BS.
 - 7) Melaporkan hasil dan tindak lanjut penagihan kepada RMK.
 - 8) Laporan dan meeting akhir hari.⁸
- c. Analisis Pembiayaan Unit (APU)
- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
 - 2) Memastikan kelengkapan dan keabsahan dokumen pengajuan pembiayaan.
 - 3) Melakukan pengecekan SID dan IDI.
 - 4) Melakukan survei usaha, tempat tinggal dan penilaian jaminan.
 - 5) Menganalisa dan memastikan kelayakan usulan pembiayaan.

⁷ Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Langsa, dikutip tanggal 16 Februari 2020, h. 11.

⁸ *Ibid*, h. 12.

- 6) Menyusun proposal pembiayaan dan MPPM.
- 7) Menyiapkan dokumen pengikatan dan pencairan.
- 8) Laporan dan meeting akhir hari.

d. *Marketing* Kredit Unit (MKU)

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Merencanakan kunjungan calon prospek dan nasabah.
- 3) Merencanakan kunjungan ke calon prospek nasabah baru.
- 4) Kunjungan tindakan lanju prospek.
- 5) Pembinaan nasabah lancer penagihan tunggakan 1-30 hari.
- 6) Melengkapi persyaratan dan analisa data.
- 7) Memastikan proses permohonan pembiayaan.
- 8) Laporan dan meeting akhir hari.⁹

e. Kasir Unit (KSU)

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Melakukan *cash-count* pagi dan pengecekan saldo rekening unit.
- 3) Melaksanakan penerimaan, pengeluaran dana operasional dan pembiayaan.
- 4) Mengadministrasikan dokumen keuangan dan bukti-setor.
- 5) Melakukan penagihan (melalui telepon) kewajiban nasabah H-7.
- 6) Melakukan *cash-count* siang hari sebelum ke bank dan sore hari.
- 7) Melakukan aktifitas *daily closing*.
- 8) Laporan dan meeting akhir hari.

⁹ *Ibid.*

f. *Operation* Pembiayaan Unit (OPU)

- 1) *Briefing* pagi dengan kesiapan perangkat kerja.
- 2) Melakukan buka tutup brankas, serah terima kas-kecil dan dokumen titipan.
- 3) Mengecek kelengkapan dokumen sebelum pengikatan dan pencairan.
- 4) Mengelola dokumen pembiayaan, jaminan dan operasional.
- 5) Melaporkan dokumen pembiayaan dalam proses dan tindaklanjutnya kepada MU.
- 6) Melakukan verifikasi seluruh laporan aktivitas operasional.
- 7) Membantu MU dalam pemeliharaan inventaris kantor.
- 8) Laporan dan meeting akhir hari.¹⁰

3.4 Pedoman Tata Kelola PNM ULaMM Syariah

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

¹⁰ *Ibid*, h. 13.

terhadap pihak-pihak lain selain pemegang saham, misalnya karyawan atau lingkungan.¹¹

3.5 Pedoman Perilaku PNM ULaMM Syariah

ULaMM Syariah menyadari arti penting implementasi prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik atau *Good Corporate Governance* (GCG) sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kepercayaan pemegang saham dan pemangku kepentingan. Pengelolaan ULaMM Syariah selain harus mengikuti peraturan dan perundang-undangan yang berlaku juga harus menjunjung tinggi norma-norma perilaku dan nilai etika berbisnis untuk meningkatkan reputasi dan citra Perusahaan.¹²

Pedoman perilaku (*Code of Conduct*) adalah sekumpulan etika berperilaku Insan ULaMM Syariah yang disusun untuk mempengaruhi, membentuk, mengatur dan melakukan kesesuaian perilaku, sehingga tercapai output yang konsisten dan sesuai dengan nilai budaya perusahaan dalam mencapai visi dan misinya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu komitmen yang tinggi dari insan ULaMM Syariah yang dituangkan dalam buku pedoman perilaku (*Code of Conduct*). Dalam rangka menyesuaikan dengan dinamika bisnis ULaMM Syariah, maka dilakukan pembaharuan Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*), dengan memperhatikan peraturan dan ketentuan yang berlaku, Visi, Misi, Tujuan dan Nilai-nilai ULaMM Syariah.¹³

¹¹ *Ibid*, h. 14.

¹² *Ibid*, h. 21.

¹³ *Ibid*.

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Praktik Pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Langsa

ULaMM Syariah merupakan salah satu unit bisnis PT. PNM (Persero) yang beroperasi berdasarkan prinsip Islam yang tidak terlepas dari persaingan-persaingan berbagai lembaga pembiayaan yang ada dan juga bank umum konvensional maupun Syariah. Produk pembiayaan merupakan produk pendapatan utama bagi ULaMM Syariah.

Pembiayaan yang direalisasikan ULaMM Syariah adalah pembiayaan *murabahah*, karena pembiayaan ini memiliki resiko yang kecil dibandingkan pembiayaan *mudhrabah*. Dalam pembiayaan *murabahah* sangat dipengaruhi oleh karakter nasabah dan keuntungan yang belum pasti diperoleh ULaMM Syariah.¹

Kelebihan dari pembiayaan *murabahah* yang ada di ULaMM 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.² Marginnya pun bersaing dengan lembaga pembiayaan lain. Oleh karena itu, ULaMM Syariah mempunyai beberapa strategi dalam menangani pembiayaan *murabahah* kepada nasabah. Strategi pembiayaan merupakan alat untuk mencapai perubahan dalam kaitanya dengan

¹ M. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Manajemen Strategi Perspektif Syariah*, (Jakarta: Kairul Bayan, 2003), h. 27.

² *Ibid*, h. 28.

tujuan jangka panjang, jangka pendek atau program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya, guna membantu para nasabah mengembangkan usahanya.³

Sebagaimana hasil wawancara bersama Ibu Syahrina selaku Analisis Pembiayaan Unit (APU) mengatakan bahwa salah satu langkah yang dilakukan oleh ULaMM Syariah adalah sebagai berikut:

Produk pembiayaan yang paling menonjol dan yang ada saat ini adalah pembiayaan *murabahah* yang di kenal dengan sebutan Mandani Mikro *Murabahah*. Produk ini direlisasikan dalam bentuk pembelian barang-barang yang diperlukan untuk usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah dan usaha yang diberikan pembiayaan adalah usaha produktif yang telah berjalan minimal 1 (satu) tahun, bukan usaha yang baru atau yang akan berjalan. Hal ini dikarenakan pihak ULaMM Syariah akan melihat seberapa besar tingkat kemampuan membayar nasabah dengan laba usaha yang didapatkan.⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas menjelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* ialah produk yang paling menonjol di ULaMM Syariah ditujukan untuk usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah. Adapun usaha yang diberikan pembiayaan adalah usaha produktif yang telah berjalan minimal 1 (satu) tahun, karena ULaMM Syariah melihat dari segi kemampuan nasabah untuk membayar dari keuntungan usaha yang sedang dijalankan.

Pembiayaan ULaMM Syariah di Kota Langsa merupakan suatu tindakan awal untuk melakukan atau menentukan kiat ULaMM syariah dalam usaha menempatkan ULaMM Syariah pada posisi yang mampu bersaing dengan perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Secara umum tenaga kerja dalam sebuah lembaga dapat dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang juga dipengaruhi oleh *marketing mix* yaitu produk, harga, distribusi dan promosi yang semuanya

³ *Ibid*, h. 29.

⁴ Syahrina, Analisis Pembiayaan Unit (APU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 27 Mei 2020.

merupakan faktor internal dari lembaga tersebut. Kekuatan dan kelemahan ini dilakukan secara simultan sehingga akan terbentuk suatu gambaran pemikiran atau evaluasi terperinci terhadap segala aspek operasional lembaga.⁵

Selanjutnya keterangan dengan Ibu Khairul Nisak sebagai Operator Pembiayaan Unit, memberi keterangan sebagai berikut:

Kekuatan ULaMM Syariah Kota Langsa terletak pada kepemilikan lembaga yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dengan kepemilikan modal yang besar dan manajemen yang selalu terkontrol baik oleh pusat, cabang maupun pengawasan internal dan external seperti KPK. Bentuk pembiayaan yang menganut sistem Syariah yang sesuai dengan karakteristik masyarakat Aceh. Sistem kerja yang disiplin dan penggunaan teknologi internet yang langsung terhubung dengan kantor pusat sehingga memudahkan dalam pengawasan baik secara sistem maupun kesalahan yang terjadi oleh tenaga kerja sehingga dapat segera diperbaiki khususnya sistem akuntansi.⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Kharul Nisak, bahwa kekuatan ULaMM Syariah berada di bawah kepemilikan BUMN, Sistem kerja yang disiplin dan penggunaan teknologi internet yang langsung terhubung dengan kantor pusat sangat memudahkan dalam pengawasan maka kesalahan yang terjadi oleh tenaga kerja sehingga dapat segera diperbaiki.

Selanjutnya Ibu Khairul Nisak menuturkan bahwa:

Kelemahan ULaMM Syariah Kota Langsa terletak pada tenaga pemasaran yang dimiliki sangat terbatas, sehingga proses penyebaran informasi dan prospek pasar sasaran terbatas. Kemudian perbedaan margin dengan kompetitor yang signifikan merupakan kendala paling besar dalam penjualan produk bagi calon nasabah. Bertambahnya kompetitor pembiayaan untuk usaha mikro dengan tingkat margin yang lebih kecil

⁵ Suhardjono, *Manajemen Perkreditasi: Usaha Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta: AMP YKPN, 2003), h. 34.

