Jurnal Liquidity
Vol. 8, No. 1, Januari-Juni 2019, hlm. 49-61.

OPTIMALISASI PEMBIAYAAN UMKM PADA UNIT MIKRO BANK SYARIAH MANDIRI

Taryana
ITB Ahmad Dahlan Jakarta
E-mail: mtaryana12@gmail.com,

Abstract

This study determines the most influential factors for the optimization of the financing of SMEs in Islamic banks and its solutions. The method used in this study is a mixed methods study which is a method by combining quantitative methods with qualitative methods to be used together in a research. The results of this research are that the most influential factor to the financing of SMEs are weakness and limitations of SMEs itself so that the limitations make SMEs difficult to access capital from formal financial institutions such as Islamic banks. To achieve optimization of financing portfolio target, BSM Micro Units have a specific strategy, by improving the quality of human resources, infrastructure, Business Strategyand strengthen Risk Management system. The results of this research using Structural Equation Modeling (SEM), the most positive influence on the optimization is human resources and infrastructure financing, while the business strategy and risk management has a negative influence.

Kata Kunci: *SMEs, Islamic microfinance and optimization of SMEs financing method.*

PENDAHULUAN

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) seringkali dikaitkan dengan program pengentasan kemiskinan, hal ini karena potensinya yang besar dalam menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, sekaligus menjadi tumpuan sumber pendapatan sebagian besar masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraannya.Selain itu, eksistensi dan peran UMKM dalam tata perekonomian nasional sudah tidak diragukan lagi, dengan melihat kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, penciptaan devisa nasional melalui ekspor, dan investasi nasional.

Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, perkembangan UMKM dan Usaha Besar (UB) tahun 2017, jumlah pelaku usaha UMKM mencapai 62.92 juta unit atau 99,99 persen dari pelaku usaha nasional dan mampu menyerap 116 juta orang yang merupakan 97 persen dari tenaga kerja nasional.

Perkembangan UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai persoalan sehingga menyebabkan lemahnya daya saing terhadap produk impor. Persoalan utama yang dihadapi UMKM, antara lain keterbatasan infrastruktur dan akses pemerintah terkait dengan perizinan dan birokrasi serta tingginya tingkat pungutan (Sudaryanto dan Hanim 2002:3). Dengan segala persoalan yang ada, potensi UMKM yang besar itu menjadi terhambat. Meskipun UMKM dikatakan mampu bertahan dari adanya krisis global namun pada kenyataannya per-

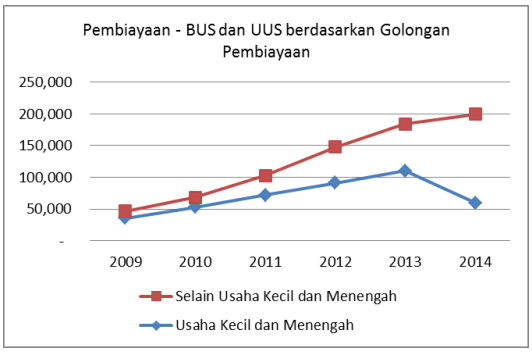
masalahan-permasalahan yang dihadapi sangat banyak dan lebih berat. Hal itu dikarenakan selain dipengaruhi secara tidak langsung krisis global tadi, UMKM harus pula menghadapi persoalan domestik yang tidak kunjung terselesaikan seperti masalah upah buruh, ketenaga kerjaan dan pungutan liar, korupsi dan lain-lain.

Berbagai peran strategis dimiliki sektor UMKM, namun sektor ini juga dihadapkan berbagai permasalahan. Kendala dan permasalahan antara lain dari aspek permodalan, kemampuan manajemen usaha, dan kualitas sumberdaya manusia pengelolanya. Kendala dan permasalahan usaha kecil dan informal lainnya juga disebabkan karena sulitnya akses terhadap informasi dan sumberdaya produktif seperti modal dan teknologi, yang berakibat menjadi terbatasnya kemampuan usaha kecil untuk berkembang.

Karakteristik perbankan syariah sangat linear dengan kegaitan usaha UMKM, karena perbankan syariah didasarkan pada core product pembiayaan bagi hasil yang dikembangkan dalam produk pembiayaan musyarakahdan Mudharabah . Kehadiran bank syariah seharusnya memberikan dampak yang luar biasa terhadap pertumbuhan sektor riil khususnya UMKM. Hal ini sebagaimana dinyatakan oleh Irfan Syauqi Beik yang dikutip oleh Kara (2013:316), dikarenakan pola Mudharabah dan musyarakah merupakan pola investasi langsung pada sektor riil dan return pada sektor keuangan (bagi hasil). Dengan demikian, keberadaan bank syariah harus mampu memberikan kontribusi untuk meningkatkan pertumbuhan sektor riil. Fungsi tersebut akan terwujud apabila bank syariah menggunakan akad profit and loss sharing (mudharabah dan musyarakah) sebagai core product-nya.

Dengan demikian, kehadiran perbankan syariah seharusnya memberikan dampak yang besar terhadap pertumbuhan sektor riil. Salah satu unit usaha yang perlu dikembangkan untuk mendorong pertumbuhan sektor riil adalah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang dalam perekonomian nasional saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan pendapatan domestic bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi (Kara, 2013:315).

Menurut Statistik Perbankan Syariah 2015 yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia (BI) rata-rata penyaluran pembiayaan UMKM yang diberikan Bank Syariah sebesar 69% dari total seluruh pembiayaan, namun pada tahun 2014, penyaluran pembiayaan UMKM turun mejadi 30% dari total seluruh penyaluran pembiayaan Bank Syariah. Pada gambar 1. menggambarkan grafik perkembangan penyaluran pembiayan Bank Syariah dari tahun 2009-2014 .



Sumber: data diolah, 2019

Gambar 1. Pembiayaan BUS dan UUS berdasarkan Golongan Pembiayaan

Dari latar belakang di atas penulis melakukan penelitian tentang kendala yang dihadapi Bank Syariah dalam optimalisasi pembiayaan UMKM pada Bank Syariah. Objek pada penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri yang masuk kategori BUKU 3 dengan asset paling besar yaitu Bank Syariah Mandiri. Dengan demikian judul penelitian ini adalah **"Optimalisasi Pembiayaan UMKM Pada pada Unit Mikro Bank Syariah Mandiri".**

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi kendala dalam optimalisasi pembiayaan UMKM pada Unit Mikro Bank Syariah Mandiri.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *mixed methods*. Penelitian ini merupakan suatu langkah penelitian dengan menggabungkan penelitian kualitatif dan penelitian kuantitatif. (Sugiyono, 2011: 404).

