



ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) SYARIAH PADA PT. PNM ULaMM CABANG TELUK KUANTAN (STUDI KASUS USAHA MIKRO KECIL DI KECAMATAN LOGAS TANAH DARAT)

Mei Cipta Nur Setia

Fakultas Ilmu Sosial Univesitas Islam Kuantan Singingi
Jl. Gatot Subroto KM 7 Teluk Kuantan
mei.c.setia.9@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi dan kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan sumber data adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan studi dokumentasi. Sedangkan teknik analisa data pada penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa potensi pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat dari 9 item kekuatan (strengths) yang dimiliki internal perusahaan yaitu Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik, Infrastruktur yang mumpuni pendampingan berupa Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU), adanya Riset, kemudahan akses informasi, SOP yang jelas, dan nilai-nilai budaya perusahaan yang baik. Selain itu terdapat 3, adanya aplikasi PNM Digi, ketersediaan dana yang cukup, adanya item peluang (opportunities) yang berasal dari lingkungan atau eksternal perusahaan yaitu tingkat ekonomi masyarakat yang rendah, masyarakat membutuhkan pembiayaan dengan prinsip syariah dan adanya dukungan pemerintah. Kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat dari 3 item kelemahan (weakness) yang dimiliki internal perusahaan yaitu kuantitas SDM belum memadai, pemasaran produk belum maksimal dan persyaratan pengajuan yang sulit dipenuhi. Selain itu terdapat 2 item ancaman (threats) yang berasal dari eksternal perusahaan yaitu adanya perbankan syariah seperti BRI Syariah, BNI Syariah dan Mandiri Syariah sebagai pesaing dan kebiasaan masyarakat menggunakan pembiayaan konvensional.

Kata Kunci : Potensi, Kendala, Analisis SWOT, ULaMM Syariah

ABSTRACT

This study aims to determine the potential and constraints of the development of the Sharia Micro Capital Service Unit (ULaMM) at PT. PNM ULaMM Teluk Kuantan Branch. This study uses a descriptive qualitative approach with data sources are primary data and secondary data. Data collection techniques used are observation, interviews and documentation studies. While the data analysis technique in this research is descriptive qualitative analysis.

From the results of this study it can be concluded that the potential for the development of the Sharia Micro Capital Service Unit (ULaMM) at PT. PNM ULaMM Teluk Kuantan Branch can be seen from the 9 items of strength (strengths) owned by the company's internal, namely good quality of Human Resources (HR), qualified infrastructure, PNM Digi application, availability of sufficient funds, assistance in the form of Business Capacity Development (PKU), the existence of research, easy access to



information, clear SOPs, and good corporate cultural values. In addition, there are 3 items of opportunities (opportunities) that come from the environment or external to the company, namely the low economic level of the community, the community needs financing with sharia principles and government support. Obstacles to the development of the Sharia Micro Capital Service Unit (ULaMM) at PT. PNM ULaMM Teluk Kuantan Branch can be seen from 3 items of weakness (weakness) owned by the company's internal, namely the quantity of human resources is not sufficient, product marketing has not been maximized and the submission requirements are difficult to fulfill. In addition, there are 2 threat items originating from external to the company, namely the existence of Islamic banking such as BRI Syariah, BNI Syariah and Mandiri Syariah as competitors and people's habits of using conventional financing.

Keywords: *Potential, Constraints, SWOT Analysis, ULaMM Syariah*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Lembaga pembiayaan diperlukan guna mendukung dan memperkuat sistem keuangan nasional sehingga dapat memberikan alternatif yang lebih banyak terhadap pengembangan sektor usaha. Maraknya lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non-bank yang muncul di era modern ini menyebabkan masyarakat sangat selektif dalam mencari lembaga keuangan yang dapat diyakininya untuk memberikan pembiayaan modal terhadap usahanya. Lembaga ekonomi yang dapat menjadi mediator kebutuhan dana bagi masyarakat yang ingin mengembangkan sektor rill atau usaha adalah lembaga keuangan mikro, salah satunya adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) berbentuk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah.

