

**LAPORAN TAHUN TERAKHIR  
PENELITIAN TERAPAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI  
(PTUPT)**



**MODEL SINERGI BPRS DAN BAZ JAWA TIMUR DALAM  
PEMBERDAYAAN UMKM**

**TAHUN KE – 2 DARI RENCANA 2 TAHUN**

<b>Dr. Raditya Sukmana, SE., MA</b>	<b>0013047605</b>
<b>Dr. Imron Mawardi, SP., MSi</b>	<b>0701027104</b>
<b>Heru Pramono</b>	<b>0011098601</b>

**DIBIYAI OLEH:  
DIREKTORAT RISET DAN PENGABDIAN MASYARAKAT  
DIREKTORAT JENDERAL PENGUATAN RISET DAN PENGEMBANGAN  
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
SESUAI DENGAN PERJANJIAN PENDANAAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN  
KEPADA MASYARAKAT  
NOMOR: 122/SP2H/PTNBH/DRPM/2018**

**UNIVERSITAS AIRLANGGA  
NOVEMBER 2018**

**LAPORAN TAIHUN TERAKHIR  
PENELITIAN TERAPAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI  
(PTUPT)**

KKB  
kk-2  
LP.78/10  
Suk  
m



**MODEL SINERGI BPRS DAN BAZ JAWA TIMUR DALAM  
PEMBERDAYAAN UMKM**

**TAHUN KE – 2 DARI RENCANA 2 TAHUN**

<b>Dr. Raditya Sukmana, SE., MA</b>	<b>0013047605</b>
<b>Dr. Imron Mawardi, SP., MSi</b>	<b>0701027104</b>
<b>Heru Pramono</b>	<b>0011098601</b>

**DIBIYAI OLEH:  
DIREKTORAT RISET DAN PENGABDIAN MASYARAKAT  
DIREKTORAT JENDERAL PENGUATAN RISET DAN PENGEMBANGAN  
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
SESUAI DENGAN PERJANJIAN PENDANAAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN  
KEPADA MASYARAKAT  
NOMOR: 122/SP2H/PTNBH/DRPM/2018**

**UNIVERSITAS AIRLANGGA  
NOVEMBER 2018**



**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul : Model Sinergi BPRS dan BAZ Mojokerto Dalam Pemberdayaan UMKM

**Peneliti/Pelaksana**

Nama Lengkap : Dr RADITYA SUKMANA, S.E., M.A

Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

NIDN : 0013047605

Jabatan Fungsional : Lektor Kepala

Program Studi : Sains Ekonomi Islam

Nomor HP : 087854216776

Alamat surel (e-mail) : raditya-s@feb.unair.ac.id

**Anggota (1)**

Nama Lengkap : Dr IMRON MAWARDI S.P, M.Si

NIDN : 0701027104

Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

**Anggota (2)**

Nama Lengkap : HERU PRAMONO S.Pi, M.Biotech

NIDN : 0011098601

Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

**Institusi Mitra (jika ada)**

Nama Institusi Mitra : -

Alamat : -

Penanggung Jawab : -

Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 2 dari rencana 2 tahun

Biaya Tahun Berjalan : Rp 90,700,000

Biaya Keseluruhan : Rp 181,400,000



Mengetahui,  
Dekan FEB UNAIR

(Prof. Dr. Dian Agustia, SE., MSi., Ak)  
NIP/NIK 196108201989022001

Kota Surabaya, 8 - 11 - 2018  
Ketua,

(Dr RADITYA SUKMANA, S.E., M.A)  
NIP/NIK 197604132002121003



Menyetujui,  
Ketua Lembaga Penelitian dan Inovasi

(Prof. Drs. Hery Purnobasuki, M.Si., Ph.D)  
NIP/NIK 196705071991021001



## RINGKASAN

### MODEL SINERGI BPRS DAN BAZ JAWA TIMUR DALAM PEMBERDAYAAN UMKM

Pada penelitian sebelumnya dapat diketahui bahwa sinergisitas BPRS, BAZ, MES dan DISKOUMINAKER memiliki peran yang sangat penting dalam perkembangan industri UMKM di Mojokerto. Jangkauan pemberdayaan dari program ini pun mengalami peningkatan, hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan jumlah nasabah penerima dari tahun ketahun dan jumlah dana yang dikumpulkan oleh BAZ dan disalurkan untuk puser ini juga mengalami peningkatan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan menyusun model sinergi BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dan BAZ (Badan Amil Zakat) Jawa Timur dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Mengacu pada keberhasilan penelitian sebelumnya, dengan menggunakan subjek penelitian provinsi Jawa Timur – yang dapat merepresentasikan keadaan nasional – dan menggunakan metode penelitian *Analytical Network Process (ANP)* – metode yang memiliki galat minimal yang cenderung rendah akibat keberadaan asumsi yang paling sedikit – diharapkan dapat mendapatkan model yang lebih optimal serta gambaran jangkauan pemberdayaan dari program ini. Sehingga nantinya, hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi para praktisi zakat baik nasional maupun internasional dalam mengoptimalkan dalam penghimpunan maupun penyaluran dana zakat, infak dan sedekah, khususnya dalam memberdayakan UMKM.

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, menunjukkan bahwa urutan hambatan menurut prioritas adalah *Financial Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan penggunaan akad murabahah, SDM banker minim pengetahuan syariah, keterbatasan sumber dana finansial (DPK), proses pengajuan lama, dan program requirement rumit), Eksternalitas (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan mentalitas UMKM, iklim usaha kurang kondusif, asymmetric information, kemudahan yang ditawarkan rentenir, dan legalitas usaha UMKM), *Technical Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan biaya operasional lembaga, keterbatasan sumber dana infaq, kelayakan penerima PUSYAR, pemberian rekomendasi kurang selektif, dan pembinaan UMKM unbankable), *Spiritual Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan biaya pembinaan syariah, SDM pembinaan syariah, reputasi lembaga, agency problem, dan pelaksana kurang responsif), *Managerial Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan materi pendampingan manajemen pemasaran, materi pendampingan manajemen SDM, kuantitas dan kualitas SDM pendamping, dana pendampingan managerial minim, dan materi pendampingan manajemen operasional). Pada aspek kebijakan, urutan prioritasnya adalah kebijakan peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR, diversifikasi sektor UMKM penerima, pengajuan proposal kegiatan *Spiritual Assistant* oleh lembaga terkait, *Financing Diversification*, digitalisasi pengumpulan dana infaq, himbuan zakat bisnis UMKM.

**Kata Kunci: Model, Sinergi, Pemberdayaan, UMKM**





## PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berkah dan karunia-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Kemajuan Penelitian “Model Sinergi BPRS dan BAZ Mojokerto dalam Pemberdayaan UMKM”. Berkat bantuan dari berbagai pihak baik, maka akhirnya kami dapat menyelesaikan Laporan Kemajuan Penelitian ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Mohammad Nasih, MT., SE., Ak., CMA., selaku Rektor Universitas Airlangga yang telah memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada kami untuk mengembangkan diri dalam kegiatan penelitian memenuhi unsur Tri Darma Perguruan Tinggi.
2. Prof. Dr. Hj. Dian Agustia, SE.,M.Si.,Ak, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga yang telah memberikan dorongan kepada kami selaku dosen untuk selalu meningkatkan produktivitas penelitian.
3. Kepala Lembaga Penelitian dan Inovasi beserta staffnya yang telah memberikan banyak dukungan teknis, fasilitas, administrasi guna kelancaran penelitian.
4. Para informan yang telah bekerja sama dalam mengisi kuesioner dan memberikan tanggapan yang berharga ketika wawancara.
5. Teman-teman dosen, khususnya dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan dorongan dan semangat untuk menyelesaikan penelitian ini.
6. Seluruh tim riset yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, arahan serta dorongan kepada kami dalam menyelesaikan penelitian ini.

Akhirnya kami berharap kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun guna perbaikan, penyempurnaan sampai kami dapat menyusun Laporan Akhir.

Surabaya, November 2018

## DAFTAR ISI

LAPORAN AKHIR TAHUN/ TAHUN TERAKHIR PENELITIAN TERAPAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI.....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN .....	iii
PRAKATA.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Khusus.....	3
1.4. Urgensi (Keutamaan) Penelitian .....	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....	5
2.1    Landasan Teori.....	5
2.1.1 Konsep Dasar Zakat.....	5
2.1.1.1 Konsep Badan Amil Zakat .....	5
2.1.2. Bank Syariah.....	7
2.1.2.1. Tujuan, Fungsi, dan Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.....	7
2.1.3. Konsep Dasar Sinergi .....	8
2.1.4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	9
2.1.4.1. Manfaat dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	10
2.1.5. Pemberdayaan.....	11
2.1.5.1. Pengertian Pemberdayaan.....	11
2.1.5.2 Bentuk Pemberdayaan .....	11
2.1.5.3. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	12
2.1.2.4. Tahapan Strategi Pemberdayaan .....	14
BAB 3 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN .....	16





3.1. Tujuan Penelitian.....	16
3.2. Manfaat Penelitian.....	16
<b>BAB 4 METODE PENELITIAN .....</b>	<b>17</b>
4.1. Sumber dan Jenis Data .....	17
4.2. Metodologi .....	17
4.2.1. Gambaran Umum Metode ANP .....	17
4.2.2. Landasan dan Prinsip dasar ANP .....	18
4.3. Tahapan Penelitian .....	18
4.4. Pengumpulan Data .....	18
4.5. Pengolahan Data.....	19
<b>BAB 5 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....</b>	<b>21</b>
5.1. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	21
5.1.1. PUSYAR (Pembiayaan Usaha Syariah).....	21
5.1.2. Kriteria dan Persyaratan PUSYAR.....	21
5.2. Karakteristik Informan .....	22
5.3. Dekomposisi Masalah .....	24
5.4. Kerangka Analytic Network Process .....	27
5.4 Analisis Hasil .....	29
<b>BAB 6 RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....</b>	<b>38</b>
<b>BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>39</b>
7.1. Kesimpulan.....	39
7.2. SARAN .....	39
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>40</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>41</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 5.1. Kerangka ANP .....	27
Gambar 5.2 Jaringan ANP .....	28
Gambar 5.3 Hasil Rate Agreement Hambatan.....	29
Gambar 5.4 Prioritas Hambatan.....	31
Gambar 5.5 Hasil Rater Agreement Kebijakan .....	35
Gambar 5.6 Prioritas Kebijakan.....	36



**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Notulensi FGD .....	41
Lampiran 2 Normalized by Cluster from ANP Subnet (Academician).....	76
Lampiran 3 Hasil <i>Rate Agreement</i> Kriteria .....	82
Lampiran 4 <i>Kendall's Coefficient of Concordance (W)</i> .....	93
Lampiran 5 <i>Geometric Mean</i> Akademisi Kriteria .....	95
Lampiran 6 Poster .....	101
Lampiran 7 Profil .....	102
Lampiran 8 Bukti Submission .....	118
Lampiran 9 Dokumentasi.....	120
Lampiran 10 Artikel Ilmiah .....	121



## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Salah satu permasalahan yang dihadapi Indonesia sejak dahulu adalah tingginya angka kemiskinan. Berdasarkan Badan Pusat Statistik, pada bulan September 2017, jumlah penduduk miskin (penduduk dengan pengeluaran per kapita per bulan di bawah Garis Kemiskinan) di Indonesia mencapai 26,58 juta orang (10,12 persen), berkurang sebesar 1,19 juta orang dibandingkan dengan kondisi Maret 2017 yang sebesar 27,77 juta orang (10,64 persen). Jumlah penduduk miskin di Indonesia dalam dekade terakhir mengalami penurunan, namun jumlahnya masih sangat besar sehingga tetap harus menjadi perhatian serius.