Dalam penelitian ini menggunakan strategi metode campuran sekuensial/bertahap (*sequential mixed methods*) terutama strategi eksploratoris sekuensial. Strategi metode campuran sekuensial/ bertahap (*sequential mixed methods)* merupakan strategi bagi peneliti untuk menggabungkan data yang ditemukan dari satu metode dengan metode lainnya. Strategi ini dapat dilakukan dengan interview terlabih dahulu untuk mendapatkan data kualitatif, lalu diikuti dengan data kuantitaif dalam hal ini menggunakan survey. (Creswell, 2010 : 316-318)

A. Analisis data kualitatif.

Menurut Miles dan Hubermas, data kualitatif diperoleh dari data *reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/ verification* (Sugiyono, 2011: 334). Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian, pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka penelitian, permasalahn studi dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti. Mereduksi data dengan cara seleksi ketat atas data, ringkasan atau uraian data singkat dan menggolongkan dalam pola yang lebih luas. Analisis data kualitatif ini dimaksudkan untuk menjawab rumusan masalah mengenai faktor-faktor apa saja yang menjadi kendala bank syariah dalam mengoptimalkan UMKM dan mengetahui bagaimana mengatasi kendala pembiayaan UMKM pada Bank Syariah.

B. Analisis data kuantitatif.

Data kuantitatif di gunakan untuk menjawab rumusan masalah yang ke tiga yaitu bagaimana metode optimalisasi pembiayaan UMKM pada Bank Syariah Mandiri. Teknik analisis data yang dipakai adalah dengan menggunakan teknik pengolahan data *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan *metode confirmatory faktor analysis* (CFA) dan menggunakan software AMOS 18.00.

Landasan awal analisis SEM adalah sebuah teori yang secara jelas terdefinisi oleh penliti (Kurniawan dan Yamin (2011) dalam Haryono dan Wardoyo 2012 : 8) Teori yang menjadi landasan dalam penelitian ini adalah Rencana Bisnis Micro Banking Group (MBG) Bank Syariah Mandiri tahun 2016 yang tertuang dalam Strategi Micro Banking 2016. Dalam Strategi Micro Banking 2016 disebutkan untuk mencapai target penyaluran pembiayaan yang maksimal tahun 2016 dialukakan dengan cara sebagai berikut: (1) Memperkuat SDM dalam hal kompetensi, kinerja dan *team work.* (2) Meningkatkan infrastruktur seperti teknologi dan kebijakan operasional untuk mendukung pertumbuhan bisnis dan nilai layanan nasabah. (3) Memperkuat Strategi Bisnis. (4) Memperkuat kerangka manajemen resiko dan internal control untuk menjaga kualitas pembiayaan.

Dengan demikian variabel dalam penalitian ini terdiri dari variabel endogen yaitu Optimalisasi UMKM dan variabel eksogen yang terdiri dari SDM, Infrastruktur, Strategi Bisnis dan Manajemen Risiko. Dalam SEM variabel penelitian (variabel laten) diukur dengan menggunakan bebarapa indikator (variabel manifest/observed variabel) langsung pada setiap variabel laten. Tabel 1 dan 2 di bawah ini menggambarkan rincian indikator yang dijadikan *observed variable* pada penelitian ini.

Tabel 1. Kisi-kisi Indikator Variabel Endogen

Variabel	Indikator	Kode
SDM	*Recruitment*	SDM01
	Pemenuhan Posisi	SDM02
	Training	SDM03
	Pengembangan kompetensi SDM	SDM04
	Tanggung Jawab	SDM05
Strategi Bisnis	Kemudahan dalam Proses dan Prosedur	SB01
	Kemudahan dalam Persyaratan pembiayaan	SB02
	Pricing pembiayaan yang mampu bersaing	SB03
	Rutin melakukan kunjungan ke nasabah	SB04
	Melakukan kerja sama aliansi	SB05
	Memiliki data base nasabah UMKM	SB06
	Fokus pada segmen Unggulan	SB07
Infra-Struktur	Kemudahan dalam bertransaksi	IR01
	Kenyamanan dalam bertransaksi	IR02
	Keamanan data nasabah	IR03
	Kemudahan dalam akses perbankan	IR04
	Peningkatan Teknologi	IR05
	Jaungkaun outlet Mikro BSM	IR06
Manajemen Risiko	Terdapat pemisahan fungsi antara bisnis, *risk* dan *operation*	MR01
	Terdapat sistem monitoring pembiayaan dari proses pengajuan sampai pelunasan	MR02
	Terdapat *sistem early warning* terhadap potensi pembiayaan bermasalah	MR03
	Efektifitas SOP	MR04
	Efektifitas *recovery unit*	MR05

Tabel 2. Kisi-kisi Indikator Variabel Eksogen

Variabel	Indikator	Kode
Optimalisasi UMKM	Target market bertambah	OP01
	Outstanding Pembiayaan terus meningkat	OP02
	Target yang ditentukan telah tercapai	OP03
	Persentasi NPF rendah	OP04

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis kendala optimalisasi pembiayaan UMKM Bank Syariah Mandiri

Kendala optimalisasi pembiayaan UMKM Bank Syariah Mandiri bisa ditinjau dari dua sisi, sisi permintaan dan panawaran. Dari sisi permintaan (UMKM), kendala yang dihadapi tidak terlepas dari kelemahan yang dimiliki UMKM itu sendiri. Kelemahan yang dimiliki oleh sebagian besar UMKM diantaranya :

1. Kesulitan pemasaran.

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro dan kecil. Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestic dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2. Keterbatasan *Financial*.

Usaha mikro dan kecil, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek *financial* yaitu mobilitas modal awal (*star-up capital*) danakses ke modal kerja, financial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan *output* jangka panjang. Sekalipun memiliki modal namun UMKM tidak memiliki informasi keuangan yang transparan dan terorganisir.

