

**Peran Lembaga Keuangan Syariah
Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah
(Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Lumajang)**

**Maryani ⁽¹⁾
Zainal Abidin ⁽²⁾**

Universitas Islam Zainul Hasan Genggong Probolinggo ⁽¹⁾

maryanim1@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to describe the role of Islamic financial institutions in the empowerment of micro, small and medium enterprises. This research use descriptive qualitative approach. The results of this study indicate that BSM helps UMKM business progress through financing with competitive profit sharing and supports UMKM business development through programs, such as the blessing of Ramadan with very light profit sharing, year-end programs as well as light profit sharing and also finance the renovation of business premises, procurement merchandise, and procurement of tools and facilities and infrastructure for business.

Keywords: Islamic Financial Institution; Empowerment; UMKM

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran lembaga keuangan syariah dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa BSM membantu kemajuan usaha UMKM melalui pembiayaan dengan bagi hasil yang kompetitif dan mendukung perkembangan usaha UMKM melalui program, seperti berkah ramadhan dengan bagi hasil sangat ringan, program akhir tahun juga bagi hasil ringan dan juga membiayai renovasi tempat usaha, pengadaan barang dagangan, dan pengadaan alat maupun sarana dan prasarana untuk usaha.

Kata Kunci: Lembaga Keuangan Syariah; Pemberdayaan; UMKM

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Seiring dengan semakin pesatnya perkembangan bisnis ini, maka semakin banyak pula perusahaan perbankan yang didirikan, baik perusahaan perbankan konvensional maupun perusahaan perbankan syariah dan juga lembaga keuangan yang berbasis syariah.

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito serta menyalurkan dana (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkan, dengan begitu maka keberadaan lembaga keuangan khususnya disektor perbankan syariah memiliki posisi yang cukup strategis dalam menyalurkan kebutuhan modal

kerja dan investasi di sektor *rill* dan pemilik dana. Fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks *how to make money effektive and efficient to increase economic value*, artinya yaitu bagaimana menyalurkan dana bank dengan benar (seefisien mungkin) dengan cara yang benar (efektif) untuk meningkatkan nilai ekonomis (Rusmahadewi dan Darma, 2018; Darma dan Noviana, 2020; Priskila dan Darma, 2020; Shavitri dan Darma, 2020; Sudiwedani dan Darma, 2020; Handayani dan Darma, 2021; Murti dan Darma, 2021; Yong dan Darma, 2020; Saefulloh dan Darma, 2014; Darma, 2005).

Perbankan Syariah mempunyai tingkat kemacetan kredit yang cukup kecil sehingga bank akan mempunyai margin yang cukup dalam mengelola UMKM. Namun dalam perkembangan UMKM sendiri mempunyai berbagai macam masalah dalam pengelolaannya. Permasalahan yang dihadapi dalam mengelola UMKM yaitu keterbatasan permodalan menyebabkan modal yang diinginkan tidak mencukupi untuk mendirikan usaha, kurangnya inovasi dan ide-ide baru menyebabkan pembeli merasa bosan dengan produk yang dihasilkan, selain itu minimnya pengetahuan tentang kewirausahaan menyebabkan pelaku UMKM mengalami masalah dalam pengelolaannya.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) merupakan suatu usaha produktif milik sendiri atau badan usaha yang diatur dalam undang-undang No.28 Tahun 2008 dan mempunyai peranan penting khususnya di Indonesia. Perkembangan sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sejauh ini sudah menunjukkan geliat yang sangat baik, wajar jika sektor ini menjadi fokus pembiayaan perbankan syariah. Sektor UMKM bahkan mampu menopang pertumbuhan ekonomi nasional. Sektor ini juga menjadi yang pendorong perekonomian saat krisis melanda. Sama seperti UMKM, perbankan syariah yang selama ini seolah ditepikan justru menunjukkan geliatnya saat krisis terjadi. Potensi besar dari UMKM tersebut menjadi salah satu point penting, bagi bank-bank syariah untuk penyaluran pembiayaan (Haryati, 2010:1; Pradnyawati dan Darma, 2021; Rivaldo et al., 2021; Darma et al., 2019; Umami dan Darma, 2021; Wandari dan Darma, 2021; Asri dan Darma, 2019; Kolo dan Darma, 2020; Arsriani dan Darma, 2013; Dewi dan Darma, 2018; Hendhana dan Darma, 2017).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pengembangan industri manufaktur. Gerak sektor UMKM sangat vital untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja terutama membuka lapangan pekerjaan baru. Perkembangan UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) berupa bertambahnya modal ataupun bertambahnya jenis usaha, maka akan berdampak terhadap bertambahnya tingkat penghasilan dan pendapatan, yang secara langsung akan menekan angka kemiskinan, menekan

