

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Gambaran Umum PT. PNM ULaMM Syariah**

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) berdiri pada tanggal 1 juni 1999 berdasarkan peraturan pemerintah (PP) No.138/1999 yang merupakan salah satu perwujudan dari TAP MPR No. XVI tahun 1998 tentang Demokrasi Ekonomi. Pembentukan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) berupa pilot proyek pada pertengahan tahun 2008 merupakan upaya PNM dalam menghadirkan sebuah unit usaha yang melayani secara langsung permodalan UMK di berbagai daerah (Amalia, 2016, hal. 41).

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah adalah produk yang diluncurkan oleh PT. PNM (persero) atau PT. Permodalan Nasional Madani yang merupakan lembaga milik pemerintah yang bertugas memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang dilakukan melalui pemberian akses jasa pembiayaan dana jasa manajemen, sebagai bagian dari rencana pemerintah untuk menerapkan strategi dengan tujuan memajukan UMKMK, khususnya kontribusi di sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.

Sederhananya ULaMM Syariah merupakan produk pembiayaan yang diluncurkan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (persero) yang

memberikan fasilitas pembiayaan usaha mikro kepada masyarakat atau pelaku usaha mikro, kecil dan menengah berdasarkan prinsip islam.

Dalam pelaksanaan aktivitasnya, ULaMM tidak hanya terbatas pada penyaluran modal atau pembiayaan tetapi juga melakukan pembinaan, pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi terhadap pelaku UMK yang menjadi nasabahnya. Dengan harapan UMK dapat berkembang sehingga mampu mengakses permodalan yang lebih besar. Kehadiran ULaMM diharapkan mampu menjadi alternatif permodalan bagi pelaku UMK yang selama ini masih terkendala akses permodalan di lembaga keuangan lain. Pinjaman yang di salurkan ULaMM-pun relatif kecil yakni rata-rata 5 juta per nasabah (Amalia, 2016, hal. 41).

#### **a. Visi dan Misi ULaMM Syariah**

Sesuai dengan tujuannya, yakni memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi, ULaMM Syariah memiliki visi “Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) dengan berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG).” (Amalia, 2016, hal. 42).

Adapun misi yang diemban adalah sebagai berikut :

- 1) Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha UMKM.
- 2) Meningkatkan akses pembiayaan UMKM dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

- 3) Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan UMKM.

**b. Produk-produk ULaMM Syariah**

Dalam hal pembiayaan kepada UMKMK, ULaMM Syariah mempunyai beberapa produk yaitu (Amalia, 2016, hal. 42-44).

1) Madani Mikro *Murabahah*

Madani Mikro *Murabahah* adalah pola pinjaman jual-beli (*murabahah*) terkait dengan jual-beli barang yang dilakukan oleh pelaku UMK untuk memenuhi atau menambah/meningkatkan volume usahanya. Mekanisme pembiayaannya adalah langsung kepada UMK berupa transaksi jual-beli (*murabahah*) atau jual-beli dengan dukungan wakalah/menguasakan (*murabahah bil wakalah*). Produk ini sebagai modal kerja dan/atau modal investasi untuk keperluan produktif.

2) Madani Mikro *Murabahah Sarana Usaha Produktif*

Madani Mikro *Murabahah Sarana Usaha Produktif (SUP)* merupakan produk pembiayaan syariah untuk kegiatan UMK dengan pola pinjaman jual-beli (*murabahah*) barang yang dilakukan oleh pelaku UMK untuk memenuhi atau menambah/meningkatkan volume usahanya.

Produk ini terbagi menjadi dua macam, yaitu :

- a) Madani Mikro *Murabahah Sarana Usaha Produktif 50 (M3-SUP 50)* menargetkan pembiayaan pada UMK di seluruh wilayah Indonesia.

b) Madani Mikro Murabahah Sarana Usaha Produktif 500 (M3-SUP 500) menargetkan pembiayaan pada UMK di seluruh wilayah Indonesia, dengan ketentuan sebagaimana tercantum dalam undang-undang tentang UMKM.

## 2. Deskripsi Hasil Wawancara Pelaku UMKM di Banjarmasin

a. Nama : Masripani

Usia : 33 tahun

Jenis usaha : Kuliner (Produsen makanan ringan)

Pendidikan terakhir : S1

Pengalaman usaha : 5 tahun

Bapak Masripani adalah pemilik sekaligus pendiri Mr. Acan (UD. Akrab Setia), merupakan usaha produsen snack lokal Kalimantan Selatan, menjual kerupuk acan pedas dan makaronis pedas yang sudah tersedia di beberapa minimarket seperti Alfamart, Indomaret dan pusat perbelanjaan seperti hypermart dan Lotte Mart di Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah. Semua produk yang di produksi bisa dibeli di minimarket terdekat atau cek akun media sosial Mr. Acan (UD. Akrab Setia) ; *instagram* : mracan\_official, *facebook* : Mr.Acan dan *Fanspage* : mr.acan Official.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Masripani, beliau mengatakan belum pernah mendengar atau membaca tentang pembiayaan ULaMM Syariah, beliau-pun menambahkan tidak mengetahui apa-apa tentang ULaMM syariah dan segala bentuk kegiatannya. Dan beliau berpendapat bahwa ULaMM syariah sudah

sangat tepat apabila dibentuk di Banjarmasin dan akan sangat membantu para pelaku usaha mikro kecil menengah, *“Iya sangat tertarik, karena di Banjarmasin tidak ada pembiayaan yang langsung khusus menangani pelaku usaha mikro.”* Prinsip syariah dan merupakan pembiayaan dari BUMN-pun menjadi faktor pendukung informan tertarik untuk menggunakan produk ini. beliaupun setuju dengan steatmen *“Penyegeeraan pembentukan ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah.”* *“Karna pembiayaan dengan sistem syariah mampu meringankan beban bunga yg selama ini di terapkan oleh perusahaan pembiayaan konvensional.”* Beliaupun mendukung akan adanya sosialisai dari pihak PT. PNM sendiri ataupun dari pihak OJK. *“Sangat perlu, karena agar para pelaku usaha mikro dapat memahami kinerja perusahaan itu sendiri.”* Beliaupun menambahkan bahwa sosialisasi perlu dilakukan bukan hanya dari pihak terkait seperti PT.PNM ataupun OJK dan akademisi saja tetapi juga dari pihak perusahaan juga. *“Sangat membantu tapi harusnya ada 2 pihak perusahaan dan akedemisi.”* Beliau-pun juga sependapat jika masih banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah ataupun PT. PNM (persero). *“Iya menurut saya masih banyak yang belum tahu, ada yg tahu tapi bingung.”* (Masripani, 2020)

b. Nama : Sodiq

Usia : 31 tahun

Jenis usaha : Kuliner dan jasa *delivery* belanja sembako

Pendidikan terakhir : S1

Pengalaman usaha : 5 tahun

Bapak Sodiq Memiliki beberapa usaha seperti; toko oleh-oleh yang menjual segala bentuk oleh-oleh khas Banjarmasin dengan produk andalan pia galuh; Surasama merupakan nama produk dari ayam goreng; bakso djomblo; dan usaha jasa yang menawarkan jasa *delivery* belanja bahan makanan di pasar lokal Banjarmasin. Semua produk atau jasa yang ditawarkan informan bisa dicek di akun media sosialnya @oleholehbanjarmasin; @surasama.banjarmasin; @baksodjomblo dan @baulanja.bjm.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Sodiq, informan mengatakan pernah membaca tentang pembiayaan ULaMM syariah namun tidak tahu apa-apa tentang ULaMM Syariah dan segala bentuk kegiatannya. Dikarenakan kurangnya pengetahuan informan membuatnya tidak bisa memberikan pendapat apa-apa tentang ULaMM syariah, namun beliau menerangkan, “*Saya belum bisa memberi pendapat, karena kurang paham mengenai ULaMM, kalau misalnya pinjaman mikro tanpa bunga dan pengembalian fleksible, tentu sangat membantu masyarakat agar terhindar dari rentenir jahat.*”