3. Keterbatasan SDM.

SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyakusaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspekaspek enterpreunership, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi, data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro dan kecil Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional.

4. Keterbatasan teknologi.

Usaha mikro dan kecil di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksiyang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya total faktor productivity dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat.

5. Keterbatasan legalitas

Umumnya UMKM tidak memiliki izin usaha dan surat-surat keterangan lain yang diperlukan seperti SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), TDP (Tanda Daftar Perusahaan), termasuk keterbatasan aset yang dapat di-jadikan sebagai jaminan (collateral). Kalaupun memiliki aset tetapi sebagian di-antaranya belum memiliki bukti kepemilikan yang sah seperti Sertipikat atau Akta Jual Beli.

6. Keterbatasan pengetahuan tentang perbankan

Pengetahuan perbankan Pengusaha UMKM masih sangat tradisonal, karena para pengusaha UMKM belum terbiasa dengan pengajuan pembiayaan terutama pada Bank Syariah, mereka lebih memilih Lembaga Keuangan informal seperti rentenir walaupun dengan bunga yang sangat tinggi tetapi persayaratan pengajuan sangat mudah.

7. Keterbatasan administratif

Kendala selanjutnya adalah administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama dalam hal manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara kekayaan untuk opera-sional rumah tangga dan usaha.

Dengan adanya kelemahan-kelemahan yang dimilikinya menyebabkan UMKM dipandang sebagai kelompok usaha marginal yang sulit menembus kendala struktural dalam membangun akses terhadap permodalan yang berasal dari lembaga pembiayaan formal khususnya bank-bank syariah.

Dari sisi penawaran, kesulitan Bank Syariah dalam menyalurkan pembiayaan terhadap UMKM terutama dikarenakan Bank Syariah dituntut menerapkan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Banking Principles*). Pada dasarnya pemberian pembiayaan oleh Bank Syariah kepada UMKM merupakan penempatan aktiva produktif kepada aktiva berisiko tinggi. Dengan demikian, bank selaku pihak yang akan menempatkan aktiva produktifnya kepada aktiva berisiko melalui pemberian pembiayaan, harus meyakini dan secara selektif dalam menyalurkanpembiayaannya.

Untuk meyakini hal tersebut, maka setiap permohonan pembiayaan yang diterima, haruslah secara seksama dilakukan analisisis pembiayaannya untuk menilai layak tidaknya pembiayaan diberikan. Tujuan dilakukan analisis pembiayaan atas permohonan pem-biayaan agar aktiva produktif yang di-tempatkan tersebut tidak menjadi pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet (*Non Performing Financing*).

Analisis pembiayaan harus dibuat secara lengkap, akurat dan objektif apalagi penyaluran pembiayaan UMKM banyak memiliki kelemahan, yang dengan kelemahan tersebut memiliki *credit risk* yang cukup tinggi.Dalam melakukan analisis tersebut sekurang-kurangnya melakukan penerapan prinsip dasar 5Cyaitu *character, capacity, capital, condition of economy*, dan *collateral*. Dari satu sisi prinsip 5C memberi manfaat yang sangat besar untuk menjaga aktiva produktif yang telah disalurkan. Namun jika ditinjau dari sudut pandang UMKM, terkadang prinsip 5C menjadi kendala dalam membangun akses terhadap pembiayaan. Penjelasan mengenai prinsip 5C jika ditinjau dari sisi UMKM adalah sebagai berikut :

1. *Character,* Dari aspek karakter sebagian besar UMKM ditandai dengan lemahnya sistem administrasi usaha terutama sistem administrasi keuangan, pem-bukuan tidak ada, tidak tertata dengan baik atau pembukuannya masih sangat sederhana. Karena biasanya UMKM tidak memiliki pembukuan yang akurat seperti yang disyaratkan oleh bank yang sesuai dengan tata cara pembukuan akuntansi.Selain itu, jika dilihat dari kemampuan manajemen modern rata-rata UMKM memilikikualitas SDM yang sangat rendah, memiliki ketidakpastian ketersedian bahan baku utama dan bahan tambahan (penolong)

serta peralatan dan teknologi produksi yang digunakan sangat sederhana sampai dengan setengah modern, sehingga produkti*fit*asnya relatif rendah.

2. *Capacity,* Dari aspek kemampuan membayar (*Capacity of repayment*), pada umumnya UMKM merupakan pe-rusahaan keluarga yang cenderung belum memisahkan administrasi keuangan keluarga dengan keuangan perusahaan. Hal ini menyebabkan kesulitan bagi Bank Syariah untuk mengetahui seberapa jauh dan seberapa besar kemampuan membayar dari UMKM.
3. *Capital,* Dari aspek pemilikan modal (*Capital*) sebagian besar UMKM ditandai dengan belum memiliki modal terutama bagi mereka yang mau memulai usaha, kecilnya rata-rata pemilikan aset, terbatasnya rata-rata pemilikan modal UMKM serta perkembangan dari kedua aspek tersebut sangat rendah, karena rendahnya saving akibat kecilnya laba bersih yang diperoleh;
4. *Condition of economy,* Usaha yang dikelola berskala kecil dan terisolir sehingga biaya transaksi antara perbankan dan UMKM menjadi snagat tinggi. Selian itu, perbankan sulit menjangkau pengusaha kecil karena tempat usaha dan tempat tinggal mereka terpencil dan tersebar.
5. *Collateral,* Dari aspek pemilikan agunan (*Collateral*) yang nyata terlihat adalah rendahnya kemampuan UMKM untuk memberikan agunan, baik dikarenakan terbatasnya pemilikan aset berharga dan atau kurangnya legalitas aset yang dimiliki oleh UMKM. Ketersediaan jaminan merupakan salah satu hambatan bagi UMKM dalam mengajukan pembiayaan, sebab sebagian besar UMKM tidak memiliki jaminan yang cukup untuk memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan tersebut. Bank biasanya tidak dapat memberikan pembiayaan kepada orang yang tidak memilikijaminan yang cukup.

Dengan adanya kelemahan yang telah disebutkan diatas, menjadikan UMKM tidak *bankable*, walaupun bila dilihat dari sisi usahanya sangat *feasible* untuk memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah.