angka pengangguran. Hal ini menyebabkan terbukanya lapangan usaha baru yang dikarenakan bertambahnya modal usaha dari para pelaku ekonomi (Kusuma dan Darma, 2020; Arianti dan Darma, 2019; Ferdiana dan Darma, 2019; Handayani dan Darma, 2018; Patni dan Darma, 2017; Premawati dan Darma, 2017).

UMKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan mengarah pada permintaan pasar yang berkembang seperti saat ini. Mereka mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, juga mereka cukup terdiversifikasi dan memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan sehingga menambah devisa negara. UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, juga mereka cukup terdiversifikasi dan memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan sehingga menambah devisa negara. Berdasarkan hal tersebut, Bank Syariah Mandiri hadir dengan menawarkan produk- produknya baik dalam menghimpun dana maupun menyalurkan dana, yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan ekonomi masyarakat Kabupaten Lumajang. Karena keberadaan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Lumajang mampu mengentaskan kemiskinan dan pemberdayaan ekonomi masyarakat, Bank Syariah Mandiri dengan memberikan bantuan modal pada masyarakat kecil menengah ke bawah menabung serta memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan modal usaha guna mengembangkan usahanya.

Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan Syariah adalah (LKS) merupakan lembaga yang di dalam aktifitas penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya membebaskan imbalan atau dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil (Karim, 2012:32). Jadi yang dimaksud dari keuangan syariah dalam judul penelitian ini adalah cara pihak BSM KC Lumajang menjalankan peran lembaga keuangan syariah dalam pemberdayaan UMKM. Lembaga keuangan sebagai lembaga perantara, di desain sedemikian rupa untuk mengelolah bunga supaya dapat merangsang investasi. Fenomena ini telah menjadi ciri dan alat dari kehidupan bisnis dan kuangan dalam rangka menggiatkan perdagangan, industri, dan aktifitas lainnya diseluruh dunia.

Peran Lembaga Keuangan Syariah menurut Sudarsono (2003:7) adalah adalah untuk mewujudkan sistem keuangan yang adil dan efisien maka setiap tipe dan lapisan masyarakat harus terwadai keinginannya dalam berinvestasi dan berusaha, sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka. Sistem keuangan islam harus memfasilitasi hal tersebut. Hal ini sesuai dengan ajaran islam yang diperuntuhkan untuk sekalian alam dan prinsip bekerja sesuai dengan

kemampuan. Pada prinsipnya dalam sistem keuangan islam lembaga-lembaga keuangan non bank yang diperlukan memiliki peran yang hampir sama. Perbedaan terletak pada prinsip dan mekanisme operasionalnya. Dengan penghapusan prinsip bunga baik dalam mekanisme investasi langsung ataupun tidak langsung, praktek sistem bebas bunga akan lebih mudah untuk diterapkan secara integral, oleh karena itu untuk mewadahi kepentingan masyarakat yang belum tersalurkan oleh jasa perbankan syariah, maka telah dibentuk beberapa intitusi keuangan non bank dengan prinsip yang dibenarkan oleh syariat islam.