Berbagai cara dilakukan pemerintah dalam menurunkan angka kemiskinan. Salah satu yang diyakini cukup efektif adalah memberikan akses permodalan kepada keluarga miskin yang umumnya hidup dengan menggantungkan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Karena itu, pemerintah banyak membuat program pemberdayaan UMKM seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan subsidi bunga, kredit agrobisnis, kredit pendorong ekspor, dan sebagainya. Meski banyak program pemberdayaan UMKM telah dilakukan pemerintah, jumlah UMKM yang sangat besar membuat banyak UMKM yang belum terjangkau pemberdayaan. Karena itulah, banyak lembaga bisnis seperti bank, bank syariah, bank prekreditasi rakyat (BPR), BPR Syariah, dan lembaga keuangan mikro seperti koperasi jasa keuangan, *baitul maal wa tamwil*, koperasi kredit, dan sebagainya juga menekuni pemberdayaan UMKM melalui berbagai pembiayaan usaha.

Selain lembaga bisnis, beberapa lembaga non-bisnis seperti Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ) juga berupaya memberdayakan UMKM melalui pembiayaan produktif. BAZ dan LAZ memiliki potensi yang besar dalam pemberdayaan, karena memiliki legitimasi untuk mengumpulkan dana zakat, infaq, shadaqah dari muslimin di Indonesia, mengelola dan menyalurkannya kepada yang berhak (*mustahiq*). Terbitnya UU No 23 tahun 2011 mengenai zakat juga menambah peran penting pemerintah dalam mensosialisasikan zakat. UU tersebut juga memungkinkan pendistribusian dana ZIS berkembang, dari yang hanya berorientasi pada pemenuhan kebutuhan dasar *mustahiq* (konsumtif) sampai pada zakat sebagai sumber dana produktif yang dapat meningkatkan perekonomian.

Secara konsep, ZIS memang dapat digunakan sebagai instrumen kebijakan ekonomi untuk mempersempit kesenjangan ekonomi antara yang kaya dan yang miskin (Nafik:



2009:45). Zakat merupakan harta yang wajib dikeluarkan oleh orang Islam yang mampu (*muzakki*) dan didistribusikan untuk golongan yang berhak menerima zakat (*mustahiq*). Hafiddudin (2002:1) dalam Thamrin (2008:13) menjelaskan bahwa “zakat adalah bagian dari harta dengan persyaratan tertentu yang Allah SWT mewajibkan kepada pemiliknya untuk diserahkan kepada yang berhak menerimanya dengan persyaratan tertentu pula”.

Salah satu Lembaga Amil Zakat yang memberikan pemberdayaan produktif adalah BAZ Provinsi Jawa Timur. Pada provinsi Jawa Timur juga terdapat banyak Lembaga Keuangan Syariah yang secara aktif memberikan pembiayaan kepada UMKM. Di sisi lain, besarnya jumlah Lembaga Amil Zakat dan Badan Amil Zakat di Jawa Timur yang bukan merupakan lembaga nasionalpun beroperasi memberikan kontribusi yang cukup besar bagi kelangsungan hidup UMKM. Berdasarkan uraian tersebut, Jawa Timur dapat merepresentasikan kondisi nasional.

Salah satu cara memaksimalkan pemberdayaan UMKM adalah dengan membentuk dan membangun linkage program antara stakeholder suatu program pemberdayaan. Mojokerto sebagai salah satu wilayah yang memberikan perhatian khusus terhadap UMKM telah membangun sebuah kerjasama dalam suatu program pemberdayaan UMKM berbasis syariah, yang dinamakan PUSYAR (Pembiayaan Usaha Syariah). Program tersebut melibatkan beberapa stakeholder – termasuk di dalamnya BAZ dan BPRS – yang memiliki peran masing-masing.

Menurut Wahyudi (2017), perkembangan UMKM di Kota Mojokerto belum berjalan secara maksimal dikarenakan berbagai kendala, yaitu kekurangan modal, keterbatasan informasi, ketersediaan bahan baku, sumber daya manusia dan teknologi, masih lemahnya administrasi keuangan, kesulitan ijin usaha, dan kurangnya perlindungan hukum terhadap UMKM.

Pada praktiknya, pelaksanaan program PUSYAR memberdayakan serta mensejahterahkan UMKM sampai saat ini masih mengalami berbagai hambatan diantaranya adalah tidak ada peningkatan pendapatan bagi pelaku UMKM, lamanya proses yang dilakukan untuk mendapatkan dana PUSYAR, alokasi dana untuk usaha dengan produk unggulan diberikan lebih banyak dibandingkan untuk usaha kecil, jaminan yang memberatkan masyarakat, tidak adanya pendampingan maupun fasilitas, serta BPRS dan MES yang kurang menjalankan perannya secara maksimal (Pratiwi, 2017).

Oleh karena itu, sangat menarik dilakukan penelitian tentang “**Model Sinergi BAZ dan BPRS dalam Pemberdayaan UMKM**” untuk mengetahui bagaimana model sinergi

yang efektif antara kedua lembaga keuangan syariah tersebut untuk memperbesar jangkauan pemberdayaan UMKM melalui dana ZIS. Selain itu, juga perlu diteliti seberapa besar peningkatan jangkauan pemberdayaan UMKM melalui sinergi tersebut, sehingga bisa diduplikasi oleh lembaga syariah lainnya dalam memperbesar pemberdayaan UMKM.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang telah peneliti jelaskan diatas, maka permasalahan yang akan diteliti dan dibahas adalah sebagai berikut:

- a. Apa sajakah hambatan-hambatan yang terjadi dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?
- b. Apa sajakah kebijakan untuk menyelesaikan hambatan-hambatan yang terjadi dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?
- c. Bagaimana model sinergi antara lembaga-lembaga terkait dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?

## **1.3. Tujuan Khusus**

Sesuai dengan permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini, penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

- a. Memperoleh apa sajakah hambatan-hambatan yang terjadi dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?
- b. Memperoleh apa sajakah kebijakan untuk menyelesaikan hambatan-hambatan yang terjadi dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?
- c. Memperoleh bagaimana model sinergi antara lembaga-lembaga terkait dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?

## **1.4. Urgensi (Keutamaan) Penelitian**

Penelitian ini menjadi penting untuk dilokalkan karena dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

### **a. Manfaat Akademis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan keilmuan bagi perkembangan dan pendalaman Ilmu Ekonomi dan Bisnis, khususnya Ilmu Ekonomi Islam, untuk selanjutnya dapat dikembangkan sebagai ilmu pengetahuan ekonomi yang berkaitan dengan sinergi Badan Amil Zakat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam pemberdayaan UMKM. Mengacu pada keberhasilan penelitian sebelumnya, dengan menggunakan subjek penelitian provinsi Jawa Timur, yang dapat

merepresentasikan keadaan nasional, diharapkan dapat mendapatkan model yang lebih optimal serta gambaran jangkauan pemberdayaan dari program ini.

**b. Manfaat Praktis**

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi para praktisi zakat baik nasional maupun internasional dalam mengoptimalkan dalam penghimpunan maupun penyaluran dana zakat, infak dan sedekah, khususnya dalam memberdayakan UMKM.



## BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Landasan Teori

#### 2.1.1 Konsep Dasar Zakat

Zakat menurut istilah adalah “Penunaian hak yang diwajibkan atas harta tertentu, yang diperuntukkan bagi orang tertentu yang kewajibannya didasari oleh *haul* (batas waktu) dan *nishab* (batas minimum). Menurut Ash-Shiddieqy (2009:162), zakat menurut bahasa berarti *nama'* yang berarti kesuburan, *thaharah* berarti kesucian, *barakah* berarti keberkatan dan *tazkiyah tathir* yang artinya mensucikan. Zakat dari segi istilah fiqih berarti sejumlah harta tertentu yang diwajibkan Allah SWT diserahkan kepada orang-orang yang berhak di samping berarti mengeluarkan jumlah tertentu itu sendiri. Arti tumbuh dan suci tidak hanya digunakan untuk kekayaan, tetapi lebih dari itu juga untuk jiwa orang yang menzakatkannya (Ryandono, 2008:2).

Zakat memiliki beberapa tujuan. Tujuan zakat menurut Djuanda (2006:15-17) di antaranya yakni :

1. Mengangkat derajat fakir miskin dan membantunya keluar dari kesulitan hidup serta penderitaan.
2. Membantu memecahkan masalah yang dihadapi oleh para mustahiq.
3. Menjembatani jurang pemisah antara yang kaya dan yang miskin dalam suatu masyarakat.
4. Mengembangkan rasa tanggung jawab sosial pada diri seseorang, terutama pada mereka yang punya harta.
5. Mendidik manusia untuk berdisiplin menunaikan kewajiban dan menyerahkan hak orang lain yang ada padanya.
6. Sebagai sarana pemerataan pendapatan untuk mencapai keadilan sosial

#### 2.1.1.1 Konsep Badan Amil Zakat

Imam Qurtubi dalam Hafidhuddin (2002:125) menyatakan bahwa Al- Amil adalah orang-orang yang ditugaskan (oleh imam/pemerintah) mengambil, menuliskan, menghitung, dan mencatatkan zakat yang diambilnya dari para muzakki untuk kemudian diberikan kepada yang berhak menerimanya. Peran amil tersebut saat ini dijalankan oleh Badan Amil Zakat atau Lembaga Amil Zakat. Menurut Ad Dimasyqi (2005:279), pengertian amil zakat menurut terminologi fikih adalah orang-orang yang diangkat oleh imam (pemerintah) untuk mengatur urusan zakat, yang melingkupi proses pengumpulan, pencatatan, pendistribusian, dan



sebagainya.

Orang yang termasuk amil zakat adalah orang yang bertugas menjaga harta zakat, penggembala hewan ternak zakat dan juru tulis yang bekerja di kantor amil zakat (Sabiq, 1978:22). Berdasarkan pengertian lembaga dan pengertian amil zakat sebelumnya maka yang dimaksud dengan Lembaga Amil Zakat adalah lembaga yang dibentuk secara swadaya oleh masyarakat yang memiliki tugas membantu pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat. Allah SWT telah memerintahkan kepada organisasi Amil untuk mengumpulkan zakat dari para *muzakki* dan membagikan harta zakat tersebut kepada delapan golongan yang dinyatakan berhak untuk mendapatkan zakat. Sebagaimana perintah Allah SWT di dalam Al-Qur'an sebagai berikut: *"Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha mendengar lagi Maha mengetahui."* (QS. At- Taubah[9]:103).

Undang-Undang Nomor 38 Tahun 1999 menjelaskan ada dua jenis Organisasi Pengelola Zakat yang diakui, yaitu Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil Zakat. Hasan (2011:41-42) menjelaskan bahwa Badan Amil Zakat dibentuk dan tersusun dari tingkat pusat sampai tingkat kecamatan. Badan Amil Zakat pada awalnya disebut dengan BAZIS (Badan Amil Zakat Infak dan Sedekah). Pengertian BAZIS ditemukan dalam Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Dalam Negeri dan Menteri Agama Nomor 29 tahun 1991/47 tahun 1991 tentang Pembinaan Badan Amil Zakat, infak dan sedekah. Pasal I Surat Keputusan Bersama (SKB) menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan BAZIS adalah lembaga swadaya masyarakat yang mengelola penerimaan, pengumpulan, penyaluran dan pemanfaatan zakat, infak dan sedekah secara berdaya guna dan berhasil guna (Hasan, 2011).

Pengertian Badan Amil Zakat terdapat dalam Undang-Undang Nomor 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat dan Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 581 Tahun 1999 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 38 Tahun 1999. Pasal 1 Ayat 1 Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 581 Tahun 1999 disebutkan bahwa yang dimaksud dengan Badan Amil Zakat adalah Organisasi Pengelola Zakat yang dibentuk oleh pemerintah dan kepengurusannya terdiri dari unsur masyarakat dan pemerintah dengan tugas mengumpulkan, mendistribusikan, dan mendayagunakan zakat sesuai dengan ketentuan agama. Unsur pemerintah dalam kepengurusan BAZ adalah Departemen Agama dan Pemerintah Daerah. Unsur masyarakat mencakup tokoh masyarakat, ulama, cendekiawan dan sebagainya.