Selanjutnya dari hasil kuesioner yang telah disebar, kendala yang dihadapi di lapangan dalam menyalurkan pembiayaan UMKM pada Unit Mikro BSM adalah sebagai berikut :

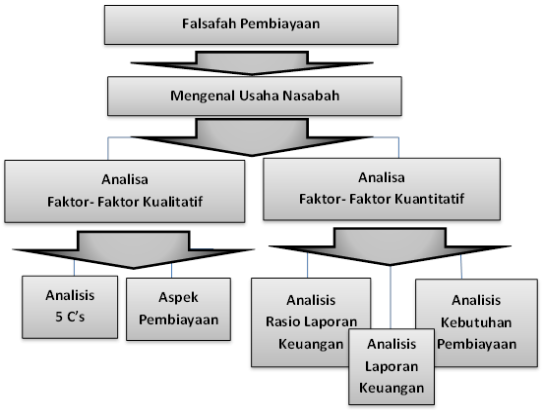
a) Unit Mikro BSM kalah saing dengan Bank Konvensional terutama Bank BUMN yang mempunyai program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Hal ini karena program KUR memiliki *pricing* lebih ringan dibandingkan dengan *pricing* Unit Mikro BSM.
b) Salah satu syarat yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan adalah bahwa usaha harus berjalan minimal dua tahun, dengan demikian bagi UMKM yang baru akan memulai usahanya dipastikan tidak bisa mendapatkan pembiayaan UMKM.
c) Bisnis mikro adalah bisnis harian sehinggakeputusan yang diambil harus harian juga, sehingga mebutuhkan pembiayaan yang cepat, mudah dan ringan, sedangkan proses pembiayaan di Unit Mikro BSM kurang lebih selama 14 hari kerja. Hal ini karena terdapat tiga unityang terlibat dalam proses pembiayaan mikro yaitu *bussines unit*, *operation unit*, dan *financingrisk unit*. Alur pembiayaan mikro dimulai dengan usulan unit bisnis kemudian di analisa di unit *risk* dan setelah mendapatkan persetujuan komite pusat dilimpahkan ke unit oprasional, masing masing unit tidak dalam satu tempat, melainkan di tempat yang berbeda-beda, sehingga memakan waktu yang cukup lama.
d) Usaha mikro perlu pengawasan harian dengan demikian control yang harus dilakukan juga setiap hari, sedangkan karyawan mikro BSM sangat terbatas, sehingga kesulitan dalam mengontrol nasabah satu persatu.
e) Diantara UMKM yang berada di jabotabek, berasal dari luar daerah yang sengaja datang daerah jabotabek untuk membuka usaha yang sebagian besar pedagang kaki

lima. Rata-rata mereka tingggal di rumah kontrakan, ber-penghasilan rendah dan tidak tetap serta tidak memiliki jaminan serta dokumen legal. Sedangkan untuk mengajukan pembiayaan di Unit Mikro BSM di-wajibkan memiliki jaminan, memiliki Rasio pembiayaan terhadap penghasilan (Debt Service Ratio/DSR) maksimal 30% yang artinya nasabah UMKM hanya bisa mengangsur maksimal 30% dari peng-hasilan perbulannya.

f) Ada beberapa uotlet di Area Mikro Banten yang personilnya tidak lengkap, yang paling menjadi kendala adalah apabila dalam satu outlet mikro tidak terdapat *Micro Bank Manager* atau *Micro Financing Analyst*, karena ketidak beradaan mereka membuat proses menjadi tambah lama.
g) SDM Unit Mikro terutama untuk marketing dengan jabatan *Micro Financing Sales* (MFS) sebagian diantaranya masih sangat baru, masih kurang pengalaman dan belum mampu mengenal karakter nasabah.
h) Rata rata nasabah sudah terbiasa dengan sistem bunga, sehingga merasa asing ketika berhubungan dengan akad di bank syariah
i) Pricing pembiayaan Unit Mikro BSM kalah saing dengan pricing KUR yang disalurkan Bank UMKM.

B. Analisis kendala optimalisasi pembiayaan UMKM Bank Syariah Mandiri.

Sebelum menganalisa cara mengatasi kendala yang dihadapi Unit Mikro BSM, terlebih dahulu dibahas tentang strategi BSM dalam menyalurkan pembiaan mikro. Memberikan pembiayaan akan sama artinya dengan menyerahkan masa depan bank syariah kepada debitur. Untuk merekrut para calon debitur, pada umumnya *commercial syaria banking* menggunakan falasafah pembiayaan yang komprehensif sebagaimana yang tergambar dalam diagram dibawah ini.(Sumber SOP Mikro BSM)



Sumber: data diolah, 2019

Gambar 1. Diagram falsapah pembiayaan.

Prinsip yang paling sering digunakan bank syriah dalam dalam analisa calon debitur adalah analisis 5C, yakni *Character, Capacity, Capital, Condition of Economic* dan *Collateral*. Unit Mikro BSM lebih menekankan kepada *character*, *capacity* dan *collateral*. Karena situasi dan kondisi yang ada, maka*capital* dan *condition of economic* dapat ditinjau kembali. Masyarakat sektor informal sudah jelas tidak akan memiliki jaminan tambahan yang bisa diandalkan, apalagi permodalannya, tetapi mampu bertahan pada krisis ekonomi. Oleh karena itu, faktor-faktor yang perlu diperhatikan pada calon debitur mikro adalah *character*, *capacity*dan *collateral*. Di dalam dunia mikro banking, pengertian *character* adalah kemampuan untuk membayar angsuran, meski dalam keadaan sulit. Secara implisit terkandung maksud, bahwa debitur mikro harus mempunyai *willingness to pay*. Faktor *capacity* menyiratkan adanya potensi aliran kas masuk dari usaha debitur, sehingga membayar angsuran dan bunga tidak mengalami kesulitan (*ability to pay*). Kedua unsur *willingness to pay* dan *ability to pay* adalah kunci pokok dalam merekrut calon debitur. Sedangkan *collateral* bertujuan untuk memberikan rasa tanggung jawab kepada debitur untuk tetap memenuhi kewajiban serta menghindari *moral hazard* yang akan berdampak pada kerugian bank syariah di kemudian hari.

