

**PERAN PEMBIAYAAN PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR
SYARIAH DALAM MENINGKATKAN UMKM DI TANAH TERBAN
ACEH TAMIANG**

SKRIPSI

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



Oleh :

INTAN DWI PALUPI
NIM : 4012015011

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

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**PERAN PEMBIAYAAN PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR
SYARIAH DALAM MENINGKATKAN UMKM
DI TANAH TERBAN ACEH TAMIANG**

Diajukan Oleh :

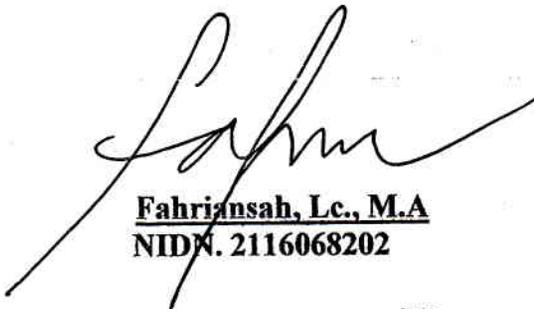
Intan Dwi Palupi

Nim : 4012015011

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, 25 Agustus 2020

Pembimbing I



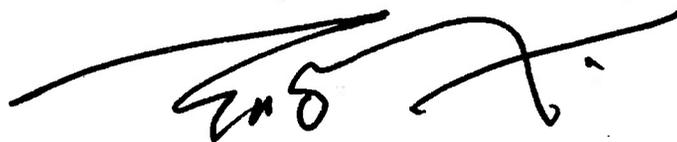
Fahriansah, Lc., M.A
NIDN. 2116068202

Pembimbing II



Ade Fadillah FW Pospos, MA
NIP. 19880407 201903 2 010

Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Early Ridho Kismawadi, MA
NIDN. 2011118901

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PERAN PEMBIAYAAN PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN UMKM DI TANAH TERBAN ACEH TAMING**” an. Intan Dwi Palupi Nim 4012015011 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 25 Agustus 2020. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 25 Agustus 2020

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Penguji I


(**Fahriansah, Lc., MA**)
NIDN. 2116068202

Penguji II


(**Ade Fadillah Pospbs, MA**)
NIP. 19880407 201903 2 010

Penguji III


(**Dr. Early Ridho Kismawadi, MA**)
NIDN. 2011118901

Penguji IV


(**Mastura, M.E.I**)
NIDN. 2013078701

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa


(**Dr. Iskandar, M. CL**)
NIP. 19650616 199503 1 002

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Intan Dwi Palupi

NIM : 4012015011

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Peran Pembiayaan PNM Mekaar Syariah Dalam
Meningkatkan UMKM Di Tanah Terban Aceh Tamiang

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, 03 Februari 2020

Yang Membuat Pernyataan



Intan Dwi Palupi
NIM. 4012015011

ABSTRAK

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga; pembiayaan modal usaha tanpa agunan; pembiasaan budaya menabung; peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: Bagaimana bentuk UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang? dan Bagaimana peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang?. Metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*fiel research*) yang dalam pengumpulan data dilakukan secara langsung dari lokasi penelitian. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Di Tanah Terban Aceh Tamiang merupakan salah satu penggerak perekonomian di Tanah Terban Aceh Tamiang yang memiliki peran penting bagi masyarakatnya. Peranan usaha mikro, kecil, dan menengah terhadap perekonomian Tanah Terban Aceh Tamiang mampu menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat. Saat ini pelaku ekonomi mayoritas adalah pelaku usaha UMKM yang terus tumbuh secara signifikan dan menjadi sektor usaha yang mampu menjadi penopang stabilitas perekonomian masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang. Peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu memberikan bantuan modal usaha kepada masyarakat khususnya wanita pra-sejahtera, difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro melalui layanan berbasis kelompok. Sistem kelompok tersebut dinamai sistem kelompok tanggung renteng, yang diharapkan dapat menjembatani adanya masalah pada akses pembiayaan perempuan dalam menjalankan usaha mikronya. Sehingga diharapkan nasabah mampu menjalankan dan mengembangkan usahanya yang akhirnya mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Kata kunci: *Pembiayaan Syariah, PNM Mekaar, UMKM.*

ABSTRACT

PNM MekaarSyariah is a group-based empowerment service in accordance with the provisions of Islamic law based on fatwas and sharia conformity statements from the National Sharia Council of the Indonesian Ulama Council which is aimed at underprivileged women who are ultra-micro business actors, through improving financial management to realize ideals and family welfare ; business capital financing without collateral; the habit of saving culture; increase entrepreneurial competence and business development. The formulation of the problem in this research is: What is the form of MSMEs in Tanah Terban Aceh Tamiang? and What is the role of financing in PNM MekaarSyariah in improving the MSME business in Tanah Terban Aceh Tamiang? The research method used is field research (field research) in which data collection is carried out directly from the research location. This research is a qualitative research with data collection methods, namely observation, interviews, and documentation. The results showed that MSMEs in Tanah Terban Aceh Tamiang are one of the economic drivers in Tanah Terban Aceh Tamiang which have an important role for the community. The role of micro, small, and medium enterprises in the economy of Tanah Terban Aceh Tamiang is able to create jobs for the community. Currently, the majority of economic actors are MSME business actors who continue to grow significantly and become a business sector capable of supporting the economic stability of the Aceh Tamiang Tanah Terban community. The role of financing in PNM MekaarSyariah in improving MSME businesses in Tanah Terban Aceh Tamiang is to provide business capital assistance to the community, especially underprivileged women, focused on women micro-entrepreneurs through group-based services. The group system is called the joint responsibility group system, which is expected to bridge the problems in women's access to finance in running their micro-businesses. So it is hoped that customers will be able to run and develop their business which in turn can improve family welfare.

Keywords: Sharia Financing, PNM Mekaar, UMKM.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pujian bagi Allah Tuhan semesta alam, atas limpahan rahmat dan nikmat serta segalanya kepada makhluk-Nya. Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada panutan seluruh umat, Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya.

Berkat rahmat Allah Yang Maha Pegasih, proposal ini dapat penulis selesaikan meskipun masih banyak kesalahan dan kekurangan. Dalam kesempatan inilah penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi kesempatan selanjutnya, dan akhirnya penulis mendapat ilmu yang bermanfaat bagi penulis di dunia dan akhirat. Adapun judul proposal penulis yaitu ***“Persepsi Masyarakat Terhadap Pembiayaan PNM Mekaar Syariah dalam Meningkatkan Usaha UMKM (Studi Kasus di Tanah Terban Aceh Tamiang”***.

Akhir kata, sekecil apapun diharapkan penelitian ini dapat berguna bagi siapapun yang menghendakinya. Penyusun berharap semoga proposal ini dapat bermanfaat khususnya bagi penyusun sendiri, dan umumnya bagi siapa saja yang berkepentingan.

Amin ya rabbal ‘allamin...

Langsa, Juli 2019

INTAN DWI PALUPI

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.4. Penjelasan Istilah	6
1.5. Kerangka Teori	7
1.6. Penelitian Terdahulu	9
1.7. Metodologi Penelitian	11
1.8. Sistematika Pembahasan	16
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pembiayaan	18
2.1.1 Pengertian Pembiayaan	18
2.1.2 Dasar Hukum Pembiayaan	20
2.1.3 Jenis-jenis Pembiayaan	21
2.1.4 Tujuan Pembiayaan	27
2.1.5 Fungsi Pembiayaan	29
2.2 UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)	32
2.2.1 Pengertian UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)	32
2.2.2 Jenis-Jenis UMKM	33
2.2.3 Faktor yang Menghambat Perkembangan UMKM	34
2.2.4 Sektor Industri Rumah Tangga	39
2.2.5 Kendala Perkembangan Industri Rumah Tangga	40
2.2.6 Model Pelayanan Kredit Bagi UMKM	43
BAB III HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
3.1 Profil Kampung Tanah Terban Aceh Tamiang	45
3.2 Bentuk UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang	47
3.3 Peran Pembiayaan Di PNM Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Usaha UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang	53
3.4 Analisis Penulis	59
BAB IV PENUTUP	
4.1 Kesimpulan	62
4.2 Saran-saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) merupakan BUMN yang sahamnya 100% milik Pemerintah. PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM) meembantugas untuk memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKM) dengan kemampuan berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi dasar. Sehingga PT PNM memiliki pendekatan pembiayaan yang berbeda dengan perbankan. PT PNM sendiri dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu PNM Ulamm dan PNM Mekaar.¹

PT PNM Ulamm focus dengan peminjaman modal usaha dengan skala besar dengan persyaratan menggunakan agunan atau jaminan. Dimana nama Ulamm merupakan kepanjangan dari Unit Layanan Modal Mikro. Berbeda dengan nama Mekaar yang tidak lain merupakan kepanjangan dari Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera. PT PNM Mekaar yang berfokus pada pembiayaan modal usaha perempuan prasejahteraan paagunan atau jaminan. Salah satu bentuk PT PNM, yaitu PNM Mekaar merupakan memiliki program kerja yang bertujuan untuk mensejahterakan dan membimbing masyarakat untuk mencapai derajat kehidupan yang lebih baik. Program tersebut diberikan kepada semua kalangan masyarakat.²

¹ Faisal Baasir, *Pembangunan Dan Krisis-Kritik Dan Solusi Menuju Kebangkitan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 6.

² *Ibid*, h. 7-8.

Layanan pemberdayaan pada PNM Mekaar lebih difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro melalui layanan berbasis kelompok. Sistem kelompok tersebut dinamai system kelompok tanggung renteng, yang diharapkan dapat menjembatani adanya masalah pada akses pembiayaan perempuan dalam menjalankan usaha mikronya. Sehingga diharapkan nasabah mampu menjalankan dan mengembangkan usahanya yang akhirnya mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga.³

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga; pembiayaan modal usaha tanpa agunan; pembiasaan budaya menabung; peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Program Mekaar Syariah dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat Islam yaitu: pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan doa, janji nasabah, janji *account officer* mekaar syariah, janji bersama. Nasabah Mekaar syariah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai syariat Islam. Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan. Dari penerima sedekah menjadi pemberi sedekah.

³ *Ibid*, h. 8.

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) melakukan pemetaan ulang persebaran nasabah pada program PNM Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Dengan begitu system pengawasan dan penagihan menjadi lebih mudah. Program ini untuk memberikan kesempatan kepada UMKM yang terus berkembang untuk mendapatkan pinjaman yang lebih banyak. Dengan kata lain, Mekaar dapat menjadi batu loncatan sebelum UMKM bias naik kelas menjadi nasabah program Unit Layanan Modal Mikro (Ulam) maupun Kredit Usaha Rakyat (KUR) perbankan. Alasannya, data PNM menunjukkan, sudah ada 87% nasabah Mekaar yang menaikkan pinjamannya sejak pertama kali bergabung pada 2016.⁴

Nasabah Mekaar sudah ada yang menaikkan pinjaman, dari Rp 2,5 juta menjadi Rp 3 juta. Ada juga yang Rp 4 juta. Selain jumlah pinjaman yang lebih banyak, UMKM yang menjadi nasabah Mekaar akan mendapat pelatihan yang lebih spesifik. Pelatihannya lebih spesifik ke usaha yang mereka jalankan. Untuk menjalankan usahanya.