### 2.1.2. Bank Syariah

Secara umum bank syariah adalah lembaga intermediasi keuangan yang operasionalnya didasarkan atas prinsip syariah. Bank syariah dalam dunia internasional sendiri lebih dikenal dengan nama *Islamic Bank* atau Bank Islam. Pada negara Indonesia secara yuridis penyebutan bank Islam menggunakan istilah resmi "Bank Syariah". Menurut Sudarsono (2007:27), pada umumnya yang dimaksud bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.

Pada dasarnya, tujuan utama didirikannya bank syariah adalah untuk menghindari *riba* dan mengamalkan prinsip-prinsip syariah dalam perbankan. Sebab, dalam Islam, hukum *riba* adalah haram, sebagaimana ditegaskan dalam QS Al-Baqarah: 278 di bawah ini:

*"Hai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman". (QS. 2 Al Baqarah: 278)* (Kementrian Agama RI, 2014:47)

Berdasarkan tafsir Ibnu Katsir (1999), melalui ayat tersebut, Allah memerintahkan hambanya untuk beriman dan bertakwa melalui meninggalkan sesuatu yang dapat menjauhkan hambanya dari keridhaan-Nya. Kata "tinggalkan sisa riba" memiliki makna tinggalkan hartamu yang merupakan kelebihan dari pokok yang harus dibayarkan oleh orang lain. Bank Umum Syariah (BUS) yang dalam kegiatannya memberikan jasa lalu lintas pembayaran, sedangkan BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran seperti layanan giro (Rivai, 2010:32).

#### 2.1.2.1. Tujuan, Fungsi, dan Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Secara umum tujuan perbankan syariah adalah untuk menggalakkan, memelihara, serta mengembangkan jasa dan produk perbankan yang sesuai dengan syariat Islam. Sedangkan tujuan utama pendirian BPRS adalah untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam terutama kelompok masyarakat ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.

Menurut Antonio (2001:226)<sup>9</sup> bahwa tujuan pengembangan Bank Syariah adalah:

1. Kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga.
2. Peluang pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan prinsip kemitraan.

3. Kebutuhan akan produk dan jasa perbankan unggulan yang bisa membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif dan pembiayaan yang ditujukan pada usaha-usaha yang memperhatikan unsur moral (halal).

Berdasarkan makna dan tujuan bank syariah maka dirumuskan fungsi dan peran bank syariah yang diantaranya termaktub dalam pembukaan standar akuntansi syariah yang dikeluarkan oleh AAOIFI (Sudarsono, 2007:39-40). Fungsi dan peran tersebut adalah:

1. Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
2. Investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
3. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya institusi perbankan sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
4. Pelaksana kegiatan sosial, sebagai suatu ciri yang melekat pada entitas keuangan Islam, bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lainnya.

### 2.1.3. Konsep Dasar Sinergi

Kata Sinergi berasal dari bahasa Yunani yaitu *Synergos* yang berarti bekerja bersama atau *working together*. Dalam Kamus American Webster's Dictionary, istilah *Synergy* didefinisikan sebagai "*cooperative interaction among group especially among the acquired subsidiary or merged parts of a corporation that creates an enhanced combined effect*" yang mengandung arti hanya dengan interaksi yang kooperatif maka hasil maksimal dapat dicapai. Menurut Doctoroff (1977: 76), persyaratan utama bagi suatu sistem sinergi yang ideal adalah kepercayaan, komunikasi yang efektif, umpan balik yang cepat, dan kreativitas. Menurut Iversen (1997:38), landasan teori mengacu pada konsep "*competitive advantage, creating and sustaining performance*", dalam pelaksanaannya terdapat prinsip dasar yang dijadikan acuan, yakni: Koordinasi, Integrasi, dan Sinkronisasi (Mukhtaromi, no date).

Sinergi didefinisikan sebagai proses pengintegrasian tujuan dan kegiatan perusahaan atau pemerintahan pada satuan yang terpisah dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Sesuai dengan yang ditulis oleh Iversen (1997:58) dalam *Concept of Synergy toward a Clarification*, pedoman kesinergian antara lain:

1. Sinergi harus terpusat
2. Sinergi harus terpadu
3. Sinergi harus berkesinambungan
4. Sinergi menggunakan pendekatan multi instansional.

#### **2.1.4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Pinastika (2011) dalam Nufus (2013:23) menjelaskan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai beragam definisi sebagai berikut:

1. Menurut Keputusan Presiden RI no.99 tahun 1998

Pengertian Usaha Kecil Menengah adalah Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat

2. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994

Pengertian Usaha Kecil Menengah adalah perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset atau aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari: Bidang usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi), Perorangan (Industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa). Arsyad (2008:10) mengatakan bahwa UMKM di Indonesia dianggap memiliki peran yang cukup penting karena merupakan sarana untuk mempromosikan usaha pribumi dan karenanya merupakan sarana untuk mendistribusikan kembali aset kepada etnis yang ada.<sup>12</sup> Tambunan (2009:2-4) menjelaskan perbedaan antara UMKM dengan Usaha Besar, yaitu :

1. Jumlah perusahaan sangat banyak (jauh melebihi jumlah UB), terutama dari kategori usaha mikro (UMI) dan usaha kecil (UK).
2. UMKM sangat padat karya.
3. Umumnya UMKM berlokasi di perdesaan, dan sangat efektif untuk mendukung pembangunan dan pertumbuhan produksi.
4. UMKM memakai teknologi yang lebih sesuai dengan kondisi lokal daripada usaha besar yang umumnya memakai teknologi canggih.
5. Sejak tahun 1997/1998 UMKM tumbuh pesat.
6. Walaupun nasabah UMKM umumnya berpenghasilan rendah namun mereka dapat



menabung dan mau mengambil resiko dengan melakukan investasi.

7. UMKM pada umumnya membiayai operasi bisnis mereka dengan tabungan pribadi, piutang kepada kerabat, dan lembaga keuangan informal.

Kuncoro (2007) dalam Nufus (2013:27) mengemukakan empat karakteristik yang dimiliki oleh kebanyakan UMKM di Indonesia, antara lain :

1. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan industri kecil dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan yang memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya atau bersifat tradisional.
2. Rendahnya akses terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang, perantara, bahkan rentenir.
3. Sebagian besar usaha ini belum memiliki status badan hukum.
4. Hampir sepertiga UMKM bergerak pada kelompok usahamakanan, minuman, tembakau, barang galian bukan logam, tekstil, dan industrikayu, bambu, rotan, rumput, dan sejenisnya termasuk perabot rumah tangga.

#### **2.1.4.1. Manfaat dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

UMKM sangat berpengaruh terhadap pengembangan ekonomi, baik ditingkat lokal maupun nasional. Relevansi pengembangan UKM dalam pembangunan ekonomi tersebut makin relevan dengan tujuan untuk mengatasi kemiskinan, ketimpangan dan pengangguran. Menurut Suparyanto (2012:32) dalam Nufus (2013:28) menjelaskan bahwa UMKM juga berperan terhadap kesempatan kerja. Hal ini dapat dilihat lebih dari 32 juta orang Indonesia yang bekerja pada sektor usaha kecil. pada saat kesempatan kerja yang dirasakan semakin terbatas dibuktikan dengan tingginya angka pengangguran, usaha kecil justru mampu berperan dalam menekan angka pengangguran dan meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Suparyanto (2012:38) juga mengemukakan mengenai beberapa kelemahan UMKM, yaitu :

1. Pengusaha kecil cenderung tidak melakukan pencatatan padahal pencatatan merupakan hal yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas sehari-hari, seperti digunakan menjadi alat perencanaan untuk penentu kebijakan dimasa yang akan datang, mengukur kinerja usaha yang dilakukan pada periode tertentu sehingga dapat mengetahui apabila sedang mengalami kesulitan keuangan, kelengkapan dalam memberikan laporan tertulis pada pihak terkait, seperti persyaratan dalam mengajukan kredit. Berkaitan dengan pemberian bantuan modal finansial, untuk mempermudah melihat tingkat pengembalian

pinjaman, maka pembukuan juga menjadi penting untuk dilakukan.

2. Pengusaha kecil cenderung memasarkan produk hanya ke satu pasar. Hal ini sangat membahayakan karena apabila pasar tidak lagi menerima produk tersebut, dengandalih sudah menerima produk dari pengusaha yang lain, maka pengusaha kecilakan mengalami kcsulitan untuk memasarkan produknya ke pasar yang lain.
3. Ketiga, kapasitas kewirausahaan pengusaha kecil cenderung masih sangatsederhana, hal ini tentunya akan mempengaruhi produk yang dihasilkan.

### **2.1.5. Pemberdayaan**

#### **2.1.5.1. Pengertian Pemberdayaan**

Adi (2008:77) menjelaskan bahwa pemberdayaan merupakan suatu usaha untuk meningkatkan daya kepada masyarakat untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam memecahkan permasalahan dan memenuhi kebutuhan merkasendiri. Dengan demikian, pemberdayaan ini dapat dikatakan sebagai unsurpenting dalam mewujudkan suatu kondisi kesejahteraan sosial.

Oakley dan Marsden (1984) dalam Hikmat (2004:43) mengemukakan proses pemberdayaan mengandung dua kecenderungan. Pertama, proses pemberdayaan yang menekankan pada prosce memberikan atau mengalihkanebagian kekuasaan, kekuatan, atau kemamuan kepada masyarakat agar individuyang bersangkutan menjadi lebih berdaya (*survival of the fittes*). Proses ini dapatdilengkapi dengan upaya membangun asset material guna mendukungpembangunan kemandirian mereka melalui organisasi. Selanjutnya, masih dalam. Kedua atau kecenderungansekunder, menckankan pada proses menstimulasi, mendorong atau memotivasiagar individu mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apayang menjadi pilihan hidupnya mclalui proses dialog. Sesungguhnya dianatarakedua proses tersebut saling terkait. Agar kecenderungan primer dapat terwujud,seringkali harus melalui kecenderungan sekunder terlebih dahulu.

#### **2.1.5.2 Bentuk Pemberdayaan**

Adi (2012:208) menjelaskan bahwa terdapat berbagai macam bentuk pemberdayaan dalam masyarakat, yaitu pemberdayaan politik, pemberdayaan sosial budaya, pemberdayaan lingkungan,pemberdayaan ekonomi, pemberdayaan kesehatan, pemberdayaan hukum, danpemberdayaan spiritual. Adi menambahkan penjelasan bahwa berbagai macam bentukpemberdayaan dapat dipadukan dan saling melengkapi guna menciptakankesejahteraan masyarakat, salah satu bentuk pemberdayaan ekonomi masyarakat

yaitu dapat dilakukan dengan mengembangkan industri lokal.

Pemberdayaan UMKM, dapat digolongkan sebagai suatu bentuk pemberdayaan ekonomi masyarakat. Akan tetapi, dalam pemberdayaan ekonomi ini bukan berarti hanya melulu pada pembahasan mengenai pembiayaan saja. Dalam pemberdayaan ekonomi, juga dibahas mengenai pentingnya peningkatan kapasitas pelaku UMKM, yang di dalamnya mencakup upaya meningkatkan keterampilan pelaku UMKM, meningkatkan motivasi pelaku UMKM untuk mau bergerak maju juga merupakan hal yang penting.