⁶ Khairul Nisak, Operator Pembiayaan Unit (OPU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 28 Mei 2020.

memerlukan suatu kebijakan dari pusat untuk dapat menyaingi kompetitor yang semakin banyak.⁷

Pelaksanaan ULaMM Syariah Kota Langsa juga memiliki kelemahan, diantaranya proses penyebaran informasi dan prospek pasar sasaran terbatas karena tenaga pemasaran yang dimiliki terbatas. Dan kompetitor pembiayaan terus bertambah untuk usaha mikro dengan tingkat margin yang lebih kecil sehingga memerlukan kebijakan dari pusat agar dapat bersaing kompetitor yang semakin hari semakin banyak.

Selanjutnya keterangan dari Ibu Hanifah (Kasir Unit di ULaMM Syariah Kota Langsa):

Pelayanan terhadap masyarakat yang baik dan pemberian solusi bagi calon nasabah maupun nasabah yang mengalami kendala dalam pengurusan administrasi dalam pengurusan untuk memperoleh modal usaha di ULaMM Syariah Kota Langsa serta pelayanan jemput angsuran bagi nasabah yang ingin angsurannya dijemput di tempat usaha sehingga nasabah tidak terganggu dengan aktifitas usaha. ULaMM Syariah Kota Langsa juga menjalin hubungan baik dengan nasabah dan calon nasabah sehingga terbentuk suatu hubungan emosional yang bersifat kekeluargaan sehingga nasabah merasa memiliki terhadap lembaga dan terbentuk suatu loyalitas terhadap ULaMM Syariah Kota Langsa.⁸

Dari keterangan diatas penulis menyimpulkan bahwa ULaMM Syariah Kota Langsa memberikan pelayanan terhadap masyarakat dengan baik serta memberikan solusi bagi calon nasabahnya yang mengalami kendala, misalnya kendala dalam pengurusan administrasi. ULaMM Syariah Kota Langsa menjalin hubungan baik dengan nasabah maupun calon nasabahnya, agar terbentuk hubungan baik yang bersifat kekeluargaan.

⁷ Khairul Nisak, Operator Pembiayaan Unit (OPU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 28 Mei 2020.

⁸ Ibu Hanifah, Kasir Unit (KSU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 2 Juni 2020.

Mengenai promosi dilakukan dengan gencar yaitu, penyebaran brosur dan kartu nama serta periklanan di koran dan spanduk hingga ke pelosok desa sehingga nasabah mengetahui produk yang dimiliki dan tawarkan kepada calon nasabah. Pasar potensial adalah sejumlah konsumen yang mempunyai minat tertentu terhadap tawaran suatu produk yang mempunyai potensial melakukan pembelian.⁹ Adapun beberapa target pasar sasaran ULaMM Syariah yaitu:

- a. Para pengusaha yang memiliki bisnis dibagian perdagangan, industri, jasa dan lain-lain dengan tingkat perputaran modal harian.
- b. Para pengusaha baru yang belum memiliki akses ke perbankan.
- c. Para pengusaha yang memiliki jaminan tanah tetapi belum mempunyai sertifikat hak milik akan dibantu dalam pengurusannya. Didalam menjual produk, haruslah diperhatikan pasar potensial. Untuk menciptakan pasar potensial, maka perusahaan harus melakukan survey pasar potensial. Perusahaan harus memberi rangsangan seperti melakukan prospek pasar, menyebarkan brosur, membuat iklan di media cetak maupun elektronik serta penyebaran informasi melalui kerabat tentang produk yang ditawarkan perusahaan dengan tujuan untuk mencari nasabah yang akan berminat untuk meminjam modal.¹⁰

Kemudian praktik pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa yaitu meningkatkan nasabah pada ULaMM Syariah Kota Langsa dapatlah dilihat dari penerapan kebijakan bauran pemasaran yaitu produk, harga, saluran distribusi promosi yang

⁹ I.G Rai Widjaja, *Hukum Perusahaan*, (Jakarta: KBI, 2000), h. 58.

¹⁰ Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Yogyakarta: STE, 2002), h. 221.

digunakan sehingga tujuan dan sasaran dapat tercapai. Bauran pemasaran ULaMM Syariah Kota Langsa terbukti telah mampu menarik minat nasabah untuk menjadi nasabah kredit modal usaha. Bauran pemasaran jasa keuangan ULaMM Syariah Kota Langsa meliputi:¹¹

1. Produk fasilitas yang disediakan oleh ULaMM Syariah Kota Langsa diantaranya memberi kredit modal usaha bagi masyarakat, selain jasa manajemen dan penempatan modal pada lembaga keuangan seperti koperasi, BPR dan *Baitul Qirad* oleh induk ULaMM sendiri yaitu PT. PNM (persero).
2. Harga dalam menerapkan kiat harga pada produk yang ditawarkan, ULaMM syariah Kota Langsa menerapkan tingkat margin yang kompetitif dimana dalam penerapannya tetap mengikuti tingkat suku bunga BI dan tingkat bunga dari lembaga keuangan lain dan perbankan.
3. Distribusi kiat yang digunakan dalam distribusi suatu produk bertujuan untuk mempermudah para nasabah untuk mendapatkan jasa pembiayaan modal usaha. Pelayanan langsung dan pemberian solusi bagi calon nasabah yang mengalami kendala dalam pemenuhan dokumen dan pembuatan sertifikat hak milik agar dapat memenuhi persyaratan dalam pengurusan modal usaha. Dalam pemenuhan dokumen, ULaMM Syariah Kota Langsa tidak sulit dan berusaha mencarikan solusi bagi yang mengalami kendala dalam pengurusannya.

¹¹ Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Kota Langsa Tahun 2020.

4. Promosi pelaksanaan program promosi ULaMM Syariah Kota Langsa meliputi:
- a. Menyebarkan brosur dengan memberikan informasi yang singkat dan jelas dan mudah dimengerti oleh para calon nasabah.
 - b. Mengiklankan di media massa untuk pengenalan pasar yang lebih luas.
 - c. Mencarikan solusi dan menjaga hubungan baik bagi calon nasabah dengan kendala-kendala yang dihadapi dalam pengurusan modal usaha.
 - d. Menjemput angsuran baik bulanan, mingguan bahkan harian bagi nasabah untuk memberikan kemudahan dalam memaksimalkan pelayanan.
 - e. Menginformasikan melalui nasabah yang sudah meminjam untuk direkomendasikan kawan atau rekan kerja untuk calon nasabah baru yang mempunyai usaha.
 - f. Untuk menghadapi persaingan dengan perbankan dan lembaga keuangan lain dalam menjaring calon nasabah.¹²

Begitu pula hasil wawancara dengan Ibu Khairul Nisak sebagai Operator

Pembiayaan Unit yaitu:

Bentuk pengembangan dan pengenalan produk untuk merealisasikan tujuan yang ingin dicapai melalui kegiatan promosi ini maka ULaMM Syariah Kota Langsa dalam menerapkan strategi promosinya sedemikian rupa tidak lain untuk mengkomunikasikan semua produk dan jasa kepada calon nasabah menjabarkan dalam berbagai sasaran promosi yang strategi yaitu; Penjualan jasa secara langsung. Strategi ini merupakan strategi yang sangat efektif diterapkan oleh ULaMM Syariah Kota Langsa karena dengan komunikasi langsung antara karyawan ULaMM Syariah Kota Langsa dengan nasabah sehingga dapat membantu pemahaman nasabah tentang produk dan prosedur di ULaMM Syariah Kota Langsa untuk

¹² Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Kota Langsa Tahun 2020.

memperoleh pinjaman modal usaha, serta dapat mengetahui secara langsung kendala dan kemampuan calon nasabah dalam hal mengangsur kembali. Sehubungan dengan hal tersebut diatas, usaha-usaha yang dilakukan oleh marketing ULaMM Syariah Kota Langsa adalah berusaha meyakinkan calon nasabah dan membina hubungan baik serta mencarikan solusi jika mengalami kendala dalam hal pemenuhan dokumen pengurusan modal usaha.¹³

Periklanan dan brosur ULaMM Syariah Kota Langsa dalam usahanya menjangkau dan menguasai pasar menggunakan periklanan publik seperti koran lokal, spanduk, brosur dan kartu nama. Pemberian informasi melalui kerabat dan rekomendasi dari lembaga keuangan lain dan perbankan juga merupakan usaha promosi ULaMM Syariah Kota Langsa dalam menjaring calon nasabah. Rekomendasi dari nasabah yang telah meminjam juga sangat efektif dalam menjaring calon nasabah. Kemudian strategi publisitas dilakukan oleh PNM dalam hal publisitas bagi PNM sendiri dan juga ULaMM Syariah dengan menjadi sponsor pada acara-acara sosial seperti khitanan massal dan pengobatan massa yang dilakukan secara berkala. Strategi promosi melalui nasabah *existing* dilakukan oleh ULaMM Syariah untuk mendapatkan calon nasabah yang bagus dan berkarakter yang baik dari nasabah yang telah meminjam dengan asumsi dari segi karakter dan kemampuan usaha sudah sedikit banyak mendapat rekomendasi bagus dari nasabah yang telah meminjam.¹⁴

Dari hasil wawancara Ibu Khairul Nisak penulis menyimpulkan bahwa ULaMM Syariah mengkomunikasikan semua produk dan jasa kepada calon nasabah di berbagai sasaran promosi. Salah satunya penjualan jasa secara langsung yang sangat efektif diterapkan oleh ULaMM Syariah karena dengan komunikasi langsung antara karyawan ULaMM Syariah dengan nasabah sehingga nasabah memahami tentang produk dan prosedur di ULaMM Syariah. Jika nasabah memiliki kendala, maka usaha-usaha yang dilakukan oleh marketing ULaMM Syariah Kota Langsa adalah berusaha meyakinkan calon nasabah, membina hubungan baik, serta mencarikan solusi bagi nasabah.