Sebagaimana hasil observasi awal penelitian pada masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang, Ibu Anggia berpendapat bahwa mengambil pembiayaan di PNM Mekaar sangat memudahkan masyarakat untuk meningkatkan usaha, karena syarat-syarat yang diajukan oleh PNM Mekaar sangat sederhana. Diantaranya; tanpa agunan atau jaminan, pelayanan transaksinya ada di desa-desa, pengembalian pembiayaan dengan nominal kecil dilakukan seminggu sekali.⁵

⁴ PT Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2014 Tumbuh Bersama UMK Menghadapi Pasar Global*, (Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2014), h.48-49.

⁵ Hasil Observasi di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 2 Juli 2019.

Selain itu, Ibu Fatma Wati berpendapat bahwa salah satu dasar masyarakat memilih penyedia pembiayaan tertentu untuk mengambil pembiayaan adalah dapat menciptakan dan menjual produk seperti produk kerajinan anyaman rautan untuk pembuatan kursi guna kewirausahaan dan perkembangan bisnis. Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk memegang peran yang vital, karena produk merupakan salah satu bahan pertimbangan oleh masyarakat ketika mereka akan menggunakan atau membeli produk tersebut.⁶

Sedangkan Ibu Mailinda berpendapat bahwa banyak masyarakat yang mengambil pembiayaan di PNM Mekaar adalah promosi. Promosi merupakan sejenis komunikasi untuk memberikan penjelasan yang meyakinkan calon konsumen mengenai barang dan jasa yang disediakan oleh perusahaan. Promosi yang dilakukan oleh PNM Mekaar yaitu peningkatan pengelolaan keuangan, pembiayaan modal tanpa agunan, penanaman budaya menabung dan pengembangan UMKM. Promosi bertujuan untuk memberikan informasi yang akan memperkuat sikap dan pengetahuan masyarakat mengenai produk dari penyedia pembiayaan, sehingga kemudian akan mendorongnya untuk mengambil pembiayaan. Sehingga, promosi yang tepat dan menarik akan menimbulkan ketertarikan dari masyarakat dan kemudian akan menyebabkan mereka mengambil pembiayaan yang mereka butuhkan.⁷

⁶Wawancara Bersama Ibu Fatma Wati Yang Merupakan Karyawan di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 5 Juli 2019.

⁷Wawancara Bersama Ibu Mailina, Nasabah di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 7 Juli 2019.

Ibu Rosda berpendapat bahwa dalam memilih penyedia pembiayaan yang sesuai, maka masyarakat juga mempertimbangkan mengenai harga. Walaupun sistem di PNM Mekaar adalah tanggung renteng namun harga pembiayaan yang telah diterima oleh UMKM yaitu wajib melakukan cicilan. Harga merupakan Sejumlah uang yang ditagihkan atas produk atau jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Supaya penyedia pembiayaan sukses dalam menyediakan pinjaman bagi calon nasabahnya, maka penetapan harga harus dilakukan dengan tepat. Pada umumnya, calon nasabah akan menyadari apabila harga yang ditetapkan tidak sesuai, sehingga mereka akan memilih penyedia pembiayaan lainnya yang sesuai dengan harga yang diinginkan masyarakat tersebut. Konsumen akan memilih penyedia pembiayaan dengan kriteria harga ditetapkan sesuai dengan kualitas produk, harga sesuai dengan manfaat produk dan juga memiliki keunggulan apabila dibandingkan dengan harga di penyedia pembiayaan. Sehingga, penyedia pembiayaan harus mampu menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk yang disediakan.⁸

Berdasarkan data tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai ***“Peran Pembiayaan PNM Mekaar Syariah dalam Meningkatkan UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang”***.

⁸Wawancara Bersama Ibu Rosda, Nasabah di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 8 Juli 2019.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perkembangan UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang?
2. Bagaimana peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perkembangan UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang.
2. Untuk mengetahui peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat di antaranya:

1. Dari segi teoritis, hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan gambaran mengenai ekonomidan bisnis Islam khususnya yang berkaitan dengan perbankan syariah.
2. Dari segi praktis, sebagai bahan untuk mengembangkan kajian hukum Islam yang terkait dengan peran pembiayaan PNM Mekaar Syariah dalam Meningkatkan Usaha UMKM, khususnya masyarakat Islam supaya mereka mengetahui sistem pembiayaan dalam Islam.

1.4 Penjelasan Istilah

1. Peran

Peran adalah suatu kompleks pengharapan manusia terhadap caranya individu harus bersikap dan berbuat dalam situasi tertentu yang berdasarkan status

dan fungsi sosialnya.⁹ Dalam hal ini peran dimaksudkan yaitu pembiayaan PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan UMKM.

2. Pembiayaan

Pembiayaan yaitu segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹⁰ Pembiayaan dimaksud dalam penelitian ini yaitu pinjaman modal usaha di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang.

3. PNM Mekaar Syariah

PNM Mekaar Syariah merupakan implementasi revolusi mental dalam rangka pemberdayaan perempuan pra-sejahtera yang sudah maupun belum memiliki usaha. Mekaar merupakan salah satu program PNM yang membiayai usaha mikro khusus untuk ibu prasejahtera yang berkeinginan untuk berbisnis untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.¹¹

1.5. Kerangka Teori

Program Mekaar hanya ditujukan kepada Ibu rumah tangga produktif, namun tergolong keluarga prasejahtera.¹² Sasaran program Mekaar itu wanita produktif yang hidup di bawah garis kemiskinan, misalnya istri-istri nelayan. Berbeda dengan KUR, program PNM benar-benar ditujukan untuk masyarakat yang kurang mampu. Dalam hal ini, PNM mensurvei setiap keluarga yang akan diberikan bantuan modal, untuk dididik dan diberikan modal agar

⁹WarkumSumito, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait BMI dan Takaful di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 64.

¹⁰*Ibid*, h. 1923.

¹¹Pembaharuan Pospektus, *Reksa Dana PNM Ekiutas Syariah*, (Jakarta: Reksa Dana, 2017), h. 162.

¹²Keluarga prasejahtera adalah keluarga yang belum dapat memenuhi salah satu atau lebih dari lima kebutuhan dasarnya (*basic needs*) sebagai keluarga Sejahtera I, seperti kebutuhan akan pengajaran agama, sandang, pangan, papan, dan kesehatan.

mereka dapat tumbuh menciptakan usaha secara mandiri. Dalam pemberian bantuan itu, nasabah akan dibentuk kelompok dengan anggota sebanyak 30 orang. Dengan asumsi, apabila survei menyetujui mereka untuk mendapat bantuan, akan mendapat sekitar Rp 60 juta untuk dikelola. Dan apabila gagal, maka mereka harus menanggung bersama. Tidak ada jaminan, dan pembayaran secara mingguan dengan menggunakan sistem tanggung renteng.¹³ Untuk Mekaar, nasabah wanita dibekali teknik indoktrinasi usaha.¹⁴

Berdasarkan dari pernyataan di atas, sesuai dengan yang diungkap oleh Muhammad Sollahudin dan Hakim dalam bukunya "*Lembaga Ekonomi dan Keuangan Syariah*" secara garis besar pengambilan keputusan memiliki beberapa tahap seperti pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan nasabah, dan pengambilan pembiayaan. Untuk memahami lima tahap tersebut maka akan diuraikan sebagai berikut :



Dari penjelasan di atas memperlihatkan bahwa nasabah melewati seluruh lima tahap itu untuk mengambil pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang.

¹³Tanggung renteng didefinisikan sebagai tanggung jawab bersama diantara anggota dalam satu kelompok kata segala kewajiban terhadap koperasi dengan dasar keterbukaan dan saling mempercayai.

¹⁴ Muhammad Sollahudin dan Hakim, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Syariah*. (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2010), h. 6.

1.6 Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa judul penelitian yang sudah penulis baca sebagai pembandingan antara lain:

Tabel 1.1 Penelitian-penelitian terdahulu

Nama	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan/Persamaan
Maulana Syarif Hidayatullah	<i>Strategi Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Syariah Pt. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Ukm (Studi Pada Ulamm Syariah)</i>	Pembangunan nasional yang selalu bertumpu pada kelompok usaha skala besar yang diharapkan menjadi generator pertumbuhan juga menghadapi sejumlah kelemahan mendasar, sementara kelompok usaha kecil juga menghadapi persoalan kronis. Kelompok usaha skala besar yang diharapkan mampu menopang struktur perekonomian nasional justru <i>collaps</i> dalam menghadapi terpaan krisis. Padahal selama ini kelompok usaha inilah yang telah banyak menikmati fasilitas sehingga meninggalkan bagian terbesar dari pelaku ekonomi yang ada yaitu ekonomi rakyat atau pelaku ekonomi usaha skala kecil sehingga menimbulkan ketidakadilan dan keresahan. ¹⁵	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama melakukan penelitian tentang pembiayaan modal mikro, sedangkan perbedaannya yaitu penelitian penulis lebih berfokus pada peran pembiayaan PNM Mekar Syariah, sedangkan penelitian Maulana lebih berfokus pada strategi Ulamm Syariah
Nur Amalia Sholeha	<i>Analisis Keputusan Nasabah Dalam Pemilihan Produk Pembiayaan Griya Bsm (Studi Pada</i>	Hadirnya pembiayaan rumah disebabkan karena adanya permintaan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan rumah secara cicilan. Tentunya terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi seorang nasabah memilih pembiayaan rumah di salah satu lembaga	Persamaannya yaitu melakukan penelitian tentang keputusan pemilihan pembiayaan, sedangkan perbedaannya yaitu Nur Amalia

¹⁵Maulana Syarif Hidayatullah, *Strategi Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Syariah Pt. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Ukm (Studi Pada Ulamm Syariah)*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2000).

	<i>Bank Syariah Mandiri Kc Kedaton Bandar Lampung)</i>	keuangan yaitu penulis meneliti faktor keagamaan, faktor pelayanan, faktor promosi dan faktor loyalitas merek. ¹⁶	Sholeha meneliti terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan Griya BSM, penulis melakukan sebuah penelitian tentang pembiayaan Mekaar dalam meningkatkan usaha.
Eko Ade Setiawan	<i>Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus UlaMM Di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat)</i>	Keberadaan ULaMM ini diharapkan dapat menyalurkan dana bagi masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha, dan para pengusaha mikro yang sudah ada untuk mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian, di temukan beberapa faktor yang menjadi penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam meningkatkan usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri, adapun faktor-faktornya sebagai berikut: faktor perekonomian yang, faktor sumber daya manusia. ¹⁷	Persamaan antara penelitian Eko Ade Setiawan dan penulis yaitu sama-sama meneliti tentang peningkatan usaha, sedangkan perbedaannya penulis lebih memfokuskan penelitian di usaha UMKM masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang dan Eko Ade Setiawan UlaMM di Desa Mulyo Asri.
Adinda Nurrizki	<i>Pengaruh Pembiayaan Modal</i>	pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi	Persamaan yaitu meneliti tentang pembiayaan

¹⁶Nur Amalia Sholeha, *Analisis Keputusan Nasabah Dalam Pemilihan Produk Pembiayaan Griya Bsm (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kc Kedaton Bandar Lampung)*, (Lampung: IAIN Metro 2002).

¹⁷Eko Ade Setiawan, *Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus UlaMM Di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat)*, (Lampung: IAN Metro, 2018).