### 2.1.5.3. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pemberdayaan UMKM dapat dilakukan dengan berbagai cara, hal ini disesuaikan dengan permasalahan pokok yang dihadapi. Kadin Indonesia (2009) mengatakan bahwa untuk pemberdayaan usaha mikro strategi yang dapat dilakukan adalah lebih kepada pemberian akses kredit mikro, sedangkan untuk pemberdayaan usaha kecil dan menengah lebih kepada peningkatan kapasitas. Berdasarkan pemaparan tersebut, strategi pemberian kredit dan peningkatan kapasitas dapat dijelaskan seperti berikut :

#### 1. Strategi Pemberian Kredit

Dalam mengembangkan suatu usaha, uang memang bukanlah yang utama. Dalam beberapa dekade terakhir pinjaman atau hutang menjadi satu hal yang paling sering dibicarakan kalangan umum. Hutang atau pinjaman dapat menjadi salah satu alternatif yang menjanjikan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha. Dipta (2009:13) bahwa Aspek Pendanaan merupakan bagian penting dari pemberdayaan UMKM, mengingat sebagian besar dari pelaku UMKM adalah usaha mikro dan kecil yang memiliki keterbatasan dalam kolateral sebagai salah satu persyaratan penting guna mendapatkan akses pada kredit perbankan. Dukungan pemerintah dan pemerintah daerah serta penyediaan sumber pembiayaan dari BUMN/BUMD untuk pengembangan usaha mikro dan kecil juga perlu mendapat perhatian.

Berkaitan dengan penyediaan dukungan pembiayaan dari BUMN, BUMN dapat memberikan dana untuk UMKM melalui Program Kemitraan (Program Kemitraan). Strategi mempercepat pemberdayaan UMKM dapat dilakukan dengan pola kemitraan. Kemitraan adalah kerjasama dalam keterkaitan kemitraan usaha baik langsung maupun tidak langsung atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat dan menguntungkan. Menurut Hafsa (2000:43) kemitraan berarti suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan.

Wibisono (2006:103-104) mengungkapkan prinsip-prinsip penting dalam kemitraan, yaitu:

- a. kesetaraan atau keseimbangan (*equity*), yakni pendekatan yang digunakan bukanlah *topdown* atau *bottom-up*, bukan pula atas dasar kekuasaan semata, namun hubungan yang saling menghormati, saling menghargai dan saling percaya.
- b. Transpartasi untuk menghindari rasa saling curiga antar mitra kerja.
- c. Saling menguntungkan, yakni suatu kemitraan harus membawa manfaat bagi semua pihak yang terlibat.

## 2. Strategi Peningkatan Kapasitas

Peningkatan kapasitas pelaku UMKM dapat dilakukan dengan pemberian pelatihan, seminar, workshop dan upaya-upaya yang dapat membangun motivasi pelaku UMKM agar lebih berkembang. Dipta (2009:15) mengemukakan bahwa secara umum UMKM biasanya selalu sanggup memproduksi berbagai produk namun kualitas, desain, dan harga seringkali tidak cocok dengan selera dan kemampuan konsumen. Mengatasi hal itu diperlukan pelatihan keterampilan untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam memproduksi produk yang berkualitas sesuai dengan kebutuhan konsumen. Contoh, pelatihan pembuatan merek sendiri, ini penting untuk menumbuhkan *brand image* bagi produknya.

Berkaitan dengan peningkatan kapasitas pelaku UMKM, hal senada juga diungkapkan oleh Sijabat (2012:38) yang menjelaskan bahwa untuk memberdayakan UMKM, peningkatan kapasitas pelaku UMKM dapat dilakukan pola pemberdayaan seperti pelatihan untuk pelaku UMKM, pelatihan untuk staf pemberdaya UMKM, temu usaha, fasilitasi UMKM dengan lembaga keuangan, pendampingan, serta desain E-market untuk UMKM.<sup>20</sup> Pranarka dan Prijono (1996:184-186) juga menjelaskan mengenai pentingnya pendidikan dan pelatihan bagi pekerja yaitu bahwa langkah terpenting dalam usaha memberdayakan pekerja, dalam penelitian ini dapat dikaitkan dengan pelaku UMKM, adalah menumbuhkan keinginan dan motivasi dalam diri pekerja untuk mengubah keadaan ke arah yang lebih baik, sedangkan untuk mewujudkan hal tersebut yaitu dapat dilakukan dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pekerja melalui pelatihan keterampilan.



#### 2.1.2.4. Tahapan Strategi Pemberdayaan

Adi (2012:179-189) menjelaskan bahwa tahapan pemberdayaan yang dilakukan oleh Organisasi Pelayanan Masyarakat (*Human Service Organizations*) adalah berbeda antara yang satu dengan yang lain, namun secara umum pada dasarnya tahapan-tahapan tersebut mencakup beberapa hal sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan Petugas dan Lapangan. Persiapan petugas merupakan tahap untuk menyamakan persepsi antara petugas yang satu dengan yang lain, terutama apabila masing-masing petugas berasal dari latar belakang pendidikan yang berbeda. Sedangkan tahap persiapan lapangan adalah studi kelayakan terhadap daerah yang akan dijadikan sasaran.
2. Tahap Assesment, yaitu tahap pengidentifikasian kebutuhan yang dilakukan oleh masyarakat dan difasilitasi oleh pelaku perubahan.
3. Tahap Perencanaan Alternatif Program. Tahap ini merupakan tahap dimana pelaku perubahan mengajak masyarakat untuk berpikir tentang alternatif program apa yang memungkinkan untuk dilakukan.
4. Tahap Perumusan Rencana Ahli. Yaitu, tahap perumusan dan penentuan program dan kegiatan yang akan dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang ada.
5. Tahap Implementasi. Merupakan tahap pelaksanaan program dan kegiatan yang telah direncanakan.
6. Tahap Evaluasi Proses dan Hasil Perubahan. Evaluasi proses merupakan tahap pengawasan dari masyarakat dan pelaku perubahan terhadap program yang dilakukan. Sedangkan Evaluasi Hasil Perubahan merupakan evaluasi terhadap hasil atau output yang telah dicapai.
7. Tahap Terminasi, merupakan tahap terselesainya hubungan secara formal dengan komunitas sasaran.

Karsidi (2005:11) dalam Nufus (2013:) menjelaskan untuk mengatasi kurangnya integrasi dalam praktik pemberdayaan UMKM, perlu dilakukan langkah-langkah tahapan pemberdayaan UMKM untuk menggugah partisipasi masyarakat, antara lain :

##### 1. Identifikasi Potensi

Identifikasi potensi dimaksudkan untuk mengetahui karakteristik Sumber Daya Manusia (SDM) UMKM dan lingkungan internalnya baik lingkungan sosial, ekonomi dan Sumber Daya Alam (SDA) khususnya yang terkait dengan usahanya, maupun lingkungan eksternal UMKM. Langkah ini diharapkan setiap gerak kemajuan dapat bertumpu dan

memanfaatkankemampuan dan potensi wilayah masing-masing. Identifikasi ini melibatkan stakeholder UKM dan tokoh masyarakat maupun instansi terkait.

## 2. Analisis Kebutuhan

Tahapan analisis ini dilakukan oleh perwakilan UMKM yang dapat difasilitasi oleh Perguruan Tinggi/LSM/Swasta, maupun instansi terkait tentang berbagai kebutuhan dan kecenderungan produk dan pasar. Dengan pola analisis kebutuhan semacam ini diharapkan mampu mendorong terwujudnya manifestasi kebutuhan UKM selaku individu pengusaha dan sebagai anggota kelompok. Dengan demikian antara individu pelaku UKM dan kelompok dapat diharapkan saling beriringan dan saling mendukung dalam mencapai tujuan kemajuan bersama.

## 3. Rencana Kerja Bersama.

Setelah kebutuhan dapat ditentukan maka kemudian disusun sebuah rencana program kerja bersama untuk mencapai kondisi yang diinginkan berdasarkan skala prioritas yang ditetapkan bersama. Tahap ini baik Perguruan Tinggi/LSM/Swasta, maupun instansi terkait berfungsi sebagai fasilitator.

## 4. Pelaksanaan Program Kerja Bersama

Jika program kerja telah disepakati maka langkah berikutnya adalah pelaksanaan program kerja. Dalam tahap ini fungsi instansi pemerintah terkait selaku fasilitator, sedangkan Perguruan Tinggi/LSM/Swasta dapat bertindak selaku pemberi jasa konsultasi. Sebagai konsultan, idealnya Perguruan Tinggi harus mendapatkan jasa dari layanan yang diberikan kepada UKM.

## 5. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring adalah pemantauan secara terus menerus proses perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Monitoring dapat dilakukan dengan cara mengikuti langsung kegiatan atau membaca hasil laporan dari pelaksanaan kegiatan, sedangkan evaluasi adalah mengukur berhasil tidaknya program yang dilaksanakan, apa sebabnya berhasil dan apa sebabnya gagal.

## BAB 3 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

### 3.1. Tujuan Penelitian

Seperti telah dijelaskan pada bab sebelumnya, bahwa tujuan penelitian ini sesuai dengan permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini. Penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

- a. Memperoleh apa sajakah hambatan-hambatan yang terjadi dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?
- b. Memperoleh apa sajakah kebijakan untuk menyelesaikan hambatan-hambatan yang terjadi dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?
- c. Memperoleh bagaimana model sinergi antara lembaga-lembaga terkait dalam program PUSYAR untuk pemberdayaan UMKM?

### 3.2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan karena dapat memberikan beberapa manfaat. Manfaat pertama adalah manfaat Akademis. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan keilmuan bagi perkembangan dan pendalaman Ilmu Ekonomi dan Bisnis, khususnya Ilmu Ekonomi Islam, untuk selanjutnya dapat dikembangkan sebagai ilmu pengetahuan ekonomi yang berkaitan dengan sinergi Badan Amil Zakat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam pemberdayaan UMKM. Mengacu pada keberhasilan penelitian sebelumnya, dengan menggunakan subjek penelitian provinsi Jawa Timur, yang dapat merepresentasikan keadaan nasional, diharapkan dapat mendapatkan model yang lebih optimal serta gambaran jangkauan pemberdayaan dari program ini.

Manfaat kedua adalah manfaat praktis. Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi para praktisi zakat baik nasional maupun internasional dalam mengoptimalkan dalam penghimpunan maupun penyaluran dana zakat, infak dan sedekah, khususnya dalam memberdayakan UMKM.



## BAB 4 METODE PENELITIAN

### 4.1. Sumber dan Jenis Data

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang didapat dari wawancara (*indepth interview*) dengan para pakar dan praktisi yang memiliki pemahaman lebih tentang permasalahan yang diteliti dan studi literatur untuk menyusun kerangka model ANP dari model sinergi BAZ Provinsi Jawa Timur dan BPRS dalam pemberdayaan UMKM. Kerangka ANP yang disusun baru dapat diselesaikan setelah tersedia data dari hasil wawancara dan pengisian kuisioner dengan para responden. Dalam metode ANP tidak ada ketentuan jumlah responden yang akan diwawancarai. Oleh karena itu, dalam penelitian ini responden yang akan diwawancarai terdiri dari 12 orang, yaitu 3 orang regulator, 3 orang praktisi UMKM, dan 3 Ahli *pemberdayaan* UMKM, 3 orang praktisi supporting pemberdayaan UMKM. Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, digunakan (kuisioner/wawancara langsung) kepada para responden. Data yang siap olah dalam ANP adalah variabel-variabel penilaian responden terhadap masalah yang menjadi objek penelitian dalam skala *numeric*.

### 4.2. Metodologi

Penelitian ini merupakan penelitian analisis kualitatif yang mana bertujuan untuk menangkap suatu pandangan yang diwakili para pakar model sinergi BAZ Provinsi Jawa Timur dan BPRS dalam pemberdayaan UMKM. Alat analisis yang digunakan adalah metode *Analytic Network Process* (ANP) dan diolah menggunakan *software* "Super Decision" serta Ms. Excel.