Informan-pun tidak mau memberikan keterangan ketika diminta pendapat tentang pembentukan ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro)

Syariah di Banjarmasin. Namun beliau setuju akan penyegeraan pembentukannya, *“iya harus segera di bentuk di Banjarmasin.”* kendati setuju akan penyegeraan pembentukan, tidak serta merta membuat informan tertarik untuk menggunakan, di tambah dengan kondisi covid seperti ini investasi usaha jadi terhambat, tulisnya. *“untuk sekarang tidak, kondisi covid bikin investasi usaha jadi terhambat.”* Menggunakan sistem syariah masih belum bisa membuat informan tertarik bahkan ia menambahkan bahwa ia tidak tahu apabila ULaMM merupakan BUMN, namun status ULaMM sebagai BUMN membuatnya sedikit teretarik untuk menggunakan, karena akan menambah prestise tulis-nya, *“Saya tidak tahu apabila ULaMM itu BUMN, mungkin iya, karena menambah prestise.”* Informan ragu dengan steatmen *“Penyegeraan pembentukan ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah,”* *“mungkin, kalau bagi saya solusi terbaik untuk pembiayaan syariah itu UBI (Universal Basic Income).”* Informan membenarkan masih banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah ataupun PT. PNM (persero), oleh karea itu beliau mengiyakan perlunya sosialisai dari pihak terkait dan keterlibatan akademisi-pun perlu dalam hal sosialisai ini tulisnya (Sodiq, 2020).

c. Nama : Nur Halimah

Usia : 30 tahun

Jenis usaha : Kuliner (Warung makan)

Pendidikan terakhir : SMA

Pengalaman usaha : 4,5 tahun

Ibu Nur Halimah beliau memiliki usaha makanan yang diberi nama Warung Mama Ali. Menjual beraneka ragam makanan dan minuman, mulai dari ayam geprek, ayam penyet, teh es dan lain-lain. Buka setiap hari dari pagi sampai sore.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Mama Ali, beliau mengatakan mengetahui sedikit informasi tentang ULaMM Syariah, beliau juga berpendapat bahwa ULaMM syariah sangat bagus apabila didirikan di Banjarmasin, karena dapat membantu permodalan usaha masyarakat kecil dan beliau setuju akan adanya pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin, selain itu juga mampu meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro kecil. Mama Ali pun merasa tertarik untuk melakukan pembiayaan di ULaMM syariah kelak apabila telah berdiri di Banjarmasin mengingat beliau memiliki usaha warung makan yang ingin beliau kembangkan (Halimah, 2020).

d. Nama : Mira Santi

Usia : 33 tahun

Jenis usaha : Fashion & kecantikan

Pendidikan terakhir : SMU

Pengalaman usaha : 1 tahun



Ibu Mira Santi Berkerja sebagai salah satu distributor kosmetik dan pakaian ber-merek yang dikelola secara daring di salah satu platform jual-beli online.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Mira Santi, beliau mengatakan tidak pernah mendengar atau membaca informasi tentang ULaMM syariah. Meskipun beliau tidak tahu tentang pembiayaan ULaMM syariah, beliau tetap tertatik untuk menggunakan produk pembiayaan yang di keluarkan oleh PNM tersebut kelak apabila sudah ada di Banjarmasin, itu dikarenakan beliau memiliki usaha yang ingin dikembangkan. Beliau-pun menambahkan perlu adanya sosialisasi dari instansi terkait seperti PT.PNM atau OJK tentang ULaMM syariah. Bahkan peran akademisi juga di perlukan tambah beliau. Karena beliau meyakini masih banyak masyarakat bahkan pelaku usaha sendiri yang belum mengetahui apa itu PT.PNM atau ULaMM syariah (Santi, 2020).

- e. Nama : NM  
Usia : 49 tahun  
Jenis usaha : Jasa (Penjahit pakaian)  
Pendidikan terakhir : SD sederajat

Pengalaman usaha : 24 tahun

Bapak NM yang bertempat tinggal di Banjarmasin memiliki usaha jahit pakaian yang beliau kelola bersama istrinya.

Dari hasil wawancara dengan bapak NM, beliau mengatakan tidak pernah mendengar atau membaca tentang ULaMM syariah dan tidak

mengetahui sama sekali apa itu ULaMM syariah, meskipun tidak mengeatui sama sekali tentang ULaMM syariah tetapi beliau tetap setuju apabila ULaMM syaria di bentuk di Banjarmasin, karena kata beliau “*agar bisa membantu msyarakat yang tidak memiliki modal untuk membuka usaha.*” Perihal apakah beliau tertarik menggunkan produk ULaMM syariah apabila ada di Banjarmasin Bapak NM yang berpopesi sebagai penjahit itu tidak memberikan keterangan apa-pun, namun di samping itu beliau mengharapkan adanya sosialisai terkait ULaMM sayariah baik dari pihak PT.PNM sendiri ataupun OJK (NM, 2020).

- f. Nama : Dea Liani  
 Usia : 22 tahun  
 Jenis usaha : Kuliner (Minuman)  
 Pendidikan terakhir : SMA  
 Pengalaman usaha : 2 tahun

Dea Liani yang sekarang sedang menyelesaikan gelar strata 1-nya di salah satu perguruan tinggi negeri Islam di Banjarmasin, usaha yang ia geluti adalah usaha minuman hits kekinian yang diberi nama *So What Bubble Cheese* yang di jual-belikan secara daring di feed akun *isntagram* pribadinya @sowhat.bdj.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Dea Liani, ia mengatakan tidak mengetahui sama sekali tentang ULaMM syariah terkecuali kepanjangan dari ULaMM syariah itu sendiri, informan-pun manambahkan bahwa baru saja mengetahui apa itu ULaMM syariah

setelah membaca keterangan yang peneliti tuliskan dalam teks pertanyaan. ia menyambut baik tentang konsep ULaMM syariah dan mengatakan hal itu sangatlah bagus apabila mampu membangun usaha para pengusaha muda dalam menjalankan usahanya. Perihal pembentukan ULaMM Syariah *“Ya, saya setuju saja, karena seperti yang dijelaskan di atas bahwa ULaMM sendiri adalah salah satu akses permodalan untuk para pelaku usaha yang ingin memulai usahanya ditambah dengan pelatihan dan segala macamnya, menurut saya itu sangat membantu para calon pengusaha muda untuk lebih bisa mengembangkan usahanya nanti.”* Meskipun ia setuju akan dibentuknya ULaMM Syariah tidak serta-merta membuatnya langsung tertarik untuk menggunakan produk ULaMM syariah *“Mungkin, semua tergantung dari produknya itu ketika saya mendengar dan melihat bagaimana produk itu dijelaskan kepada saya.”* Faktor syariah bukan satu-satunya yang menjadi pertimbangannya untuk menggunakan produk ini kelak, bahkan ULaMM syariah yang berstatus sebagai salah satu BUMN juga tidak mampu meyakinkannya untuk menggunakan produk ini. Informan tidak sependapat dengan steatmen *“Penyegeeraan pembentukan ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah.”* Informan berpendapat *“Tergantung dengan produk dan pelayanan yang diberikan dimasing-masing ULaMM.”* Ia ragu akan banyaknya masyarakat atau pelaku usaha yang tidak mengetahui tentang ULaMM