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah adalah layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang dibentuk oleh pemerintah dengan maksud dan tujuan untuk memberdayakan usaha mikro dan kecil. ULaMM Syariah ini merupakan penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia bagi pelaku usaha UMKM. Kesepakatan tertulis antara ULaMM Syariah dengan nasabah yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah. Jenis pembiayaan ULaMM Syariah menggunakan akad murabahah yaitu pembiayaan berbasis jual beli dengan menyatakan harga perolehan barang dan margin keuntungan yang disepakati antara pembeli dan penjual. (<https://www.pnm.co.id/business/pnm-ULaMM>, diakses 05 Januari 2021 pukul 20:00 WIB)

Kabupaten Kuantan Singingi memiliki penduduk muslim sebanyak 280.478 jiwa (BPS,2010). Dengan demikian konsep pembiayaan dengan memperhatikan prinsip syariah dan terhindar dari riba yang digunakan ULaMM Syariah tentunya akan menjadi potensi pasar yang besar. Pembiayaan ULaMM Syariah dapat disalurkan kepada perorangan maupun bidang usaha. Dan sejatinya pembiayaan ini berbeda dengan pembiayaan yang ditawarkan oleh perbankan syariah lainnya.



Di ULaMM Syariah nasabah selain memperoleh modal pada Usaha Mikro Kecil (UMK), juga diberikan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga mengalami kendala dalam menawarkan produk ULaMM Syariah. Hal ini disebabkan karena wilayah Kabupaten Kuantan Singingi yang cukup luas tentu akan sulit dijangkau oleh PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan yang bertempat di Kecamatan Logas Tanah Darat.

Adapun usaha yang sudah dilakukan oleh PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan untuk menarik minat masyarakat menjadi nasabahnya adalah dengan melakukan promosi door to door , menyebar brosur, canvassing , kerjasama dengan pemerintah desa dan persentasi di Koperasi Unit Desa (KUD). (Wawancara dengan bapak Rudi Hartono selaku Kepala PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan pada hari senin, 11 Januari 2021 pukul 10:20 WIB)

Kendala lain dalam pengembangan produk ULaMM Syariah ialah kebiasaan masyarakat yang menggunakan produk pembiayaan secara konvensional, sehingga masyarakat tidak tertarik dengan produk syariah. Kemudian produk ULaMM Syariah juga masih baru dan belum diketahui masyarakat luas, bahkan produk ULaMM konvensional saja sampai saat ini hanya berjumlah 65 orang. Begitu juga dengan pencairan dana yang mengharuskan nasabah menggunakan bank syariah sehingga prosesnya dianggap rumit oleh sebagian masyarakat. (Wawancara dengan Bapak Yogi Prayitno sebagai AOM (Account Officer Mikro) ULaMM Cabang Teluk Kuantan pada tanggal 03 Maret 2021 pukul 13:00 WIB)

PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dinilai memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan lainnya yaitu dengan adanya pengembangan kapasitas usaha (PKU). Hal ini tentunya juga akan menjadi daya tarik bagi pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kabupaten Kuantan Singingi untuk memilih PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan sebagai mitra pembiayaan khususnya produk ULaMM Syariah.

Walaupun sudah ada upaya dari PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan mempromosikan produk ULaMM Syariah di Kabupaten Kuantan Singingi , namun sejak maret tahun 2020 hingga sekarang belum ada masyarakat yang menjadi nasabah produk ULaMM Syariah. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan syariah. Sementara itu, PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga harus bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya di Kabupaten Kuantan Singingi yaitu Bank Syariah Mandiri, Bank BRI Syariah dan Bank Riau Kepri Syariah.

Berdasarkan pemaparan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Logas Tanah Darat)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang dikemukakan di atas, supaya terarahnya penelitian ini maka dapat dirumuskan masalah penelitian dengan pertanyaan penelitian yaitu :



- a. Bagaimana potensi pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil di Kecamatan Logas Tanah Darat) ?
- b. Bagaimana kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil di Kecamatan Logas Tanah Darat)

1.3 Manfaat Penelitian

Setelah tujuan penelitian diatas dapat dipenuhi, maka kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Secara Teoritis
Penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran dalam pengembangan konsep ilmu pengetahuan terkait dengan pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan.
- b. Manfaat Praktis
Penelitian dilakukan untuk memenuhi syarat dalam proses akademik untuk meraih gelar sarjana pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah analisis yang akan memberikan output berupa arahan dan tidak memberikan solusi ajaib dalam sebuah permasalahan. Analisa SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, di mana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru (Rangkuti ,2019:20).