#### 4.2.1. Gambaran Umum Metode ANP

Menurut Saaty (2006), *Analytic Network Process* (ANP) merupakan teori matematis yang mampu menganalisa pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan bentuk permasalahan. Metode ini digunakan dalam bentuk penyelesaian dengan pertimbangan atas penyesuaian kompleksitas masalah secara penguraian sintesis disertai adanya skala prioritas yang menghasilkan pengaruh prioritas terbesar. ANP juga mampu menjelaskan model faktor-faktor *dependence* serta *feedbacknya* secara sistematis. Pengambilan keputusan dalam aplikasi ANP yaitu dengan melakukan pertimbangan dan validasi atas pengalaman empirikal.



ANP menggunakan jaringan *feedback* yaitu, alternatif-alternatif dapat bergantung pada kriteria seperti pada hierarki tetapi dapat juga bergantung pada sesama alternatif. Lebih jauh lagi, kriteria-kriteria itu sendiri dapat tergantung pada alternatif-alternatif dan pada sesama kriteria. Sementara itu, *feedback* meningkatkan prioritas yang diturunkan dari *judgements* dan membuat prediksi menjadi lebih akurat. Oleh karena itu, hasil dari ANP diperkirakan akan lebih stabil dari jaringan *feedback*.

#### 4.2.2. Landasan dan Prinsip dasar ANP

Menurut Saaty (2006), ANP memiliki empat aksioma yang menjadi landasan teori, antara lain resiprokal, homogenitas, prioritas, dependence condition. Selain itu Terdapat 3 (tiga) prinsip dasar ANP yaitu dekomposisi, penilaian komparasi (*comparative judgement*), dan komposisi hierarki atau sintesis dari prioritas (Ascarya, 2005):

1. Prinsip dekomposisi: yaitu diterapkan untuk menstrukturkan masalah yang kompleks menjadi kerangka hierarki atau kerangka ANP yang terdiri dari jaringan-jaringan kluster.
2. Prinsip penilaian komparasi: yaitu diterapkan untuk membangun perbandingan pasangan (*pairwise comparison*) dari semua kombinasi elemen-elemen dalam kluster dilihat dari kluster lainnya. Perbandingan pasangan ini digunakan untuk mendapatkan prioritas lokal dari elemen-elemen dalam suatu kluster dilihat dari kluster induknya.
3. Prinsip komposisi hierarki atau sintesis: yaitu diterapkan untuk mengalukan prioritas lokal dari elemen-elemen dalam kluster dengan prioritas '*global*' dari elemen induk, yang akan menghasilkan prioritas global seluruh hierarki dan menjumlahkannya untuk menghasilkan prioritas global untuk elemen level terendah (biasanya merupakan alternatif).

#### 4.3. Tahapan Penelitian

Penelitian ini terdiri dari tiga tahapan sebagaimana prinsip-prinsip yang terdapat pada ANP yaitu, dekomposisi, dimana merupakan pengembangan jaringan masalah, penilaian komparasi atas elemen-elemen dengan estimasi pembobotan pada hubungan dependen dan *feedback* yang terdapat pada jaringan ANP, dan sintesis terdiri dari konstruksi dan kalkulasi dari hasil prioritas global. Tahapan pada metode ANP menurut Ascarya (2012) antara lain konstruksi model dan kualifikasi model.

#### 4.4. Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian dengan menggunakan metode ANP, ada dua tahap pengumpulan data. Pada tahap awal ini adalah, pengumpulan data dan informasi dengan melakukan studi literature atau kajian pustaka dari berbagai sumber baik media cetak maupun

media online. Pengumpulan data ini untuk memperoleh informasi mengenai masalah dan sumber data awal dalam menyusun model kerangka ANP.

Tahap selanjutnya setelah kerangka ANP disusun yaitu merancang kuisisioner sesuai dengan kerangka ANP yang telah dibuat. Kuisisioner tersebut nantinya disebarkan kepada para pakar dan praktisi yang benar-benar menguasai masalah tersebut. Penyebaran kuisisioner ini diperlukan untuk melakukan pengukuran dengan menggunakan skala rasio. Dalam pengumpulan data ini ada dua acara yang dapat dilakukan yaitu, dengan cara FGD (*focus group discussion*) dan *indepth interview* atau menggunakan kajian pustaka. Dalam penelitian ini, cara yang kedua lebih memungkinkan untuk dilakukan.

#### 4.5. Pengolahan Data

Data dan informasi mengenai pendapat yang diwakili oleh para akademisi dan praktisi disusun dalam bentuk model kerangka. Jika hasil kuisisioner tentang pendapat telah terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah pengolahan data yang diperoleh, dengan menggunakan *Microsoft Excel* dan *software "Super Decision"*. Kuisisioner diolah menjadi bentuk perbandingan (*pairwise comparison*), baik antar elemen dalam kluster maupun antar kluster, untuk mengetahui mana yang lebih besar pengaruhnya dilihat dari satu sisi.

Untuk memberikan kemudahan bagi penulis dalam memperoleh data kuisisioner dengan jumlah ribuan pertanyaan, serta guna menjaga tingkat konsistensi, penulis mengikuti model kuisisioner perbandingan yang telah dimodifikasi oleh Ascarya dalam bentuk table dan memodifikasi ulang menjadi bentuk matriks, sehingga memudahkan para responden dalam memahami permasalahan.

Pertanyaan dalam bentuk matriks ini digunakan sebagai alat wawancara kedua. Sementara itu, untuk menjawab pertanyaan responden dilengkapi dengan deskripsi skala/*rating* yang akan digunakan dan jaringan ANP dari masalah yang diangkat.

Dengan dibuatnya kuisisioner perbandingan yang lebih sederhana ini secara signifikan dapat membantu penulis dalam mengurangi waktu wawancara ke responden dan akan selalu menghasilkan hasil yang konsisten. Sementara itu, responden dimohon untuk melakukan *pairwise comparison* pada kuisisioner yang telah disiapkan dengan memilih skala penilaian numeric.

Hasil jaringan ANP dari beberapa responden akan disatukan. Data kemudian diproses melalui *Microsoft Excell* dan untuk memperoleh hasil kuantifikasi, langkah selanjutnya

adalah menghitung *Rater Agreement* dan *Geometric Mean*. Kedua, menghitung *Rate Agreement* adalah ukuran yang menunjukkan tingkat kesesuaian para responden terhadap suatu masalah dalam satu kluster. Alat yang digunakan untuk mengukur *Rate Agreement* adalah *Kendall's Coefficient of Concordance*. Jika diperoleh nilai kesesuaian maka terjadi kesepakatan sempurna antar responden. Jika tidak maka terjadi ketidaksepakatan antar responden.

## BAB 5 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

### 5.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

#### 5.1.1. PUSYAR (Pembiayaan Usaha Syariah)

Pusyar adalah sebuah produk kerjasama antara PT BPR Syariah Mojokerto dengan BAZ Kota Mojokerto dalam rangka memberikan pembiayaan murabahah (jual beli) yang diperuntukan bagi masyarakat UMKM. Murabahah adalah pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. PUSYAR ini mempunyai tujuan untuk pemberdayaan ekonomi UMKM khususnya UMKM di Kota Mojokerto. PUSYAR memiliki landasan yaitu Nota kesepahaman antara BPR Syariah Kota Mojokerto dengan BAZNAS Kota Mojokerto, DISPERINDAG dan MES. Perjanjian kerjasama antara PT. BPR Syariah Kota Mojokerto dengan BAZNAS Kota Mojokerto. Bank akan memberikan pembiayaan atau pinjaman dana kepada pengusaha kecil dan mikro (UMKM) sebesar harga barang, dan nasabah wajib membayar kembali kepada bank sebesar harga barang dan keuntungannya (margin) secara angsuran. Namun keuntungannya margin dan biaya administrasi dan asuransi dibebankan kepada BAZ (ditanggung oleh BAZ Pemerintah Kota Mojokerto).

#### 5.1.2. Kriteria dan Persyaratan PUSYAR

Untuk dapat mengakses program PUSYAR di Kota Mojokerto UMKM setidaknya harus memiliki kriteria yang telah ditetapkan sebagai berikut :

1. Nasabah adalah warga Kota Mojokerto
2. Memiliki aset usaha kurang dari Rp. 500 Juta
3. Telah memperoleh rekomendasi tertulis dari DISKOPERINDAG dan BAZ Kota Mojokerto (diproses oleh BAZ Mojokerto)
4. Tidak mempunyai tunggakan pinjaman di DISKOPERINDAG (black list) atau bank lain.
5. Bersedia membuka rekening tabungan di BPR Syariah Kota Mojokerto sebagai aktifis usaha.

Dan UMKM pun juga harus mematuhi persyaratan yang juga ditetapkan sebagai berikut :

1. Fotocopy KTP suami dan istri
2. Fotocopy Kartu Keluarga dan Surat Nikah

3. Materai
4. Jaminan asli
5. Surat keterangan Domisili
6. Surat keterangan Usaha

## **5.2. Karakteristik Informan**

### **5.2.1. Informan 1**

Nama : Shochrul  
Jabatan : Akademisi pemberdayaan UMKM  
Alamat : Universitas Airlangga  
No. Telp : 082227423452

### **5.2.2. Informan 2**

Nama : Eko Muji W  
Jabatan : Dinas Koperasi Kabupaten  
Alamat : Mojokerto  
No. Telp : 081541248217

### **5.2.3. Informan 3**

Nama : Syamsudin Tarigan  
Jabatan : Dinas Koperasi Kabupaten  
Alamat : Mojokerto  
No. Telp : 081233823678

### **5.2.4. Informan 4**

Nama : Suprihatiningsih  
Jabatan : Dinas Koperasi Kabupaten  
Alamat : Mojokerto  
No. Telp : 0895602917740

### **5.2.5. Informan 5**

Nama : Rinto Aribowo  
Jabatan : MES  
Alamat : Mojokerto  
No. Telp : 081249872277



**5.2.6. Informan 6**

**Nama** : Hendy Purwanto  
**Jabatan** : MES  
**Alamat** : Mojokerto  
**No. Telp** : 081252092111

**5.2.7. Informan 7**

**Nama** : Naning  
**Jabatan** : BMT  
**Alamat** : Mojokerto  
**No. Telp** : 085646066760

**5.2.8. Informan 8**

**Nama** : Anie Srie W  
**Jabatan** : Disperindag  
**Alamat** : Mojokerto  
**No. Telp** : 082234362442

**5.2.9. Informan 9**

**Nama** : Marbuati  
**Jabatan** : Disperindag  
**Alamat** : Mojokerto  
**No. Telp** : 081331594877

**5.2.10. Informan 10**

**Nama** : Arif Zakaria  
**Jabatan** : BPRS  
**Alamat** : Mojokerto  
**No. Telp** : 081234580503

**5.2.11. Informan 11**

**Nama** : Siswo Utoro  
**Jabatan** : BPRS  
**Alamat** : Mojokerto  
**No. Telp** : 081331191794

### 5.3. Dekomposisi Masalah

Pada tahap ini dilakukan identifikasi masalah dengan cara menganalisa dan menstruktur kompleksitas masalah kedalam jaringan ANP. *Indepth interview, Forum Group Discussion* dan kajian pustaka yang dilakukan merupakan salah satu tahapan dari metode ANP. Berdasarkan hasil *indepth interview, Forum Group Discussion* dengan para akademisi, praktisi, supporting dan regulator, hambatan program PUSYAR dalam pemberdayaan UMKM di Mojokerto terbagi menjadi lima *cluster*. *Cluster-cluster* secara keseluruhan dikelompokkan menjadi *cluster* hambatan dan kebijakan. Untuk lebih detailnya penjelasan mengenai aspek serta *cluster* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. **Hambatan** : *Cluster* ini berisi mengenai segala aspek hambatan yang terdapat dari sisi pemberdayaan UMKM di Mojokerto saat ini. Pada *cluster* ini terbagi menjadi lima kriteria, yaitu *spiritual assistant, managerial assistant, technical assistant, financial assistant*, dan eksternalitas.
  - a. ***Spiritual Assistant*** : peran Masyarakat Ekonomi Syariah dalam Program Pembiayaan Usaha Syariah (Pusyar) untuk memberikan pembinaan kepada pelaku UMKM di Kota Mojokerto secara syariah (Pratiwi, 2017; ).
    - 1) Biaya Pembinaan Syariah : kebutuhan dana untuk membiayai pertemuan pembinaan syariah bagi UMKM (Pratiwi, 2017; ).
    - 2) Reputasi Lembaga : masih rendahnya reputasi MES di mata UMKM, masih sedikitnya UMKM yang mengetahui program pembinaan MES.
    - 3) *Agency Problem* : ketidakberhasilan MES dalam mencapai hasil yang diharapkan, dikarenakan MES kurang menjalankan perannya untuk mendampingi UMKM sebagai bentuk tanggung jawabnya atas program Pusyar.
    - 4) Pelaksana Kurang Responsif : kurangnya respon MES yang bertugas melakukan pembinaan terhadap UMKM (Pratiwi, 2017; ).
    - 5) SDM Pembinaan Syariah : kurangnya SDM MES untuk melakukan pembinaan syariah kepada UMKM.
  - b. ***Managerial Assistant*** : Peran Dinas Koperasi UMKM dan Ketenagakerjaan (Diskominaker) dalam Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) untuk memberikan rekomendasi untuk calon penerima PUSYAR dan pembinaan managerial kepada pelaku UMKM di Kota Mojokerto (Pratiwi, 2017; ).
    - 1) Dana Pendampingan Minim : kurangnya dana untuk pendampingan UMKM yang dilakukan oleh DISKOUMINAKER.