syariah, namun ia meyakini bahwa perlu adanya sosialisasi dari instansi terkait baik itu PT. PNM itu sendiri ataupun dari pihak OJK selaku pengawas dan juga menambahkan adanya keterlibatan pihak akademisi akan sangat membantu, *“Ya, sangat diperlukan apalagi saya masih seorang mahasiswa dengan adanya sosialisasi yang dilakukan akademisi sangat memudahkan seseorang untuk bertukar pikiran nantinya.”* (Liani, 2020).

g. Nama : Lara Yuni Rahman

Usia : 23 tahun

Jenis usaha : Kuliner (Burger)

Pendidikan terakhir : SMA

Pengalaman usaha : 1,5 tahun

Lara Yuni Rahman sedang melanjutkan jenjang S1-nya di salah satu perguruan tinggi negeri Islam di Banjarmasin, selain berkuliah ia juga berdomisili di Banjarmasin. Usaha yang ia jalankan merupakan usaha makanan yang menjual burger.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Lara Yuni Rahman, ia mengatakan sudah pernah membaca atau mendengar tentang pembiayaan ULaMM dan mengetahui sedikit apa itu ULaMM Syariah dan segala bentuk kegiatannya. Informan berpendapat bahwa ULaMM syariah merupakan, *“Penyaluran pembiayaan yg dilakukan dengan ketentuan syarat syariah dan berdasarkan fatwa atau DSNMUI.”*

Informan-pun menyambut baik apabila ULaMM di dirikan di Banjarmasin ia-pun menghubungkan dengan banyak-nya jumlah

pengusaha kecil di Kalimantan Selatan, seperti yang ia katakan, *“Bagus, karena dapat membantu para pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya dikarenakan kurangnya modal yg dimiliki, dan membantu banyak UMKM yang di bilang banyak sekali di daerah Kalimantan selatan khususnya Banjarmasin.”* Informan-pun setuju akan penyegeraan pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin, *“Setuju. Karena banyak sekali peluang untuk UMKM dan dengan demikian kualitas kota Banjarmasin akan meningkat lebih tinggi.”* Dari banyaknya informasi yang diketahui informan tidak mengherankan apabila ia tertarik menggunakan produk ULaMM syariah, *“Iya, karna ULaMM menerapkan prinsip syariah sehingga semua teransaksi kita aman baik di dunia maupun di akhirat.”* Dengan sistem syariah yang dipegang ULaMM menjadikan informan semakin tertarik menggunakan produk tersebut ditambah lagi merupakan BUMN. Bahkan informan setuju dengan steatmen *“Penyegeraan pembentukan ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah,”* *“Setuju. Seperti yg kita ketahui semua aspek kehidupan harus di atur berdasarkan syariat-Nya.”*

Informan-pun membernarkan masih banyaknya masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah ataupun PT. PNM (persero). Oleh karena itu ia sangat mendukung akan adanya sosialisasi sebelum

pembentukan ULaMM, *“Iya. Agar masyarakat lebih paham lagi dan merasa puas terhadap pilihannya suatu saat nanti. Masyarakat pada umumnya lebih tertarik jika sudah mendapat penjelasan dan pengetahuan lebih dari sebuah perusahaan yang akan mereka pilih nantinya.”* Peran akademisi-pun perlu dilibatkan dalam hal sosialisasi agar tidak terjadi miskomunikasi uangkannya (Rahman, 2020).

- h. Nama : Siti Raudah  
 Usia : 21 tahun  
 Jenis usaha : Fashion (sasirangan)  
 Pendidikan terakhir : SMA  
 Pengalaman usaha : 3 tahun

Siti Raudah yang sedang melanjutkan jenjang pendidikan S1-nya di salah satu perguruan tinggi negeri Islam di Banjarmasin, selain berkuliah ia juga berdomisili di Banjarmasin. Ia mengelola sebuah usaha pembuatan sasirangan yang ia kelola bersama saudaranya. Semua produk kerajinan kain sasirangan yang diproduksi oleh JM\_Sasirangan - yang merupakan nama dari usaha itu - bisa dipesan melalui akun media sosial usahanya (@jm\_sasirangan).

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Siti Raudah, ia mengatakan sudah pernah membaca atau mendengar tentang pembiayaan ULaMM syariah, informan-pun mengetahui apa itu ULaMM syariah dan segala bentuk kegiatannya. Ia berpendapat bahwa ULaMM syariah *“adalah layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan mengembangkan usahanya*

*berdasarkan fatwa syariah.”* Ia menambahkan dengan adanya unit itu pengusaha mikro kecil akan terbantu dengan mudahnya akses pembiayaan. *“karena berdasarkan syariah bagi pengusaha mikro dan kecil terbantu dengan adanya UlaMM. Selain, mempermudah dalam akses pembiayaan juga menjadi penguat bagi mereka pedagang kecil untuk mengembangkan usahanya dibantu oleh orang-orang yang ahli dibidangnya.”* Dengan banyaknya informasi yang informan punya tidak heran jika informan setuju apabila ULaMM syariah segera dibentuk di Banjarmasin, *“setuju, karena pada dasarnya sudah kita ketahui di kalimantan selatan terkhusus di Banjarmasin mayoritas muslim. Dengan adanya UlaMM saya kira ini mempermudah akses dalam melakukan pembiayaan karena mengingat bahwa masyarakat merasa enggan untuk melakukan pembiayaan di perbankan dengan berbagai syarat yang harus diajukan dan tergolong sulit. selain perbankan juga ada lembaga syariah lainnya yang juga mengkhususkan pembiayaan terhadap mikro kecil ataupun menengah seperti koperasi syariah.”* Ia-pun tertarik untuk menggunakan produk pembiayaan ini kelak apabila sudah ada di Banjarmasin *“ya, karena dari namanya saja sudah syariah otomatis saya tertarik karena selain berdasarkan prinsip, syariah juga mendorong kita untuk belajar hidup tanpa ada unsur riba.”* sistem syariah dan merupakan usaha milik negara-pun menjadi penguat ketertarikan informan untuk menggunakan. Ia-pun setuju akan steatmen *“Penyegeraan pembentukan ULaMM Syariah diseluruh di Indonesia merupakan*

salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah,” “*ya, ... tidak hanya warga Kalimantan Selatan saja yang mayoritas muslim namun dikota-kota lain juga ada. ini menjadi pendorong untuk kita agar belajar menghindari yang namanya unsur riba. ... disamping itu, kita sebagai yang berpegang dengan prinsip syariah sudah seharusnya untuk mengambil alih peran dalam lingkup pembiayaan agar tidak ada lagi masyarakat yang terlilit utang akibat pembiayaan dengan bunga ...*”