2.2 Indikator Potensi dan Kendala

Sebagaimana yang telah dijelaskan diatas bahwa potensi dan kendala dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal merupakan faktor mempengaruhi terbentuknya peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi diluar perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya (Amir Machmud dan Rukmana, 2010:138).



Sementara itu, faktor internal merupakan faktor yang mempengaruhi terbentuknya kekuatan (strengths) dan kelemahan (weakness). Faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan terdiri dari pemasaran, keuangan, operasi, SDM, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (Amir Machmud dan Rukmana, 2010: 138).

2.3 Konsep Pengembangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2014:201), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Dan lebih dijelaskan lagi dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia karya WJS Poerwadarminta, bahwa pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna pikiran, pengetahuan dan sebagainya (Sukiman,2012:53).

Dari uraian diatas pengembangan adalah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi suatu produk. Pengembangan dapat berupa proses, produk dan rancangan.

2.4 Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah

Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang sudah berkembang adalah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah adalah layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang dibentuk oleh pemerintah dengan maksud dan tujuan untuk memberdayakan usaha mikro dan kecil. ULaMM Syariah ini merupakan penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia bagi pelaku usaha UMKM. Kesepakatan tertulis antara ULaMM Syariah dengan nasabah yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah. Jenis pembiayaan ULaMM Syariah menggunakan akad murabahah yaitu pembiayaan berbasis jual beli dengan menyatakan harga perolehan barang dan margin keuntungan yang disepakati antara pembeli dan penjual. (<https://www.pnm.co.id/business/pnm-ULaMM>, diakses 05 Januari 2021 pukul 20:00 WIB)

2.5 Pengertian Usaha Mikro Kecil (UMK)

Sesuai Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, definisi dari UMK adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro merupakan suatu usaha produktif yang dimiliki atau dikuasai orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan sesuai kriteria usaha dalam kategori mikro yang diatur dalam Undang-Undang.
2. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif mandiri atau berdiri sendiri, baik oleh orang perorangan maupun badan usaha, serta bukan merupakan anak atau cabang perusahaan dari usaha menengah atau usaha besar sesuai dengan kriteria usaha kecil yang diatur dalam Undang-Undang.

3. METODE PENELITIAN



3.1 Rancangan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti sehingga memudahkan penulis untuk mendapatkan data yang objektif dalam rangka menganalisis potensi dan kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dengan Studi Kasus Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Logas Tanah Darat.

Penelitian kualitatif sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dengan triangulasi, analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiono,2015:9) .

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kuantan Singingi tepatnya di Kecamatan Kuantan Logas Tanah Darat pada bulan Januari – Maret 2020.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Moleong (2001:157), menyatakan bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, tindakan, dan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lainnya”. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung (dari tangan pertama). Data primer dalam penelitian ini berupa data hasil wawancara dengan narasumber penelitian. Narasumber pada penelitian ini adalah Kepala dan Marketing ULaMM Cabang Teluk Kuantan serta nasabah ULaMM Cabang Teluk Kuantan yang berdomisili di Kecamatan Logas Tanah Darat.

Data sekunder adalah data yang diterima peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bahan kepustakaan, peraturan perundang-undangan yang tertulis, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumen) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi dalam penelitian kualitatif sebagaimana yang diungkapkan oleh Satori Djam'an dan Komariah Aan, (2012:105) adalah pengamatan langsung terhadap objek untuk mengetahui keberadaan objek, situasi, konteks dan maknanya dalam upaya mengumpulkan data penelitian. Lebih lanjut observasi sebagaimana yang diungkapkan oleh Maleong (2011:175) adalah pengamatan digunakan untuk mengoptimalkan kemampuan peneliti dari segi motif, kepercayaan, perhatian, perilaku tak sadar, kebiasaan dan sebagainya. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati objek penelitian secara langsung. Dalam hal ini peneliti mengamati potensi dan kendala pengembangan Unit Layanan



Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dengan Studi Kasus Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Logas Tanah Darat.

b. Wawancara

Menurut Sugiyono (2015: 231), wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Sementara itu, Narbuko (2010:83) menyatakan bahwa wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan Kepala PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dan *marketing* PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan serta pengelola Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Logas Tanah Darat.

c. Studi dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode wawancara dalam penelitian kualitatif (Sugiyono, 2015:240).