¹³ Khairul Nisak, Operator Pembiayaan Unit (OPU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 28 Mei 2020.

¹⁴ *Ibid.*

4.2 Peran Pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Langsa

ULaMM Syariah dalam melakukan pemberdayaan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat tidak hanya memberikan jasa pembiayaan, ULaMM Syariah juga memberikan jasa manajemen atau *capacity building* kepada masyarakat. Melalui Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ULaMM Syariah terus memberikan pelatihan dan pendampingan usaha kepada nasabah.¹⁵ Hal ini juga disampaikan oleh beliau Bapak Muhammad Zam-zammi selaku Marketing Kredit Unit (MKU) menjelaskan tentang peran ULaMM yang membantu kesejahteraan masyarakat Kota Langsa:

Nasabah yang mengajukan pinjaman di ULaMM Syariah mulai dari 1jt hingga 200jt pada tahun 2019-2020. Progam layanan ULaMM merupakan terobosan inovatif di tengah pengentasan kemiskinan lewat penyaluran pembiayaannya kepada perorangan atau individu maupun dalam bentuk Badan Usaha (PT, CV, Firma, Koperasi dan lainnya). Sebab sangat jarang lembaga keuangan yang memberikan pinjaman sekaligus pelatihan. Dengan begitu dapat memberi harapan kepada pelaku UMKM di Kota Langsa untuk lebih berkembang dan sejahtera. Selain itu pinjaman ini termasuk memiliki bunga rendah, sehingga cicilan perbulan sangat ringan dan syarat tidak berbeli-belit dan prosedur yang sangat jelas. Jadi, setelah memberikan pembiayaan kepada nasabah ULaMM Syariah tidak kemudian dilepaskan begitu saja, akan tetapi ULaMM Syariah melakukan pembinaan kepada para nasabah dengan memberikan pelatihan manajemen, konsultasi manajemen kepada mereka dengan adanya program Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang biasa dilakukan setiap enam bulan sekali dengan model seminar bersama para nasabah. Sedangkan untuk pembinaan berkala, biasanya ULaMM Syariah melakukan satu bulan sekali. Acara ini biasanya diisi dengan konsultasi untuk pengembangan produk nasabah kedepannya.¹⁶

¹⁵ Musa Asy'arie, *Islam, Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: LESFI, 1997), h. 141.

¹⁶ Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020.

Berdasarkan hasil wawancara diatas menjelaskan bahwa Bapak Muhammad Zam-zammi menerapkan strategi pembinaan nasabah.

Setelah memberikan permodalan kepada nasabah, nasabah tersebut tidak langsung dibiarkan begitu saja. Akan tetapi ULaMM Syariah memberikan pengarahan dan pendampingan atau pembinaan kepada mereka. Baik berupa Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan setiap enam bulan sekali jadi ada dua kali pelatihan yang dilakukan dalam jangka waktu satu tahun. Ada pula yang dilakukan setiap satu bulan sekali dengan diadakannya seminar-seminar kewirausahaan. Tidak berhenti disini saja, selain mengemban tugas menarik angsuran dari para nasabah, Kolektor Unit (KLU) juga akan menampung keluhan-keluhan dari para nasabah dan menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi dilapangan. Apabila dari pihak Kolektor Unit (KLU) tidak atau belum bisa mengatasi kendala tersebut, maka ULaMM Syariah akan melakukan musyawarah dengan para anggota untuk membahas bagaimana solusi yang akan diambil.¹⁷

Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ini merupakan program kemitraan yang dilakukan oleh pihak ULaMM Syariah nasabah di Kota Langsa dengan tujuan:

1. Pelaksanaan misi dan tujuan pendirian PNM (memberikan jasa pembiayaan dan non pembiayaan) khususnya kepada nasabah ULaMM.
2. Media komunikasi untuk ULaMM Syariah dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah.
3. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari ULaMM Syariah maupun dari sesama nasabah.
4. Integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM dan *capacity building*.

Ada dua jenis kegiatan utama yang dilakukan PKU dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat, yaitu pelatihan nasabah ULaMM

¹⁷ Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020.

Syariah dan pembinaan kluster.¹⁸ Bapak Muhammad Zam-zammi selaku Marketing Kredit Unit (MKU) menyampaikan bahwa:

Program kemitraan berupa Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan, juga berdampak pada semakin terjalin kedekatan ULaMM Syariah dengan para nasabah binaan. Sehingga transparansi para nasabah binaan akan tercipta. Hal ini sangat membantu ULaMM Syariah karena dengan adanya transparansi nasabah, maka ketika ada permasalahan baik sulitnya bahan baku, pemasaran, kurangnya pengetahuan manajemen atau yang lain, ULaMM Syariah bisa langsung menanggapi dengan memberikan arahan-arahan kepada para mitra binaan.¹⁹

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) berdampak pada terjalinnya kedekatan ULaMM Syariah dengan para nasabah binaan, sehingga menciptakan transparansi antara nasabah binaan. Sehingga dapat membantu ULaMM Syariah ketika ada permasalahan baik sulitnya bahan baku, pemasaran, kurangnya pengetahuan manajemen atau yang lain, maka ULaMM Syariah dapat memberikan arahan-arahan bagi nasabah.

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

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

¹⁸ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, (Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2003), h. 158.

¹⁹ Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020.

Jangka waktu yang diberikan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah untuk setiap produk pembiayaan bagi UMKM yaitu:²⁰

- a. Pinjaman >100jt maksimal 48 bulan.
- b. Pinjaman <100jt maksimal 36 bulan.

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

1. WNI
2. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
3. Usia calon debitur 21 s/d 60 tahun atau sudah menikah
4. Fotocopy KTP suami istri (bila telah menikah)
5. Fotocopy KK
6. Fotocopy Surat nikah
7. Rekening listrik/telepon/PBB
8. Fotocopy Jaminan SHM(SHGB/SHGU/BPKB/Surat kios)
9. Surat keterangan usaha minimal dari kelurahan

Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah sebagai berikut:²¹

1. *Marketing* membawa data atau aplikasi dari calon debitur lalu disajikan kepada manager unit dan diverifikasi lalu dilakukan *BI checking* oleh analis unit

²⁰ Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Kota Langsa Tahun 2020.

²¹ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat...*, h. 163.

2. Setelah BI *checking* muncul akan dilanjutkan proses survei lokasi jaminan dan usaha (bila tidak ada kendala pada BI *checking*/kolektibilitas lancar), akan dihentikan/*reject* jika BI *checking* mengalami kendala kolektibilitas tidak lancar. Namun tidak menutup kemungkinan bisa dihentikan/*reject* setelah dilakukan survei misalkan terkendala terkait dengan omset usaha/jaminan.
3. Dan jika tidak ada kendala (usaha dan jaminan) maka akan dilanjutkan proses pembuatan proposal.
4. Proposal yang sudah di *review* dan disetujui oleh pejabat terkait maka akan dilanjutkan ke proses pencairan.
5. Sebelum proses pencairan pastikan data-data debitur lengkap beserta *covenant* yang diberikan oleh *reviewer*.
6. Operasional Unit melakukan Input data pencairan pada sistem.
7. Pengikatan kredit dilakukan oleh Manager Unit dilanjutkan oleh Notaris Rekanan.
8. Pengiriman dana pencairan ke rekening tabungan atas nama debitur dilakukan oleh Keuangan Kantor Cabang.

Adapun laju pertumbuhan Usaha nasabah di Kota Langsa relatif cepat. Hal ini memiliki peran signifikan bagi pertumbuhan sektor perekonomian di Kota Langsa. Hal ini menjadi peluang strategis bagi ULaMM Syariah dalam pemberdayaan usaha para nasabah. Pertumbuhan yang semakin signifikan ini tidak terlepas dari peran serta Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Non-bank. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah juga berperan besar

dalam membantu pertumbuhan Usaha yang dijalankan oleh nasabah di Kota Langsa. Hal ini juga dinyatakan oleh beliau Bapak Muhammad Zam-zammi selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

Apabila dilihat dari laju pertumbuhan usaha-usaha di Kota Langsa ini, yang semakin lama semakin berkembang. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah mempunyai peluang yang sangat prospek untuk kedepannya. Karena selain memberikan kontribusi terhadap kemudahan permodalan untuk usaha, ULaMM Syariah juga memberikan jasa manajemen atau *capacity building* kepada nasabah. Hal ini akan memberikan nilai plus bagi ULaMM Syariah dibandingkan lembaga pembiayaan lain yang hanya memberikan permodalan tanpa adanya pembinaan berkelanjutan. Kemudian pada saat ini Kepala Persatuan UMKM di Kota Langsa juga merupakan mitra ULaMM Syariah, jadi apabila sewaktu-waktu ULaMM Syariah ingin mengetahui data-data Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang membutuhkan pembiayaan, maka ULaMM Syariah bisa langsung menawarkan produk-produk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dan memberikan pembinaan usaha.²²

Dari hasil wawancara bersama Bapak Muhammad Zam-zammi ialah pertumbuhan usaha-usaha di Kota Langsa yang semakin lama semakin berkembang. Sehingga ULaMM Syariah mempunyai peluang yang sangat prospek untuk kedepannya. ULaMM Syariah juga memberikan jasa manajemen kepada nasabah, sehingga akan memberikan nilai plus bagi ULaMM Syariah dan bermanfaat bagi para nasabah. Kepala Persatuan UMKM di Kota Langsa juga merupakan mitra ULaMM Syariah, sehingga ULaMM Syariah ingin mengetahui data-data UMKM yang membutuhkan pembiayaan, maka ULaMM Syariah dapat menawarkan produk-produknya.