Pemberdayaan

Definisi pemberdayaan menurut Mubyarto (2000:46) berasal dari kata daya yang berarti tenaga atau kekuatan, pemberdayaan adalah upaya yang membangun daya masyarakat dengan mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta mengembangkannya. Pemberdayaan UMKM seharusnya tidak membuat usaha UMKM mengalami ketergantungan pada program-program pemberian (*charity*), akan tetapi setiap apa saja yang dinikmati harus dihasilkan atas usaha sendiri dan hasil akhir: memandirikan UKM dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara berkelanjutan (*sustainable*). Inti dari pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) meliputi tiga hal, yaitu pengembangan (*enabling*) usaha, memperkuat potensi atau daya (*empowerment*) dalam rangka pengembangan serta terciptanya kemandirian. Hakikatnya pemberdayaan merupakan penciptaan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi UMKM untuk berkembang. Logika ini didasarkan asumsi bahwa tidak ada jenis usaha yang sama sekali tanpa memiliki sumber daya. Setiap UMKM pasti memiliki daya, akan tetapi kadang-kadang pihak UMKM sendiri tidak menyadari, atau sumber daya yang dimiliki tersebut masih belum dapat diketahui secara jelas. Oleh karena itu sumber daya yang ada harus digali, dan kemudian dikembangkan. Jika asumsi ini yang berkembang, maka pemberdayaan UMKM dapat dikatakan sebagai upaya untuk membangun daya yang dimiliki UMKM, dengan cara mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya. Disamping itu pemberdayaan hendaknya jangan menjebak UMKM dalam perangkap ketergantungan (*charity*), pemberdayaan UMKM sebaliknya harus mengantarkan pada proses kemandirian UMKM yang bersangkutan.

Prinsip pemberdayaan UMKM menurut undang-undang No. 20 Tahun 2008 yaitu :

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirahusahaan UMKM untuk berkarya prakarsa sendiri.
- b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.

- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM.
- d. Peningkatan daya saing UMKM.
- e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan juga pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan UMKM menurut Undang-undang NO 20 Tahun 2008 yaitu :

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang. Berkembang, dan berkeadilan.
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi suatu usaha yang tangguh dan mandiri.
- c. Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, pengentasan rakyat dan kemiskinan.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan perusahaan ataupun usaha yang dimiliki oleh Warga Negara Indonesia (WNI), memiliki total aset tidak lebih dari Rp. 600 juta (Di luar area perumahan dan perkebunan). UMKM termasuk sub sektor ekonomi yang banyak menyerap tenaga kerja dan banyak diminati oleh masyarakat kota UMKM juga berperan dalam perekonomian nasional sangat vital, karena UMKM masih bisa *survive* di tengah perkembangan dan krisis ekonomi yang melanda Indonesia. Sedangkan menurut Keputusan Presiden RI no.99 tahun 1998, UMKM didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu di lindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Adapun karakteristik UMKM menurut Pramiyanti (2008:5) adalah sebagai berikut :

- a. Mempunyai skala kecil, baik model, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar.
- b. Banyak berlokasi dipedesaan, kota-kota kecil atau daerah pinggir kota besar.
- c. Status usaha milik pribadi atau keluarga.
- d. Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya yang direkrut melalui pola pemagangan atau melalui pihak ketiga.
- e. Pola kerja seringkali part time atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan lainnya.
- f. Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi pengolahan usaha dan administrasi sederhana.
- g. Struktur permodalan sangat terbatas dan kekurangan modal kerja serta sangat bergantung terhadap sumber modal dan lingkungan pribadi.

- h. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah secara tepat.

Sektor-sektor UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah terdapat pada seluruh sektor perekonomian, yaitu :

- a. Sektor Perkebunan

Usaha perkebunan yang termasuk usaha kecil dan mikro disini adalah usaha perkebunan pada kebun-kebun rakyat yang terbagi dalam sempit.

- b. Sektor Pertanian

Usaha pertanian kategori usaha kecil karena sebagian besar dari mereka mengusahakan lahan pertanian yang luasnya kurang dari 1 hektar.