3.5 Teknik Analisis Data

Margono (2010:38) menjelaskan analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Dengan demikian, temuan penelitian di lapangan yang kemudian dibentuk ke dalam bangunan teori, hukum, bukan dari teori yang telah ada melainkan dikembangkan dari data lapangan (induktif).

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, karena penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kekuatan (*strengths*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dengan Studi Kasus Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Logas Tanah Darat. Metode analisis ini juga digunakan untuk mendapatkan suatu gambaran yang jelas berkaitan dengan pokok permasalahan yang diteliti yaitu potensi dan kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dengan Studi Kasus Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kecamatan Logas Tanah Darat.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN



4.1 Potensi Pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan

Untuk mengetahui potensi pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) pada Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah.

1. Kekuatan (*strengths*)

Jika dilihat dari Sumber Daya Manusia (SDM) yang terdapat pada ULaMM Cabang Teluk Kuantan secara kualitas sudah sangat mendukung pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki oleh ULaMM Cabang Teluk Kuantan secara kualitas sudah baik. Setiap karyawan yang akan bekerja di ULaMM Cabang Teluk Kuantan telah diberikan pembekalan untuk menjalankan tugasnya dalam mengembangkan produk ULaMM Syariah. Dengan adanya pembekalan tersebut setiap karyawan di ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat melakukan pekerjaannya dengan baik sesuai prosedur yang telah ditetapkan perusahaan.

Infrastruktur yang tersedia di ULaMM Cabang Teluk Kuantan untuk mengembangkan produk ULaMM Syariah juga sudah mumpuni. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa infrastruktur yang dimiliki oleh ULaMM Cabang Teluk Kuantan sudah baik. ULaMM Cabang Teluk Kuantan sudah memiliki kantor yang baik serta kendaraan transportasi sebagai penunjang untuk mengembangkan produk ULaMM Syariah. Hal ini sesuai dengan observasi peneliti dilapangan, peneliti melihat sarana kantor yang sudah lengkap seperti adanya komputer, kursi, meja dan ATK yang sudah lengkap. Selain itu terdapat beberapa kendaraan yang digunakan oleh karyawan untuk melakukan kegiatan promosi atau survey pada saat nasabah mengajukan pembiayaan.

Selain infrastruktur yang sudah baik, ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga sudah menggunakan teknologi terkini dalam pengembangan produk ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa ULaMM Cabang Teluk Kuantan sudah menggunakan teknologi sebagai upaya mempermudah karyawan dan nasabah dalam proses pembiayaan ULaMM Syariah. Dengan adanya aplikasi tersebut pegawai dapat melakukan pemantauan terhadap nasabah ULaMM Syariah, selain itu nasabah juga dapat melakukan pembayaran melalui aplikasi tersebut.

Sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya, dalam segi keuangan ULaMM Cabang Teluk Kuantan telah menyediakan keuangan yang cukup dalam pembiayaan ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil dengan responden dapat disimpulkan bahwa ULaMM Cabang Teluk Kuantan telah memiliki dana yang baik. Dengan ketersediaan dana yang cukup tersebut maka nasabah tidak perlu khawatir untuk mengajukan pembiayaan ULaMM Syariah di ULaMM Cabang Teluk Kuantan. Jika nasabah memenuhi syarat yang telah ditentukan, sudah dipastikan pengajuannya akan diterima dan dananya dapat dicairkan.