	<i>Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Mitra Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Kjks) Ibu Mandiri Serpong</i>	peningkatan produksi suatu usaha baik secara kualitatif ataupun kuantitatif dan ditujukan untuk peningkatan utility of place atau kegunaan perdagangan. Pembiayaan sendiri memiliki unsur-unsur yakni kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, resiko, dan balas jasa. Hasil penelitian ini mendapatkan nilai R sebesar 0,550 atau 55% artinya variabel pembiayaan modal kerja berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan mitra. Pada uji beda rata-rata menunjukkan adanya peningkatan dan perubahan pada tingkat pendapatan sebelum dan sesudah pembiayaan. ¹⁸	sedangkan perbedaan antara penulis dan Adinda Nurrizky, Adinda meninjau mengenai pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap tingkat pendapatan mitra koperasi jasa keuangan syariah sedangkan penulis peran pembiayaan PNM Mekaar dalam meningkatkan UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang.
--	--	---	---

1.7 Metodologi Penelitian

Untuk mencapai suatu tujuan maka metode merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam penelitian, metode yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian dengan menggunakan informan atau responden melalui instrument pengumpulan data seperti wawancara, observasi dan dokumentasi.¹⁹ Lokasi penelitian ini terletak diJln.

¹⁸Adinda Nurrizki, *Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Mitra Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Kjks) Ibu Mandiri Serpong*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2014).

¹⁹Usman Husaini, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Jakarta: BumiAksara, 2000), h. 32.

Ahmad Yani No 11, samping perumahan BTN Kebun Tanah Terban, Kec. Karang Baru, Kab. Aceh Tamiang. Adapun Informannya yaitu: Ngatemin, Rike Onarizkia, Sedangkan Respondennya ialah Reva, Agustina, Gebrina Hermawan, Winda, Imah Nur Asni, dan Aton.

2. Pendekatan penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *kualitatif*. Penggunaan metode *kualitatif* dipandang sebagai prosedur penelitian yang dapat diharapkan akan menghasilkan data deskriptif, berupa kata-kata tertulis atau lisan dari sejumlah orang dan perilaku yang dapat diamati.²⁰ Dalam penelitian ini, dituangkan kata-kata tertulis dan lisan yang berhubungan keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan di PNM Mekaar Syariah.

Ada beberapa upaya karakteristik dalam metode *kualitatif* diantaranya adalah peneliti yang telah mengadakan pengamatan dan wawancara tidak berstruktur karena dalam penelitian *kualitatif*, peneliti berupaya mengumpulkan dan mencatat data secara rinci mengenai hal-hal yang bertalian dengan masalah yang sedang diteliti. Seperti mengenai pembiayaan di PNM Mekaar Syariah, dan peran pembiayaan, data tidak dipandang terpisah sendiri-sendiri, tapi saling berkaitan dan merupakan suatu keseluruhan dan stuktur.

3. Sumber Data Penelitian

Sumber data dalam penelitian merupakan subjek dimana data yang diperlukan dalam penelitian diperoleh. Sumber data adalah tempat diketemukan data. Adapun data dari penelitian diperoleh dari dua sumber yaitu:

²⁰Usman Husaini, *Metodelogi Penelitian Sosial...*,h. 32.

a. Sumber data primer

Sumber data primer, merupakan sumber data yang berupa keterangan dari pihak-pihak yang terkait secara langsung dengan permasalahan yang diteliti.²¹ Dalam hal ini, sumber data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung di lokasi penelitian dari pihak yang berwenang dalam memberikan keterangan secara langsung mengenai permasalahan yang diteliti. Yang menjadi sumber data primer dari penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat dalam pembiayaan di PNM Mekaar Syariah yaitu:

- 1) Informan : - Ngatemin (Pengawas)
 - Rike Onarizka (Kabag)
- 2) Responden : - Reva (SAO/ Senior Account Office)
 - Agustina (Administrasi)
 - Gebria Hermawan (ULTRA MIKRO)
 - Winda (ULTRA MIKRO)
 - Imah (ULTRA MIKRO)
 - Nur Asni (ULTRA MIKRO)
 - Aton (ULTRA MIKRO)

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder, yaitu sumber data yang secara tidak langsung memberikan keterangan yang bersifat mendukung sumber primer.²² Dalam hal ini dapat diperoleh melalui buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini dan literatur-literatur lain yang mendukung. Adapun buku-buku yang berkaitan

²¹M. Suparmoko, *Metode Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: BPF, 1999), h. 24.

²²*Ibid*, h. 25.

dengan pembahasan ini yaitu buku *Pembangunan Dan Krisis-Kritik Dan Solusi Menuju Kebangkitan Indonesia*, karangan Faisal Baasir, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Syariah* karangan Muhammad Sollahudin dan Hakim.

4. Teknik Pengumpulan Data

Ada tiga teknik yang dipergunakan dalam penggalian informasi, yaitu: wawancara, dokumentasi, dan observasi. Ketiga teknik ini, peneliti tidak menggunakannya secara bersamaan atau sekaligus pada satu subjek informan atau sumber data tertentu, tetapi digunakan sebagai instrumen dengan pertimbangan melihat bobot dan efektifitas data yang dibutuhkan.

a. Observasi Awal

Teknik ini dapat digunakan secara bersamaan pada saat wawancara, pengambilan dokumentasi dan survei lapangan. Dalam menggunakan teknik ini, peneliti mengamati fenomena, peristiwa, sikap, dan tingkah laku responden secara teliti dan cermat. Dalam melakukan observasi, peneliti akan menggunakan observasi non partisipasi dan observasi partisipasi aktif. Pada observasi non partisipasi, peneliti mengumpulkan data melalui pengamatan saja. Sedangkan pada observasi partisipasi aktif, peneliti lebih pro aktif hadir dalam peristiwa.²³ Penulis mengamati secara langsung kegiatan PNM Mekaar Syariah dan masyarakat tanah Terban Aceh Tamiang.

b. Wawancara

Teknik ini digunakan untuk menggali informasi yang mendalam dari responden seputar persoalan mengenai rumusan atau fokus masalah yang telah

²³*Ibid.*

ditetapkan. Penulis menggunakan tehnik wawancara tidak berstruktur artinya pertanyaan tidak disusun secara sistematis dan terprogram.²⁴ Alasan penulis memilih wawancara tidak terstruktur karena (1) Pada sasaran tidak formal, (2) Supaya lebih mudah sedangkan informasinya yang diwawancarai oleh karyawan PNM Mekaar Syariah dan UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang, (3) Memudahkan penulis untuk melakukan penelitian karena daerah tersebut merupakan daerah yang dekat dengan tempat tinggal penulis.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental, peraturan kebijakan, sejarah hidup.²⁵ Dalam penelitian ini penulis mencatat sejumlah data dan keterangan yang diperoleh sebagai data pendukung berdasarkan kebutuhan penelitian.

5. Tehnik Analisa Data

Tehnik analisa data adalah serangkaian kegiatan mengolah seperangkat hasil, baik dalam bentuk pertemuan-pertemuan baru maupun dalam bentuk pembuktian kebenaran hipotesa. Untuk itu, analisis dan pengolahan data penulis lakukan dengan metode analisis deskriptif, yaitu metode yang berusaha memahami sistem pemikiran dan keadaan dengan jalan menganalisa dan mengkaji secara kritis, untuk kemudian dideskripsikan.²⁶

²⁴M. Suparmoko, *Metode Penelitian Praktis...*, h. 37.

²⁵*Ibid.*

²⁶Husen Umar, *Metode Riset Komunikasi*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), h. 48.

Data yang telah diperoleh dihimpun dan penulis sajikan dalam bentuk analisa dengan perbandingan sejumlah literatur yang berhubungan dengan pembahasan tersebut, kemudian disusun dalam sebuah karya tulis dengan menggunakan metode *deduktif*, yaitu suatu cara berfikir yang umum kemudian ditarik suatu kesimpulan yang khusus.

1.8. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan penjelasan, pemahaman dan penelaahan pokok permasalahan yang akan dibahas, maka penulisan penelitian ini disusun dengan sistematika pembahasan yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan untuk menjelaskan unsur-unsur yang menjadi syarat suatu penelitian ilmiah, yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, kajian terdahulu dan sistematika pembahasan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang meliputi: pembiayaan; yaitu pengertian pembiayaan, dasar hukum pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, tujuan pembiayaan dan fungsi pembiayaan. UMKM; pengertian UMKM, jenis-jenis UMKM, faktor penghambat perkembangan UMKM, sektor industri rumah tangga, kendala perkembangan industri rumah tangga, model pelayanan kredit bagi UMKM.

BAB III: HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum, perkembangan UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang, peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang dan analisis penelitian.

BAB IV: PENUTUP

Bab ini merupakan penutup yang membahas kesimpulan dari pembahasan secara keseluruhan, serta perlunya saran-saran penting demi kebaikan dan kesempurnaan penelitian ini. Kemudian penelitian ini ditutup dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran penting lainnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pembiayaan

2.1.1 Pengertian Pembiayaan

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.²⁷ Sedangkan menurut M. Syafi'i Antonio, menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.²⁸ Menurut Undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁹

Berdasarkan UU no. 7 th. 1992, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak

²⁷ M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung:Alfabeta, 2012), h.42.

²⁸ MuhammadSyafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

²⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 73.

lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah harga, imbalan atau pembagian hasil.³⁰ Sedangkan menurut Undang-Undang Perbankan Syariah (UUPS) No. 21 Tahun 2008, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah *muntahiyah bit tamlik*.
- c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna'.
- d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang dan qardh.
- e) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan atau bagi hasil.³¹

Dalam pengelolaan dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan harus dilakukan dengan penuh ketelitian. Hal ini ditujukan agar dalam proses pengelolaan dana oleh pengelola (peminjam) dapat terkontrol dengan baik dan juga untuk meminimalisir terjadinya kerugian-kerugian seperti kredit macet.

³⁰ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII PRESS, 2004), h. 163.

³¹ Zubairi Hasan, *Undang-undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 30.

Dengan demikian, maka sebuah lembaga keuangan harus memiliki tiga aspek penting dalam pembiayaan, yakni aman, lancar dan menguntungkan.

- a. Aman, yaitu keyakinan bahwa dana yang telah dikeluarkan kepada masyarakat dapat ditarik kembali sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.
- b. Lancar, yaitu keyakinan bahwa dana tersebut dapat berputar oleh lembaga keuangan dengan lancar dan cepat.
- c. Menguntungkan, yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat.³²

2.1.2 Dasar Hukum Pembiayaan

1. Dalam surat an-Nisa' ayat 29 yaitu:

وَلَا مِّنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تَحِيْرَةٍ تَكُوْنُ اَنْ اِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ اَمْوَالِكُمْ تَاْكُلُوْا لَهَا اَمْنُوْا الَّذِيْنَ يَتَايَهَا
 ﴿٢٩﴾ رَحِيْمًا بِكُمْ كَانَ اللّٰهُ اِنَّ اَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوْا

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. (QS. An-Nisa’:29).”*³³

2. Firman Allah dalam pembiayaan atau hutang dalam surat Al-Baqarah ayat 280 yaitu:

﴿٢٨٠﴾ تَعْلَمُوْنَ كُنْتُمْ اِنْ لَّكُمْ خَيْرٌ تَصَدَّقُوْا اَوْ اَنْ مَّيْسِرَةً اِلَى فَنظِرَةً عُسْرَةً ذُوْكَرَ اِنْ

³² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil...*, h. 164.