Oleh karena pada tahap analisis lebih menekankan aspek *character, capacity* dan collateral, maka aspek-aspek sosiologis, psikologis dan budaya akan sangat menonjol di

dalam penanganannya.Salah satu strategi yang dijalankan Unit Mikro BSM yaitu dengan adanya pemberian pembiayaan dengan sistem kelompok atau komunitas, program yang paling sering digalakkan dengan menggunakan strategi ini adalah program Galang Dana Masjid. Dengan target utamanya adalah komunitas serta jamaah yang berada di-lingkungan masjid. Dengan strategi ini di-harapkan akan membuatnya saling melakukan kontrol dan bahu membahu dalam membayar kewajiban kepada bank syariah. Pendekatan melalui ketua masjid atau pemimpin informal sangat perlu untuk menumbuhkan kewajiban moral, sehingga niat-niat tidak baik dapat dihilangkan.

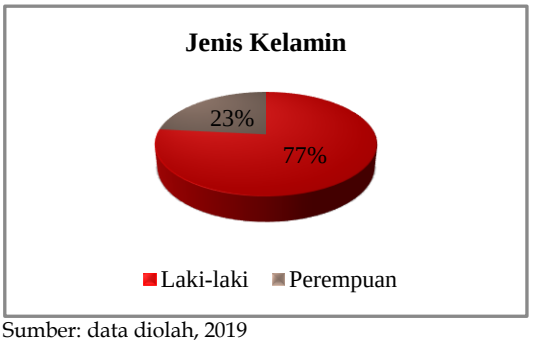
Pendekatan kepada debitur mikro tidak hanya dilakukan dengan motif-motif ekonomi, tetapi memperhatikan aspek-aspek sosial dan budaya. Dalam menghadapi masyarakat informal, terms dan conditions pembiayaan akan banyak dilanggar, karena belum paham mengenai syarat-syarat formal, dan mengetahui tentang kewajiban terhadap bank syariah yang harus dipenuhi. Maka dari itu, Unit Mikro BSM harus selalu siap untuk menghadapi kasus-kasus ini, disamping memperhatikan faktor karakter dan kemampuan berusaha. Untuk menyederhanakan dan mempercepat proses pemberian pembiayaan mikro, tidak mungkin dilakukan dengan analisa atau studi kelayakan yang dipastikan akan memerlukan waktu lama. Pemberian pembiayaan mikro harus dilakukan secara instan dengan tuntutan masyarakat mikro. Dalam hal ini, Unit Mikro BSM dengan cepat dan tanggap harus dapat memutuskan, apakah calon debitur tersebut dapat direkrut menjadi debitur mikro yang potensial. Cara-tersebut mempunyai kemiripan yang telah dilakukan oleh para rentenir.

Masalah memelihara debitur dalam Unit Mikro BSM menjadi sangat penting, staff Unit Mikro harus terus menjaga hubungan baik dengan debiturnya.Dengan adanya komunikasi yang baik, paling tidak akan mengetahui secara dini (*early warning*) permasalahan yang akan dihadapi oleh debitur. Dalam hal ini, saat tanda-tanda seperti debitur susah ditemui, ingkar janji, menunggak angsuran dan lain-lain, Unit Mikro BSM sudah mulai menegtahui kondisi yang sebenarnya terjadi. Pada kondisi ini, Unit Mikro BSM berfungsi sebagai *problem solver*, yaitu tidak hanya bertindak sebagai mediator untuk bertransaksi, tetapi mediator untuk masalah manajemen dan persoalan-persoalan lainnya. Semua risiko ada yang dapat dihadapi, dipindahkan, dikurangi dan dihindari. Untuk itu diperlukan suatu ke-mampuan untuk mengaturnya, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian.

C. Metode Optimalisasi Pembiayaan UMKM dengan menggunakan metode *Structural Equation Modeling* (SEM).

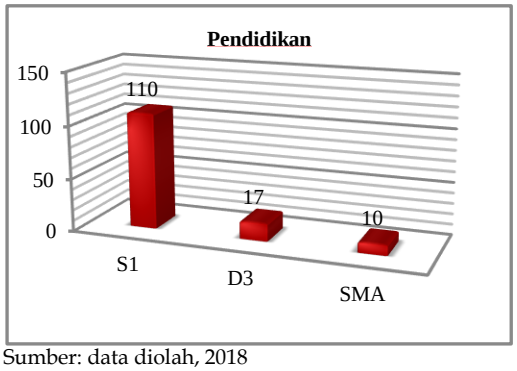
1) Data Demografi Responden

Jumlah seluruh Responden pada penelitian ini adalah 137 Responden yang merupakan karyawan Unit Mikro BSM. Terdapat 32 outlet mikro yang di survey, 16 outlet mikro diantaranya berada di bawah supervisi Kantor Area Mikro (KAM) Banten, sisanya tersebar di seluruh outlet mikro yang berada di lingkup Regionl Office III BSM. Dari seluruh responden yang di survey 77% adalah laki-laki dan 23% adalah perempuan. Dominasi laki laki menduduki semua jabatan yang ada, baik MBM, MFA, MFS maupun Mitra, sedangkan untuk perempuan, yang menempati level MBM dua orang, level MFA satu orang, MFS satu orang dan sisanya adalah MAS (admin).