- c. Sektor industri

Usaha kecil dan mikro pada sektor ini berwujud pada sektor rill dengan perwujudan berbagai perwujudan berbagai industri kecil rumah tangga, yang menghasilkan berbagai jenis barang kerajinan dan keperluan rumah tangga.

- d. Sektor perdagangan

Usaha kecil dan mikro pada sektor ini berwujud usaha perdagangan yang dijalankan rakyat kecil di pasar-pasar tradisonal, toko, kios, warung-warung disepanjang jalan dan sebagainya.

- e. Sektor Kehutanan

Permasalahan-permasalahan UMKM menurut Pramiyanti (2008:10) adalah sebagai berikut:

- a. Kelemahan dalam bidang organisasi dan manajemen
- b. Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur akses terhadap sumber-sumber permodalan.
- c. Kelemahan dalam memperoleh peluang dan memperbesar pangsa pasar
- d. Keterbatasan dalam kelemahan pemanfaatan akses dan penguasaan.
- e. Masih rendahnya kualitas SDM yang meliputi aspek kompetensi, keterampilan, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsisten mutu dan standarisasi produk dan jasa serta wawasan kewirausahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Afrizal (2015:102) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu metode penelitian yang mengumpulkan dan menganalisis

data berupa kata-kata dan perbuatan-perbuatan manusia tanpa ada usaha untuk mengkuantifikasikan data kualitatif yang telah diperoleh. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggambarkan bagaimana peran lembaga keuangan syariah dalam pemberdayaan UMKM yang diujikan oleh BSM KC Lumajang. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian studi kasus dimana hasil penelitian ini bersifat analisis deskriptif, yaitu berupa kata-kata tertulis atau lisan dari informan yang diamati terutama terkait dengan peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Lumajang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bentuk dan Peran BSM KC Lumajang dalam Pemberdayaan UMKM di kota Lumajang.

A. Survei lapangan secara kondisional

Bentuk pembiayaan yang dilakukan di BSM KC Lumajang salah satunya adalah *survey* lapangan secara kondisional atau berkala. Maksud dari *survey* lapangan secara kondisional ini adalah *survey* lapangan yang mana pihak BSM melakukan *survey* lapangan pertama sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan, yang kedua *survey* ketika nasabah mengalami permasalahan kredit macet, pihak BSM melakukan pengihan biasa, pemberian surat peringatan 1, 2 dan 3, penjualan jaminan atau asset lain secara sukarela oleh nasabah untuk pelunasan, pengajuan lelang dan dilakukan restruktur atau penjadwalan ulang angsuran di sesuaikan dengan kemampuan nasabah yang terbaru. Adapun pembahasan dari dua *survey* tersebut adalah sebagai berikut :

1. *Survey* kelayakan usaha

Survey kelayakan usaha disini yang dimaksud *survey* yang dilakukan sebelum Bank Syariah Mandiri memberikan pembiayaan murabahah terhadap nasabah yang membutuhkan dana, dan tujuan survei yang dilakukan oleh BSM sendiri adalah langkah penting untuk realisasi pembiayaan.

Survei yang dilakukan oleh BSM sendiri dimaksudkan untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak. Setelah tujuan analisis pembiayaan disepakati oleh pihak BSM, maka pembiayaan selanjutnya bisa dapat dilakukan dengan prinsip untuk melakukan analisis pembiayaan. Prinsip disini adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dasar pada saat melakukan analisis pembiayaan, secara umum yang dilakukan oleh BSM Kantor Cabang Lumajang didasarkan pada rumus 5C, yaitu sebagai berikut :

a) *Character*

Charakter adalah sifat atau watak seseorang dalam ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat seseorang yang akan diberi pembiayaan benar-benar dapat dipercaya.

b) *Capacity*

Capacity adalah untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba.

c) *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia membiayai suatu usaha 100% yang artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya. Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh pihak bank.

d) *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah yang bersifat fisik maupun non fisik.

e) *Condition*

Kondisi di sini artinya dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing.