³³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: Al-Kautsar, 2006), h. 247.

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. (QS. Al-Baqarah: 280).”³⁴

3. Dalam kaidah fikih di sebutkan bahwa “pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”³⁵

2.1.3 Jenis-jenis Pembiayaan

Dalam menjelaskan jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari tujuannya, jangka waktunya, jaminan serta orang yang menerima dan memberi pembiayaan. Pembiayaan menurut sifat penggunaan dapat dibagi menjadi duahal, sebagai berikut:

1. Menurut sifatnya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
 - a) Pembiayaan produktif. Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:
 - 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan.

³⁴*Ibid.*, h. 129.

³⁵ Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, (Jakarta: BI-MUI, 2003), h. 24.

- 2) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
 - 3) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
 - 4) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*)
- b) Pembiayaan Konsumtif. Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.³⁶

Secara garis besar produk pembiayaan menurut hukum ekonomi syariah terbagi dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip.

Jual beli (*ba'i*), prinsip jual beli (*ba'i*) adalah prinsip jual beli yang dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan hak milik barang atau benda (*transfer of property*), yang mana tingkat keuntungan ditentukan didepan (*diawal*) dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan yakni sebagai berikut:³⁷

- a. Pembiayaan

- b. Murabahah

³⁶ MuhammadSyafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik...*, h. 37.

³⁷ Ahamad Djazuli, *Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2002), h.

- c. Pembiayaan Salam
- d. Pembiayaan Istisna
- e. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa (Ijarah)

Transaksi ijarah dilandasi oleh adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada ijarah objek transaksi adalah jasa. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakan kepada nasabah.

2. Berdasarkan prinsip bagi hasil

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan musyarakah
- b. Pembiayaan mudharabah

3. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tetapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan sebuah akad. Adapun jenis-jenis akad pelengkap ini adalah sebagai berikut:³⁸

- a. Hiwalah (alih hutang-piutang)
- b. Rahn (gadai)

³⁸*Ibid.*, h. 79.

- c. Qardh (penyediaan dana tagihan)
- d. Wakalah (perwakilan)
- e. Kafalah (garansi bank)

Semua jenis pembiayaan merupakan pemanfaatan dana untuk usaha produktif secara efektif. Namun penggunaan tersebut haruslah sesuai dengan penggunaan dan pembiayaan tersebut sesuai dalam pembiayaan di BMT dalam akad-akad syariah yang diterapkan. Jenis pembiayaan yang ada di BMT adalah:

1. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah kerjasama antara pemilik dana atau penanam modal dengan pengelola dana untuk melakukan usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah. [KHES, pasal 20 ayat 4]. Pada pembiayaan ini BMT bertindak sebagai penyalur dana (*shohibul maal*) dan anggota atau nasabah sebagai penerima (*mudhairb*) untuk usaha dengan bagi hasil keuntungan yang telah ditentukan dengan akad syirkah atau kerja sama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal seluruhnya dari BMT.³⁹ Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usahanya akan dibagi sesuai dengan kesepakatan, misalnya 20% untuk pemilik modal (BMT) dan 80% untuk nasabah.

2. Pembiayaan Musyarakah

Musyarakah adalah kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁴⁰

³⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori Kepraktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 97.

⁴⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Adipura, 2003), h. 67.

Pembiayaan dengan akad syirkah atau kerja sama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal sebagian (tidak seluruhnya) dari BMT atau penyerta modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usahanya akan dibagi sesuai dengan kesepakatan. Dasar hukum musyarakah yaitu Al-Qur'an surat Al-Anisa' ayat 12:

أَلْتَشْفِي شُرَكَاءَ فَهُمْ ذَٰلِكَ مِنْ أَكْثَرِكَا نُؤْفَانِ السُّدُسُ مِنْهُمَا وَاحِدٍ فَلِكُلِّ

Artinya: “Jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu. (QS. An-Nisa’:12).”⁴¹

Pembiayaan ini sama hanya dengan pembiayaan mudharabah perbedaannya yaitu masing-masing pihak BMT maupun anggota memberikan kontribusi modal masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili, membatalkan haknya dalam pelaksanaan atau managemennya. Keuntungan ini dibagi menurut perhitungan secara proposional antara profesipenyertaan modal atau berdasarkan penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama.

3. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.⁴²

⁴¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 217.

⁴² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 154.

Pembiayaan dengan sistim jual belidengan akad murabahah ini dimanaa BMT membantu anggotanya dan membiayai pembelian barang yang dibutuhkan dalam modal usahanya. Harga jual kepada anggotanya adalah sebesar harga beli (pokok) barang ditambahmargin keuntungan dari pihak BMT dan anggota. Nasabah membutuhkan barang dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membeli barang di BMT dengan pembayaran dibelakang atau tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditetapkan berdasarkan kesepakatan kedua pihak, tempo pembayarannya antara 1, 2, 3 atau samapai 6 bulan.⁴³ Pasal 124 KHES bahwa Sistem pembayaran dalam akad murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan dalam kurun waktu yang disepakati.⁴⁴

Pembiayaan *ba'i bistaman ajil bai'* adalah jual beli antara benda dengan benda, atau pertukaran benda dengan uang.⁴⁵ *Ba'i bi tsaman ajil* yaitu kontrak murabahah dimana barang yang diper-jual-belikan tersebut diserahkan dengan segera, sedangkan harga barang tesebut dibayar dikemudian hari secaraangsuran. Pembiayaan ini adalah pengembangan dari pembiayaan merabahah akan tetapi pembiayaan ini jauh lebih ringan. Bedanya adalah dalam jangka waktu atau tempo pembayaran lebih lama bisa 12 bulan atau 24 bulan sesuai dengankebijakan BMT. *Ba'i bistaman ajil* merupakan persetujuan jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati berama persetujuan ini termasuk pula dalam jangka waktu jumlah

⁴³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*, h.67.

⁴⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)...*, h. 155.

⁴⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*, h.70.

pembayaran dan jumlah angsurannya.⁴⁶Yang membedakan dengan murabahah dengan *ba'i bistaman ajil* adalah adanya penangguhan waktu pembayaran yang menyebabkan perlunya jaminan.

4. Pembiayaan qordul hasan

Qordu hasan adalah pembiayaan atas dasar kewajiban sosial semata dimana anggota (penerima bayaran) tidak dituntut mengembalikan apapun kecuali modal pokok pembiayaan.⁴⁷Qardhul hasan merupakan pinjaman tanpa pengenaan bagi hasil sama sekali. Sumber dana yang digunakan untuk memberikan pinjaman biasanya berasal dari zakat, infaq dan shadaqah. Jika peminjam secara sukarela melebihi pembayaran maka akan dianggap sebagai shadaqah. Pembiayaan ini tidak memungut tambah bagi hasil kepada peminjam, walaupun dana tersebut digunakan untuk usaha dan ada hasilnya. Pembiayaan ini diperuntukan bagi nasabah yang benar-benar membutuhkan.

2.1.4 Tujuan Pembiayaan

Tujuan memberikan pembiayaan, diantaranya:

1. 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.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh

⁴⁶ Warkum Sumito, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait BMI dan Takaful di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 37.

⁴⁷ Pinbuk, *Konsep Dasar Ekonomi Islam*, (Pinbuk Tulungagung: Modal Pelatihan Baitul maal Wat Tammwil), h. 9.

melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.⁴⁸

3. 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.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5. 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.⁴⁹

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.

⁴⁸ Faizal Abdullah, *Manajemen Perbankan(Teknik Analisa Kinerja Keuangan Bank)*,(Unifersitas Muhamadiyah Malang, 2003), h. 82.

⁴⁹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), h.681-682.

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.⁵⁰

2.1.5 Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:⁵¹

1. Meningkatkan daya guna uang

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

2. Meningkatkan daya guna barang

a. 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.

⁵⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), h.105-106.

⁵¹ Syarifudin Arif Marah Manunggal, *Pengantar Manajemen Keuangan Syariah*, (Tulungagung: STAIN Tulungagung Press, 2011), h. 89.

b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.⁵²

3. 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.

4. 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.⁵³

5. Stabilitas ekonomi

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

a. Pengendalian inflasi

⁵²*Ibid.*, h. 90.

⁵³Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 304.

- b. Peningkatan ekspor
- c. Rehabilitas prasarana
- d. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.
- e. Sebagai Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.

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 pajakperusahaan 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 ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.⁵⁴

- f. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank sebagai lembaga pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tetapi juga diluar negeri. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan

⁵⁴*Ibid.*, h. 305.

bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau sedang membangun melalui kredit (*G to G, Government to Government*).⁵⁵

2.2 UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

2.2.1 Pengertian UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Oleh karena itu memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.⁵⁶

Di Indonesia definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut. Sedangkan usaha menengah

⁵⁵ *Ibid.*, h. 306.

⁵⁶ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 11.

adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-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 mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.⁵⁷

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, maka definisi dari masing-masing usaha adalah sebagai berikut.⁵⁸

1. Usaha mikro adalah usaha dengan kekayaan bersih kurang dari 50 juta rupiah atau menghasilkan penjualan kurang dari 300 juta rupiah selama satu tahun.
2. Usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan antara 50 sampai 500 juta rupiah atau menghasilkan penjualan antara 300 juta hingga 2,5 miliar rupiah selama satu tahun.
3. Usaha menengah adalah usaha dengan kekayaan antara 500 juta sampai 10 miliar rupiah atau menghasilkan penjualan antara 2,5 hingga 50 miliar rupiah selama satu tahun.

2.2.2 Jenis-jenis UMKM

Seperti yang dijelaskan pada pengertian UMKM yang tertuang dalam Keppres RI No. 19 Tahun 1998 sebagai kegiatan ekonomi rakyat pada skala kecil yang perlu dilindungi dan di

cegah dari persaingan yang tidak sehat.

⁵⁷*Ibid*, h. 12.

⁵⁸Irfan Syauqi Beik dan Laily Dwi Arsyanti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada,2016), h. 129-130

Pada dekade terakhir ini mulai marak bermunculan bisnis UMKM mulai dari skala rumahan hingga skala yang lebih besar, berikut ini ada 3 jenis usaha yang termasuk UMKM yaitu:⁵⁹

1. Usaha Kuliner

Salah satu bisnis UMKM yang paling banyak digandrungi bahkan hingga kalangan muda sekalipun. Berbekal inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar, bisnis ini terbilang cukup menjanjikan mengingat setiap hari semua orang membutuhkan makanan.

2. Usaha Fashion

Selain makanan, UMKM di bidang fashion ini juga sedang diminati, setiap tahun mode *trend* fashion baru selalu hadir yang tentunya meningkatkan pendapatan pelaku bisnis fashion.

3. Usaha Agribisnis

Siapa bilang usaha agribisnis di bidang pertanian harus bermodalkan tanah yang luas, kalian bisa memanfaatkan perkarangan rumah yang disulap menjadi lahan agrobisnis yang menguntungkan.⁶⁰

2.2.3 Faktor yang Menghambat PerkembanganUMKM

Pengembangan UMKM di Indonesia belum terjadi secara maksimal karena berbagai kendala. Ada dua faktor yang menghambat perkembangan UMKM yaitu faktor internal dan eksternal.

1. Faktor Internal

Faktor internal yang menghambat perkembangan UMKM meliputi:

⁵⁹Tiktik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejoedono, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), h. 13.