ULaMM Cabang Teluk Kuantan tidak hanya memberikan modal usaha saja kepada nasabah, tetapi juga terdapat pendampingan. Berdasarkan hasil wawancara



dengan responden dapat disimpulkan bahwa ULaMM Cabang Teluk Kuantan memiliki kelebihan daripada lembaga penyedia jasa pembiayaan mikro lainnya yaitu adanya pendampingan atau pelatihan. Program pelatihan ini disebut program pengembangan kapasitas usaha atau disingkat PKU. Kegiatan tersebut dilakukan dalam rentang waktu 2 bulan sekali di beberapa tempat strategis yaitu balai peretemuan desa dan rumah nasabah. Dengan adanya program PKU ini maka nasabah mendapatkan pengetahuan bagaimana cara mengelola serta mengembangkan usaha agar lebih baik serta mendapatkan profit lebih banyak.

ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga sudah melakukan riset sebagai upaya untuk pengembangan produk ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa ULaMM Cabang Teluk Kuantan telah melakukan riset guna melihat tanggapan masyarakat mengenai keberadaan produk ULaMM Syariah. Riset tersebut dilakukan oleh PNM pusat serta ULaMM Cabang Teluk Kuantan melalau penyebaran kuesioner. Dengan adanya riset ini, maka ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat menentukan strategi yang baik dalam upaya menambah nasabahnya.

Untuk memudahkan masyarakat mengetahui produk ULaMM Syariah ULaMM Cabang Teluk Kuantan telah menyebarkan borsur serta memiliki web yang dapat diakses oleh masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa masyarakat dapat mengetahui informasi produk ULaMM Syariah dengan datang ke kantor ULaMM Cabang Teluk Kuantan yang beralamat di Kecamatan Logas Tanah Darat atau melalau brosur yang disebar. Selain itu masyarakat juga dapat mengakses web PNM.co.id . Dengan beberapa alternatif tersebut, masyarakat diberikan kemudahan untuk memperoleh informasi mengenai produk ULaMM Syariah.

ULaMM Cabang Teluk Kuantan telah memiliki SOP yang jelas dalam proses pengajuan pembiayaan produk ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa SOP untuk mengajukan pembiayaan produk ULaMM Syariah pada ULaMM Cabang Teluk Kuantan sudah jelas. Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan diminta untuk melengkapi berkas-berkas seperti KTP , NPWP , SKT sebagai agunan, dll. Dengan adanya SOP yang jelas seperti ini, calon nasabah dengan mudah untuk mendapatkan pembiayaan ULaMM Syariah jika telah memenuhi syarat dan lolos dalam survey. SOP yang jelas diperlukan untuk melakukan perbaikan-perbaikan secara terus menerus atas efisiensi dan efektivitas operasi (Tangkilisan, 2007).

Selain SDM yang baik, Infrastruktur yang mumpuni, Penggunaan Aplikasi Digi, Ketersediaan Dana yang Tidak Terbatas, Adanya Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU), Adanya Riset, Kemudahan Informasi, SOP yang jelas, ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga memiliki nilai-nilai budaya yang baik dalam perusahaannya sehingga menjadi keunggulan atau kekuatan (strengths) yang dimiliki internal perusahaan dalam pengembangan produk ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa ULaMM Cabang Teluk Kuantan memiliki nilai-nilai budaya yang dijadikan acuan bagi seluruh karyawan agar lebih profesional dan bertanggung jawab. Sebagaimana observasi peneliti dilapangan bahwa memang tertera gamabar



didalam kantor ULaMM Cabang Teluk Kuantan yang memuat nilai-nilai budaya tersebut.

2. Peluang (*opportunities*)

Jika dilihat dari keadaan ekonomi masyarakat disekitar ULaMM Cabang Teluk Kuantan, terdapat beberapa masyarakat yang kekurangan modal sehingga membutuhkan pembiayaan ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa kebutuhan masyarakat akan produk ULaMM Syariah masih cukup tinggi. Hal ini diakibatkan oleh keadaan ekonomi masyarakat yang belum baik, sehingga membutuhkan tambahan modal dalam usahanya. Dengan demikian peluang untuk pengembangan produk ULaMM Syariah cukup besar.

Keberadaan produk ULaMM Syariah mendapatkan respon positif dari masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa respon masyarakat mengenai keberadaan ULaMM Syariah sangat baik. Prinsip syariah yang digunakan dalam produk ULaMM Syariah tentunya dapat membantu masyarakat terhindar dari riba. Apalagi mayoritas masyarakat di Kabupaten Kuantan Singingi beragama muslim.