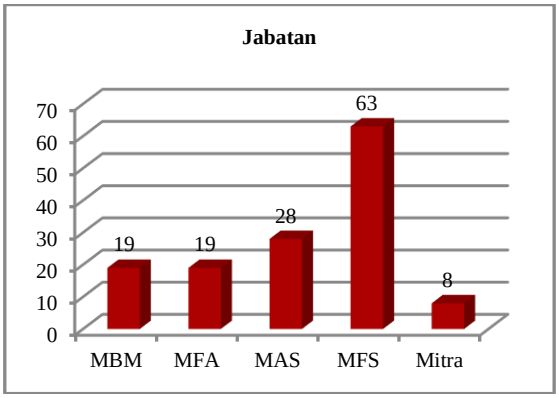
Sumber: data diolah, 2019

Gambar 2. Diagram jenis kelamin Responden



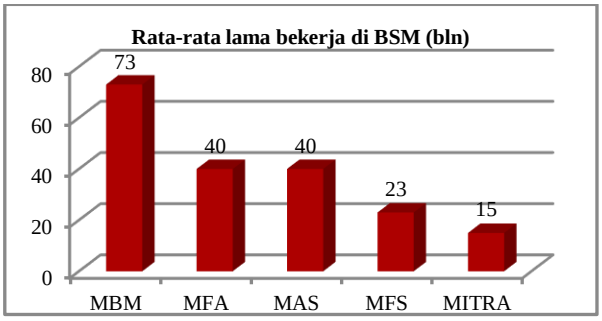
Sumber: data diolah, 2018

Gambar 3. Grafik Latar belakang pendidikan Responden



Sumber: data diolah, 2018

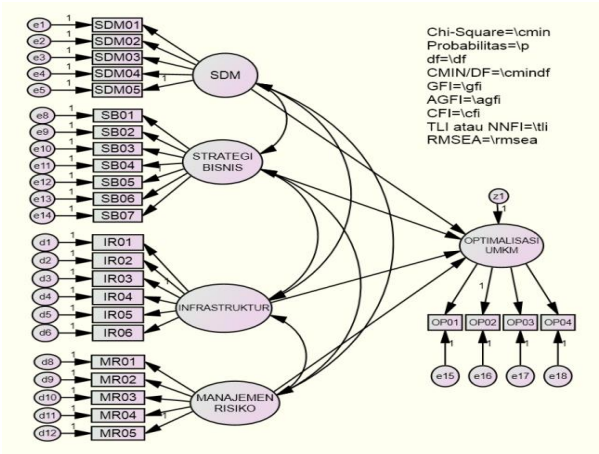
Gambar 4. Grafik jabatan Responden



Sumber: data diolah, 2018

Gambar 5. Grafik lama bekerja Responden

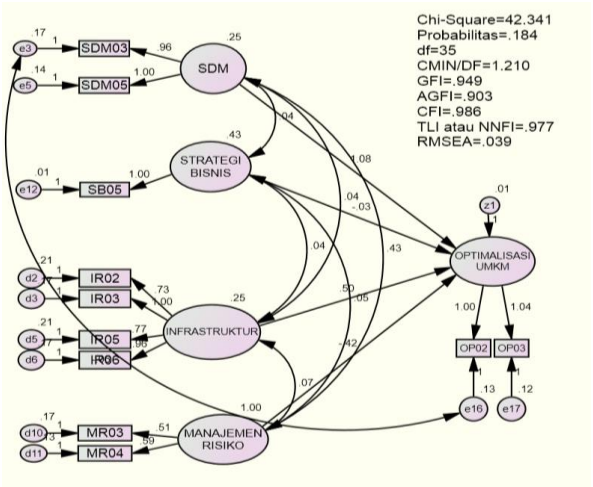
2) Pengukuran Struktural *(Structural Measurement)* SEM.



Sumber: data diolah, 2018

Gambar 6. Diagram Model CFA 1st

Gambar 6. di atas merupakan model awal yang akan diolah dengan menggunakan tabulasi data hasil penelitian yang diperoleh dari 137 responden. Hasil tabulasi data terdapat pada Gambar Pengujian Diagram Model CFA 1st final sebagai berikut :



Sumber: data diolah, 2018

Gambar 7. Diagram Model CFA 1st final

Gambar 7 di atas menunjukkan bahwa pada diagram model Pengujian Diagram Model CFA 1st final tidak terdapat persoalan identifikasi model. Dengan demikian dapat dilanjutkan pengujian signifikansi dimensi maupun indikator pengukuran konstruk dan pengujian validitas konstruk.

Berdasarkan output AMOS 18.00 pada *Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)* dapat diketahui bahwa dimensi maupun indikator dari konstruk Diagram Model CFA 1st final seluruhnya signifkan (karena nilai p < 0,05 atau terdapat tanda ***). Sedangkan pada *output Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model* dapat diketahui bahwa dimensi maupun indikator dari konstruk Diagram Model CFA 1st final seluruhnya valid karena memiliki nilai *factor loading standard* >5 (Haryono dan Wardoyo, 2012 : 268).

Selanjutnya dilakukan pengujian terhadap kelayakan Diagram Model CFA 1st final Dari diagram jalur pada gambar 4.9. di atas dapat terlihat bahwa Diagram Model CFA 1st final memiliki *goodness of fit* yang baik, karena nilai *probabilitas* dari *Chi-Square*> 0,05 yaitu sebesar 0,54 serta nilai dari DF, GFI, CFI, TLI, CMIN, DF, dan RMSEA telah memenuhi nilai yang direkomendasikan (lihat tabel dibawah). Hasil pengujian Diagram Model CFA 1st final diringkas dalam tabel berikut :

Tabel 3. Hasil pengujian terhadap kelayakan Diagram Model CFA 1st final

No	*Goodness of Fit Index*	*Cut off Value*	Hasil	Simpulan
1	*X^2-chi square (DF = 35, p = 0,05)*	≤ 49,80	42,341	*Good Fit*
2	*Significance probability (DF, 0,005)*	≥ 0,05	0,184	*Good Fit*
3	*DF*	≥ 0	35	*Good Fit*
7	CMIN/DF	≤ 2,0	1,210	*Good Fit*
3	GFI	≥ 0,90	0,949	*Good Fit*
4	AGFI	≥ 0,90	0,903	*Good Fit*
5	CFI	≥ 0,95	0,989	*Good Fit*
6	TLI atau NNFI	≥ 0,95	0,977	*Good Fit*
8	RMSEA	≤ 0,08	0,039	*Good Fit*

Sumber: data diolah, 2018

D. Evaluasi Model Struktural.

Sebelum dilakukan pengujian secara statistik terhadap pengaruh masing masing variabel independen terhadap variabel dependen dalam fit model (pengujian hipotesis penelitian), terlebih dahulu akan dilakukan evaluasi terhadap model structural yang di hasilkan oleh fit model dalam hal ini Diagram Model CFA 1st tahap_7. Evaluasi yang dilakukan terhadap model structural meliputi :

a) Skala Pengukuran Variabel (Skala data)