⁶⁰*Ibid.*

a) Kurangnya Permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UMKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.⁶¹

Sebenarnya di Indonesia sudah terdapat beberapa lembaga keuangan, baik perbankan maupun non bank, yang dapat diandalkan untuk membantu menyelesaikan permasalahan ini. Untuk skala mikro, dikenal Lembaga Keuangan Mikro dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR), yang merupakan representasi dari lembaga keuangan perbankan pada skala mikro. Untuk lembaga keuangan non perbankan, terdapat lembaga Koperasi Simpan Pinjam (KSP). Sedangkan di tingkat Nasional, ada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) yang melakukan pembinaan terhadap lembaga keuangan mikro, baik yang berbentuk perbankan atau non bank. Selain itu juga terdapat Perum Pegadaian dengan menawarkan jasa bantuan keuangan bagi pengusaha skala mikro kecil menengah melalui proses yang relatif sederhana dan cepat. Namun tentu saja kemampuan finansial lembaga-lembaga tersebut tidak sesuai dengan jumlah pengusaha skala kecil menengah.⁶²

⁶¹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 42.

⁶² *Ibid*, h. 43.

Dalam kaitannya dengan permohonan kredit, untuk usaha dengan skala kecil dan mikro, lembaga keuangan perbankan jelas tidak akan menerima karena mereka belum memiliki izin usaha dan perbankan pastinya juga akan melihat kelayakan jenis usaha yang akan diberikan kredit.

b) Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.⁶³

c) Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

Aspek lain yang membuat jaringan usaha dan akses pasar menjadi terbatas sekali, yaitu UMKM dihadapkan pada persoalan *cost of production* yang tinggi. Tingginya *cost of production* ini juga turut dipengaruhi oleh mahalannya bahan

⁶³*Ibid*, h. 44-45.

baku, tingginya *cost of transportation*, banyaknya pungutan liar yang mengatasnamakan Organisasi Kemasyarakatan Pemuda (OKP) serta retribusi lain yang irasional dan tumpang tindih. Tingginya *cost* ini membuat produk UMKM kalah bersaing dengan produk-produk impor yang beredar bebas di pasar. Barang-barang yang sebagian dipasok secara illegal ini tampil dengan model dan desain yang lebih bagus, harga lebih murah dan mutu juga cukup baik. Maka, semakin terpuruklah produk UMKM karena daya saing yang tidak seimbang.⁶⁴

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi perkembangan UMKM meliputi:

a) Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Iklim usaha yang kondusif adalah iklim yang mendorong seseorang melakukan investasi dengan biaya dan resiko serendah mungkin, dan menghasilkan keuntungan jangka panjang yang tinggi. Kebijakan Pemerintah untuk menumbuh kembangkan UsahaKecil dan Menengah (UMKM), meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dengan pengusaha-pengusaha besar.⁶⁵

Selain itu juga diperlukan perlindungan hukum dan jaminan keamanan bagi pelaku UMKM untuk melakukan kegiatan usahanya. Persoalan premanisme, biasanya kelompok preman ini mendatangi pelaku usaha dengan meminta uang keamanan sehingga para pelaku UMKM pun memasukkan biaya ini ke dalam *cost* produksinya dan akan menyebabkan harga barang juga meningkat. Jika hal ini

⁶⁴ Wira Sutedja, *Panduan Layanan Konsumen*, (Jakarta: Grasindo, 2007) h. 65.

⁶⁵ *Ibid*, h. 66-67.

terjadi di semua pelaku usaha maka akan terjadi biaya tinggi dan inflasi ekonomi di tingkat nasional.⁶⁶

Kasus-kasus *sweeping* dan *premanisme* menggambarkan kondusifitas berusaha belum didukung adanya jaminan keamanan untuk keberlanjutan berusaha. Sekali lagi, pemerintah melalui aparat kepolisian diminta dengan sangat bisa memberikan jaminan keamanan yang bisa menciptakan iklim usaha yang sehat dengan tanpa gangguan dan tekanan dari berbagai pihak.⁶⁷

a. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

b. Implikasi Otonomi Daerah

Ketentuan tentang pengurusan perizinan usaha industri dan perdagangan telah diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 408/MPP/Kep/10/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pemberian Daftar Usaha Perdagangan (TDUP) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang berlaku selama perusahaan yang bersangkutan menjalankan kegiatan usaha perdagangannya. Selain itu, ada juga Keputusan Menteri Perindag No. 225/MPP/Kep/7/1997 tentang Pelimpahan Wewenang dan Pemberian Izin di Bidang Industri dan Perdagangan sesuai dengan Surat Edaran Sekjen No. 771/SJ/SJ/9/1997 ditetapkan bahwa setiap perusahaan yang mengurus SIUP baik

⁶⁶*Ibid.*

⁶⁷ Mubyarto, *Membangun Sistem Ekonomi*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), h. 263.

kecil, menengah dan besar berkewajiban membayar biaya administrasi dan uang jaminan adalah 0 rupiah (nihil). Artinya, perizinan tidak dikenakan biaya.⁶⁸

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mengalami implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Disamping itu semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.⁶⁹

2.2.4 Sektor Industri Rumah Tangga

Berbicara tentang UMKM, tentunya tidak terlepas dari sektor industri rumah tangga. Industri rumah tangga pada umumnya golongan industri tradisional dengan beberapa ciri khas utamanya, yakni: (1) sebagian besar dari pekerja adalah anggota keluarga (istri dan anak) dari pengusaha atau pemilik usaha (family workers) yang tidak dibayar; (2) proses produksi dilakukan secara manual dan kegiatannya sehari-hari berlangsung di dalam rumah; (3) kegiatan produksi sangat musiman mengikuti kegiatan produksi di sektor pertanian yang pada umumnya sifatnya juga musiman; dan (4) jenis produk yang dihasilkan pada umumnya dari

⁶⁸*Ibid*, h. 264.

⁶⁹*Ibid*.

kategori barang-barang konsumsi sederhana seperti alat-alat dapur dari kayu dan bambu, pakaian jadi dan alas kaki.⁷⁰

2.2.5. Kendala Perkembangan Industri Rumah Tangga

Industri Skala Kecil (ISK) dan Industri Skala Menengah (ISM) di negara-negara maju memang sangat berbeda dengan industri kecil dan industri skala menengah di Indonesia, yang sebagian besar terutama industri rumah tangga masih sangat terbatas akan SDM dan penguasaan teknologi, juga sebagian besar pekerja dan pengusahanya hanya berpendidikan sekolah dasar saja. Mereka menggunakan teknologi tradisional yang kebanyakan direkayasa sendiri. Akses informasi mengenai pasar juga sangat minim. Sangat sedikit industri skala kecil terutama industri rumah tangga yang menggunakan sistem komputer lengkap dengan internet. Padahal semua faktor-faktor ini sangat diperlukan untuk meningkatkan kualitas produk, efisiensi dalam proses produksi, dan fleksibilitas. Sebagian besar industri skala kecil di Indonesia sangat dominan di sektor manufaktur. Sebagian besar jumlah tenaga kerja di kelompok industri tersebut terdapat di industri rumah tangga. Selain itu juga, sebagian besar industri rumah tangga berada di daerah pedesaan yang kebanyakan dari mereka menjadikan ISK sebagai mata pencaharian sampingan selain bertani.

Menurut Anderson, salah satu faktor utama penyebab berkurangnya peranan industri skala kecil, terutama dari kategori industri rumah tangga, di negara-negara industri maju dengan tingkat pendapatan yang tinggi adalah akibat pergeseran fungsi konsumsi masyarakat. Dengan perkataan lain, dalam kondisi

⁷⁰ M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2001), h. 209.

seperti ini industri skala kecil harus merubah spesialisasinya dari jenis-jenis barang yang nilai elastisitas pendapatan dari permintaannya rendah (*inferiorgoods*) ke jenis-jenis produk dengan nilai elastisitas pendapatan dari permintaan yang tinggi (*ferior goods*). Faktor-faktor lain yang menurut Anderson juga mengakibatkan jumlah industri skala kecil terutama industri rumah tangga semakin kecil di negara-negara yang tingkat pendapatannya sudah tinggi, adalah termasuk semakin mahalnya harga bahan-bahan baku utama akibat praktik monopsoni dan oligopsoni di pasar input oleh sekelompok industri skala besar. Pengaruh faktor-faktor tersebut akan lebih nyata pada tingkat industrialisasi yang lebih tinggi, karena *resources* yang ada semakin terbatas, sementara jumlah pelaku ekonomi semakin banyak dan kebutuhan konsumsi dan industri semakin besar.⁷¹

Di dalam suatu perekonomian, selain pertumbuhan unit usaha dan jumlah tenaga kerja yang diserap oleh industri skala kecil, pentingnya industri skala kecil juga diukur dengan pertumbuhan nilai output dan nilai tambah, serta peningkatan produktivitas. Industri rumah tangga memberikan kontribusi output dan nilai tambah yang relatif lebih besar jika dibandingkan dengan industri kecil pada pembentukan output dan nilai tambah dari industri skala kecil di sektor industri manufaktur. Produktivitas tenaga kerja sangat erat kaitannya dengan jumlah dan jenis mesin (termasuk di dalamnya jenis teknologi) yang digunakan di dalam proses produksi, dan keterampilan tenaga kerja. Produktivitas dari suatu (atau berbagai) faktor produksi merupakan salah satu indikator yang umum digunakan

⁷¹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil...*, h. 354.

untuk mengukur tingkat efisiensi dan efektivitas dari suatu kegiatan produksi dalam menggunakan faktor produksi tersebut. Berarti semakin tinggi produktivitas dari faktor produksi yang digunakan di dalam suatu kegiatan produksi, semakin efisien dan efektif pelaksanaan proses produksi tersebut. Tingkat produktivitas tenaga kerja bisa berbeda antara unit usaha walaupun di dalam suatu kegiatan produksi (sub-sektor) yang sama. Lebih rendahnya tingkat produktivitas tenaga kerja di industri rumah tangga dibandingkan di industri kecil disebabkan oleh tiga faktor utama, yaitu:

1. Keterbatasan akan dana, berarti keterbatasan akan barang modal seperti mesin dan teknologi modern;
2. Tingkat pendidikan tenaga kerja yang rendah; dan
3. Organisasi, pola manajemen dan metode produksi yang pada umumnya masih sangat tradisional.

Dalam hal teknologi, bentuk-bentuk permasalahannya yang dihadapi pengusaha-pengusaha industri kecil dan industri rumah tangga bervariasi, yang pada umumnya erat kaitannya dengan masalah-masalah SDM dan dana. Ada dalam bentuk peralatan-peralatan produksi yang digunakan masih tradisional, tidak mampu melakukan penelitian dan pengembangan, keterampilan pekerja dalam menggunakan teknologi yang ada terbatas, informasi tentang teknologi terbatas, dan ada dalam bentuk dukungan instansi teknis dan perguruan tinggi dalam pengembangan teknologi terbatas tidak ada.

Suatu kombinasi antara lemahnya penguasaan teknologi, rendahnya kualitas SDM (pekerja dan manager), terbatasnya informasi khususnya mengenai

perubahan pasar, teknologi, dan peraturan-peraturan pemerintah maupun mengenai perdagangan global, dan terbatasnya modal membuat pengusaha-pengusaha kecil sulit untuk mempertahankan, apalagi meningkatkan kualitas dan jumlah produknya. Selanjutnya, ini berarti sulit bagi mereka untuk dapat mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasarnya di pasar ekspor maupun domestik. Juga, dengan dana serta akses ke informasi mengenai perubahan teknologi dan pasar yang terbatas dan kualitas SDM yang rendah, pengusaha-pengusaha kecil tidak dapat melakukan inovasi terhadap produk dan proses produksinya, dan berarti tidak mampu mempertahankan atau meningkatkan daya saing global produk-produk mereka.