Informan membenarkan banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM Syariah ataupun PT. PNM (persero). Olehsebebnya informan sangat mendukung adanya sosialisai dari instansi terakait seperti PT.PNM atau pihak OJK, “*Perlu, karena sedikit banyaknya pembentukan suatu wadah ataupun lembaga berdasarkan hasil yang diperoleh dilapangan. jika tidak karena demikian, buat apa membentuk lembaga jika pemakai cuman hanya beberapa orang saja. begitu juga halnya, ketika seseorang ingin membuka usahanya, maka ia harus melihat situasi dan kondisi dilapangan, apakah usahanya dapat berkembang kedepannya atau hanya sebatas iklan.*” Ia-pun menambahkan perlunya peran akademisi dalam hal sosialisai ini “*Perlu, karena pada realitanya seseorang yang bergelut diakademik akan di pandang sebagai ... seseorang yang cukup ilmunya dalam hal apapun dan biasanya ditengah-tengah masyarakat si akademisi ini sebagai orang penengah ketika ingin melakukan musyawarah. Maka sangat*



*bermanfaat jika ingin melakukan sosialisasi mengenai layanan yang berprinsip syariah.” (Raudah, 2020).*

- i. Nama : Hairunisa
- Usia : 20 tahun
- Jenis usaha : Kuliner dan kerajinan tangan (buket)
- Pendidikan terakhir : SMA
- Pengalaman usaha : 1,5 tahun

Hairunisa menjalankan usaha makanan ringan dan kerajinan buket yang diberi nama Hn Berkah, semua produk baik itu makana ringan ataupun kerajinan tangan dapat dipesan secara online di akun media sosial *instagram* usahanya (@hnberkah\_).

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Hairunnisa, informan mengatakan belum pernah membaca atau mendengar bahkan tidak tahu sama sekali tentang pembiayaan ULaMM Syariah dan segala bentuk kegiatannya. Meskipun tidak mengeatui sama sekali informan tetap memberikan respon yang positif akan produk ini *“jujur saya sama sekali tidak tau tentang ULaMM, sepertinya program ini cukup membantu pedagang kecil atau pun mikro dalam proses peminjaman modal usaha.”* Bahkan ia setuju akan adanya pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin *“bagus, dengan adanya ini (ULaMM syariah) pedagang bisa mendapatkan layanan peminjaman modal usaha dalam bentuk syariah.”* Dengan setujunya pembentukan ULaMM syariah di Banjaemasin tidak serta merta membuat infroman tertarik untuk menggunakan produk tersebut dan mengharapkan adanya sosialisasi

lebih lanjut “*Alangkah baiknya saya mengikuti sosialisasi tentang program layanan ULaMM ini terlebih dahulu, baru saya bisa memutuskannya.*” informan meyakini “*dengan adanya pembiayaan ber-prinsip syariah masyarakat yang beragama islam khususnya tidak ragu lagi kalau peminjaman usahanya terkena riba.*” ia berpendapat sampai saat ini masih banyak masyarakat atau pelaku usaha belum mengetahui apa itu ULaMM syariah oleh karena itu perlu adanya sosialisai dari instansi terkaiat seperti PT. PNM atau OJK, bahkan informan menambahkan perlu adanya keterlibatan pihak akademisi dalam kegiatan sosialisasi tersebut (Hairunisa, 2020).

j. Nama : Renny Rahmayanti

Usia : 22 tahun

Jenis usaha : Kerajinan tangan

Pendidikan terakhir : SMA

Pengalaman usaha : 5 tahun

Renny Rahmayanti yang sedang melanjutkan srata-1 di salah satu perguruan tinggi negeri Islam di Banjarmasin dan berdomisili di Banjarmasin. Menjalankan usaha kerajinan tangan dengan produk yang dihasilkan berupa buket dan jahitan unik. Semua produak yang di hasilkan sweet handmade akan di pasarkan secara online di akun *instagram* pribadinya @sweet\_handmade\_nr seperti nama akun media sosialnya usahanya diberi nama sweet handmade.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Renny Rahmayanti, ia mengatakan belum pernah membaca atau mendengar tentang

pembiayaan ULaMM Syariah. Bahkan ia menambahkan tidak tahu sama sekali apa itu ULaMM syariah. Berhubung minimnya pengetahuan informan akan ULaMM syariah informan tidak bisa memberikan keterangan tentang pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin. Bahkan informan tidak memberikan keterangan setuju atau tidak akan pembentukan ULaMM syariah, ia hanya menyampaikan *“Kalau memang akan dibentuk otomatis harus disegerakan dengan persiapan yang matang agar lebih mudah untuk UMKM mengetahui dan bisa bekerjasama.”*

Perihal tertarik atau tidak untuk menggunakan produk ULaMM syariah apabila nanti sudah ada di Banjarmasin informan-pun masih tidak bisa memastikan apakah tertarik untuk menggunakan, karena perlu melihat kondisi dan persyarakatan yang di berikan pihak ULaMM syariah nantinya. Faktor syariah-pun tidak menjadikan informan tertarik untuk menggunakannya, namun ia menyebutkan mungkin akan banyak pelaku UMKM yang akan tertarik apabila sesuai prinsip syariah. *“Kalau sesuai mungkin bisa banyak UMKM yang tertarik, kalau saya masih tergantung harus melihat situasi dan kondisi.”* Status ULaMM syariah yang merupakan BUMN-pun tidak serta merta membuat informan tertarik menggunakan pembiayaan tersebut.

Informan tidak setuju dengan statemen *“Penyegeraan pembentukan ULaMM Syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah,”*

ia menjawab *“Tidak juga, karena kita masih belum tau bagaimana cara kerjanya apakah sangat cocok untuk diterapkan atau sebaliknya.”* Meskipun dari awal informan kurang merespon positif akan ULaMM syariah karena kurangnya pemahaman akan produk tersebut, namun ia menyambut baik apabila diadakan sosialisasi dari pihak terkait, *“Ya, sangat diperlukan karena dengan sosialisasi orang jadi tau apa saja kegunaan dan kelebihan dalam ULaMM ini.”* Peran akademisi perlu untuk dilibatkan dalam hal sosialisasi, karena akan membantu masyarakat lebih percaya, ungkap informan. Informan-pun membernakan masih banyaknya masyarakat khususnya pelaku UMKM sendiri belum mengetahui ULaMM syariah ataupun PT. PNM (Rahmayanti, 2020).

k. Nama : Rita Yunarti

Usia : 21 tahun

Jenis usaha : Kuliner (makanan ringan)

Pendidikan terakhir : SMK

Pengalaman usaha : 3 tahun

Rita Yunarti yang sedang melanjutkan pendidikan srata-1-nya di salah satu perguruan tinggi negeri Islam di Banjarmasin, yang juga berdomisili di Banjarmasin. Menjalankan usaha yang bergerak di bidang kuliner makanan ringan seperti keripik, yang ia jual secara langsung melalui akun media sosialnya dan bisa di pesan lewat media sosial *instagram*-nya (@ritakitchen.bjm) atau di salah satu platform jual beli online dengan nama toko (keripikku.indonesia).