Berkaitan dengan kebijakan pemerintah, ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga bersinergi dengan pemerintah dalam penggunaan data nasabah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa keberadaan produk ULaMM Syariah mendapat dukungan dari pemerintah. Dukungan tersebut berupa adanya sinergi antara pemerintah dengan ULaMM Cabang Teluk Kuantan dalam mensinkronkan data nasabah. Dengan demikian adanya legitimasi dari pemerintah menjadi peluang bagi pengembangan produk ULaMM Syariah, apalagi ULaMM Syariah merupakan produk pembiayaan yang disediakan oleh perusahaan BUMN.

4.2 Kendala Pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan

Untuk mengetahui kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) pada Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah.

1. Kelemahan (*weakness*)

Jika dilihat dari Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki oleh ULaMM Cabang Teluk Kuantan dalam pengembangan produk ULaMM Syariah secara kuantitas belum memadai. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa karyawan yang dimiliki oleh ULaMM Cabang Teluk Kuantan untuk mengembangkan produk ULaMM Syariah masih sedikit. ULaMM Cabang Teluk Kuantan hanya memiliki 4 orang karyawan terdiri dari kepala cabang ,1 orang petugas administrasi keuangan dan 2 orang AOM, sementara karyawan tersebut mengelola produk ULaMM Konvensional dan ULaMM Syariah. Dengan demikian, komposisi karyawan yang dimiliki oleh ULaMM Cabang Teluk Kuantan saat ini belum ideal. Suliyanto (2010) berpendapat bahwa analisis aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja



baik jenis/mutu tenaga kerja maupun jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.

Pemasaran produk ULaMM Syariah juga belum menyentuh seluruh Kecamatan di Kabupaten Kuantan Singingi. Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran produk ULaMM Syariah belum terlaksana maksimal. ULaMM Cabang Teluk Kuantan selama ini baru melakukan sosialisasi ke 6 dari 15 Kecamatan yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi yakni LTD , Baserah, Singingi, Sentajo Raya, Kuantan Tengah dan Benai. Hal ini disebabkan oleh kurangnya karyawan yang dimiliki oleh ULaMM Cabang Teluk Kuantan. Aspek pemasaran termasuk ujung tombak bagi rencana pendirian perusahaan. Tanpa gambaran yang cukup cerah, sulit untuk diharapkan bahwa usaha yang direncanakan dapat berjalan lancar. Oleh karena itu, aspek pemasran ini perlu mendapat perhatian serius (Wibowo, 2007).

Selain SDM yang belum memadai dan Pemasaran yang belum maksimal, Agunan sebagai syarat pengajuan pembiayaan produk ULaMM Syariah di ULaMM Cabang Teluk Kuantan juga cukup sulit dipenuhi. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa agunan yang digunakan untuk mengajukan pembiayaan produk ULaMM Syariah cukup sulit dipenuhi oleh calon nasabah. Seperti SKT yang harus berbentuk kebun sawit, artinya tanah kosong tidak dapat dijadikan agunan. Selain itu kebun sawit tersebut juga harus berumur 5-20 tahun . Dengan demikian masyarakat akan kesulitan untuk memenuhi persyaratan dalam mengajukan pembiayaan produk ULaMM Syariah tersebut.

2. Ancaman

Jika dilihat dari segi lingkungan bisnis, terdapat beberapa perbankan syariah yang menjadi pesaing ULaMM Cabang Teluk Kuantan untuk mengembangkan produk ULaMM Syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa perusahaan perbankan yang menjadi pesaing ULaMM Cabang Teluk Kuantan dalam mengembangkan produk ULaMM Syariah diantaranya BRI Syariah, BNI Syariah dan Mandiri Syariah. Keberadaan perbankan syariah tersebut yang sudah lama dibandingkan ULaMM Cabang Teluk Kuantan menjadi salah satu faktor yang membuat masyarakat lebih tertarik untuk menjadi nasabah pada perusahaan tersebut. Dengan demikian ULaMM Cabang Teluk Kuantan tidak mampu bersaing dan kesulitan untuk mendapatkan nasabah produk ULaMM Syariah. Lingkungan bisnis merupakan faktor-faktor yang banyak mempengaruhi bisnis yang dilakukan dalam dunia perdagangan (Umar, 2003).