2.2.6. Model Pelayanan Kredit bagi UMKM

Menurut Dierdja di Indonesia saat ini berkembang empat (4) model pelayanan kredit bagi UMKM, atau umum dikenal dengan sebutan keuangan mikro. Empat model tersebut yaitu:

1. Pelayanan keuangan yang bertumpu pada mobilisasi dan penggalian sumber dana dari tabungan anggota kelompok atau koperasi sebagai pijakan untuk mengembangkan jasa pelayanan keuangan mikro.
2. Keuangan mikro tumbuh berdasarkan keyakinan bahwa tujuan masyarakat bergabung dengan suatu kelompok dimotivasi untuk memperoleh kredit.
3. Perbankan yang secara khusus didesain untuk menjalankan pelayanan keuangan mikro, seperti BRI dan LKM lainnya, serta bank-bank umum yang mengembangkan unit-unit layanan keuangan mikro.

4. Pelayanan keuangan yang memadukan pendekatan perbankan dan kelompok swadaya masyarakat.⁷²

Lembaga keuangan mikro merupakan elemen yang penting dan efektif bagi pengurangan kemiskinan. Akses yang telah diperbaiki dan provisi tabungan, kredit, dan fasilitas asuransi yang efisien dapat membantu masyarakat miskin dalam memperlancar konsumsi, mengatur risiko lebih baik, membangun asetnya secara gradual dan membangun perusahaan dengan skala ekonomis sehingga dapat meningkatkan kapasitas mereka dalam meningkatkan kesejahteraan dan memperbaiki kualitas hidup. Tanpa akses ke lembaga keuangan mikro, kebanyakan masyarakat miskin bergantung pada sumber keuangan informal atau bahkan biaya sendiri, sehingga membatasi kemampuannya untuk berperan aktif dan memperoleh manfaat dari lembaga keuangan mikro. Lembaga keuangan mikro dapat menyediakan cara yang efektif untuk membantu dan memperdayakan wanita miskin, yang mengakibatkan proporsi masyarakat miskin menjadi signifikan. Lembaga keuangan mikro dapat berkontribusi terhadap perkembangan semua sistem keuangan melalui intergrasi pasar keuangan.

⁷² Dadang Sukandar, *Panduan Membuat Kontrak Bisnis*, (Jakarta: Visimedia, 2017), h. 9.

BAB III

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

3.1 Profil Gampong Tanah Terban Aceh Tamiang

3.1.1 Sejarah Kampung Tanah Terban

Sejarah Kampung Tanah Terban tidak dapat diketahui secara pasti, karena tidak adanya dokumen tertulis atau pencatatan khusus dari para tetua Kampung yang menceritakan awal terbentuknya Kampung Tanah Terban. Untuk mengetahui sejarah Kampung saat ini hanya di dapat dari cerita-cerita para tetua Kampung dan masyarakat yang pernah mendengar sejarah Kampung mereka dari orangtua-orangtua mereka dahulunya.⁷³

Menurut cerita Bapak Abdul Muad yang merupakan datok penghulu Kampung Tanah Terban adalah pada masa yang lalu, daerah Tanah Terban tersebut longsor atau dalam bahasa Tamiang Tanah Terban (Tanah Longsor). Karena luasnya daerah yang longsor, sehingga masyarakat menamai daerah tersebut sebagai kampung Tanah Terban, hingga sampai saat ini.⁷⁴

3.1.2 Kondisi Geografis dan Demografis

Luas wilayah Kampung Tanah Terban secara keseluruhan kurang lebih 214ha/m² yang terbagi dalam tiga dusun yaitu dusun sejahera yang membentang dari perbatasan Kampung Kebun Tanh Terban hingga sepanjang wilayah yang berbatasan langsung dengan Kampung Johar. Dusun Sejahtera adalah pusat pemerintahan Kampung Tanah Terban, karena di Dusun ini terdapat kantor Datok

⁷³ Profil Kampung Tanah Terban Kecamatan Karang Baru Kabupaten Aceh Tamiang tahun 2020, h. 1.

⁷⁴ *Ibid.*

Penghulu, dan sebagian besar prasarana umum lainnya, serta lokasi dusun yang berada di sepanjang jalur jalan Negara. Selain itu ada Dusun Bahagia yang merupakan dusun Tengah yang berbatasan dengan Kampung AIR Tenang. Kemudian Dusun Setia yang berada di Selatan Kampung Tanah Terban mulai dari depan kantor Kajaksanaan Kab. ATAM hingga perbatasan dengan Kampung Kebun Tanah Terban.⁷⁵ Adapun etak georgafis Kampung Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu:

a) Gambar peta Indonesia



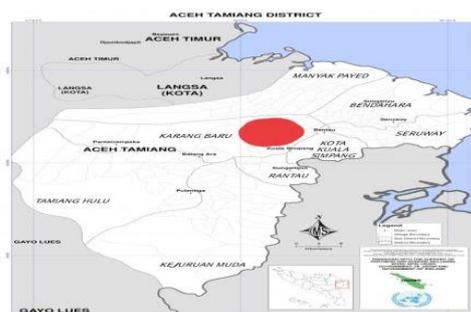
a) Gambar peta Aceh



c) Gambar peta Aceh Tamiang



d) Gambar peta Tanah Terban



3.1.2 Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi Kampung Tanah Terban secara umum hampir sama dengan kampung-kampung lain yang berada di Kecamatan Karang Baru. Khusus untuk Kampung Tanah Terban, sumber pemasukan bagi kampung setiap tahunnya

⁷⁵ *Ibid*, h. 2.

saat ini hanya bersumber dari dana retribusi sumber daya alam yang ada, seperti galian C, atau dari perkebunan milik Kampung yang disisihkan sebagian untuk dana kas desa. Hanya saja, berhubung tidak ada pencatatan yang jelas mengenai berapa pemasukan dan pengeluaran kas selama ini, sehingga tidak diketahui dengan pasti penghasilan serta pengeluaran kas kampung pertahunnya, hanya berdasarkan perkiraan saja.⁷⁶

3.2 Perkembangan UMKM Di Tanah Terban Aceh Tamiang

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian di Tanah Terban Aceh Tamiang yang memiliki peran penting bagi masyarakatnya. Peranan usaha mikro, kecil, dan menengah terhadap perekonomian Tanah Terban Aceh Tamiang belakangan jadi menarik dan ramai diperbincangkan mengingat jumlah lapangan kerja yang besar di sektor ini. Saat ini pelaku ekonomi mayoritas adalah pelaku usaha UMKM yang terus tumbuh secara signifikan dan menjadi sektor usaha yang mampu menjadi penopang stabilitas perekonomian masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang.

UMKM semakin tahan banting dan tetap optimistis di tengah krisis perekonomian masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang. Ketika terjadi krisis global pelaku UMKM tetap bergerak. Pemerintah telah memberikan upaya-upaya pemberdayaan berupa kebijakan, program dan kegiatan untuk semakin menguatkan sektor UMKM ini. Di tengah krisis yang terjadi UMKM terbukti

⁷⁶ *Ibid*, h. 6.

lebih mampu bertahan menghadapi berbagai terpaan krisis ekonomi dibandingkan dengan banyak usaha berskala besar.

Ada beberapa alasan mengapa UMKM dapat bertahan ditengah krisis moneter yang terjadi. Pertama sebagian besar UMKM memproduksi barang konsumsi dan jasa-jasa dengan elastisitas permintaan terhadap pendapatan yang rendah, maka tingkat pendapatan rata-rata masyarakat tidak banyak berpengaruh terhadap permintaan barang yang dihasilkan. Sebaliknya kenaikan tingkat pendapatan juga tidak berpengaruh p 46 permintaan. Kedua, sebagian besar UMKM tidak mendapat modal dari bank. Implikasinya keterpurukan sektor 2 perbankan dan naiknya suku bunga tidak banyak mempengaruhi sektor ini.

Setelah penulis melakukan penelitian dengan cara meminta pendapat melalui wawancara terhadap masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang terdapat dua pendapat, dalam memberi pendapat tentang UMKM. Adapun yang menjadi pendapat masyarakat di Tanah Terban Aceh Tamiang terhadap UMKM yaitu ada masyarakat yang merasa diuntungkan dengan adanya peran PNM Mekaar dalam menggerakkan roda perekonomian, dan ada yang tidak berpengaruh sedikitpun terhadap sumber daya manusianya.

Dari beberapa masyarakat yang tinggal di Tanah Terban Aceh Tamiang penulis membuat wawancara dengan memberikan beberapa pertanyaan tersebut berisi tentang seputar masalah UMKM sesuai dengan judul skripsi penulis. Adapun hasil wawancara tersebut adalah sebagai berikut:

Ibu Gebria Hermawan mengatakan bahwa peran dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu pada umumnya berkemampuan meningkatkan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja sehingga sangat mendukung dan

memiliki peran strategis dalam mewujudkan pemerataan hasil pembangunan. PNM Mekaar Syariah sangat berperan dalam pengembangan UMKM ini. Dalam melaksanakan perannya, PNM Mekaar Syariah tetap berkoordinasi dengan Pemerintah untuk mencapai efektivitas dan efisiensi terkait dengan pembinaan kepada UMKM.⁷⁷

Dari hasil wawancara bersama Ibu Gebria Hermawan, menjelaskan bahwa PNM Mekaar Syariah berperan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sehingga masyarakatnya mampu meningkatkan perekonomian dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan. PNM Mekaar Syariah juga berkoordinasi dengan Pemerintah untuk mencapai efektivitas dan efisiensi pembinaan kepada UMKM yang ada di Tanah Terban Aceh Tamiang.

Ibu Winda menjelaskan bahwa PNM Mekaar Syariah yang ada di Tanah Terban Aceh Tamiang terdiri dari kelompok-kelompok pedagang, peternak dan petani untuk memfasilitasi dan intermediasi untuk dapat mengembangkan usahanya. Dengan potensi yang ada, PNM Mekaar Syariah mengembangkan berbagai dengan kelompok-kelompok binaan. Pengembangan UMKM dilakukan dengan dua strategi utama, yakni mendorong penyaluran kredit UMKM dari sisi perbankan dan peningkatan ekonomi UMKM. Salah satu program utama yang dilakukan PNM Mekaar Syariah dalam peningkatan kapasitas ekonomi UMKM adalah pengembangan UMKM. Dalam hal ini, pengembangan UMKM ditujukan terhadap komoditas pendukung ketahanan pangan dan menjaga inflasi. sekelompok UMKM yang beroperasi pada budi daya, pengelolaan dan pasar.⁷⁸

Menurut Ibu Winda, PNM Mekaar Syariah bertujuan untuk mengembangkan usaha masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang yang dibina melalui kelompok-kelompok usahanya. Pengembangan tersebut UMKM dilakukan dengan dua strategi antara lain; mendorong penyaluran kredit UMKM

⁷⁷ Wawancara Bersama Ibu Gebria Hermawan, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 6 Januari 2020, Pukul 17.00 WIB.