- 2) Kuantitas dan Kualitas SDM Pendamping : kurangnya kualitas (pencapaian mendalam tentang usaha UMKM dan prinsip-prinsip ekonomi Islam) dan kuantitas SDM pendamping dari DISKOU MINAKER dalam melakukan pendampingan (Wahyudi, 2016; Sudarno, 2011; Alyas, 2017; Medias, 2017).
  - 3) Materi Pendampingan Manajemen SDM : terbatasnya materi pendampingan *manage* (mengatur) SDM dalam pemberdayaan UMKM.
  - 4) Materi Pendampingan Manajemen Pemasaran : terbatasnya materi pendampingan tentang strategi pemasaran usaha dalam pemberdayaan UMKM.
  - 5) Materi Pendampingan Manajemen Operasi : terbatasnya materi pendampingan tentang *manage* (mengatur) operasional (kegiatan) usaha dalam pemberdayaan UMKM.
- c. **Technical Assistant** : Peran Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dalam Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) untuk memberikan bantuan teknis berupa biaya margin, administrasi dan asuransi kepada pelaku UMKM di Kota Mojokerto (Pratiwi, 2017; ).
- 1) Keterbatasan Sumber Dana Infaq : terbatasnya jenis sumber dana infaq yang didapatkan BAZ terutama dari pemotongan gaji PNS dikarenakan kurangnya sosialisasi BAZ kepada masyarakat untuk menyalurkan dana infaqnya melalui BAZ (Pratiwi, 2017; ).
  - 2) Biaya Operasional Lembaga : keterbatasan dana yang dimiliki BAZ sehingga pengoperasionalan program Pusyar kurang maksimal.
  - 3) Pembinaan UMKM *Unbankable* : masih belum tersentuhnya UMKM *unbankable* oleh Pusyar, dikarenakan belum adanya pembinaan UMKM *unbankable* oleh BAZ.
  - 4) Pemberian Rekomendasi Kurang Selektif : BAZ sebagai penyedia dana kurang selektif dalam memberikan rekomendasi UMKM yang membutuhkan dana ke BPRS.
  - 5) Kelayakan Penerima Pusyar : kurang selektifnya BAZ dalam memberikan bantuan pembiayaan kepada UMKM yang layak menerima pembiayaan melalui Pusyar.
- d. **Financial Assistant** : Peran PT. BPRS kota Mojokerto dalam Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) untuk mencairkan dana pinjaman yang diajukan oleh pelaku UKM dan IKM di Kota Mojokerto secara syariah (Pratiwi, 2017; ).

- 1) Penggunaan Akad Murabahah : hanya menggunakan akad murabahah pada semua jenis pembiayaan, meskipun pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan akad murabahah.
  - 2) Keterbatasan Sumber Dana Finansial (DPK) : keterbatasan dana pihak ketiga yang dimiliki oleh BPRS untuk disalurkan ke UMKM.
  - 3) Program *Requirement* Rumit : syarat pengajuan pembiayaan kepada UMKM yang rumit, sulit, berbelit-belit, sehingga menyulitkan UMKM untuk mendapatkan dana (Pratiwi, 2017; ).
  - 4) Proses Pengajuan Lama : lamanya waktu yang dibutuhkan UMKM untuk memperoleh dana PUSYAR dari BPRS (Pratiwi, 2017; ).
  - 5) SDM Banker Minim Pengetahuan Syariah : kurangnya pemahaman SDM BPRS tentang prinsip-prinsip dalam ekonomi syariah (Wahyudi, 2016; Sudarno, 2011; Alyas, 2017; Media, 2017).
- e. **Eksternalitas** : Hambatan yang terjadi pada pihak selain 4 pilar PUSYAR, atau hambatan yang terjadi pada UMKM, baik penerima program PUSYAR ataupun yang bukan penerima.
- 1) Mentalitas UMKM : masih rendahnya semangat UMKM dalam menghadapi persaingan usaha dan keinginannya untuk bisa lebih berkembang (Pratiwi, 2017; ).
  - 2) Kemudahan yang Ditawarkan Rentenir : persyaratan pembiayaan yang ditawarkan oleh rentenir cenderung lebih mudah daripada persyaratan pembiayaan BPRS yang lebih rumit.
  - 3) Iklim Usaha Kurang Kondusif : iklim usaha yang masih kurang kondusif bagi para UMKM, masih terjadinya persaingan kurang sehat antara pengusaha UMKM dengan para pengusaha besar di Mojokerto (Sudarno, 2011).
  - 4) Legalitas Usaha UMKM : kesulitan dalam pengajuan ijin usaha, dikarenakan persyaratan yang rumit, memerlukan biaya mahal, dan waktu lama (Wahyudi, 2016; Sudarno, 2011).
  - 5) *Asymmetric Information* : kurang menyeluruhnya informasi yang diterima oleh para UMKM terkait dengan program PUSYAR (Agustina, 2013).
2. **Kebijakan** : alternatif kebijakan yang dapat dilakukan dalam menyelesaikan berbagai hambatan yang dialami dalam pemberdayaan UMKM.
- a. **Financing Diversification** : menyediakan berbagai alternatif akad yang sesuai dengan jenis pembiayaan.

- b. **Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq** : pengoptimalan IT untuk meningkatkan penghimpunan dana infaq.
- c. **Peraturan Turunan dari PERDA untuk Masing-masing Pilar Pusyar** : membuat regulasi untuk MES, BPRS, BAZ, dan DISKOUMNAKER untuk mendukung pelaksanaan program Pusyar.
- d. **Pengajuan Proposal Kegiatan *Spiritual Assistant* Oleh Lembaga Terkait** : membuat rencana anggaran tahunan untuk pendampingan UMKM oleh MES dan diajukan Pemerintah Daerah dengan dikawal BAZ.
- e. **Diversifikasi Sektor UMKM Penerima** : memperbanyak jenis sektor UMKM penerima program Pusyar.
- f. **Himbauan Zakat Bisnis UMKM** : menghimbau kepada seluruh anggota Pusyar untuk meningkatkan kesadarannya tentang adanya zakat bisnis.

**5.4. Kerangka Analytic Network Process**

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dirumuskan kerangka Analytic Network Process sebagai berikut.



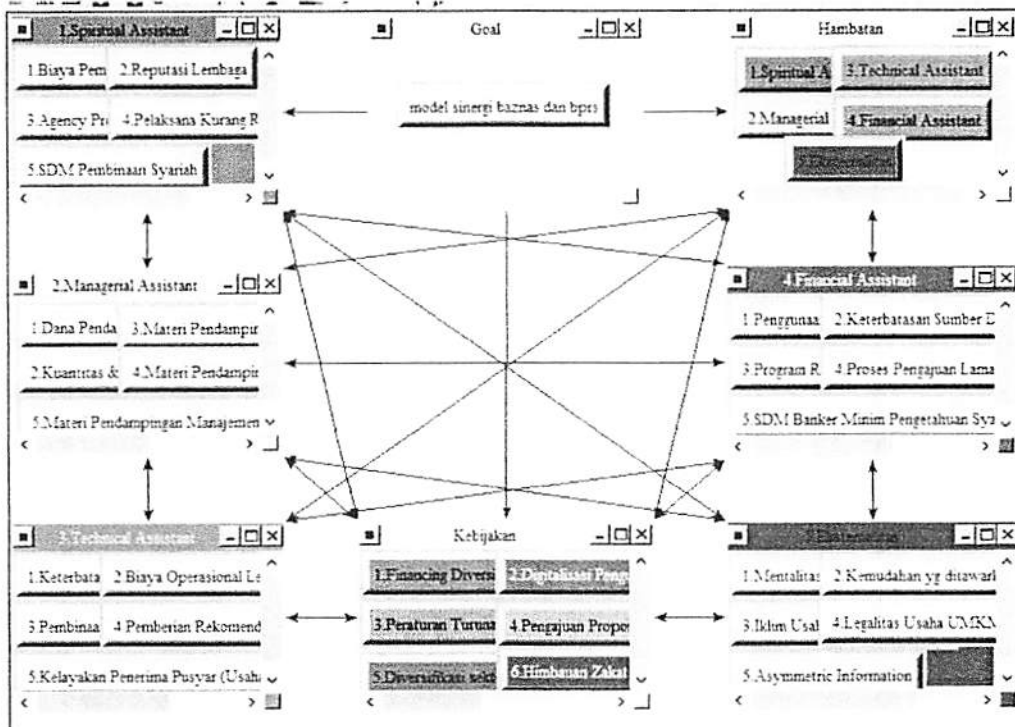
**Gambar 5.1. Kerangka ANP**

*Sumber: Data diolah penulis 2018*

Gambar kerangka konseptual ANP di atas adalah dekomposisi masalah dalam penelitian ini. Permasalahan dalam pemberdayaan UMKM di Mojokerto dapat dibagi menjadi lima *cluster*, yaitu *Spiritual Assistant*, *Managerial Assistant*, *Technical Assistant*, *Financial Assistant*, dan Eksternalitas. Dari per masing-masing *cluster* terapat lima kriteria,

dan pada *cluster* kebijakan terdapat enam kriteria. Permasalahan pada model ini menggunakan pendekatan jaringan ANP.