Kebiasaan masyarakat menggunakan jasa pembiayaan konvensional sehingga sudah menjadi budaya dan kurang berminat dengan adanya pembiayaan syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat disimpulkan bahwa faktor kebiasaan masyarakat menggunakan jasa konvensional menjadi salah satu penghambat pengembangan produk ULaMM Syariah.

4.3 Analisis SWOT Pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan



Setelah mengetahui faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan tantangan), kemudian penulis mencoba untuk menentukan strategi yang dapat digunakan oleh PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dalam mengembangkan produk ULaMM Syariah menggunakan matriks SWOT. Dalam matrik tersebut dapat dilihat faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan. Berdasarkan data tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan di atas, maka dalam pengembangan produk ULaMM Syariah, PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat mengambil strategi-strategi menggunakan metode Matrik SWOT yang dikembangkan oleh Kearns dalam Rangkuti (2019:31-32) yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT. Adapun strategi-strategi tersebut dapat dirincikan sebagai berikut :

1. Strategi SO

Setelah mengetahui kekuatan dalam pengembangan produk ULaMM Syariaiah dan peluang yang ada, maka PNM ULaMM Cabang Teluk kuantan dapat menambah Unit khusus produk ULaMM Syariah, memanfaatkan aplikasi Digi untuk pendaftaran secara online dan memanfaatkan dukungan dari pemerintah dengan sebaik-baiknya.

2. Strategi ST

Strategi yang harus diterapkan PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan yaitu meningkatkan intentsitas promosi produk ULaMM Syariah untuk menarik minat masyarakat dan membuat inovasi agar lebih unggul daripada pesaing.

3. Strategi WO

PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat meninimalisir permasalahan internal dengan menambah jumlah karyawan sebagai marketing serta memberikan kemudahan kepada nasabah untuk pengajuan pembiayaan.

4. Strategi WT

PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat melakukan recruitmen karyawan untuk SDM syariah guna menambah wawasan masyarakat terkait pembiayaan syariah.

Tabel 1
Matriks SWOT Produk ULaMM Syariah

IFAS	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
		1. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik 2. Infrastruktur yang mumpuni 3. Adanya aplikasi PNM Digi 4. Ketersediaan dana yang cukup 5. Adanya pendampingan berupa Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) 6. Adanya Riset



EFAS	7. Kemudahan akses informasi 8. SOP yang jelas 9. nilai-nilai budaya perusahaan yang baik	
<i>Opportunities (O)</i>	Strategi SO	Strategi WO
1. Tingkat ekonomi masyarakat yang rendah 2. Masyarakat membutuhkan pembiayaan dengan prinsip syariah 3. Adanya dukungan pemerintah.	1. Menambah Unit khusus produk ULaMM Syariah, 2. Memanfaatkan aplikasi Digi untuk pendaftaran secara online. 3. Memanfaatkan dukungan dari pemerintah dengan sebaik-baiknya.	1. Menambah jumlah karyawan sebagai marketing. 2. Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk pengajuan pembiayaan.
<i>Threats (T)</i>	Strategi ST	Strategi WT
1. Adanya perbankan syariah seperti BRI Syariah, BNI Syariah dan Mandiri Syariah sebagai pesaing 2. Kebiasaan masyarakat menggunakan pembiayaan konvensional.	1. Meningkatkan intensitas promosi produk ULaMM Syariah untuk menarik minat masyarakat. 2. Membuat inovasi agar lebih unggul daripada pesaing.	1. Melakukan <i>recruitmen</i> karyawan untuk SDM syariah guna menambah wawasan masyarakat terkait pembiayaan syariah. 2. Memperluas wilayah promosi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka pada bab ini dikemukakan kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Potensi pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat dari 9 item kekuatan (strengths) yang dimiliki internal perusahaan yaitu Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik, Infrastruktur yang mumpuni, adanya aplikasi PNM Digi, ketersediaan dana yang cukup, adanya pendampingan berupa Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU), adanya Riset, kemudahan akses informasi, SOP yang jelas, dan nilai-nilai budaya perusahaan yang baik. Selain itu terdapat 3 item peluang (opportunities) yang berasal dari lingkungan atau eksternal perusahaan yaitu tingkat ekonomi masyarakat yang rendah, masyarakat membutuhkan pembiayaan dengan prinsip syariah dan adanya dukungan pemerintah.
2. Kendala pengembangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada PT. PNM ULaMM Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat dari 3 item kelemahan (weakness) yang dimiliki internal perusahaan yaitu kuantitas SDM belum memadai, pemasaran produk belum maksimal dan persyaratan pengajuan yang sulit dipenuhi. Selain itu terdapat 2 item ancaman (threats)