Namun pada teori yang dilakukan oleh BSM dalam survei mengenai kelayakan usaha pada awal-awal nasabah meminta persetujuan pembiayaan kepada pihak BSM, disini belum bisa dikatakan bentuk pemberdayaan UMKM sesungguhnya, karena survei yang dilakukan sebatas pemahaman tentang bagaimana proses pemberian pembiayaan apakah layak diberikan pembiayaan atau tidak layak diberikan pembiayaan.

2. *Survei ketika mengalami kredit macet*

Survei ketika mengalami kredit macet, dimana survei yang dilakukan oleh pihak BSM KC Lumajang ketika nasabah mengalami kendala yaitu ketika nasabah tidak memberikan setoran pembiayaan per bulan kepada BSM yaitu sebagai berikut :

a) *Penagihan biasa*

Yaitu dari pihak BSM mendatangi rumah nasabah untuk menagih tunggakannya dan di beri jangka waktu 1 minggu untuk melanjutkan pembayaran pembiayaannya.

b) *Pemberian surat peringatan (SP1-SP3)*

Dari pihak BSM sendiri memeberikan atau mengirim surat peringatan 1 sampai 3 jika nasabah tetap tidak melakukan pembayaran pembiayaan kepada BSM dengan waktu yang sudah ditentukan saat melakukan penagihan biasa.

c) *Penjualan jaminan atau asset lain*

Dimana pihak BSM melakukan penjualan jaminan atau asset lain yang diajukan oleh nasabah untuk menutupi pembiayaannya yang bermasalah. Penjualan jaminan atau asset lain dari nasabah ini di lakukan secara sukarela oleh nasabah jika nasabah benar-benar tidak sanggup lagi untuk membayar angsurannya.

d) *Pengajuan lelang*

Pengajuan lelang ini jika nasabah tidak mengindahkan penagihan, dan surat peringatan 1, 2 dan 3, maka langkah terakhir didaftarkan kebalai lelang dan mengajukan permohonan lelang secara tertulis kepada kepala Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL untuk dimintakan jadwal pelaksanaan lelang, dan dilengkapi dengan dokumen persyaratan lelang sesuai dengan jenis lelang.

e) *Penjadwalan ulang*

Suatu tindakan yang diambil apabila nasabah masih memiliki kemampuan bayar namun menurun dan ini dilakukan mulai dari nasabah terlambat membayar angsuran dari 2 bulan sampai seterusnya, dengan syarat usaha masih berjalan dan nasabah mau tanda tangan akad adendum, maka angsuran di turunkan dari angsuran yang awal.

B. Pemberian pembiayaan

Bentuk pemberdayaan yang dilakukan BSM Kantor Cabang Lumajang selain survei secara kondisional adalah pemberian pembiayaan kepada nasabah berupa uang. Adapun jenis pembiayaan yang sering di minati oleh masyarakat lumajang yaitu menggunakan pembiayaan murabahah. Pemberian pembiayaan sesuai dengan klasifikasi UMKM seperti toko sembako, bengkel, jasa transportasi dan pedagang pasar. Dana yang diberikan oleh BSM Kantor Cabang Lumajang Rp. 10.000.000.00. (sepuluh juta rupiah) sampai Rp.

200.000.000.00 (dua ratus juta rupiah), meskipun pihak BSM bisa memberikan pembiayaan sampai Rp. 200.000.000.00 (dua ratus juta rupiah), namun dari BSM sendiri melihat terlebih dahulu usahanya, kalau besar jenis usahanya baru bisa sampai diatas 200 juta keatas hingga bisa sampai 5 milyar, dan pembiayaan ini yang dinamakan pembiayaan bisnis Banking.