Bedasarkan pada identifikasi masalah dan kerangka konseptual di atas, maka jaringan ANP berdasarkan kerangka tersebut dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



**Gambar 5.2 Jaringan ANP**

Sumber: Data diolah penulis 2018

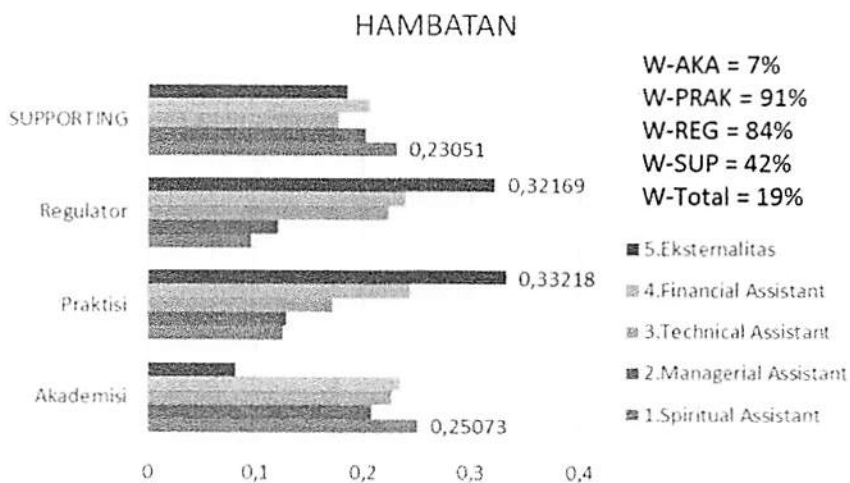
Data yang diolah kedalam jaringan ANP di atas akan menghasilkan dua supermatriks yang memberikan urutan prioritas aspek-aspek terpenting, yaitu hambatan (*spiritual assistant*, *managerial assistant*, *technical assistant*, *financial assistant*, dan eksternalitas), serta kebijakan yang tepat menurut pendapat responden. Selanjutnya hasil pengolahan data tersebut dikelompokkan menjadi kelompok akademisi, praktisi, regulator, dan supporting dibidang pemberdayaan UMKM untuk menghasilkan urutan prioritas berdasarkan kelompok. Untuk memperoleh hasil tersebut, dari tiga responden dalam satu kelompok dihitung nilai rata-rata (*geometric mean*) dan nilai kesepakatannya (*rater agreement*). Nilai rata-rata (*geometric mean*) dan nilai kesepakatannya (*rater agreement*) inilah yang digunakan untuk menentukan urutan prioritas. Disamping menentukan hasil prioritas untuk setiap kelompok, dihitung juga urutan prioritas secara keseluruhan.



#### 5.4 Analisis Hasil

Pada tahap ini akan dibahas secara keseluruhan hasil dari pendapat para responden terkait hambatan dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto. Pada sub bab ini akan dijelaskan hasil dari hambatan dan kebijakan menurut para responden baik dari kelompok akademisi, praktisi, regulator, dan supporting. Di mana gabungan dari keempat kelompok tersebut dengan melihat nilai *Geometric Mean* untuk menunjukkan prioritas dan *Rater Agreement (W)* untuk menunjukkan nilai kesepakatan dari para responden dalam menilai permasalahan pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto.

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, analisa yang didapatkan adalah perbandingan dari setiap pendapat responden, baik dari sisi akademisi, praktisi, regulator, dan supporting, maupun gabungan dari keempat kelompok tersebut. Untuk hasil analisa lebih dalam terkait hasil keseluruhan pengolahan data yang telah dilakukan dapat dilihat dalam lampiran. Dari hasil pengolahan data yang dilakukan didapatkan nilai kesepakatan yang dihasilkan sebagaimana pada gambar 5.3 di bawah, maka dapat dilihat bahwa hambatan utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR sesuai dengan hasil wawancara dan pengisian kuesioner kepada responden.



**Gambar 5.3 Hasil Rate Agreement Hambatan**

*Sumber : Data diolah oleh penulis 2018*

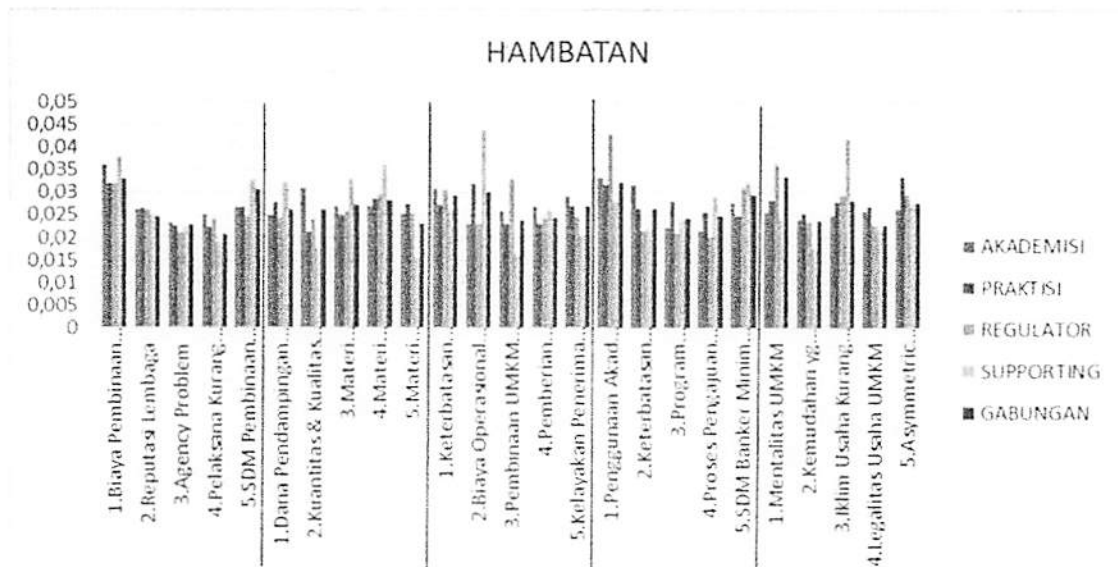
Dilihat dari aspek hambatan, menurut para akademisi hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* yaitu MES menjadi hambatan yang paling berpengaruh dalam permasalahan pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto dengan tingkat kesepakatan

sebesar 7 persen. *Spiritual Assistant* dalam pemberdayaan program PUSYAR memiliki peran penting dalam memberikan pembinaan mengenai pengetahuan syariah kepada para pelaku UMKM. Hal ini dikarenakan jika para pelaku UMKM sudah memiliki spiritual yang bagus maka bisa keluar dari kemiskinan. Menurut praktisi dan regulator hambatan yang paling berpengaruh adalah hambatan dari sisi eksternalitas dengan tingkat kesepakatan sebesar 91 persen dan 84 persen. Hambatan dari sisi eksternalitas yaitu hambatan yang ada pada UMKM. Dalam suatu pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Pemerintah kota Mojokerto melalui program PUSYAR ini tidak akan berhasil jika dari pihak UMKM-nya sendiri masih mengalami beberapa kesulitan. Sedangkan menurut supporting, yang menjadi hambatan paling penting adalah dari hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* dengan tingkat kesepakatan sebesar 42 persen.

Jika dilihat dari keseluruhan responden, hasil kesepakatan yang diperoleh antara akademisi, praktisi, regulator, dan supporting adalah sebesar 19 persen dengan hambatan yang paling berpengaruh adalah hambatan dari sisi *Financial Assistant*. Hambatan dari sisi *Financial Assistant* menjadi sangat berpengaruh dikarenakan hal yang pertama dibutuhkan oleh UMKM adalah modal usaha yang disediakan oleh BPRS. Prioritas kedua adalah dari eksternalitas. Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa hambatan eksternalitas menjadi penting bagi program PUSYAR, karena hambatan tersebut terdapat dalam UMKM, di mana tujuan pengadaan program PUSYAR sendiri adalah untuk memberdayakan UMKM terutama di Kota Mojokerto. Prioritas ketiga dari sisi *Technical Assistant*. *Technical Assistant* yaitu BAZNAS dalam program PUSYAR mempunyai peran penting untuk memberikan bantuan berupa biaya margin, administrasi, dan asuransi kepada UMKM penerima PUSYAR. Prioritas keempat adalah dari sisi *Spiritual Assistant*. Masih rendahnya tingkat kesadaran secara spiritual bagi para pelaku UMKM, dan masih kurangnya pengaruh MES dalam program PUSYAR yang dirasakan oleh UMKM. Dan yang terakhir adalah hambatan dari sisi *Managerial Assistant*. Dalam pemberdayaan UMKM, DISKOUMINAKER mempunyai peran penting dalam membimbing dan membina para pelaku UMKM terkait manajemen pemasaran, operasional, sdm dan lain sebagainya agar usaha UMKM bisa lebih berkembang.

Pada gambar di bawah ini terlihat urutan prioritas hambatan yang terdiri dari masing-masing *cluster* (*Spiritual Assistant*, *Managerial Assistant*, *Technical Assistant*, *Financial Assistant*, dan Eksternalitas) dalam melihat kontribusi masing-masing elemen maka digunakan *limiting priorities* karena menghindari adanya *stochasticity* dalam supermatriks

ANP (Saaty, 2006). Berikut dapat dilihat kontribusi masing-masing elemen pada setiap aspek.



**Gambar 5.4 Prioritas Hambatan**

Sumber : Data diolah penulis 2018

Dari hasil di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat lima hambatan pokok dalam masing-masing *cluster* (*Spiritual Assistant*, *Managerial Assistant*, *Technical Assistant*, *Financial Assistant*, dan Eksternalitas) dari lima sudut pandang yang berbeda, yaitu dari sisi akademisi, praktisi, regulator, supporting, dan gabungan dari keempatnya yang perlu mendapat prioritas perhatian. Ditinjau dari sudut pandang akademisi dengan nilai kesepakatan dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* sebesar 60 persen, hambatan yang menjadi prioritas utama dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah biaya pembinaan syariah. Tidak adanya dana pendampingan yang dimiliki oleh MES sehingga menyebabkan MES tidak bisa memaksimalkan perannya dalam program PUSYAR. Dari sisi hambatan *Managerial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 41 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah kuantitas dan kualitas SDM pendamping. Masih kurangnya kuantitas dan kualitas SDM pendamping yang dimiliki oleh DISKOUMINAKER Kota Mojokerto. Sering terjadinya perpindahan *jobdesk* pada PNS yang ditempatkan DISKOUMINAKER tanpa melihat *skill* dan *pasion* yang dimiliki SDM. Tidak ditematkannya para SDM yang ahli untuk mengelolah program

PUSYAR inilah yang menyebabkan kurangnya kualitas SDM dalam memberikan pendampingan kepada para UMKM penerima program PUSYAR. Dari sisi hambatan *Technical Assistant* dengan kesepakatan sebesar 21 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah keterbatasan sumber dana infaq. Sumber dana infaq BAZNAS Kota Mojokerto yang mayoritas berasal pemotongan gaji PNS ini perlu ditingkatkan, karena dengan dana infaq yang semakin banyak, maka nantinya akan semakin banyak pula UMKM yang terbantu melalui program PUSYAR. Dari sisi hambatan *Financial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 57 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah penggunaan akad murabahah. Dari sisi hambatan Eksternalitas dengan kesepakatan sebesar 45 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah Asymmetric information. Kurang menycluruhkan informasi yang diberikan terkait program PUSYAR kepada para pelaku UMKM, dan masih kurangnya sosialisasi terkait program PUSYAR.

Kemudian ditinjau dari sudut pandang praktisi dengan nilai kesepakatan dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* sebesar 88 persen, hambatan yang menjadi prioritas utama dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah biaya pembinaan syariah. Dalam menjalankan peran MES, biaya pembinaan syariah sangat dibutuhkan. Hal ini dikarenakan dana minim yang dimiliki oleh MES sehingga MES tidak dapat sepenuhnya menjalankan perannya dengan baik. Dari sisi hambatan *Managerial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 53 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah materi pendampingan manajemen pemasaran. Dalam menjalankan suatu bisnis, pengetahuan tentang bagaimana cara memasarkan suatu produk dan bagaimana cara memperluas jangkauan pasar menjadi hal penting untuk dipelajari oleh seorang pengusaha terutama pelaku UMKM. Dari sisi hambatan *Technical Assistant* dengan kesepakatan sebesar 66 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah biaya operasional lembaga. Biaya operasional lembaga menjadi penting bagi BAZNAS dalam menjalankan perannya dalam program PUSYAR, karena dengan biaya lembaga yang cukup diharapkan kinerja BAZNAS akan semakin baik dalam menjalankan program PUSYAR. Dari sisi hambatan *Financial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 31 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah penggunaan akad murabahah. Hanya terpaku

pada penggunaan akad murabahah pada semua jenis pembiayaan UMKM dirasa kurang tepat, karena tidak semua jenis pembiayaan bisa menggunakan akad murabahah terlebih untuk UMKM disebabkan UMKM membutuhkan modal dalam bentuk uang bukan barang seperti yang ada dalam akad murabahah. Dari sisi hambatan Eksternalitas dengan kesepakatan sebesar 55 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah *Asymmetric information*.