Meskipun usaha-usaha di Kota Langsa telah menunjukkan peranannya dalam pertumbuhan ekonomi di Kota Langsa, namun masih ada berbagai

²² Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020.

hambatan dan kendala yang dihadapi. Sebagai usaha yang ruang lingkup usaha dan anggota adalah (umumnya) rakyat kecil dengan modal terbatas dan kemampuan SDM yang juga terbatas, usaha-usaha para nasabah sangat rentan terhadap masalah-masalah perekonomian. Dari pihak nasabah ada beberapa permasalahan diantaranya adalah:

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

Hal ini juga dituturkan oleh beliau Bapak Muhammad Zam-zammi selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

Masalah yang terjadi pada usaha nasabah di Kota Langsa, biasanya berupa harga bahan baku yang fluktuatif, masih lemahnya SDM dari para nasabah. Hal ini menjadi kendala bagi pengembangan dan sulitnya pemasaran produk-produk mereka.²³

Seperti yang telah diketahui bahwa pemberdayaan usaha nasabah di Kota Langsa sangatlah penting. Karena usaha nasabah memiliki peran signifikan bagi pertumbuhan sektor perekonomian. Struktur dunia usaha yang tangguh, tidak saja akan memberikan kontribusi bagi penciptaan lapangan kerja tetapi juga terhadap pengentasan kemiskinan melalui penciptaan pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Namun dari program pembiayaan ULaMM Syariah di Kota Langsa, masih ada berbagai hambatan dan kendala yang perlu ditanggulangi. Hal ini menuntut pihak

²³ Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020.

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah untuk lebih memaksimalkan strategi pemberdayaan yang sudah dilakukan. Hal tersebut juga dinyatakan oleh beliau Bapak Muhammad Zam-zammi selaku Marketing Kredit Unit (MKU):

Dalam hal ini kesadaran dari ke dua belah pihak baik dari nasabah dan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah memang harus ada. Kami dari pihak ULaMM Syariah sudah merencanakan beberapa program agar peran unit layanan modal mikro syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat akan semakin maksimal. Diantaranya yaitu syarat pembiayaan bagi para nasabah akan dipermudah dan tidak berbelit-belit, adanya layanan konsultasi manajemen, layanan ramah dan dapat dibantu dengan pengambilan angsuran ditempat, bagian Kolektor Unit (KLU) juga akan melakukan program pembinaan atau konsultasi manajemen ketika pengambilan angsuran ditempat nasabah. Jadi program pembinaan ini nantinya tidak hanya berfokus di kantor Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah melainkan lebih dimaksimalkan ketika para Kolektor Unit (KLU) mengambil angsuran para nasabah, dan realisasi CSR (*corporate social responsible*) perlu ditingkatkan karena hal ini juga termasuk media promosi bagi produk-produk ULaMM Syariah.²⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas, mengatakan bahwa agar peran unit layanan modal mikro syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat akan semakin maksimal, maka harus ada kesadaran dari ke dua belah pihak baik dari nasabah dan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. ULaMM Syariah sudah merencanakan beberapa program agar peran unit layanan modal mikro syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat akan semakin maksimal. Syarat pembiayaan bagi para nasabah juga dipermudah dan tidak berbelit-belit, medidiakan layanan konsultasi manajemen, layanan ramah dan dapat dibantu dengan pengambilan angsuran ditempat, kemudian pada bagian Kolektor Unit (KLU) juga terdapat program pembinaan atau konsultasi manajemen ketika

²⁴ Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020.

pengambilan angsuran ditempat nasabah, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kota Langsa.

Adapun Bapak Ahmad Satria selaku Kolektor Unit (KLU) mengatakan bahwa:

Untuk mengoptimalkan pembiayaan dan pemberdayaan nasabah di Kota Langsa maka sosialisasi dari pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah perlu sering dilakukan, baik dalam program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan satu tahun dua kali ataupun pengadaan program-program lain seperti pengadaan CSR (*corporate social responsible*) dan seminar-seminar kewirausahaan. Kedepannya pihak ULaMM Syariah akan lebih mendekatkan diri dengan para nasabah, sehingga nantinya akan tercipta transparansi dari nasabah. Jadi apabila terjadi kendala-kendala dari segi kesulitan bahan baku, kesulitan pemasaran, kesulitan pembuatan merk atau kemasan kemudian masalah perizinan produk dan yang lain, maka dari pihak kami akan segera mengetahui dan menanggapi kendala-kendala tersebut.²⁵

Dari hasil wawancara di atas, penulis menyimpulkan bahwa untuk mengoptimalkan pembiayaan dan pemberdayaan nasabah di Kota Langsa maka sosialisasi dari ULaMM Syariah perlu sering dilakukan. Sebagaimana Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan satu tahun dua kali ataupun seminar-seminar kewirausahaan. ULaMM Syariah juga mendekatkan diri dengan para nasabah, sehingga akan tercipta transparansi dari nasabah.

Secara kuantitatif jumlah usaha kecil amat banyak, sebanding dengan permasalahannya. Usaha-usaha kecil tersebut perlu pemberdayaan sepenuh hati, bukan hanya karena menyangkut hajat hidup atau “periuk” mayoritas masyarakat tetapi memang demikian termaktub di dalam amanat pembangunan ekonomi bangsa ini. pernyataan serupa juga di akui Bpk Ahmad Satria selaku Kolektor

²⁵ Ahmad Satria, Kolektor Unit (KLU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 16 Juni 2020.

Unit (KLU) yang selalu berusaha agar para nasabah di Kota Langsa semakin berkembang kedepannya sehingga ketika ada suatu kendala yang belum bisa dipecahkan maka dari ULaMM Syariah akan saling bermusyawarah untuk menanggapi hal tersebut:

Memang ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pihak ULaMM Syariah dan kebanyakan memang muncul dari para nasabah ULaMM Syariah sendiri baik dari segi lemahnya SDM masyarakat Kota Langsa, yang biasanya berdampak pada kredit macet, kelemahan pengelolaan modal yang sudah diberikan oleh pihak ULaMM Syariah dan dari segi kurangnya minat pasar masyarakat Kota Langsa terhadap produk-produk para nasabah serta kurangnya link atau jaringan pemasaran sehingga saat ini pemasaran masih berfokus di Kota Langsa. Tapi ULaMM Syariah biasanya bermusyawarah untuk menanggapi kendala-kendala tersebut dan berusaha memberikan solusi-solusi untuk menyelesaikannya. Tidak berhenti disini, ULaMM Syariah juga akan memberikan pembinaan sehingga kendala-kendala yang dihadapi bisa terselesaikan dengan tuntas.²⁶

Jadi, dari hasil wawancara bersama Bapak Ahmad Satria dakatanya bahwa kendala yaitu lemahnya SDM masyarakat Kota Langsa, yang berdampak pada kredit macet, kelemahan pengelolaan modal yang sudah diberikan oleh pihak ULaMM Syariah dan dari segi kurangnya minat pasar masyarakat Kota Langsa terhadap produk-produk para nasabah. Maka ULaMM Syariah bermusyawarah untuk menanggapi kendala-kendala di atas dan berusaha memberikan solusi-solusi untuk menyelesaikannya. ULaMM Syariah juga akan memberikan pembinaan agar kendala-kendala yang dihadapi bisa diselesaikan.

“Ibu Masyitah mengatakan usaha kulinernya saat ini menjadi berkembang karena peran ULaMM yang memberikan modal serta memberikan solusi-solusi bagi nasabah terhadap usaha yang sedang dijalani, usaha ini terbilang sangat menjanjikan, karena termasuk kebutuhan primer. Salah satu manfaat ULaMM Syariah yaitu menambah modal usaha dan

²⁶ Ahmad Satria, Kolektor Unit (KLU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 16 Juni 2020.

mendapatkan ilmu-ilmu tentang kewirausahaan. kehadiran ULaMM Syariah sangat membantu nasabah terutama untuk menambah modal usaha oleh karena itu, ULaMM Syariah mampu meningkatkan kesejahteraan nasabah walaupun terdapat kredit macet di awal peminjaman.”²⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa peran pembiayaan sangat menguntungkan bagi nasabah, dengan diberikan bantuan modal usaha maka usaha nasabah dapat berkembang dan mampu memenuhi kebutuhan ekonomi nasabah. Nasabah juga mendapatkan ilmu-ilmu tentang kewirausahaan serta cara-cara mengatasi masalah jika terdapat kendala dalam usaha yang sedang dijalaninya. Masalah kredit macet juga dapat diatasi, jika usaha nasabah sudah stabil maka kesejahteraannya pun meningkat.