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Rita Yunarti, ia mengatakan belum pernah membaca atau mendengar tentang pembiayaan ULaMM Syariah. Informan juga mengatakan sama sekali tidak mengetahui apa itu ULaMM syariah dan segala bentuk kegiatannya. *“Saya kurang mengetahui tentang unit ini, mungkin sosialisasinya masih kurang. Saya justru lebih sering mendengar jenis permodalan seperti ini ada di bank atau leasing seperti BFi finance dll.”* Meskipun dari awal informan mengatakan tidak tahu tentang ULaMM syariah setelah membaca keterangan yang penulis berikan dan informan memberikan respon yang positif akan pembentukan ULaMM syariah. Dan ia menambahkan bahwa ia setuju akan pembentukan ULaMM syariah karena menurutnya mungkin akan sangat membantu masyarakat. *“setuju, karena dengan adanya ULaMM ini mungkin akan sangat membantu masyarakat.”*

Informan setuju dengan steatmen “Penyegearaan pembentukan ULaMM syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah.” dengan alasan harus benar-benar bebas dari riba, Informan menambahkan sosialisasi sangat diperlukan baik dari pihak terkait seperti PT.PNM sendiri atau dari pihak OJK. *“Sangat perlu, karena kalau tidak disosialisasikan banyak yang tidak tahu, kalau memang unit ini bebas dari riba sangat bagus untuk masyarakat/UMKM yang ingin mengembangkan usahanya.”* Peraan akademisi-pun menjadi penting dilibatkan dalam hal sosialisai tambahya, bahkan ia

menyarankan metode sosialisai paling cepat yang bisa dilakukan - menurutnya menggunakan media sosial dengan bantuan para *influencer*. “*ya, sangat bagus, metode sosialisasinya saya kira harus betul-betul dipikirkan. Padahal saat ini kalau mau sosialisasi itu yang paling cepat lewat social media ... dengan iklan kepada para influencer.*” Di balik antusias informan dalam memberikan saran untuk metode sosialisasi yang paling cepat, ia membenarkan masih banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM Syariah ataupun PT. PNM (Yunarti, 2020).

1. Nama : Rafidah Andriani
- Usia : 22 tahun
- Jenis usaha : Fashion & kecantikan
- Pendidikan terakhir : SMA
- Pengalaman usaha : 2 tahun

Rafidah Andriani usia 22 tahun, pendidikan terakhir Sekolah Menengah Atas (SMA) dan sedang melanjutkan pendidikan srata-1-nya di salah satu perguruan tinggi negeri Islam di Banjarmasin, ia juga berdomisili di Banjarmasin. Usaha yang ia jalankan adalah usaha yang bergerak di bidang Fashion dan kecantikan, ia merupakan salah satu distributor masker kecantikan tradisonal. Produknya bisa dibeli maupun dipesan melalui media sosial *instagram* pribadinya @Alfaza.stuff.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Rafidah Andriani, ia mengatakan tidak pernah membaca atau mendengar tentang pembiayaan ULaMM syariah dan segala bentuk kegiatannya. Dan

informan berpendapat ULaMM syariah akan sangat baik karena disaat sekerang ini banyak sekali usaha-usaha termasuk usaha online yang memerlukan modal usaha, *“menurut saya itu sangat berperan baik, karena sekarang banyak sekali orang2 yang memulai usaha kecil kecilan, terutama dalam hal online.”* Ia-pun memberikan respon positif dan setuju pembentukan ULaMM syariah harus segera dilakukan, *“menurut saya bagus sekali, ini dapat bermanfaat untuk kesejahteraan usaha mikro, karena semakin banyak pelaku usaha mikro terutama mahasiswa maupun ibu rumah tangga.”*

Informan menuliskan bahwa ia sedikit tertarik untuk menggunakan produk ULaMM syariah, karena akan membantu informan untuk mengembangkan bisnis-nya - karena menggunakan sistem syariah-pun berdampak positif akan keterarikannya untuk menggunakan produk ULaMM ini, ditambah lagi dengan status ULaMM yang merupakan BUMN *“sedikit tertarik, karena akan membantu saya dalam mengembangkan bisnis saya.”*

Informan setuju dengan steatmen *“Penyegearaan pembentukan ULaMM syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah,”* *“ya, saya setuju, karena dengan prinsip syariah, maka menghindari riba dan cara akan sesuai syariat Islam.”*

Informan ragu akan masih banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah ataupun PT. PNM (persero), namun ia setuju

perlu adanya sosialisasi dari pihak terkait seperti PT.PNM atau OJK tentang ULaMM syariah, *“tentu perlu, karena banyak pengusaha termasuk saya yang masih belum mengerti, namun juga memiliki keluhan perihal permodalan. Disamping itu dari sosialisasi juga dapat meyakinkan para pengusaha mikro ttg solusi dari pemerintah.”*

Ia-pun menambahkan perlunya peran akademisi dalam hal sosialisasi ini. (Andriani, 2020)

- m. Nama : Muhaemin  
 Usia : 21 tahun  
 Jenis usaha : Kuliner (pisang barakat)  
 Pendidikan terakhir : MAN  
 Pengalaman usaha : 1 tahun

Muhaemin menjalankan usaha yang bergerak di bidang kuliner yaitu jajanan kekinian yang diberi nama Pisang Berakat. Tentunya produk ini bisa di lihat di akun media sosial-nya @pisangbarakat atau @mimin\_alb.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Muhaemin, ia mengatakan belum pernah membaca atau mendengar tentang pembiayaan ULaMM syariah dan tidak mengetahui sama sekali tentang ULaMM Syariah dan segala bentuk kegiatannya. Meskipun tidak mengetahui apa-apa tentang ULaMM syariah setelah membaca keterangan singkat yang peneliti berikan, informan berpendapat bahwa ULaMM syariah akan membantu para pelaku usaha, *“Sepertinya akan membantu dalam usaha.”* Ia-pun menambahkan



bawha pembentukan ULaMM syariah sudah bagus sekali dan sudah sangat perlu dibentuk sesegera mungkin. *“Ya, segera karena setiap usaha memerlukan bantuan modal untuk berkembang.”*

Setelah membaca penjelasan yang tertera pada pedoman wawancara, informan merasa tertarik untuk menggunakan ULaMM syariah kelak apabila sudah ada di Banjarmasin, *“Tertarik, untuk mengembangkan usaha.”* Sistem syariah yang diterapkan ULaMM-pun menjadi penguat informan tertarik untuk menggunakannya, begitupun dengan statusnya sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

Informan setuju dengan steatmen *“Penyegearaan pembentukan ULaMM Syariah diseluruh di Indonesia merupakan salah solusi terbaik untuk menjawab kebutuhan pembiayaan ber-prinsip syariah,”* ia menuliskan semakin cepat maka akan semakin baik. Kurangnya informasi yang di dapat informan perihal ULaMM atau PT.PNM membuatnya menyampaikan bahwasanya perlu adanya sosialisasi oleh pihak terkait seperti PT.PNM atau OJK, ia-pun menambahkan sangat perlunya peran akademisi dalam hal sosialisai ini. informan-pun membernarkan bahwa masih banyak masyarakat khususnya pelaku UMKM di Banjarmasin belum mengetahui ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah atapun PT. PNM (Muhaemin, 2020).