C. Peran Bank Syariah Mandiri dalam pemberdayaan UMKM

Kehadiran BSM yang membantu masyarakat sekitar kabupaten lumajang dalam hal pendanaan pengembangan usaha maupun dalam kegiatan konsumtif menjadi lembaga tersebut memiliki peran tersendiri dalam kehidupan masyarakat. Bahwasannya peran dari Bank Mandiri Syariah sendiri adalah membantu pemberdayaan dalam kemajuan usaha UMKM melalui suport pembiayaan dengan bagi hasil yang kompetitif dan mendukung perkembangan usaha UMKM melalui program, seperti berkah ramadhan dengan bagi hasil/margin sangat ringan, program akhir tahun juga bagi hasil ringan dan juga membiayai renovasi tempat usaha, pengadaan barang dagangan, dan pengadaan alat maupun sarana dan prasarana untuk usaha.

Faktor-Faktor yang Menjadi Kendala dalam Upaya Memberdayakan UMKM di Kota Lumajang yang Dilakukan Oleh Bank Syariah Mandiri KC Lumajang.

Terdapat beberapa faktor yang menjadi kendala dalam upaya memberdayakan UMKM dikota Lumajang yaitu antara lain :

1. Usaha kurang dari 1 tahun

Banyak para nasabah yang mengajukan pembiayaan ke BSM Kantor Cabang Lumajang usahanya masih belum berumur 1 tahun, padahal syarat minimal usahanya harus berjalan lebih dari satu tahun.

2. Usaha Milik Bersama

Adapun yang dimaksud dengan usaha milik bersama yaitu usaha yang dijalankan oleh ibu dan anaknya, atau adik dan kakak atau saudaranya. Justru itu menjadi kendala atau penghambat tidak diterimanya permohonan pembiayaan nasabah, karena usahanya harus dan wajib milik sendiri.

3. Jaminan yang tidak marketable

Maksud dari jaminan yang tidak *marketable* yaitu jaminan yang sulit untuk dijual, seperti di dalam gang, jaminan ada dan dekat dengan fasilitas umum seperti masjid, sekolah ataupun yayasan atau bahkan makam dan ini yang nantinya akan sulit di ajukan lelang.

4. Usaha yang tidak Nampak

Yaitu usaha online, usaha jasa jual beli sepeda tapi unitnya tidak ada, dan dagang sapi tapi ketika dicek di rumah nasabah sapinya tidak ada, atau toko tapi stok barangnya tidak ada atau barangnya hanya sedikit.

5. Karakter nasabah kurang bagus

Yaitu dimana nasabah pernah melakukan pembiayaan dibank lain dan mengalami kredit macet, jadi hal ini juga yang nantinya akan menjadi kendala atau penghambat tidak terimanya permohonan pembiayaan nasabah.