“Ibu Liani mengatakan peran ULaMM Syariah dalam pengembangan usaha jualan busana wanita yaitu mampu meningkatkan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja yang baik sehingga sangat mendukung dan memiliki peran dalam mewujudkan peningkatan pendapatan bagi usahanya karena adanya pelatihan-pelatihan serta solusi yang diberikan oleh ULaMM Syariah. Angsuran yang mudah dan bunga yang ringan juga sangat membantu nasabah. Pertama kali nasabah mengetahui tentang pemodal nasional madani ULaMM Syariah melalui brosur yang disebar, kemudian terdapat kemajuan setelah diberi pembiayaan di ULaMM Syariah selama dua tahun ini, karena ULaMM Syariah membimbing usaha nasabah agar berkembang dan mencapai kesejahteraan.”²⁸

Dari keterangan di atas dijelaskan bahwa peran ULaMM Syariah mempengaruhi pengembangan usaha serta mampu meningkatkan pendapatan penjualan. ULaMM Syariah memberikan arahan bagi nasabah mengenai rekrutmen karyawan sehingga sangat mendukung dan memiliki peran dalam mewujudkan peningkatan pendapatan bagi usahanya karena adanya pelatihan-

²⁷ Masyitah, Nasabah ULaMM Syariah, Wawancara di Tempah Usaha Sidodadi, Tanggal 20 Juni 2020.

²⁸ Liani, Nasabah ULaMM Syariah, Wawancara di Tempah Usaha Sidodadi, Tanggal 22 Juni 2020.

pelatihan. Biaya angsuran di ULaMM Syariah juga mudah dan bunga yang ringan juga sangat membantu nasabah dalam usahanya. Setelah dua tahun mengambil pembiayaan di ULaMM Syariah terdapat kemajuan dalam usahanya, karena ULaMM Syariah membimbing usaha nasabah agar berkembang dan mencapai kesejahteraan.

Tujuan pembiayaan ULaMM Syariah di Kota Langsa yaitu untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan nasabah agar mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah. Menyangkut hal ini ada beberapa layanan modal mikro Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang diterapkan oleh ULaMM Syariah Kota Langsa yaitu program kemitraan sebagai kerjasama usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan, ini merupakan suatu landasan pengembangan usaha. Dalam program kemitraan ini pihak ULaMM Syariah di Kota Langsa merealisasikan dengan dibentuknya Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

Unsur pembinaan merupakan kata kunci untuk menentukan maju mundurnya program pengembangan ekonomi. Program pembinaan juga dapat dilaksanakan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, pendampingan dan bimbingan usaha, termasuk memberikan berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*. Pola pembinaan yang dilakukan ULaMM Syariah terhadap nasabah meliputi beberapa aspek, yakni aspek SDM, pengembangan produk, pengembangan pasar dan informasi pasar.

Malalui pelatihan usaha ULaMM Syariah Kota Langsa memberikan pemahaman kepada setiap nasabah terhadap konsep-konsep kewirausahaan, dengan berbagai macam seluk beluk permasalahan yang ada didalamnya seperti pelatihan pengembangan produksi, pelatihan *packing* atau pengemasan produk dan pelatihan promosi guna mengembangkan pasar bagi produk nasabah. Untuk tahapan ini pihak ULaMM Syariah.²⁹

ULaMM Syariah memberikan pendampingan kepada para mitra binaan. Para nasabah akan didampingi oleh tenaga pendamping dari pihak ULaMM Syariah yang bertugas sebagai pengarah maupun pembimbing, sehingga usaha yang dijalankan mampu digelutinya, dan benar-benar mampu berhasil dikuasainya. Pendampingan dilakukan setiap sebulan sekali baik berupa pengadaan seminar kewirausahaan atau ketika bagian Kolektor Unit menagih angsuran.

Jaringan Bisnis Pembentukan jaringan bisnis untuk memperluas pangsa pasar yang dapat menampung produksi ekonomi nasabah untuk diakses ke berbagai daerah atau wilayah yang membutuhkan sangatlah penting. Hal ini masih sangat memprihatinkan, karena setelah memproduksi sebuah barang, para nasabah di Kota Langsa masih sulit memasarkan produk-produk mereka. Akan tetapi hal ini sudah diantisipasi oleh pihak ULaMM Syariah dengan adanya program kemitraan berupa Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).³⁰

²⁹ Musa Asy'arie, *Islam, Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat...*, h. 153.

³⁰ *Ibid*, h. 154.

4.3 Analisis Penulis

Peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui program pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. ULaMM Syariah merupakan salah satu unit bisnis PT. PNM (Persero) yang beroperasi berdasarkan prinsip Islam yang tidak terlepas dari persaingan-persaingan berbagai lembaga pembiayaan yang ada baik bank umum konvensional maupun syariah.

Apabila dilihat dari jenisnya, maka pembiayaan yang dilakukan oleh pihak ULaMM Syariah adalah pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk perputaran usaha atau proses perusahaan, seperti pembiayaan likuiditas, pembiayaan piutang, dan pembiayaan inventori. Karena produk pembiayaan merupakan produk pendapatan utama bagi ULaMM Syariah, maka pembiayaan yang direalisasikan ULaMM Syariah adalah pembiayaan *murabahah* yang merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Pembiayaan *murabahah* ini digunakan karena pembiayaan ini memiliki resiko yang kecil dibandingkan pembiayaan *mudharabah*. Dalam pembiayaan *mudharabah* sangat dipengaruhi oleh karakter nasabah dan keuntungan yang belum pasti diperoleh oleh ULaMM Syariah. Kelebihan dari pembiayaan yang ada di ULaMM Syariah ini adalah mempercepat proses pembiayaan sehingga menutup kesempatan para rentenir untuk masuk kedalamnya.

Adapun kendalanya yaitu pengelolaan produk yang kurang profesional yang perlu diperhatikan, karena hal ini akan berdampak bagi kualitas dan

kuantitas produk. Kurang profesionalnya para nasabah terjadi karena SDM para nasabah yang masih rendah. Kesulitan dalam persaingan usaha yang semakin pesat, jika dilihat persaingan usaha yang semakin lama semakin ketat sangat berpengaruh terhadap para nasabah. Jika tidak ditangani dengan cepat dengan memberikan pembinaan dan pengarahan, maka semakin lama usaha mereka akan tergerus oleh usaha-usaha berskala besar karena tidak bisa mengikuti arus persaingan usaha yang semakin pesat. Kendala tentang sulitnya pemasaran disebabkan oleh keterbatasan nasabah dalam memperluas jaringan bisnis atau mencari pangsa pasar. Para nasabah di Kota Langsa belum bisa merambah pasar luar daerah. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya keterbatasan SDM, kualitas produk yang kurang.

Seperti yang telah diketahui bahwa pembiayaan ULaMM Syariah sangatlah penting. Karena nasabah memiliki peran signifikan bagi pertumbuhan sektor perekonomian. Struktur dunia usaha yang tangguh, tidak saja akan memberikan kontribusi bagi penciptaan lapangan kerja tetapi juga terhadap pengentasan kemiskinan melalui penciptaan pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Namun dari peran Unit Layanan Modal Mikro Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kota Langsa, masih ada berbagai hambatan dan kendala yang perlu ditanggulangi.

Hal ini menuntut pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah untuk lebih memaksimalkan strategi pemberdayaan yang sudah dilakukan diantaranya dengan melaksanakan kebijakan secara konsisten agar tujuan mengangkat usaha kecil dan koperasi dalam kanca perekonomian nasional dapat

terrealisir dengan baik, melakukan sosialisasi pemberdayaan secara transparan, terutama kepada pemilik potensi ekspor di masa mendatang, menghindari birokrasi yang berbelit-belit agar pola pembiayaan berjalan efektif, tanpa mengabaikan kaidah-kaidah dan prosedur peminjaman yang layak, melakukan pembinaan secara kontinu dan terpadu untuk menghindari kredit macet, menciptakan business synergy dalam lingkaran kemitraan yang saling menguntungkan. Meningkatkan layanan konsultasi manajemen, layanan pembiayaan yang ramah dan dapat dibantu dengan pengambilan angsuran ditempat, program pembinaan nantinya tidak hanya berfokus di kantor Unit Layanan.

Modal Mikro (ULaMM) Syariah melainkan lebih dimaksimalkan ketika para Kolektor Unit (KLU) mengambil angsuran para nasabah, kemudian peningkatan realisasi CSR (*corporate social responsible*) dan pengadaan program-program seperti seminar-seminar kewirausahaan karena hal ini juga termasuk media promosi bagi produk-produk ULaMM Syariah. Pemaksimalan strategi pemberdayaan juga dilakukan dengan langkah-langkah diantaranya pertama, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti koperasi dan usaha kecil mengenai potensi dan pengembangan usahanya. Hal ini diaplikasikan dengan adanya survei ke Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang akan menerima pembiayaan, baik survei atau identifikasi mengenai lokasi jaminan dan kelayakan usaha, jika tidak ada kendala (usaha dan jaminan) maka akan dilanjutkan dengan proses pemberian pembiayaan.