⁷⁸ Wawancara Bersama Ibu Winda, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 7 Januari 2020, Pukul 08.00 WIB.

dari sisi perbankan dan peningkatan ekonomi UMKM agar terpenuhinya masyarakat yang sejahtera.

Ibu Imah mengatakan bahwa Pemberdayaan UMKM didukung oleh program pemerintah, salah satunya PNM Mekaar Syariah. Agar mampu menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Juga meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pemberantasan kemiskinan. Sehingga masyarakat memiliki pekerjaan yang baik dan hidup di atas garis kemiskinan.⁷⁹

Menurut Ibu Imah, agar dapat mengembangkan UMKM masyarakat, pemerintah mengadakan program diantaranya PNM Mekaar Syariah. Sehingga masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang mampu meningkatkan kebutuhan perekonomian.

Ibu Nur Asni mengatakan bahwa meskipun PNM Mekaar Syariah memiliki berbagai keunggulan, UMKM juga menghadapi permasalahan. Pada dasarnya permasalahan secara umum yang dihadapi oleh UMKM dapat disederhanakan menjadi dua kelompok yaitu, rendahnya kemampuan pengelola usaha, terutama disebabkan oleh rendahnya kualitas SDM dan terbatasnya akses UMKM kepada sumber daya produktif. Masalah SDM merupakan critical faktor yang paling menentukan untuk mencapai keberhasilan dalam berbagai kegiatan UMKM. Kondisi ini terjadi karena rendahnya tingkat pendidikan, pengetahuan dan pengalaman dalam sektor usaha tersebut. Permasalahan kedua yaitu adanya keterbatasan akses kepada sumber daya produktif, terutama pemasaran, permodalan dan teknologi. Beberapa aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tingkat persaingan yang keras baik dipasar domestik maupun di pasar ekspor. Sementara itu, seperti yang telah diuraikan pada umumnya kualitas produk dan tingkat produktivitas UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang rendah, ditambah dengan iklim usaha yang belum kondusif, yang menimbulkan biaya ekonomi tinggi, seperti pengurusan perizinan yang mahal, dengan prosedur yang panjang, serta banyaknya biaya pungutan tidak resmi turut memperlemah daya saing produk-produk UMKM.⁸⁰

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sejauh ini juga memiliki dua masalah yang paling sering dialami yakni masalah

⁷⁹ Wawancara Bersama Ibu Imah, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 10 Januari 2020, Pukul 20.00 WIB.

⁸⁰ Wawancara Bersama Ibu Nur Asni, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 9 Januari 2020, Pukul 13.30 WIB.

struktural dan kultural. Aspek struktural seperti akses modal, pelatihan, training dan pasar. Aspek kultural yaitu cara berpikir dan mentalitas. Menurutnya kualitas para pengusaha sangat hebat, namun kurang memiliki akses yang baik. Sedangkan terhadap kultural, bekerja keras, berani mencoba dan saling berkolaborasi sangat penting bagi seorang wirausaha khususnya wirausaha muda. Aceh Tamiang khususnya Tanah Terban memiliki modal sosial yang bagus. Kulturenya berani bertindak, optimis, rasional dan giat berdagang, urainya. Ibu Nur Asni berharap wirausaha juga melirik ekonomi kreatif. Tidak hanya berkulat pada bidang pertanian, dan pertambangan saja. Ia berpandangan ekonomi kreatif menjadi faktor yang menaikkan taraf hidup masyarakat banyak. Ibu Nur Asni juga menuturkan, pemerintah sekarang sedang giatnya masuk ke basis ekonomi yang cenderung lemah. Seperti ke desa-desa, namun memiliki potensi yang luar biasa. Dari sisi pemerintah, Ibu Nur Asni memandang perlu munculnya PNM Mekaar Syariah yang bertipe menjembatani. Sehingga semua kalangan dari berbagai latar belakang bisa saling berinteraksi, dan memajukan perekonomian itu sendiri. Dan seorang PNM Mekaar Syariah harus mampu menjembatani, menjebol batas-batas yang ada dan membangun kepercayaan.⁸¹

Menurut Ibu Nur Asni, dalam membangun dan mengembangkan usahanya UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang mengalami beberapa masalah, pertama rendahnya kemampuan pengelola usaha, terutama disebabkan oleh rendahnya kualitas SDM; kedua, terbatasnya akses UMKM kepada sumber daya produktif. Hal tersebut terjadi karena rendahnya tingkat pendidikan, pengetahuan dan pengalaman masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang dalam sektor usaha. Kemudian keterbatasan akses kepada sumber daya produktif mengenai pemasaran, permodalan dan teknologi. Sehingga kualitas produk dan tingkat produktivitas UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang tergolong rendah.

Ibu Aton mengatakan bahwa salah satu UMKM yang ada di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu bisnis dibidang kuliner yang saat ini sedang menjadi sorotan utama diberbagai kalangan, terutama di kalangan anak remaja. Dengan berbekalan inovasi dibidang *culinary business* dan modal yang tidak terlalu besar, usaha ini terbilang sangat menjanjikan, sebab setiap hari semua orang butuh asupan. Untuk mengembangkan

⁸¹ *Ibid.*

usahanyapun masyarakat dapat mengajukan pinjaman usaha di PNM Mekarr Syariah khususnya di Tanah Terban Aceh Tamiang.⁸²

Menurut Ibu Aton diantara UMKM yang ada di Tanah Terban Aceh Tamiang, usaha kulinerlah yang paling digemari diberbagai kalangan, terutama di kalangan anak remaja sehingga masyarakatpun dapat mengembangkan usahanya dengan mengajukan pinjaman di PNM Mekarr Syariah yang ada di daerah tersebut.

Jadi, dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Adapun klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu: Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima. Kemudian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor. Sehingga Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

⁸² Wawancara Bersama Ibu Aton, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 10 Januari 2020, Pukul 15.00 WIB.

Oleh sebab itu, diakui bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.⁸³

3.3 Peran Pembiayaan Di PNM Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Usaha UMKM Tanah Terban Aceh Tamiang

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Diakui, bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dinegara maju maupun berkembang. Hal tersebut dikarenakan banyaknya UMKM yang tersebar sehingga menyumbang banyak lapangan pekerjaan di negara tersebut dibandingkan dengan industri besar. UMKM menunjukkan permasalahan-permasalahan klasik seperti keterbatasan modal dan pemasaran. Peran PNM Mekaar Syariah sangat penting untuk membantu para pelaku usaha mikro yang kesulitan dalam pengadaan modal.⁸⁴

⁸³ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia 2017), h. 1.

⁸⁴ PT Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2014 Tumbuh Bersama UMK Menghadapi Pasar Global*, (Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2014), h. 53.

UMKM merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan penting sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi. Dalam prosesnya program PNM Mekaar Syariah memfasilitasi pelaku UMKM yang ada di Tanah Terban Aceh Tamiang untuk dapat mengikuti berbagai kegiatan pelatihan, inovasi peningkatan kualitas produk hingga ke pemasaran.

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga, pembiayaan modal usaha tanpa agunan, pembiasaan budaya menabung, serta peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Program Mekaar Syariah dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat Islam yaitu:

1. Pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan doa, janji nasabah, janji *account officer* Mekaar Syariah, janji bersama.
2. Nasabah Mekaar syariah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai Syariat Islam.
3. Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan.
4. Dari penerima sedekah menjadi pemberi sedekah.⁸⁵

⁸⁵ *Ibid*, h. 56-57.

Adapun akad dalam Mekaar Syariah yaitu sebagai berikut:

1. Murabahah

Perjanjian jual-beli antara Mekaar Syariah atau pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar Syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar syariah dan nasabah.

2. Wakalah

Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkan.

3. Wadiah

Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut.⁸⁶

Adapun hasil wawancara penulis bersama direktur dan staff karyawan PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu sebagai berikut:

Peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu memberikan bantuan modal usaha kepada masyarakat khususnya wanita pra-sejahtera, dengan sistem pembiayaan pertama sekali diberikan modal pinjaman Rp. 2.000.000 per nasabah baik yang baru buka usaha atau yang sudah mempunyai usaha. Jadi sistem di PNM Mekar Syariah berkelompok, akan tetapi pembiayaannya individu yang akan dijelaskan sebagai berikut: pada tahun pertama masyarakat yang mengambil pembiayaan diberikan modal

⁸⁶ *Ibid*, h. 58.

usaha sebanyak Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 5.000.000, kemudian bertahap ditahun berikutnya nasabah mendapatkan pinjaman modal usaha yang lebih tinggi lagi antara lain Rp. 3.000.000 samai dengan Rp. 4.000.000, dan pada tahun ketiga nasabah boleh mengajukan pinjaman sebanyak Rp. 3.000.000 sampai dengan Rp. 5.000.000.⁸⁷

Saat ini ada Mekaar plus sehingga nasabah boleh mengajukan pinjaman ditahun pertama Rp.7.000.000 sampai dengan Rp. 9.000.000, ditahun kedua Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 13.000.000, tahun ketiga Rp. 14.000.000 sampai dengan Rp. 17.000.000, tahun keempat Rp. 18.000.000 sampai dengan Rp. 21.000.000 dan tahun kelima nasabah mendapat pinjaman modal Rp. 22.000.000 sampai dengan Rp. 23.000.000.⁸⁸

Peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu memberikan bantuam modal usaha kepada masyarakat khususnya wanita pra-sejahtera, dengan sistem pembiayaan pertama sekali diberikan modal pinjaman dari Rp. 2.000.000 hingga Rp. 23.000.000 dengan sistem bertahap dengan syarat-syarat yang mampu dijangkau oleh masyarakat pra-sejahtera.

PNM Mekaar Syariah dalam meninggkatkan UMKM selain memberikan modal usaha PNM Mekaar Syariah juga memberikan pelatihan khusus bagi nasabah yang mempunyai usaha-usaha kecil dan PNM Mekaar juga mendampingi mereka agar usaha mereka berkembang untuk mengembangkan perekonomiannya. PNM Mekaar Syariah memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang dan syarat-syarat untuk mendapatkan pinjaman di PMN Mekaar Syariah tidak memakai anggunan seperti penjaman yang lainnya. Syarat-syarat tersebut antara lain nasabah harus tinggal di Tanah Terban Aceh Tamiang minimal 3 bulan, memiliki anak yang sedang bersekolah, memilik KK dan KTP yang berdomisili di Tanah Terban Aceh Tamiang.⁸⁹

⁸⁷ Wawancara Bersama Bapak Ngatemin, Selaku Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 11 Januari 2020 Pukul 09.00 WIB.

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ Wawancara Bersama Ibu Reva, Selaku Karyawan PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 13 Januari 2020 Pukul 09.00 WIB.

Peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu tidak hanya memberikan bantuan modal usaha kepada masyarakat khususnya wanita pra-sejahtera, tetapi juga memberikan pelatihan kepada masyarakatnya agar memiliki pengetahuan di bidang bisnis dan meningkatkan Sumber Daya Manusia di Tanah Terban Aceh Tamiang.

Kemudian peraturan OJK tentang peraturan akad, warga yang berdomisili, tidak terlibat hukum, tidak PNS, karena ingin memperdayakan perempuan pra sejahtera. Dengan sistem perkumpulan pembayaran seminggu sekali, mempunyai kelompok minimal 10 maksimal 30 minimal usia 17 (sudah menerima KTP) dan maksimal usia 58 tahun. Adapun modal untuk usaha kendala dalam mencari nasabah, awalnya belum percaya, tidak ada izin suami, pembiayaan yang diberikan oleh PNM Mekaar Syariah dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.⁹⁰

Menganai pembiayaan PNM Mekaar Syariah peraturan OJK tentang peraturan akad memiliki syarat-syarat yaitu warga yang berdomisili, tidak terlibat hukum, tidak PNS, karena ingin memperdayakan perempuan pra sejahtera.