PENUTUP

Bentuk dan Peran BSM KC Lumajang dalam Pemberdayaan UMKM di kota Lumajang : Bentuk pemberdayaannya antara lain survei lapangan secara kondisional dan pemberian pembiayaan. Dan untuk peran BSM sendiri dalam pemberdayaan UMKM adalah membantu pemberdayaan dalam kemajuan usaha UMKM melalui support pembiayaan dengan bagi hasil yang kompetitif dan mendukung perkembangan usaha UMKM melalui program, seperti berkah ramadhan dengan bagi hasil/margin sangat ringan, program akhir tahun juga bagi hasil ringan dan juga membiayai renovasi tempat usaha, pengadaan barang dagangan, dan pengadaan alat maupun sarana dan prasarana untuk usaha. Faktor-faktor yang menjadi kendala dalam upaya memberdayakan UMKM di Kota Lumajang yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KC Lumajang antara lain : usaha yang kurang dari 1 tahun, usaha milik bersama, jaminan tidak marketeble, usaha tidak nampak, karakter nasabah kurang bagus, dan yang menjadi kendala pada tahun ini adalah faktor ekonomi karena adanya Covid-19 sehingga nasabah kesulitan untuk membayar angsuran dan pihak BSM pun agak susah mencairkan pembiayaan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Asri, A. A. S. M. A. N., & Darma, G. S. (2020). Revealing the digital leadership spurs in 4.0 industrial revolution, *International Journal of Business, Economics & Management*, **3** (1): 93-100. <https://doi.org/10.31295/ijbem.v3n1.135>.
- Arsriani, I.A.I., and Darma, G.S. (2013). Peran Media Sosial Online Dan Komunitas Terhadap Keputusan Nasabah Bank, *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, **10** (2): 48-68.
- Antonio, M., M., Syafii., dkk. (2002). *Bank Syariah – Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Arianti, N.L.N., Darma, G.S., and Mahyuni, L.P. (2019). Menakar Keraguan Penggunaan QR Code Dalam Transaksi Bisnis, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, **16** (2): 67-78.
- Darma, G.S., & Noviana, I.P.T. (2020). Exploring Digital Marketing Strategies during the New Normal Era in Enhancing the Use of Digital Payment, *Jurnal Mantik*, **4** (3): 2257-2262. <https://doi.org/10.35335/mantik.Vol4.2020.1084.pp2257-2262>.
- Darma, G.S., Wicaksono, K., Sanica, I.G., and Abiyasa, A.P. (2019). Faktor Kompensasi dan Strategi Gojek Dalam Meningkatkan Kepuasan Kerja Para Driver, *JURNAL ILMIAH MANAJEMEN BISNIS DAN INOVASI UNIVERSITAS SAM RATULANGI*, **6** (3): 232-244.
- Darma, G.S. (2005). Teknologi Informasi, Kepuasan User, Kinerja User dan Kinerja Hotel di Bali, *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, **17** (2): 93-102.
- Dewi, N.M.A.T., and Darma, G.S. (2016). Efektivitas Leadership, Growth Performance dan Regulasi Otoritas Jasa Keuangan, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, **13** (1): 1-13.
- Ferdiana, A.M.K., and Darma, G.S. (2019). Understanding Fintech Through Go-Pay, *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, **4** (2): 257-260.
- Haryati, N. (2010). *Peran bank Syariah dalam Mengoptimalkan UMKM Kota Yogyakarta*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Handayani, L.P.D.S., & Darma, G. S. (2021). Pengaruh Kebijakan Pemeriksaan, Kebijakan Akses Informasi Keuangan dan Forensik Digital terhadap Kualitas Pemeriksaan Pajak. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, **6** (3): 1260-1272. <http://dx.doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i3.1142>
- Handayani, K.A.T., and Darma, G.S. (2018). Firm Size, Business Risk, Asset Structure, Profitability, and Capital Structure, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, **15** (2): 48-57.
- Hendhana, S., and Darma, G.S. (2017). Service Quality Rumah Sakit dan Efeknya terhadap Patient Satisfaction, Perceived Value, Trust, dan Behavioral Intention, *Jurnal*

Manajemen & Bisnis, **14** (1): 37-55.