Data yang digunakan untuk mengukur variabel dalam penelitian ini menggunakan skala Likert dengan 5 kategori 1 s/d. 5. Menurut Edward dan Kenny dalam Haryono dan Wardoyo (2012, 307) skor yang dihasilkan oleh skala *Likert* ternyata berkorelasi sebesar 0.92 jika dibandingkan dengan skor hasil pengukuran menggunakan skala *Thurstone* yang merupakan skala interval. Jadi dapat disimpulkan skala *Likert* dapat dianggap kontinyu atau interval. Disamping itu skor hasil perhitungan skala interval ternyata mempunyai urutan yang sama dengan skala Likert. Oleh karena itu tidak ada perbedaan urutan, maka skala likert dapat dianggap berskala interval (Haryono dan Wardoyo 2012, 307). Dengan demikian penggunaan data skala likert untuk analisis dalam penelitian ini telah memenuhi persyaratan Asumsi Structural SEM.

b) Ukuran Sampel

Untuk melakukan penetapan jumlah sampel penelitian ini penulis mengacu pada pendapat wijaya dan Santoso dalam Haryono dan Wardoyo (2012, 307) yang menyatakan syarat jumlah sampel yang harus dipenuhi jika menggunakan analisis SEM jumlah sampel berkisar antara 100-200 atau minimal lima kali jumlah indikator. Pada awal pelitian yang terdapat dalam Diagram Diagram Model CFA 1st yang teterdapat27 *variabel observed* atau indikator, maka jumlah sampel penelitian yang digunakan adalh 5 X 27 = 135 responden. Dengan demikian jumlah sampel sebanyak 137 responden dalam penelitian ini sudah memenuhi ketentuan minimal.

c) Normalitas Data

Estimasi dengan *Maximum Likehood* menghendaki *variabel observed* harus memenuhi asumsi normalitas *multivariate*. Oleh karena itu perlu dilakukan pengujian untuk melihat

tingkat normalitas secara *multivariate* terhadap data yang digunakan. Pengujian ini adalah dengan mengamati nilai kurtosis data yang digunakan. Evaluasi normalitas *multivariate* dengan AMOS 18.00 dilakukan dengan menggunakan kriteria *critical ratio* (c.r.) dari *multivariate* pada kurtosis. Apabila berada pada rentang, - 2,58 dan +2,58 berarti data berdistribusi normal secara *multivariate*. (Haryono dan Wardoyo, 2012 : 308).

Hasil penguian menunjukkan bahwa nilai c.r. untuk *multivariate* adalah sebesar -0,359 yang berada di rentang -2,58 dan +2,58, sehingga dapat di simpulkan bahwa data berdistribusi normal secara *multivariate*.

d) Data *Outliers*

Outlier adalah kondisi observasi dari suatu data yang memiliki karakteristik unik yang terlihat sangat berbeda jauh dari observasi-observasi lainnya yang muncul dalamm bentu nilai ekstrim, baik untuk variabel tunggal maupun kombinasi. Menurut Hair, et al, dalam Ghozali (2008,227).

Deteksi terhadap *multivariate outliers* dilakukan dengan memperhatikan nilai *Mahalanobis distance*. Jarak antara *Mahalanobis* (*Mahalanobis distance*) untuk tiap-tiap observasi akan menunjukkan jarak sebuah observasi data terhadap nilai rata-rata (centroid)-nya. Observasi data yang jauh dari nilai centroid-nya dianggap *outlier* dan harus di buang (di drop) dari analisis. Kriteria yang digunakan adalah *Chi-Squares* pada derajat kebebasan (*degree of freedom*) 11 yaitu jumlah indikator dalam fit model dalam penelitian ini (Diagram Model CFA 1st tahap_7) pada tingkat signifikansi p < 0,001. Nilai *Mahalanobis distance* atau X2 (11; 0,001) = 31,26. Hal ini berarti semua kasus yang memiliki nilai *Mahalanobis d-sqared* yang lebih besar dari adalah *multivariet Outliers*. Dari hasil output AMOS 18.00 seluruh observasi data memiliki nilai *Mahalanobis d-squared* di bawah 31,26 yang berarti bahwa data penelitian yang digunakan telah memenuhi persyaratan tidak terdapat *multivariate Outliers*

4. Persamaan Struktural :

Persamaan structural yang dihasilkan oleh *fit model (*Diagram Model CFA 1st tahap_6) dapat dibentuk dari output AMOS 18.00 pada *Standardized Regression Weights(Group number 1 - Default model),* yaitu :

Optimalisasi UMKM	=	-0.55* SB - 1,018*MR + 0,619*I + 1.325* SDM

Dari Persamaan structural yang dihasilkan oleh *fit model,* hasil penelitian terhadap 137 staff Mikro BSM, faktor yang paling berpengaruh positif terhadap optimalisasi pembiayaan adalah variabel SDM dan infrastruktur. Sedangkan untuk Manajemen Risiko dan Strategi Bisnis memiliki pengaruh negative.

Hal menarik yang ingin peneliti bahas lebih lanjut adalah hasil output AMOS 18.00 dalam *Standardized Direct Effects*, variabel Strategi Bisnis memiliki nilai -0,055 yang artinya memiliki pengaruh langsung negatif terhadap optimalisasi pembiayaan UMKM. Peneliti mencoba crosscheck ulang dan melakukan wawancara dengan beberapa staff micro BSM. Hasil wawancara tersebut bisa disimpulkan bahwa yang menjadi kendala yang menghambat jalannya strategi bisnis adalah bahwa pada tahun 2016 BSM melakukan revisi penyesuaian proses bisnis dan kewenangan dari satu pilar menjadi empat pilar. Sebelumnya unit mikro berada dibawah supervisi kantor cabang masing-masing. Seluruh kegiatan mikro dari awal pengajuan, proses analisa, komite dan proses pencairan dilakukan di cabang masing masing. Setelah adanya revisi penyesuaian karyawan mikro berada di bawah empat supervisi yang berbeda. MBM dan MFS dibawah supervisi unit bisnis (Kantor Cabang), MFS berada di bawah supervisi Divisi Unit Risiko *Regional Office*. MAS berada di bawah supervisi Divisi Unit Operasional *Regional Office* dan mitra berada di bawah supervisi Divisi *Unit Recovery*. Revisi penyesuaian tersebut berdampak kepada proses dan alur pembiayaan mikro. Proses pembiayaan menjadi lebih lama dan persyaratan pembiayaan menjadi lebih

kompleks karena proses pembiayaan mikro dari awal pengajuan sampai pencairan dilakukan di empat divisi yang berbeda-beda yaitu divisi unit bisnis, risk, komite dan Pencairan. Dari sisi manajemen risiko, penyesuaian revisi bisnis dan kewenangan berdampak positif sebagai filter pembiayaan serta menjadi mitigasi risiko *fraud,* namun dari sisi unit bisnis penyesuaian ini berdampak pada lambatnya proses mikro dan menjadi salah satu tantangan baru dalam mencapai strategi bisnis yang telah ditetapkan sebelumnya.