Tabel. 2 Persepsi Pelaku UMKM di Banjarmasin

No	Nama	Jenis usaha	Persepsi Pelaku UMKM			
			Mengetahu i ULaMM syariah	Perlu pembentuka n ULaMM syariah	Perlu sosialisa si	Tertarik menggunakan pembiayaan ULaMM syariah
1	Masripani	Kuliner	Tidak	Ya	Ya	Ya
2	Sodiq	Jasa	Tidak	Ya	Ya	Tidak

3	Nur H	Kuliner	Ya	Ya	Ya	Ya
4	Mira Santi	Fhasion	Tidak	Ya	Ya	Ya
5	Bapak SA	Jasa	Tidak	Ya	-	Ya
6	Dea Liani	Kuliner	Tidak	Ya	Ya	Ragu
7	Lara Y. R	Kuliner	Ya	Ya	Ya	Ya
8	Siti Raudah	Fhasion	Ya	Ya	Ya	Ya
9	Hairunisa	Kerajinan	Tidak	Ya	Ya	Ragu
10	Renny R.R	Kerajinan	Tidak	Ya	Ya	Ragu
11	Rita. Y	Kuliner	Tidak	Ya	Ya	Tidak
12	Rafidah. A	Fhasion	Tidak	Ya	Ya	Ya
13	Muhaemin	Kuliner	Tidak	Ya	Ya	Ya

Sumber : Data primer diolah, 2020

Tabel. 3 Faktor Yang Mempengaruhi Pelaku UMKM Tertarik Menggunakan ULaMM Syariah

No	Nama	Jenis usaha	Faktor	
			Berbasis Syariah	Berstatus BUMN
1	Masripani	Kuliner	Ya	Ya
2	Sodiq	Jasa	Tidak	Ya
3	Nur H	Kuliner	-	-
4	Mira Santi	Fhasion	-	-
5	Bapak SA	Jasa	-	-
6	Dea Liani	Kuliner	Tidak	Tidak
7	Lara Y. R	Kuliner	Ya	Ya
8	Siti Raudah	Fhasion	Ya	Ya
9	Hairunisa	Kerajinan	Ya	Ya
10	Renny R.R	Kerajinan	Tidak	Tidak
11	Rita. Y	Kuliner	Tidak	Tidak
12	Rafidah. A	Fhasion	Ya	Ya
13	Muhaemin	Kuliner	Ya	Ya

Sumber : Data primer diolah, 2020

Tabel. 4 Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Persepsi Pelaku UMKM di Banjarmasin Terhadap Pembentukan ULaMM Syariah

No	Nama	Jenis usaha	Faktor		
			Pengetahuan	Kebutuhan dan harpan	Minat
1	Masripani	Kuliner	Tidak	Perlu	Ya
2	Sodiq	Jasa	Tidak	Perlu	Tidak
3	Nur H	Kuliner	Ya	Perlu	Ya
4	Mira Santi	Fhasion	Tidak	Perlu	Ya
5	Bapak SA	Jasa	Tidak	Perlu	Ya
6	Dea Liani	Kuliner	Tidak	Perlu	Ragu
7	Lara Y. R	Kuliner	Ya	Perlu	Ya

8	Siti Raudah	Fhasion	Ya	Perlu	Ya
9	Hairunisa	Kerajinan	Tidak	Perlu	Ragu
10	Renny R.R	Kerajinan	Tidak	Perlu	Ragu
11	Rita. Y	Kuliner	Tidak	Perlu	Tidak
12	Rafidah. A	Fhasion	Tidak	Perlu	Ya
13	Muhaemin	Kuliner	Tidak	Perlu	Ya

*Sumber : Data primer diolah, 2020*

## B. Analisis Data

Peran Pembiayaan yang berfokus pada pelaku usaha mikro kecil menengah sangat penting untuk membantu pelaku usaha kecil berkembang, terlebih lagi pembiayaan yang berstatus dan berbadan hukum jelas seperti BUMN akan memiliki tanggungjawab lebih untuk memberikan akses bagi pengusaha-pengusaha kecil yang tidak tersentuh oleh pembiayaan formal. Lembaga pembiayaan dengan kriteria tersebut akan sangat diperlukan di wilayah-wilayah yang perekonomiannya sedang berkembang.

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) syariah adalah salah satu pembiayaan dengan kriteria tersebut - ULaMM syariah merupakan produk pembiayaan yang diluncurkan oleh PT. Permodalan Nasional Madani atau PT. PNM (persero) yang berstatus BUMN yang bertugas memberdayakan pelaku usaha mikro yang dilakukan melalui pemberian akses jasa pembiayaan dan jasa manajemen. Bagi masyarakat dan pelaku usaha di Banjarmasin sendiri ULaMM syariah merupakan sesuatu hal yang baru. Karena memang untuk ULaMM syariah pembentukannya masih belum ada di Banjarmasin secara khusus dan Kalimantan Selatan secara umum.

Meskipun merupakan unit layanan modal hasil transformasi usaha oleh salah satu pembiayaan yang berstatus Badan Usaha Milik Negara (BUMN) tidak

membuatnya cepat berkembang dan adanya penyerataan pembentukan di seluruh Indonesia. Melihat dari tahun dibentuknya ULaMM yakni pada tahun 2008 memperlihatkan sangat lambannya unit ini berkembang. Meskipun banyak klaim bahwa ULaMM syariah berkembang pesat dan banyak peminat, namun tidak demikian dengan respon pelaku usaha di Banjarmasin, lantas bagaimana status urgensi pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin guna memenuhi kebutuhan akan pembiayaan berbasis syariah yang berfokus pada usaha skala kecil.

### **1. Persepsi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Banjarmasin Terhadap Pembentukan Unit Layanan Modal Mikro Syariah Di Banjarmasin**

Persepsi merupakan sebuah proses seseorang atau individu dalam memahami, mengelompokkan dan mengartikan sesuatu dari informasi yang diterima melalui pancaindra (penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman), sehingga menghasilkan gambaran atau atau penafsiran terhadap sebuah objek yang diberi persepsi.

Persepsi pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang ada di Banjarmasin diperlukan untuk menilai sejauh mana pelaku usaha di Banjarmasin mengetahui tentang ULaMM syariah dan juga tanggapan mereka terhadap pembentukannya.

Hasil wawancara yang dilakukan terhadap 13 pelaku usaha mikro kecil menengah di Banjarmasin yang dimulai dari tanggal 22 Mei sampai dengan 8 Juni 2020 dengan menggunakan media elektronik *WhatsApp* (daring), maka didapatkan beberapa hal penting berikut :

**a. Kurangnya Pengetahuan Pelaku UMKM Banjarmasin Terhadap ULaMM Syariah**

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa banyak pelaku usaha maupun masyarakat yang tidak mengetahui ULaMM syariah, data yang dikumpulkan menunjukkan bahwa 10 dari 13 informan mengatakan tidak mengetahui ULaMM syariah bahkan juga belum pernah mendengar atau membacanya.

*“Saya kurang mengetahui tentang unit ini (ULaMM), mungkin sosialisasinya masih kurang. Saya justru lebih sering mendengar jenis permodalan seperti ini ada di bank atau leasing seperti BFi finance dll.”* (Yunarti, 2020)

Masih banyaknya pelaku usaha di Banjarmasin yang tidak mengetahui tentang ULaMM syariah kendati memang ULaMM sendiri belum dibentuk di Banjarmasin, namun dengan statusnya yang belum berdiri di Banjarmasin bukan berarti tidak ada yang tahu, atau sekedar pernah membaca atau mendengar. Dari 13 informan terdapat 3 orang yang mengatakan mengetahui dan pernah membaca tentang ULaMM syariah meskipun hanya sebatas pernah membaca tanpa mengetahui lebih lanjut tentang ULaMM syariah dan segala bentuk kegiatannya. Hal tersebut mengindikasikan masih adanya pelaku usaha di Banjarmasin yang mengetahui tentang ULaMM syariah.