yang berasal dari eksternal perusahaan yaitu adanya perbankan syariah seperti BRI Syariah, BNI Syariah dan Mandiri Syariah sebagai pesaing dan kebiasaan masyarakat menggunakan pembiayaan konvensional.

5.2 Saran

Hal-hal yang dapat disarankan berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan adalah sebagai berikut:

1. ULaMM Cabang Teluk Kuantan diharapkan untuk menambah karyawan khusus untuk melakukan promosi ke seluruh Kecamatan di Kabupaten Kuantan Singingi. Sehingga dapat melakukan promosi secara masif dan menyeluruh.
2. ULaMM Cabang Teluk Kuantan diharapkan mempertimbangkan agunan dengan memberikan alternatif lain seperti SKT selain kebun sawit. Sehingga masyarakat mudah memenuhi persyaratan untuk mengajukan pembiayaan produk ULaMM Syariah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Untuk itu peneliti mengucapkan rasa terima kasih yang amat besar kepada:

1. Ibu **Ir. Hj. Elfi Indrawanis, MM** selaku Rektor Universitas Islam Kuantan Singingi, atas kesempatan yang telah diberikan kepada peneliti untuk mengikuti perkuliahan di Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
2. Bapak **Zul Ammar, SE., ME** selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
3. Ibu **Meri Yuliani, SE.Sy, ME.Sy** selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Kuantan Singingi.
4. Ibu **Dian Meliza, S.HI, MA** selaku pembimbing I yang telah mendidik dan memotivasi peneliti.
5. Bapak **H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh** selaku pembimbing II yang telah mendidik dan memotivasi peneliti.
6. Kepada tim penguji yang telah memberikan kritik dan saran sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi yang telah mendidik peneliti selama menjadi mahasiswa.
8. Bapak **Doni Ismail**, selaku Pimpinan ULaMM Cabang Teluk Kuantan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian skripsi ini.
9. Bapak **Yogi Prayitno** selaku *Account Officer Mikro (AOM)* ULaMM Cabang Teluk Kuantan yang telah bersedia menjadi *key informan* pada penelitian ini.
10. Teristimewa ucapan terima kasih kepada orang tuaku tercinta, Ayahanda Firdaus dan Ibunda Yamasita serta suamiku Bobi Irwansyah yang selalu



memberikan do'a serta pengorbanan yang tiada henti, semangat, dan juga kasih sayang kepada peneliti.

11. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah, Terima Kasih solidaritas yang luar biasa sehingga membuat hari-hari semasa kuliah lebih berarti dan berwarna.
12. Kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang sudah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti, bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan menyempurnakan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Rangkuti, 2019. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis Cetakan Keduapuluh*. Jakarta:Gramedia Pustaka Utama.
- Amir Machmud dan Rukmana, 2010. *Bank Syariah, Teori, kebijakan,Dan Studi. Empiris di Indonesia*. Jakarta : Erlangga.
- Departemen Pendidikan Nasional Indonesia, 2014. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dn R&D*. Bandung: CVAlfabeta.
- Moleong, 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Margono, 2010. *Metodologi Penelitian Pendidikan Cetakan ke 8*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Tangkilisan, 2007. *Manajemen Publik*. Jakarta: Grasindo.
- Suliyanto, 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wibowo, 2007. *Manajemen Kinerja. Edisi Kedua*. Jakarta : PT. Raja Grafindo.