KESIMPULAN

Kendala penyaluran pembiayaan UMKM bisa ditinjau dari dua sisi, sisi UMKM dan sisi perbankan itu sendiri. Dari sisi UMKM, kendala yang dihadapi tidak terlepas dari kelemahan yang dimiliki UMKM seperti kesulitan pemasaran, keterbatasan *financial,* SDM, bahan baku, teknologi, Dengan adanya kelemahan-kelemahan yang dimilikinya menyebabkan UMKM kesulitan dalam membangun akses terhadap permodalan yang berasal dari lembaga pembiayaan seperti Unit Mikro Bank Syariah.

Dari sisi Unit Mikro BSM, di samping ketatnya persaingan, kendala utama yang dihadapi adalah karena bank syariah diwajibkan melaksanakan *Prudential Banking Principles* yang harus melakukan analisa secara konfrehensifterhadap seluruh pembiayaan yang akan disalurkan. Sedangkan Pembiayaan UMKM memiliki keterbatasan informasi dan data sehingga risiko pembiayaan menjadi sangat tinggi.

Untuk mengatasi kendala yang ada, Unit Mikro BSM di tuntut untuk melakukan analisa pembiayaan minimal dengan analisa *character, capacity* dan *coolateral*. *Character* menggambarkan keinginan kuat untuk mebayar (*willingness to pay)* dan capacity lebih menggabarkan kemampuan dalam mebayar(*ability to pay),* sedangkan *collateral* berfungsi untuk memberikan rasa tanggung jawab serta menghindari *moral hazard* yang akan berdampak pada kerugian bank syariah di kemudian hari.

Unit Mikro BSM mempunyai strategi dalam mengoptimalkan pembiayaan UMKM. Strategi tersebut antara lain peningkatan kualitas SDM, penyesuaian Strategi Bisnis, memperkuat infrastruktur serta Manajemen Risiko. Dari hasil penelitian terhadap 137 staff Mikro BSM, faktor yang paling berpengaruh positif terhadap optimalisasi pembiayaan adalah variabel SDM dan infrastruktur. Sedangkan untuk Manajemen Risiko dan Strategi Bisnis memiliki pengaruh negative.

DAFTAR PUSTAKA

Antonio, Muhammad Syafi'i. 2011. *Bank Syariah; dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. (Edisi Revisi). Jakarta : Rineka Cipta

Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers

Asy-syubaili, Yusuf bin Abdullah. 2011. *Ilmu Bisnis dan Perbankan; Perspektif Ulama Salaf*. Bandung: Toobagus Publishing.

Budisantoso, Totok dan Nuritomo. 2015. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat.

Creswell, John W. 2010. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Fauzi, Yuslam. 2012. *Memaknai Kerja.* Bandung : Mizan.

Ferdinand, Augusty. 2002. *Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen*. Semarang: FE UNDIP

Ghozali, Imam. 2008. *Structural Eqution Modelling, Konsep* dan *Aplikasi, dengan program Amos 16.0.* Semarang : Badan Penerbit Universitas dipenogoro

Harisman dkk. 2016. Perjalanan Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan kebijakan serta tantangan ke depan. Jakarta : Bank Indonesia

Haryono, Siswoyo. 2014. *Bedah Buku Structural Equation Modeling Untuk Penelitian Manajemen*

Menggunakan AMOS 18.00. Bekasi*:* PT. Intermedia Personalia Utama.

Haryono, Siswoyo dan Wardoyo, Parwoto. 2012. *Structural Equation Modelling Untuk Penelitian Manajemen Menggunakan AMOS 18.00.* Bekasi*:* PT. Intermedia Personalia Utama.

Kara, Muslimin. 2013. *Konstribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. JurnalAhkam: Vol. XIII, No. 2, Juli 2013

Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja GrafindoPersada.

Moleong, Lexy J. 200. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.

Narimawati, U. dan J. Sarwono. 2007. *Structural Equation Model (SEM) dalamRiset Ekonomi: Menggunakan Lisrel.* Yogyakarta: Penerbit Gava Media.

Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2013. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta:Salemba Empat.

Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. 2006,*Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Rachman, M., dan Kasdi, A. (2016). *Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kudus*. Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah, 3(2), 271-289.

Ramadiani. 2010. *SEM dan Lisrel untuk Analisis Multivariate. Jurnal SistemInformasi (JSI),* 2(1):179-188.

Sahadi dan M. A. Wibowo. 2013. *Pengaruh Faktor Motivasi dan Kepercayaan terhadap Kinerja melalui Komitmen pada Manajer Proyek Kontruksi 109dengan Pendekatan Structural Equation Modeling*. *Jurnal MKTS,* 19(2):99-107.

Situmorang, Lusia dkk. 2003. *Usaha Kecil Menengah dan Pembangunan*. Jakarta:Ghalia Indonesia.

Sugiyono.2008. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: Alfabet

Sugiyono.2011. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan RdanD*. Bandung*:* Alfabet

Sukardi. 2009.*Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Sutedi, Adrian. 2009. *Perbankan Syariah; Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*.Jakarta : Ghalia Indonesia.

Sudaryanto dan Hanim, Anifatul. *2002. Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA) : Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis.* Jurnal Ekonomi Akuntansi danManajemen, Vol 1 No 2, Desember 2002

Tambunan, Tulus. 2009.*UMKN di INDONESIA*, Bogor : Ghalia Indonesia

Wijanto, Setyo Hari. 2008. *Structural Equation Modeling dengan Risrel, Konsep dan Tutorial.* Jakarta: Graha Ilmu

Yaya, Rizal. Martawireja, Aji E. dan Abdurahim, Ahim. 2009. *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.

http://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1322

http://www.kemenkeu.go.id/Kajian/strategi-pemberdayaan-umkm-menghadapi-pasar-bebas-asean

http://www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/data-umkm/

http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Documents/Pages/statistik-perbankan-syariah-desember-2015/New%20SPS%20Des%2015.pdf