*“Adalah layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan mengembangkan usahanya berdasarkan fatwa syariah.”* (Raudah, 2020)

Pengetahuan pelaku usaha yang menjawab mengetahui, setidaknya pernah membaca atau mendengar tentang ULaMM syariah memang hanya sebatas pada tahu apa itu ULaMM serta dasar operasionalnya yang

berbasis syariah dan tidak mengetahui lebih lanjut tentang skema pembiayaan, jenis-jenis kegiatan dan bahkan *benefit* yang akan didapat apabila menjadi nasabah ULaMM syariah.

**b. Pelaku UMKM Banjarmasin Setuju Adanya Penyegearaan Pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin**

Perumusan dan pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin harus segera dilakukan kendati banyak pelaku usaha yang mengharapkan adanya penyegearaan pembentukan. Hasil wawancara yang dilakukan menunjukkan hal yang positif, seluruh informan yakni 13 orang menyatakan setuju akan penyegearaan pembentukan ULaMM syariah tersebut.

*“Ya, saya setuju saja, karena seperti yang dijelaskan di atas bahwa ULaMM sendiri adalah salah satu akses permodalan untuk para pelaku usaha yang ingin memulai usahanya ditambah dengan pelatihan dan segala macamnya, menurut saya itu sangat membantu para calon pengusaha muda untuk lebih bisa mengembangkan usahanya nanti.”* (Liani, 2020).

Sejalan dengan salah satu misi yang diemban ULaMM syariah yakni “Meningkatkan akses pembiayaan UMKMK dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.” Tidak heran apabila kehadirannya sangat diharapkan. Pelaku usaha setuju terhadap pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin dikarenakan beberapa keuntungan yang akan didapat apabila melakukan pembiayaan di ULaMM syariah - keuntungan yang didapat dari ULaMM bukan hanya sebatas modal atau pembiayaan saja tetapi juga pelatihan bahkan akses pasar bagi para nasabah. Jadi tidak heran dengan banyak-nya *benefit*

yang ditawarkan pelaku usaha sangat setuju apabila ULaMM syariah segera dibentuk di Banjarmasin.

Melihat fakta bahwa Banjarmasin mayoritas penduduknya adalah muslim dan juga banyaknya pelaku usaha mikro kecil menengah, ditambah permasalahan kompleks lainnya seperti sulitnya akses pembiayaan di lembaga keuangan seperti perbankan menjadi alasan kuat pelaku usaha setuju apabila ULaMM syariah segera dibentuk di Banjarmasin.

*“Setuju, karena pada dasarnya sudah kita ketahui di Kalimantan selatan terkhusus di Banjarmasin mayoritas muslim. Dengan adanya ULaMM saya kira ini mempermudah akses dalam melakukan pembiayaan karena mengingat bahwa masyarakat merasa enggan untuk melakukan pembiayaan di perbankan dengan berbagai syarat yang harus diajukan dan tergolong sulit ....”* (Raudah, 2020)

Alasan yang lebih besar pun menjadi pendorong pelaku usaha untuk menyetujui penyegeraan pembentukan ULaMM syariah, seperti akan membantu pengusaha kecil untuk berkembang, bukan hanya dengan pembiayaan yang didapat tetapi juga dengan adanya pelatihan dan pendampingan yang diberikan ULaMM syariah.

*“Bagus, karena dapat membantu para pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya dikarenakan kurangnya modal yg dimiliki, dan membantu banyak UMKM yang di bilang banyak sekali di daerah Kalimantan selatan khususnya Banjarmasin.”* (Rahman, 2020)

### **c. Perlu Adanya Sosialisasi Terkait ULaMM Syariah**

Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM di Banjarmasin dan untuk merespon besarnya minat pelaku usaha untuk menggunakan ULaMM syariah juga agar penyegeraan pembentukan ULaMM syariah benar-benar dilakukan, maka perlu adanya sosialisasi. Hasil wawancara yang

dilakukan menunjukkan hal yang positif, mayoritas informan menuliskan perlu adanya sosialisasi, 12 dari 13 informan menjawab “perlu adanya sosialisasi.”

Sosialisai yang diperlukan pelaku UMKM di Banjarmasin adalah sosialisasi masif yang langsung diberikan oleh instansi atau pihak terkait seperti PT. PNM (persero) itu sendiri atau dari pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

*“Sangat perlu, karena agar para pelaku usaha mikro dapat memahami kinerja perusahaan itu sendiri.”* (Masripani, 2020).

*“Tentu perlu, karena banyak pengusaha termasuk saya yang masih belum mengerti, namun juga memiliki keluhan perihal permodalan. Disamping itu dari sosialisasi juga dapat meyakinkan para pengusaha mikro ttg solusi dari pemerintah.”* (Andriani, 2020).

Sosialisasi dilakukan guna menambah wawasan pelaku UMKM terhadap sumber-sumber permodalan yang berbadan hukum jelas dan agar pelaku usaha tidak gagap ketika di Banjarmasin nantinya dibentuk ULaMM syariah.

Tujuan sosialisasi tentunya bukan hanya sebatas memperkenalkan apa itu PT.PNM atau ULaMM syariah tetapi juga agar para pengusaha mikro memahami skema dari ULaMM itu sendiri. Untuk sampai pada tahap mereka tertarik untuk menggunakan produk tersebut mereka tentunya perlu tahu apa saja *benefit* yang akan mereka dapat. Oleh karena sosialisasi sangatlah diperlukan bukan hanya untuk menambah wawasan pelaku UMKM tetapi juga untuk keberlangsungan bisnis ULaMM syariah sebagai perusahaan.



Pihak akademisi-pun perlu dilibatkan dalam hal sosialisasi ini, yang tentunya dengan porsi dan batasan yang dapat mereka lakukan, seperti mengadakan seminar dengan tema terkait ULaMM syariah atau menjadikan ULaMM syariah sebagai objek dalam penelitian. Dengan demikian proses sosialisai untuk memahamkan masyarakat dan pelaku UMKM dapat dilakukan secara optimal dengan keterlibatan segala pihak.

*“Ya, sangat diperlukan apalagi saya masih seorang mahasiswa dengan adanya sosialisasi yang dilakukan akademisi sangat memudahkan seseorang untuk bertukar pikiran nantinya.”* (Liani, 2020)

Tujuan jangka panjang dari perlunya melakukan sosialisasi tentang ULaMM syariah adalah agar pelaku usaha terbiasa dan mengerti dengan mekanisme pembiayaan pada lembaga-lembaga keuangan formal sehingga terhindar dari melakukan pinjaman modal kepada oknum yang tidak berbadan hukum jelas seperti rentenir.

*“... tentu sangat membantu masyarakat agar terhindar dari rentenir jahat.”* (Sodiq, 2020).

#### **d. Ketertarikan Pelaku UMKM di Banjarmasin untuk Menggunakan Produk ULaMM Syariah**

Rencana pembentukan tentunya tidak luput dari proses melihat terlebih dahulu seberapa besar minat masyarakat atau pelaku usaha untuk menggunakan produk tersebut. Selain besarnya semangat visi dan misi yang dibawa sebuah lembaga, tentunya tujuan untuk mendapatkan *profit* atau keuntungan tidak bisa dilepaskan, maka untuk hal ini peneliti juga menyisipkan beberapa pertanyaan yang berkenaan dengan minta para pelaku UMKM untuk menggunakan ULaMM syariah kelak apabila sudah berdiri di Banjarmasin.