Kedua, melakukan program pembinaan yang kontinu terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. Ketiga, melaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai kebutuhan mereka pada saat pengembangan usaha. Keempat, melakukan koordinasi dan evaluasi secara priodik antarinstansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, SDM, pasar, informasi pasar, maupun penerapan tegnologi, Kelima, Menciptakan business synergy dalam lingkaran kemitraan yang saling menguntungkan. Adapun untuk implementasi dari konsep pemberdayaan lainnya, pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Kota Langsa memberikan layanan konsultasi manajemen, program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan secara berkala ataupun pengadaan program-program lain seperti seminar-seminar kewirausahaan yang diadakan setiap bulan. Sehingga nantinya akan tercipta kemitraan yang saling menguntungkan dari para nasabah dan pihak ULaMM Syariah.

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

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Praktik pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa dilakukan dengan tepat sasaran dengan cara menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan modal untuk pengembangan usaha yang dinilai produktif dengan tujuan untuk mendorong kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah. Pembiayaan yang direalisasikan ULaMM Syariah adalah pembiayaan *murabahah*, karena pembiayaan *murabahah* di ULaMM Syariah ini mempercepat proses pembiayaan dengan prosedur yang mudah, proses yang cepat, dan pencairan yang gampang. Dalam program ini diadakan pemantauan dan pembinaan kepada masyarakat tentang bagaimana pengelola dan pengembangan usaha dengan baik, serta yang berkaitan dengan ULaMM Syariah, baik mengenai usaha yang dijalankan, jasa yang diberikan, dan mekanisme pengembalian pembiayaan tersebut.
2. Peran pembiayaan PT. PNM ULaMM Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kota Langsa berdampak baik bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat Kota Langsa. Hal ini juga berdampak kepada ULaMM Syariah yaitu terjadinya peningkatan pendapatan dari sistem bgai hasil. Masyarakat merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan pinjaman yang mereka peroleh. Usaha yang dijalankan nasabah ULaMM

Syariah mengalami peningkatan walaupun peningkatan tersebut tidak naik secara signifikan namun sudah bisa mensejahterakan masyarakat.

B. Saran-saran

1. Permodalan Nasional Madani Unit Layanan Modal Mikro (PNM ULaMM) di Kota Langsa hendaknya menambah jumlah penerimaan pinjaman agar terjadi pemerataan pada setiap masyarakat yang memiliki usaha dan yang mengalami kekurangan modal agar usaha mereka dapat berkembang lebih maju lagi.
2. Agar pembiayaan modal yang diberikan dari ULaMM tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif, hendaknya pihak ULaMM harus sering melakukan pemantauan kepada setiap nasabah yang memperoleh pinjaman agar benar-benar memanfaatkan dana yang telah diperoleh untuk pengembangan usaha.
3. Para pengelola ULaMM hendaknya sering melakukan pelatihan-pelatihan yang bertujuan untuk memberi ilmu pengetahuan bagi para masyarakat yang memiliki usaha dan memperoleh pinjaman modal.

DAFTAR PUSTAKA

- Aedy, Hasan, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, Bandung: Alfabeta, 2011
- Ahmad, Rodoni dan Abdul, Hamid. *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Hakim Anggota IKAPI, 2008
- Al-Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Ali, Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008
- Anto, M. B. Hendrie, *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dan Teori Kekuasaan Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Arsyad, Lincoln, *Ekonomi Mikro*, Jakarta: Gemapress, 1999
- Asy'arie, Musa, *Islam, Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Yogyakarta: LESFI, 1997
- Aswad, *Kontribusi Pemikiran Ekonomi Islam Ibnu Khaldun dengan Pemikiran Ekonomi Modern*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012
- Basri, Ikhwan Abidin, *Islam dan Pembangunan Ekonomi*, Jakarta: Gema Insani Press, 2005
- Bintarto, *Interaksi Desa-Kota dan Permasalahannya*, Bogor: Ghalia Indonesia, 1989
- Chapra, Umer, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Surabaya: Karya Agung, 2006
- Hamka, *Tafsir Al-Azhar*, Jakarta: PT. Pustaka Panjimas, 1982
- Helmi, Situmorang Syafizal, *Analisis Data untuk Riset dan Bisnis*. (Medan: Art Design, Publishing dan Printing, 2008
- Hendrojogi, *Koperasi Asas-asas, Teori, dan Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010

- Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Jakarta: Karya Unipress, 2002
- Juliansyah, Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana, 2012
- Kartasasmita, Ginanjar, *Pembangunan Untuk Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, Jakarta: PT Pustaka Cidesindo, 1999
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002
- Kuncoro, *Ekonomi Pembangunan, Teori, Masalah, dan Kebijakan*, Jakarta: UPP STIM YKPN 2006
- Latif, Muhaammad Reza dkk, *Jurnal Pengaruh Persepsi Tentang Modal Usaha, Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang di Jalan Roda (Jarod) Manado*, Volume 18 No. 05 Tahun 2018
- Mankiw, Gregory N., *Principles of economics (Pengantar Ekonomi Mikro)*, Jakarta: Salemba Empat, 2011
- Manunggal, Syarifudin Arif Marah, *Pengantar Manajemen Keuangan Syariah*, Tulungagung: STAIN Tulungagung Press, 2011
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002
- Prawirosentono, Suyadi, *Pengantar Bisnis Modern Studi Kasus Indonesia dan Analisis Kuantitatif*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002
- PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), *Manual Book Versi 01*, Jakarta: PT. PNM, 2009
- Pusat Kajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Perss, 2009
- Rivai, Veithzal dan Arifin, Arviyan, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010
- Riyanto, Bambang, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: BPF, 2010
- Saed, Abdullah, *Menyoal Bank Syariah*, Jakarta: Paramadina, 2004
- Salvatone, Dominick, *Teori Mikroekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009
- Sandu, Siyoto dan Ali, Sodik Muhammad, *Dasar Metodologi Penelitian*, Jakarta: Literasi Media Publishing, 2015

- Sasmito, Edy, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2010
- Soeprihanto, John, *Manajemen Modal Kerja*, Yogyakarta: BPFE, 1997
- Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta: STE, 2002
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2007
- Suhardjono, *Manajemen Perkreditan: Usaha Kecil dan Menengah*, Yogyakarta: AMP YKPN, 2003
- Suharto, Edi, *Kebijakan Sosial Sebagai Kebijakan Publik*, Bandung: Alfabeta, 2007
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2005
- Sumito, Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010
- Umar, Husein, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka utama, 2010
- Widjaja, I.G Rai, *Hukum Perusahaan*, Jakarta: KBI, 2000
- Yusanto, M. Ismail dan Widjajakusuma, M. Karebet, *Manajemen Strategi Perspektif Syariah*, Jakarta: Kairul Bayan, 2003
- Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2003

Website:

http://www.danabergulir.com/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=33 di akses pada tanggal 5 Juni 2020 pukul 15-30 WIB

http://pnm.co.id/about/visi_misi diakses pada 4 April 2020 pukul 16-00 Wib.

Wawancara:

Wawancara bersama Syahrina, Analisis Pembiayaan Unit (APU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 27 Mei 2020

Wawancara bersama Khairul Nisak, Operator Pembiayaan Unit (OPU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 28 Mei 2020

Wawancara bersama Ibu Hanifah, Kasir Unit (KSU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 2 Juni 2020

Wawancara bersama Muhammad Zam-zammi, Marketing Kredit Unit (MKU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 9 Juni 2020

Wawancara bersama Ahmad Satria, Kolektor Unit (KLU), Wawancara di ULaMM Syariah, Tanggal 16 Juni 2020

Wawancara bersama Masyitah, Nasabah ULaMM Syariah, Wawancara di Tempah Usaha Sidodadi, Tanggal 20 Juni 2020

Wawancara bersama Liani, Nasabah ULaMM Syariah, Wawancara di Tempah Usaha Sidodadi, Tanggal 22 Juni 2020

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Syahrina (Analisis Pembiayaan Unit / APU)
 Tanggal : 27 Mei 2020
 Waktu : 10.00-11.00
 Tempat Wawancara : Kantor ULaMM Syariah Kota Langsa
 Topik Wawancara : Akad *murabahah*

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Jenis akad apakah yang digunakan ULaMM Syariah?	Produk pembiayaan yang paling menonjol dan yang ada saat ini adalah pembiayaan <i>murabahah</i> yang di kenal dengan sebutan Mandani Mikro <i>Murabahah</i> . Jadi ULaMM Syariah menggunakan akad <i>murabahah</i> .
2	Apa yang menjadi alasan ULaMM Syariah untuk memilih akad <i>murabahah</i> ?	Akad <i>murabahah</i> direalisasikan dalam bentuk pembelian barang-barang yang diperlukan untuk usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah dan usaha yang diberikan pembiayaan adalah usaha produktif yang telah berjalan minimal 1 (satu) tahun, bukan usaha yang baru atau yang akan berjalan. Hal ini dikarenakan pihak ULaMM Syariah akan melihat seberapa besar tingkat kemampuan membayar nasabah dengan laba usaha yang didapatkan.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Khairul Nisak (Operator Pembiayaan Unit / OPU)
 Tanggal : 28 Mei 2020
 Waktu : 15.00-17.00
 Tempat Wawancara : Kantor ULaMM Syariah Kota Langsa
 Topik Wawancara : Sistem Kerja ULaMM Syariah

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Apakah kekuatan Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah Kota Langsa?	Kekuatan ULaMM Syariah Kota Langsa terletak pada kepemilikan lembaga yang merupakan Badan Usaha Milik Negara