Peran PNM Mekaar Syariah dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Tanah Terban Aceh Tamiang dilakukan melalui dua sisi yaitu:

1. Sisi permintaan pengembangan UMKM adalah upaya-upaya PNM Mekaar Syariah untuk meningkatkan kelayakan dan kapabilitas UMKM.
2. Sisi penawaran pengembangan UMKM adalah upaya-upaya PNM Mekaar Syariah dalam memperkuat infrastruktur keuangan guna meningkatkan akses pembiayaan pelaku UMKM melalui dorongan dan pemberian

⁹⁰ Wawancara Bersama Ibu Rike Onarizkia, Selaku Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 16 Januari 2020 Pukul 09.00 WIB.

insentif untuk perbankan agar menyalurkan kredit kepada UMKM. PNM Mekaar Syariah juga melakukan pelatihan atau pemberian bantuan teknis yang bertujuan untuk meningkatkan kelayakan dan kapabilitas UMKM dan meningkatkan keahlian perbankan tentang UMKM. Upaya yang dilakukan adalah dengan mengembangkan pemberian bantuan teknis melalui sosialisasi, fasilitasi peningkatan budidaya, memperkuat kelompok-kelompok usaha yang sudah ada serta program kemitraan.

Meskipun UMKM memiliki berbagai keunggulan, namun masih terdapat beberapa kendala yang dihadapi UMKM, antara lain:

1. Pembiayaan yang masih menjadi kendala karena sulitnya persyaratan untuk mendapatkan kredit perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha dan keberadaan agunan serta lamanya berbisnis.
2. Permasalahan teknologi dan inovasi produk. Dampaknya, para UMKM kebingungan ketika berhadapan dengan ekspansi produk dari pabrik-pabrik yang lebih besar dan mapan.
3. Permasalahan riset pasar. UMKM nyaris tidak didukung dengan pasar yang memadai terkait modal promosi, peluang pasar, pesaing, barang substitusi dan komplementer atas produk-produk pengusaha muda.

Dari hasil penelitian dan pembahasan di atas dapat dilihat perbandingannya bahwa dari sisi permintaan pihak PNM Mekaar Syariah melakukan peningkatan kapasitas ekonomi UMKM melalui peninjaman modal dan pembinaan yang merupakan upaya untuk mengelompokkan nasabah. Hal ini ditujukan terhadap komoditas pendukung ketahanan pangan dan menjaga inflasi.

Sedangkan dari sisi penawaran pengembangan UMKM pihak PNM Mekaar Syariah memberikan bantuan keuangan, berupa penyediaan kredit dan memberikan bantuan teknis dengan mendirikan berbagai proyek pengembangan UMKM. Adapun faktor yang menjadi kendala dalam pengembangan UMKM, disebabkan oleh rendahnya kualitas SDM yang terjadi karena rendahnya tingkat pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman dalam sektor usaha tertentu serta terbatasnya akses UMKM kepada sumber daya produktif karena adanya keterbatasan akses terutama pemasaran, permodalan, dan teknologi. Solusi untuk meningkatkan pengembangan UMKM yang diterapkan oleh pihak PNM Mekaar Syariah adalah:

- a. Mendorong agar pelatihan-pelatihan diberikan kepada UMKM untuk mencapai sasaran.
- b. Dibutuhkan persiapan perencanaan yang baik dengan memenuhi kebutuhan materi pelatihan lebih dahulu.
- c. Melakukan monitoring dan tindak lanjut pasca pelatihan untuk melihat perkembangan pelatihan tersebut dalam pengelolaan usaha.

3.4 Analisis Penulis

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Tanah Terban Aceh Tamiang memiliki peranan penting dalam perekonomian. Mengingat pentingnya peranan UMKM dibidang ekonomi dan sosial maka saat ini perkembangan UMKM diberi perhatian cukup besar diberbagai daerah. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan

ekonomi masyarakat. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. UMKM diharapkan mampu memanfaatkan sumber daya masyarakat, termasuk pemanfaatan tenaga kerja yang sesuai dengan kepentingan masyarakat tersebut dan mencapai pertumbuhan ekonomi yang maksimum. PNM Mekaar Syariah telah menunjukkan peranannya dalam penciptaan kesempatan menciptakan usaha dan lapangan kerja. Usaha kecil juga memberikan kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat di sektor-sektor industri, perdagangan dan transportasi. Sektor ini mempunyai 10 peranan cukup penting dalam penghasilan daerah melalui usaha pakaian jadi (*garment*), barang-barang kerajinan termasuk *meubel* dan pelayanan jasa lainnya. Peranan dalam bidang sosial bahwa UMKM disini mampu memberikan manfaat sosial yaitu mereduksi ketimpangan pendapatan, terutama di daerah-daerah Aceh Tamiang. Peranan usaha kecil tidak hanya menyediakan barang-barang dan jasa bagi konsumen yang berdaya beli rendah, tetapi juga bagi konsumen perkotaan lain yang berdaya beli lebih tinggi. Selain itu, usaha kecil juga menyediakan bahan baku atau jasa bagi usaha menengah dan besar, termasuk pemerintah lokal. Tujuan sosial dari UMKM adalah untuk mencapai tingkat kesejahteraan minimum, yaitu menjamin kebutuhan dasar rakyat.

Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen

pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

1. UMKM Di Tanah Terban Aceh Tamiang merupakan salah satu penggerak perekonomian di Tanah Terban Aceh Tamiang yang memiliki peran penting bagi masyarakatnya. Peranan usaha mikro, kecil, dan menengah terhadap perekonomian Tanah Terban Aceh Tamiang mampu menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat. Saat ini pelaku ekonomi mayoritas adalah pelaku usaha UMKM yang terus tumbuh secara signifikan dan menjadi sektor usaha yang mampu menjadi penopang stabilitas perekonomian masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang.
2. Peran pembiayaan di PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan usaha UMKM di Tanah Terban Aceh Tamiang yaitu memberikan bantuan modal usaha kepada masyarakat khususnya wanita pra-sejahtera, difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro melalui layanan berbasis kelompok. Sistem kelompok tersebut dinamai sistem kelompok tanggung renteng, yang diharapkan dapat menjembatani adanya masalah pada akses pembiayaan perempuan dalam menjalankan usaha mikronya. Sehingga diharapkan nasabah mampu menjalankan dan mengembangkan usahanya yang akhirnya mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga.

4.2 Saran-saran

Dengan terselesainya skripsi ini, ada beberapa hal yang menjadi harapan penulis antara lain:

1. Semoga pembiayaan tanpa agunan dapat berkelanjutan, menjadi salah satu keunggulan PNM Mekaar Syariah, karena dengan pembiayaan tersebut, banyak menyelamatkan anggota dari jerat reinterin. Serta dapat meringankan dan memberikan kemudahan untuk para anggotanya. Juga dapat mensejahterakan masyarakat.
2. Untuk menghindari resiko pembiayaan tidak tertagih, walaupun hanya dengan pengikat KTP atau sebagainya, namun tetap harus melakukan pembiayaan mendalam pada kriteria pembiayaan yang berupa 5C+1S (capital, condition, collateral, character, capacity) dan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Faizal, *Manajemen Perbankan (Teknik Analisa Kinerja Keuangan Bank)*, Universitas Muhamadiyah Malang, 2003
- Al-Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
- Baasir, Faisal, *Pembangunan Dan Krisis-Kritik Dan Solusi Menuju Kebangkitan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003
- Beik, Irfan Syauqi dan Arsyanti, Laily Dwi, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Surabaya: Al-Kautsar, 2006
- Djazuli, Ahamad, *Lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: Grafindo Persada, 2002
- Hasan, Zubairi, *Undang-undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009
- Hidayatullah, Maulana Syarif, *Strategi Unit Layanan Modal Mikro (Ulam) Syariah Pt. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Umkm (Studi Pada Ulamm Syariah)*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2000
- Husaini, Usman, *Metodelogi Penelitian Sosial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2000
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002
- Manunggal, Syarifudin Arif Marah, *Pengantar Manajemen Keuangan Syariah*, Tulungagung: STAIN Tulungagung Press, 2011
- Mubyarto, *Membangun Sistem Ekonomi*, Yogyakarta: BPFE, 2000
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014

- Nurrizki, Adinda, *Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Mitra Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Kjks) Ibu Mandiri Serpong*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2014
- Partomo, Tiktik Sartika dan Soejoedono, Abd. Rachman, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004
- Pinbuk, *Konsep Dasar Ekonomi Islam*, Pinbuk Tulungagung: Modal Pelatihan Baitul maal Wat Tammwil
- Pospektus, Pembaharuan, *Reksa Dana PNM Ekiutas Syariah*, Jakarta: Reksa Dana, 2017
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII PRESS, 2004
- Rivai, Veithzal dan Arifin, Arviyan, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010
- Setiawan, Eko Ade, *Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus Ulamm Di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat)*, Lampung: IAN Metro, 2018
- Sholeha, Nur Amalia, *Analisis Keputusan Nasabah Dalam Pemilihan Produk Pembiayaan Griya Bsm (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kc Kedaton Bandar Lampung)*,Lampung: IAIN Metro 2002
- Soekanto, Soerjono, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Press, 2006
- Sollahudin, Muhammad dan Hakim, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Surakarta: Muhammdiyah University Press, 2010
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Adipura, 2003
- Sukandar, Dadang, *Panduan Membuat Kontrak Bisnis*, Jakarta: Visimedia, 2017
- Sumito, Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait BMI dan Takaful di Indonesia*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002
- Suparmoko, M., *Metode Penelitian Praktis*, Yogyakarta: BPFE, 1999
- Sutedja, Wira, *Panduan Layanan Konsumen*, Jakarta: Grasindo, 2007

- Tambunan, Tulus, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Jakarta: Ghalia Indonesia 2017
- Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Jakarta: BI-MUI, 2003
- Tohar, M., *Membuka Usaha Kecil*, Yogyakarta: Kanisius, 2001
- Umar, Husen, *Metode Riset Komunikasi*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002
- Wawancara Bersama Bapak Ngatemin, Selaku Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 11 Januari 2020 Pukul 09.00 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Reva, Selaku Karyawan PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 13 Januari 2020 Pukul 09.00 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Fatma Wati Yang Merupakan Karyawan di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 5 Juli 2019
- Wawancara Bersama Ibu Mailina, Nasabah di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 7 Juli 2019
- Wawancara Bersama Ibu Rosda, Nasabah di PNM Mekaar Syariah Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 8 Juli 2019
- Wawancara Bersama Ibu Rike Onarizkia, Selaku Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah di Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 16 Januari 2020 Pukul 09.00 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Gebria Hermawan, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 6 Januari 2020, Pukul 17.00 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Winda, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 7 Januari 2020, Pukul 08.00 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Imah, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 10 Januari 2020, Pukul 20.00 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Nur Asni, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 9 Januari 2020, Pukul 13.30 WIB
- Wawancara Bersama Ibu Aton, Selaku Masyarakat Tanah Terban Aceh Tamiang Pada Tanggal 10 Januari 2020, Pukul 15.00 WIB