Dari hasil wawancara yang dilakukan, 7 informan mengatakan tertarik untuk menggunakan ULaMM syariah. 4 orang ragu dan tidak yakin untuk menggunakan dan 2 orang sisanya dengan tegas mengatakan tidak tertarik untuk menggunakan.

Kondisi Banjarmasin yang menurut informan masih belum memiliki lembaga yang secara langsung dan khusus memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha mikro menjadikan-nya tertarik untuk menggunakan ULaMM syariah.

*“Iya sangat tertarik, karena di Banjarmasin tidak ada pembiayaan yang langsung khusus menangani pelaku usaha mikro.”* (Masripanti, 2020).

Kurangnya informasi yang di dapat informan tentunya membuat mereka tidak yakin apakah ingin menggunakan atau tidak, oleh karenanya dalam hal ini memang sangat diperlukan tindakan sosialisasi, setidaknya memahamkan pelaku usaha dan menghindarkan dari salahnya memberikan statemen “melakukan pembiayaan di lembaga berbadan hukum sulit dan ribet.”

*“Mungkin, semua tergantung dari produknya itu ketika saya mendengar dan melihat bagaimana produk itu dijelaskan kepada saya.”* (Liani, 2020).

*“Alangkah baiknya saya mengikuti sosialisasi tentang program layanan ULaMM ini terlebih dahulu, baru saya bisa memutuskannya.”* (Hairunisa, 2020).

Dari hasil tersebut menunjukkan minat pelaku UMKM cukup besar karena 7 dari 13 informan mengatakan tertarik untuk menggunakan pembiayaan ULaMM syariah. Ketertarikan tersebut tentunya tidak luput dari faktor syariah yang di terapkan ULaMM serta statusnya sebagai

badan usaha milik negara (BUMN). Dari data yang didapatkan 7 informan yang menjawab tertarik akan menggunakan produk ULaMM syariah apabila sudah ada di Banjarmasin karena berlandaskan syariah sedangkan statusnya sebagai BUMN hanya mempengaruhi 6 orang informan saja.

*“ya, karena dari namanya saja sudah syariah otomatis saya tertarik karena selain berdasarkan prinsip, syariah juga mendorong kita untuk belajar hidup tanpa ada unsur riba.”* (Raudah, 2020).

*“Iya, karna ULaMM menerapkan prinsip syariah sehingga semua transaksi kita aman baik di dunia maupun di akhirat.”* (Rahman, 2020).

Sejauh ini dapat dilihat faktor syariah lebih menjadi perhatian pelaku usaha di Banjarmasin untuk dipertimbangkan dalam keputusan menggunakan suatu produk pembiayaan.

## **2. Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Terhadap Pembentukan Unit Layanan Modal Mikro Syariah Di Banjarmasin**

Persepsi atau tanggapan tidak muncul begitu, kecendrungan pelaku usaha dalam setuju atau tidak setuju terhadap pembentukan ULaMM syariah bergantung pada bagaimana persepsi yang dimiliki pelaku usaha itu sendiri, yang mana dalam proses pembentukan persepsi pelaku usaha itu tentu saja ada beberapa faktor yang mempengaruhinya.

Hasil wawancara yang dilakukan terhadap 13 informan mengindikasikan faktor fungsional menjadi faktor dominan yang mempengaruhi pelaku usaha memberikan persepsinya terhadap pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin. Dikatakan David dan Ricard *“faktor fungsional juga disebut*

*sebagai faktor yang bersumber dari diri pemersepsi yang dipengaruhi oleh kebutuhan dan harapannya, pengetahuan dan minat.”*

#### **a. Faktor Kebutuhan dan Harapan**

Faktor kebutuhan dan harapan akan menimbulkan sebuah persepsi atau tanggapan yang berkesesuaian dengan apa yang diperlukan dan diharapkan. Dalam hal ini pelaku UMKM memerlukan permodalan untuk usahanya dengan harapan permodalan tersebut mampu membantu usahanya berkembang dan maju.

*“Agar bisa membantu msyarakat yang tidak memiliki modal untuk membuka usaha.”* (NM, 2020).

*“Bagus, karena dapat membantu para pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya dikarenakan kurangnya modal yg dimiliki ...”* (Rahman, 2020).

*“ ... menurut saya itu sangat membantu para calon pengusaha muda untuk lebih bisa mengembangkan usahanya nanti.”* (Liani, 2020).

Kebutuhan dan harapan itulah yang mendorong pelaku UMKM memberikan persepsi tentang perlu adanya penyegeraan pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin. Dalam hal ini seluruh informan yang di wawancarai menyatakan setuju akan pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin.

#### **b. Faktor Pengetahuan**

Faktor Pengetahuan juga berperan dalam proses pembentukan persepsi, dalam penelitian ini kurangnya pengetahuan informan mempengaruhi proses informan dalam memberikan persepsinya. Apabila

dilihat dari hasil wawancara 10 dari 13 informan menjawab tidak mengetahui apa itu ULaMM syariah.

*“Jujur saya sama sekali tidak tau tentang ULaMM, sepertinya program ini cukup membantu pedagang kecil atau pun mikro dalam proses peminjaman modal usaha.”* (Hairunisa, 2020).

Kurangnya pengetahuan mendorong informan menghasilkan persepsi bahwa perlu dilakukan sosialisasi dari pihak terkait perihal ULaMM syariah dan segala bentuk kegiatannya.

*“Ya, sangat diperlukan karena dengan sosialisasi orang jadi tau apa saja kegunaan dan kelebihan dalam ULaMM ini.”* (Rahmayanti, 2020)

*“Alangkah baiknya saya mengikuti sosialisasi tentang program layanan ULaMM ini terlebih dahulu, baru saya bisa memutuskannya.”* (Hairunisa, 2020)

### **c. Faktor Minat**

Minat memiliki perannya dalam membentuk persepsi seseorang, dalam penelitian ini ketertarikan pelaku UMKM untuk menggunakan produk pembiayaan ULaMM syariah mempengaruhi persepsi yang dihasilkan.

*“Tertarik, untuk mengembangkan usaha.”* (Muhaemin, 2020)

Tujuh (7) dari tiga belas (13) informan menjawab tertarik atau berminat untuk menggunakan ULaMM syariah kelak apabila berdiri di Banjarmasin, hal ini-pun berpengaruh terhadap persepsi mereka, yakni munculnya persepsi bahwa perlu adanya penyegeraan pembentukan ULaMM syariah di Banjarmasin sama halnya dengan yang dipengaruhi oleh faktor kebutuhan dan harapan.

Jadi secara keseluruhan faktor yang mempengaruhi pembentukan persepsi pelaku UMKM Banjarmasin dalam hal ini 13 orang yang diwawancarai adalah faktor fungsional, faktor yang bersumber dari diri pemerspesi. Faktor fungsional memungkinkan pemerspesi menghasilkan persepsi yang dipengaruhi oleh faktor-faktor yang bersumber dari dirinya seperti adanya kebutuhan, harapan, pengetahuan, dan minat.