		(BUMN) dengan kepemilikan modal yang besar dan manajemen yang selalu terkontrol baik oleh pusat, cabang maupun pengawasan internal dan external seperti KPK. Bentuk pembiayaan yang menganut sistem Syariah yang sesuai dengan karakteristik masyarakat Aceh.
2	Bagaimana sistem kerja ULaMM Syariah yang berada dibawah pada kepemilikan lembaga yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN)?	Sistem kerja yang disiplin dan penggunaan teknologi internet yang langsung terhubung dengan kantor pusat sehingga memudahkan dalam pengawasan baik secara sistem maupun kesalahan yang terjadi oleh tenaga kerja sehingga dapat segera diperbaiki khususnya sistem akuntansi.
3	Adakah kelemahan ULaMM Syariah Kota Langsa?	Kelemahan ULaMM Syariah Kota Langsa terletak pada tenaga pemasaran yang dimiliki sangat terbatas, sehingga proses penyebaran informasi dan prospek pasar sasaran terbatas. Kemudian perbedaan margin dengan kompetitor yang signifikan merupakan kendala paling besar dalam penjualan produk bagi calon nasabah. Bertambahnya kompetitor pembiayaan untuk usaha mikro dengan tingkat margin yang lebih kecil memerlukan suatu kebijakan dari pusat untuk dapat menyaingi kompetitor yang semakin banyak.
4	Bagaimana strategi ULaMM Syariah terhadap pengembangan dan pengenalan produk yang ingin dicapai?	Bentuk pengembangan dan pengenalan produk untuk merealisasikan tujuan yang ingin dicapai melalui kegiatan promosi ini maka ULaMM Syariah Kota Langsa dalam menerapkan strategi promosinya sedemikian rupa tidak lain untuk mengkomunikasikan semua produk dan jasa kepada calon nasabah menjabarkan dalam berbagai sasaran promosi yang strategi yaitu; Penjualan jasa secara langsung.
5	Apakah strategi yang diterapkan ULaMM Syariah sudah efektif?	Strategi ini merupakan strategi yang sangat efektif diterapkan oleh ULaMM Syariah

		<p>Kota Langsa karena dengan komunikasi langsung antara karyawan ULaMM Syariah Kota Langsa dengan nasabah sehingga dapat membantu pemahaman nasabah tentang produk dan prosedur di ULaMM Syariah Kota Langsa untuk memperoleh pinjaman modal usaha, serta dapat mengetahui secara langsung kendala dan kemampuan calon nasabah dalam hal mengangsur kembali. Sehubungan dengan hal tersebut diatas, usaha-usaha yang dilakukan oleh marketing ULaMM Syariah Kota Langsa adalah berusaha meyakinkan calon nasabah dan membina hubungan baik serta mencari solusi jika mengalami kendala dalam hal pemenuhan dokumen pengurusan modal usaha.</p>
6	<p>Darimana nasabah mengetahui Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah ini?</p>	<p>Periklanan dan brosur ULaMM Syariah Kota Langsa dalam usahanya menjangkau dan menguasai pasar menggunakan periklanan publik seperti koran lokal, spanduk, brosur dan kartu nama. Pemberian informasi melalui kerabat dan rekomendasi dari lembaga keuangan lain dan perbankan juga merupakan usaha promosi ULaMM Syariah Kota Langsa dalam menjaring calon nasabah.</p>
7	<p>Selain dari brosur ULaMM Syariah, darimana nasabah mengetahui Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah?</p>	<p>Rekomendasi dari nasabah yang telah meminjam juga sangat efektif dalam menjaring calon nasabah. Kemudian strategi publisitas dilakukan oleh PNM dalam hal publisitas bagi PNM sendiri dan juga ULaMM Syariah dengan menjadi sponsor pada acara-acara sosial seperti khitanan massal dan pengobatan massa yang dilakukan secara berkala. Strategi promosi melalui nasabah <i>existing</i> dilakukan oleh ULaMM Syariah untuk mendapatkan calon nasabah yang bagus dan berkarakter yang baik dari nasabah yang telah meminjam dengan asumsi dari segi karakter dan kemampuan usaha sudah</p>

	sedikit banyak mendapat rekomendasi bagus dari nasabah yang telah meminjam.
--	---

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Hanifah (Kasir Unit / KSU)
 Tanggal : 2 Juni 2020
 Waktu : 9.00-10.00
 Tempat Wawancara : Kantor ULaMM Syariah Kota Langsa
 Topik Wawancara : Pelayanan ULaMM Syariah

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Bagaimana pelayanan ULaMM Syariah terhadap masyarakat Kota Langsa?	Pelayanan terhadap masyarakat yang baik dan pemberian solusi bagi calon nasabah maupun nasabah yang mengalami kendala dalam pengurusan administrasi dalam pengurusan untuk memperoleh modal usaha di ULaMM Syariah Kota Langsa serta pelayanan jemput angsuran bagi nasabah yang ingin angsurannya dijemput di tempat usaha sehingga nasabah tidak terganggu dengan aktifitas usaha.
2	Bagaimana jaringan ULaMM Syariah Kota Langsa dengan nasabah?	ULaMM Syariah Kota Langsa juga menjalin hubungan baik dengan nasabah dan calon nasabah sehingga terbentuk suatu hubungan emosional yang bersifat kekeluargaan sehingga nasabah merasa memiliki terhadap lembaga dan terbentuk suatu loyalitas terhadap ULaMM Syariah Kota Langsa.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Bapak Zam-zammi (Marketing Pembiayaan Unit / MKU)
 Tanggal : 09 Juni 2020
 Waktu : 14.30-17.00
 Tempat Wawancara : Kantor ULaMM Syariah Kota Langsa
 Topik Wawancara : Peran ULaMM Syariah

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Seberapa besar nasabah terbantu dari ULaMM dari tahun 2019-2020?	Nasabah yang mengajukan pinjaman di ULaMM Syariah mulai dari 1jt hingga 200jt pada tahun 2019-2020. Progam layanan ULaMM merupakan terobosan inovatif di tengah pengentasan kemiskinan lewat penyaluran pembiayaannya kepada perorangan atau individu maupun dalam bentuk Badan Usaha (PT, CV, Firma, Koperasi dan lainnya). Sebab sangat jarang lembaga keuangan yang memberikan pinjaman sekaligus pelatihan. Dengan begitu dapat memberi harapan kepada pelaku UMKM di Kota Langsa untuk lebih berkembang dan sejahtera. Selain itu pinjaman ini termasuk memiliki bunga rendah, sehingga cicilan perbulan sangat ringan dan syarat tidak berbeli-belit dan prosedur yang sangat jelas.
2	Bagaimana bentuk pembinaan ULaMM Syariah terhadap nasabah di Kota Langsa?	Setelah memberikan pembiayaan kepada nasabah ULaMM Syariah tidak kemudian dilepaskan begitu saja, akan tetapi ULaMM Syariah melakukan pembinaan kepada para nasabah dengan memberikan pelatihan manajemen, konsultasi manajemen kepada mereka dengan adanya program Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang biasa dilakukan setiap enam bulan sekali dengan model seminar bersama para nasabah. Sedangkan untuk pembinaan berkala, biasanya ULaMM Syariah melakukan satu bulan sekali. Acara ini biasanya diisi dengan konsultasi untuk pengembangan produk nasabah

		kedepannya.
3	Bagaimana sistem pengawasan terhadap nasabah atas usaha yang dimilikinya?	Setelah memberikan permodalan kepada nasabah, nasabah tersebut tidak langsung dibiarkan begitu saja. Akan tetapi ULaMM Syariah memberikan pengarahan dan pendampingan atau pembinaan kepada mereka. Baik berupa Divisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan setiap enam bulan sekali jadi ada dua kali pelatihan yang dilakukan dalam jangka waktu satu tahun.
4	Bagaimana cara ULaMM Syariah meningkatkan usaha masyarakat serta menampung keluhan-keluhan dari para nasabah dan menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi dilapangan?	Ada pula yang dilakukan setiap satu bulan sekali dengan diadakannya seminar-seminar kewirausahaan. Tidak berhenti disini saja, selain mengemban tugas menarik angsuran dari para nasabah, Kolektor Unit (KLU) juga akan menampung keluhan-keluhan dari para nasabah dan menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi dilapangan. Apabila dari pihak Kolektor Unit (KLU) tidak atau belum bisa mengatasi kendala tersebut, maka ULaMM Syariah akan melakukan musyawarah dengan para anggota untuk membahas bagaimana solusi yang akan diambil.
5	Biasanya apa yang dilakukan ULaMM Syariah untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada usaha nasabah?	Program kemitraan berupa Devisi Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan, juga berdampak pada semakin terjalin kedekatan ULaMM Syariah dengan para nasabah binaan. Sehingga transparansi para nasabah binaan akan tercipta. Hal ini sangat membantu ULaMM Syariah karena dengan adanya transparansi nasabah, maka ketika ada permasalahan baik sulitnya bahan baku, pemasaran, kurangnya pengetahuan manajemen atau yang lain, ULaMM Syariah bisa langsung menanggapi dengan memberikan arahan-arahan kepada para mitra binaan.
6	Apa saja pemodalan yang	Apabila dilihat dari laju pertumbuhan