- Hikmawati, F. (2017). *Metodologi Penelitian*. Depok: Rajawali Pers.
- Karim, M. A. (2012). *Kamus Bank Syariah*. Yogyakarta: Asnaliter.
- Kasmir. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kolo, S.M., and Darma, G.S. (2020). Faktor-Faktor Terpenting Yang Mempengaruhi Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan Pengguna Jaringan 4G di Denpasar, *Jurnal Manajemen Bisnis*, **17** (1): 57-74.
- Kusuma, P. O., & Darma, G. S. (2020). Mobile Payment Transaction on MSMEs, *International Research Journal of Management, IT & Social Sciences*, **7** (3): 104-109.
<https://doi.org/10.21744/irjmis.v7n3.926>.
- Lubis, S. K. (2004). *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Mantra, I. B. (2014). *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mubyarto. (2000). *Membangun Sistem Ekonomi*. Yogyakarta: BFFE.
- Murti, K.G.K., & Darma, G. S. (2021). Jalan Terjal Online Travel Platform Hadapi Pandemi. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, **6** (5): 2280-2296.
<http://dx.doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i5.2703>
- Patni, S.S., and Darma, G.S. (2017). Non-Performing Loan, Loan to Deposit Ratio, Net Interest Margin, BOPO, Capital Adequacy Ratio, Return on Asset dan Return on Equity, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, **14** (2): 166-184.
- Pramiyanti, A. (2008). *Studi Kelayakan Bisnis untuk UKM*. Yogyakarta: Media Persindi.
- Pradnyawati, N.M.A.A., & Darma, G. S. (2021). Jalan Terjal Transaksi Non Tunai Pada Bisnis UMKM, *MEDIA BINA ILMIAH*, **15** (10): 5505-5512.
<https://doi.org/10.33758/mbi.v15i10.1081>
- Priskila, S., & Darma, G.S. (2020). Employee Perception of Brand Value in the Jewelry Industry, *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, **23** (2).
<http://dx.doi.org/10.14414/jebav.v23i2.2281>.
- Premawati, I.G.A.S., and Darma, G.S. (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal (Penelitian Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015), *Jurnal Ilmiah Akuntansi & Bisnis*, **2** (2): 272-286.
- Rivaldo, I. M. G., Lestari, N.P.N.E., & Darma, G.S., & Gorda, A.A.N.E.S. (2021). Integrating The Credit Lending Strategies of Multi-Purpose Cooperatives (a Case Study at KSU

- Dauh Ayu in Denpasar), *Jurnal Mantik*, **4** (4): 2318-2324.
<https://doi.org/10.35335/mantik.Vol4.2021.1138.pp2318-2324>.
- Rusmahadewi, I.A., and Darma, G.S. (2018). Team Engagement and Performance Management (A Study of Banking Industry), *Jurnal Manajemen & Bisnis*, **15** (3): 38-50.
- Shavitri, L.P.D., & Darma, G.S. (2020). Pengaruh Implementasi Kebijakan Pemeriksaan dan Forensik Digital terhadap Kualitas Pemeriksaan dan Keberhasilan Penerimaan Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, **30** (10): 2682 - 2697.
<https://doi.org/10.24843/EJA.2020.v30.i10.p19>
- Saefulloh, D.A., and Darma, G.S. (2014). Strategi Marketing Wisata Wedding Sebagai Destinasi Alternatif, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, **11** (1): 17-34.
- Sudiwedani, A., & Darma, G.S. (2020). Analysis of the effect of knowledge, attitude, and skill related to the preparation of doctors in facing industrial revolution 4.0, *Bali Medical Journal*, **9** (2): 524-530. <https://dx.doi.org/10.15562/bmj.v9i2.1895>.
- Sjahdeini, S.R. (2007). *Perbankan Islam*. Jakarta:PT Pustaka Utama Grafiti.
- Sopiandi, A. (2010). Strategi Pemberdayaan Masyarakat: Studi Kasus Strategi dan Kebijakan Pemberdayaan Masyarakat di Kabupaten Bekasi, *Jurnal Kybernan*.
- Sudarsono, H. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonosia.
- Umami, Z., & Darma, G. S. (2021). DIGITAL MARKETING: ENGAGING CONSUMERS WITH SMART DIGITAL MARKETING CONTENT, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, **23** (2): 94-103. <https://doi.org/10.9744/jmk.23.2.94-103>
- Wandari, N.K.M.A., & Darma, G. S. (2021). Pengelolaan Karakter Green-Behavior Pada Generasi Milenial Dalam Meningkatkan Minat Penggunaan Green-Product, *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, **6** (1): 49-61.
<https://doi.org/10.29407/nusamba.v6i1.14778>
- Yong, I.D., & Darma, G.S. (2020). Indikator Penentu Naik Turunnya Harga Saham pada Perusahaan High Deviden 20 Periode Tahun 2014-2019, *Syntax Literate ; Jurnal Ilmiah Indonesia*, **5** (12): 1591-1610. doi:10.36418/syntax-literate.v5i12.1907