	diberikan ULaMM Syariah kepada nasabah dibandingkan dengan pemodalan lainnya?	usaha-usaha di Kota Langsa ini, yang semakin lama semakin berkembang. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah mempunyai peluang yang sangat prospek untuk kedepannya. Karena selain memberikan kontribusi terhadap kemudahan pemodalan untuk usaha, ULaMM Syariah juga memberikan jasa manajemen atau <i>capacity building</i> kepada nasabah. Hal ini akan memberikan nilai plus bagi ULaMM Syariah dibandingkan lembaga pembiayaan lain yang hanya memberikan pemodalan tanpa adanya pembinaan berkelanjutan.
7	Bagaimana ULaMM Syariah mengetahui UMKM yang membutuhkan pemodalan?	Kemudian pada saat ini Kepala Persatuan UMKM di Kota Langsa juga merupakan mitra ULaMM Syariah, jadi apabila sewaktu-waktu ULaMM Syariah ingin mengetahui data-data Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang membutuhkan pembiayaan, maka ULaMM Syariah bisa langsung menawarkan produk-produk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dan memberikan pembinaan usaha.
8	Apasaja permasalahan yang terjadi pada usaha nasabah di Kota Langsa?	Masalah yang terjadi pada usaha nasabah di Kota Langsa, biasanya berupa harga bahan baku yang fluktuatif, masih lemahnya SDM dari para nasabah. Hal ini menjadi kendala bagi pengembangan dan sulitnya pemasaran produk-produk mereka.
9	Bagaimana ULaMM Syariah merencanakan program agar peran unit layanan modal mikro syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat?	Dalam hal ini kesadaran dari ke dua belah pihak baik dari nasabah dan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah memang harus ada. Kami dari pihak ULaMM Syariah sudah merencanakan beberapa program agar peran unit layanan modal mikro syariah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat akan semakin maksimal. Diantaranya yaitu syarat pembiayaan bagi para nasabah akan dipermudah dan tidak berbelit-belit, adanya layanan konsultasi manajemen, layanan

		<p>ramah dan dapat dibantu dengan pengambilan angsuran ditempat, bagian Kolektor Unit (KLU) juga akan melakukan program pembinaan atau konsultasi manajemen ketika pengambilan angsuran ditempat nasabah. Jadi program pembinaan ini nantinya tidak hanya berfokus di kantor Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah melainkan lebih dimaksimalkan ketika para Kolektor Unit (KLU) mengambil angsuran para nasabah, dan realisasi CSR (<i>corporate social responsible</i>) perlu ditingkatkan karena hal ini juga termasuk media promosi bagi produk-produk ULaMM Syariah.</p>
10	<p>Bagaimana ULaMM Syariah mengoptimalkan pembiayaan dan pemberdayaan nasabah di Kota Langsa?</p>	<p>Untuk mengoptimalkan pembiayaan dan pemberdayaan nasabah di Kota Langsa maka sosialisasi dari pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah perlu sering dilakukan, baik dalam program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan satu tahun dua kali ataupun pengadaan program-program lain seperti pengadaan CSR (<i>corporate social responsible</i>) dan seminar-seminar kewirausahaan. Kedepannya pihak ULaMM Syariah akan lebih mendekatkan diri dengan para nasabah, sehingga nantinya akan tercipta transparansi dari nasabah. Jadi apabila terjadi kendala-kendala dari segi kesulitan bahan baku, kesulitan pemasaran, kesulitan pembuatan merk atau kemasan kemudian masalah perizinan produk dan yang lain, maka dari pihak kami akan segera mengetahui dan menanggapi kendala-kendala tersebut.</p>

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Bapak Ahmad Satria (Kolektor Unit / KLU)
 Tanggal : 16 Juni 2020
 Waktu : 11-12.00
 Tempat Wawancara : Kantor ULaMM Syariah Kota Langsa
 Topik Wawancara : Solusi ULaMM Syariah

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Bagaimana cara mencegah agar kredit macet dapat diatasi? Dan bagaimana SDM nasabah sekarang ini?	Memang ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pihak ULaMM Syariah dan kebanyakan memang muncul dari para nasabah ULaMM Syariah sendiri baik dari segi lemahnya SDM masyarakat Kota Langsa, yang biasanya berdampak pada kredit macet, kelemahan pengelolaan modal yang sudah diberikan oleh pihak ULaMM Syariah dan dari segi kurangnya minat pasar masyarakat Kota Langsa terhadap produk-produk para nasabah serta kurangnya link atau jaringan pemasaran sehingga saat ini pemasaran masih berfokus di Kota Langsa.
2	Bagaimana jika ada kendala pada nasabah? Apakah diselesaikan secara tuntas?	ULaMM Syariah biasanya bermusyawarah untuk menanggapi kendala-kendala tersebut dan berusaha memberikan solusi-solusi untuk menyelesaikannya. Tidak berhenti disini, ULaMM Syariah juga akan memberikan pembinaan sehingga kendala-kendala yang dihadapi bisa terselesaikan dengan tuntas.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Masyitah (Nasabah ULaMM Syariah)
 Tanggal : 20 Juni 2020
 Waktu : 13.00-14.30
 Tempat Wawancara : Warung Makan
 Topik Wawancara : Peran ULaMM Syariah bagi nasabah

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Bagaimana peran ULaMM Syariah dalam meningkatkan usaha nasabah?	Usaha kuliner yang saya jalankan saat ini menjadi berkembang karena peran ULaMM yang memberikan modal.
2	Apasaja kelebihan ULaMM Syariah dibandingkan pemodal yang lainnya?	ULaMM Syariah memberikan solusi-solusi bagi orang-orang yang mengambil pinjaman untuk usaha yang sedang dijalani.
3	Apa saja manfaat setelah mengambil pembiayaan di ULaMM Syariah?	Dapat menambah modal usaha juga mendapatkan ilmu-ilmu tentang kewirausahaan serta cara-cara menyelesaikan masalah jika terdapat kendala dalam usaha yang sedang dijalankan.
4	Apakah Ibu merasa sangat terbantu dengan kehadiran ULaMM Syariah?	Ya, kehadiran ULaMM Syariah sangat membantu nasabah terutama untuk menambah modal usaha.
5	Bagaimana kesejahteraan Ibu sekarang ini?	Sudah stabil dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga seperti biaya makan sehari-hari, pendidikan anak di sekolah dan lainnya.
6	Apakah selama pembayaran ada kredit macet?	Selama mengambil pembiayaan di ULaMM Syariah ada kredit macet di awal peminjaman, namun sekarang ini sudah dapat diatasi.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu Liani (Nasabah ULaMM Syariah)
 Tanggal : 22 Juni 2020
 Waktu : 16.00-17.30
 Tempat Wawancara : Toko Busana Wanita
 Topik Wawancara : Peran ULaMM dan Angsuran Pembayaran

No	Subjek	Materi Wawancara
1	Apakah ULaMM Syariah memberikan pelatihan manajemen dan konsultasi manajemen kepada nasabah?	Peran ULaMM Syariah dalam pengembangan usaha jualan busana wanita yaitu mampu meningkatkan pendapatan dan mencari tenaga kerja yang baik sehingga sangat mendukung dan memiliki peran dalam mewujudkan peningkatan pendapatan bagi usahanya karena adanya pelatihan-pelatihan serta solusi yang diberikan oleh ULaMM Syariah.
2	Kenapa nasabah memilih memodalkan di ULaMM Syariah?	Angsuran yang mudah dan bunga yang ringan juga sangat membantu nasabah.
3	Sudah berapa lama Ibu mengambil pembiayaan di ULaMM Syariah?	Sudah dua tahun.
4	Dari mana Ibu mengetahui pemodalan nasional madani ULaMM Syariah?	Dari brosur ULaMM Syariah.
5	Bagaimana dengan usaha Ibu? Apakah ada kemajuan setelah diberi pembiayaan di ULaMM Syariah?	Terdapat kemajuan, karena ULaMM Syariah membimbing usaha nasabah agar berkembang dan mencapai kesejahteraan.



Wawancara bersama Bapak Muhammad Zam-zammi, selaku Marketing Kredit Unit (MKU) ULaMM Syariah Langsa Tanggal 9 Juni 2020.



Wawancara bersama Ibu Syahrina, selaku Analisis Pembiayaan Unit (APU) ULaMM Syariah Langsa Tanggal 27 Mei 2020.



Wawancara bersama Ibu Khairul Nisak, selaku Operator Pembiayaan Unit (OPU) ULaMM Syariah Langsa Tanggal 28 Mei 2020.



Wawancara bersama Ibu Liani, selaku nasabah ULaMM Syariah Langsa Tanggal 22 Juli 2020.



Wawancara bersama Ibu Masyitah, selaku nasabah ULaMM Syariah Langsa Tanggal 20 Juli 2020.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Hilda Fatwa
2. Tempat/Tanggal Lahir : Bandar Khalifah, 25 Mai 1997
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Kebangsaan/Suku : Aceh
6. Status : Belum Kawin
7. Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
8. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : M. Diyun
 - b. Ibu : Rahmani
 - c. Pekerjaan : Petani
 - d. Alamat : Pulau Tiga, Desa Badar Khalifah
9. Riwayat Pendidikan
 - a. MIN/SD : Lulusan Tahun 2006
 - b. MTsN/SMP : Lulusan Tahun 2009
 - c. MAN/SMU : Lulusan Tahun 2015
 - d. Perguruan Tinggi : Masuk Tahun 2015 Sampai Sekarang

Langsa, Juli 2020

Penulis

Hilda Fatwa