Selanjutnya ditinjau dari sudut pandang regulator dengan nilai kesepakatan dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* sebesar 49 persen, hambatan yang menjadi prioritas utama dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah biaya pembinaan syariah. Dari sisi hambatan *Managerial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 33 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah materi pendampingan manajemen pemasaran. Dari sisi hambatan *Technical Assistant* dengan kesepakatan sebesar 27 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah pembinaan UMKM *unbankable*. Dalam pemberdayaan UMKM harusnya tidak hanya pada UMKM yang sudah *bankable* saja, tetapi juga untuk UMKM yang masih belum *unbankable*. Disini peran BAZNAS untuk melakukan pembinaan kepada para pelaku UMKM yang usahanya masih belum masuk dalam kategori *bankable*, diharapkan dengan pendampingan tersebut maka nantinya usaha pelaku UMKM tersebut akan meningkat dan bisa *bankable* sehingga dapat melakukan pembiayaan melalui program PUSYAR. Dari sisi hambatan *Financial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 64 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah penggunaan akad murabahah. Dari sisi hambatan Eksternalitas dengan kesepakatan sebesar 43 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah mentalitas UMKM. Pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR akan berhasil jika UMKM sendiri mempunyai mentalitas yang bagus. Hambatan yang masih ada sekarang adalah kurangnya mentalitas para pelaku UMKM untuk bisa lebih berkembang, dan ketidakmauan pelaku UMKM untuk mengikuti pelatihan-pelatihan dan pembinaan yang diberikan baik oleh DISKOUMINAKER dan MES.

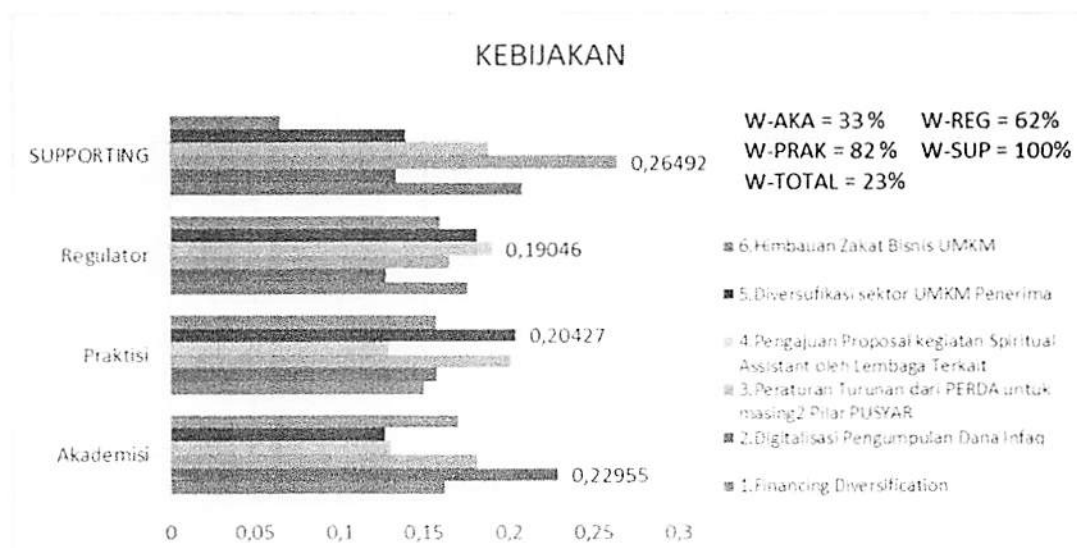
Sedangkan ketika ditinjau dari sudut pandang supporting dengan nilai kesepakatan dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* sebesar 75 persen, hambatan yang

menjadi prioritas utama dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah biaya pembinaan syariah. Dari sisi hambatan *Managerial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 60 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah materi pendampingan manajemen pemasaran. Dari sisi hambatan *Technical Assistant* dengan kesepakatan sebesar 25 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah biaya operasional lembaga. Dari sisi hambatan *Financial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 57 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah SDM banker minim pengetahuan syariah. Permasalahan utama dalam BPRS adalah masih minimnya pengetahuan SDM banker mengenai akad-akad syariah. Dari sisi hambatan Eksternalitas dengan kesepakatan sebesar 77 persen yang menjadi prioritas utama dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto adalah iklim usaha kurang kondusif. Kurang kondusifnya iklim usaha yang ada di Kota Mojokerto menyebabkan UMKM tidak bisa bersaing dengan usaha-usaha besar yang ada di Kota Mojokerto.

Jika dilihat secara keseluruhan dari pendapat akademisi, praktisi, regulator, dan supporting dengan nilai kesepakatan dalam hambatan dari sisi *Spiritual Assistant* sebesar 92 persen, maka didapatkan prioritas hambatan berdasarkan urutan prioritas dari sisi *Spiritual Assistant* yaitu, biaya pembinaan syariah, SDM pembinaan syariah, reputasi lembaga, agency problem, dan pelaksana kurang responsif. Dilihat dari sisi *Managerial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 58 persen, urutan prioritas hambatannya adalah materi pendampingan manajemen pemasaran, materi pedampingan manajemen SDM, kuantitas dan kualitas SDM pendamping, dana pendampingan managerial minim, dan materi pendampingan manajemen operasional. Sedangkan jika dilihat dari sisi *Technical Assistant* dengan kesepakatan sebesar 32 persen, urutan prioritasnya adalah biaya operasional lembaga, keterbatasan sumber dana infaq, kelayakan penerima PUSYAR, pemberian rekomendasi kurang selektif, dan pembinaan UMKM unbankable. Urutan prioritas dari sisi *Financial Assistant* dengan kesepakatan sebesar 43 persen, yaitu penggunaan akad murabahah, SDM banker minim pengetahuan syariah, keterbatasan sumber dana finansial (DPK), proses pengajuan lama, dan program requirement rumit. Dan apabila dilihat dari sisi Eksternalitas dengan kesepakatan sebesar 69 persen, urutan prioritasnya adalah mentalitas UMKM, iklim usaha kurang kondusif, asymmetric information, kemudahan yang ditawarkan rentenir, dan legalitas usaha UMKM.



Pada aspek kebijakan, dapat dilihat di bawah ini berdasarkan nilai kesepakatan antara para akademisi, praktisi, regulator, dan supporting.



**Gambar 5.5 Hasil Rater Agreement Kebijakan**

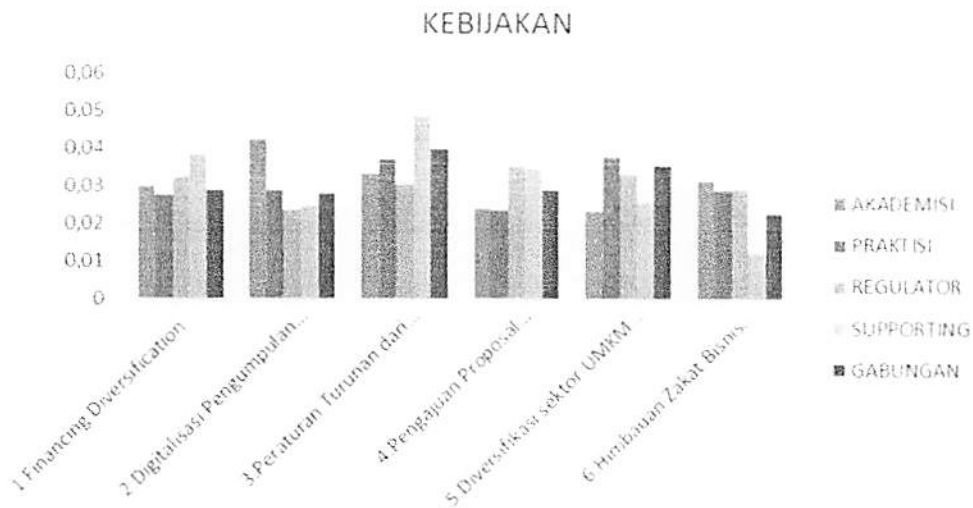
*Sumber : Data diolah penulis 2018*

Dilihat dari aspek kebijakan, dapat disimpulkan bahwa menurut akademisi, kebijakan digitalisasi pengumpulan dana infaq menjadi kebijakan paling penting dalam pemberdayaan UMKM melalui Program PUSYAR di Mojokerto. Sekarang ini dalam mengumpulkan dana infaq diperlukan digitalisasi agar dana infaq yang terkumpul semakin banyak dan semakin memudahkan masyarakat untuk memberikan dana infaqnya. Penggunaan IT sangat diperlukan dalam penghimpunan dana infaq. Hal ini didukung dengan nilai kesepakatan sebesar 33 persen. Menurut para praktisi, kebijakan diversifikasi sektor UMKM penerima merupakan kebijakan paling penting untuk menyelesaikan permasalahan dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto dengan nilai kesepakatan sebesar 82 persen. Perluasan sektor penerima UMKM dalam program PUSYAR juga diperlukan agar sektor penerima semakin berkembang. Berbeda dengan akademisi dan praktisi, menurut regulator, kebijakan yang paling penting dalam menyelesaikan hambatan-hambatan yang ada adalah dengan pengajuan proposal kegiatan *Spiritual Assistant* oleh lembaga terkait dengan nilai kesepakatan sebesar 62 persen. Dengan pengajuan proposal kegiatan *Spiritual Assistant* oleh lembaga terkait yaitu MES diharapkan MES dapat menjalankan perannya secara penuh dan maksimal. Sedangkan menurut supporting dengan nilai kesepakatan sebesar 100 persen, kebijakan yang paling penting adalah peraturan turunan

dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR. Peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR sangat diperlukan agar para *stakeholder* tidak melupakan tanggung jawabnya terhadap program PUSYAR dan bertindak sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan.

Jika dilihat dari keseluruhan responden, hasil kesepkatan yang diperoleh antara akademisi, praktisi, regulator, dan supporting adalah sebesar 23 persen dengan kebijakan yang paling penting adalah kebijakan peraturan turuna dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR. Prioritas kebijakan yang kedua adalah diversifikasi sektor UMKM penerima. Prioritas kebijakan ketiga adalah pengajuan proposal kegiatan *Spiritual Assistant* oleh lembaga terkait. Prioritas keempat adalah *Financing Diversification*. Prioritas kelima adalah digitalisasi pengumpulan dana infaq. Dan prioritas kebijakan yang terakhir adalah kebijakan tentang himbauan zakat bisnis UMKM.

Melihat kontribusi masing-masing elemen dalam aspek kebijakan, dengan menggunakan *limiting priorities* dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



**Gambar 5.6 Prioritas Kebijakan**

Sumber : Data diolah penulis 2018

Pada gambar 5.6 di atas menunjukkan hasil dari kontribusi aspek kebijakan. Dari hasil yang didapat, dapat disimpulkan bahwa terdapat kebijakan pokok dari lima sudut pandang yang berbeda yang perlu mendapat prioritas perhatian berdasarkan dengan kerangka ANP ini. Menurut Akademisi, prioritas strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi hambatan

dalam pemberdayaan UMKM melalui Program PUSYAR di Mojokerto adalah digitalisasi pengumpulan dana infaq. Menurut praktisi, kebijakan diversifikasi sektor UMKM penerima menjadi kebijakan paling penting. Menurut regulator, kebijakan paling penting adalah pengajuan proposal kegiatan *Spiritual Assistant* lembaga terkait. Sedangkan menurut supporting, kebijakan paling utama adalah peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR. Berdasarkan nilai rata-rata gabungan antara para akademisi, praktisi, regulator, dan supporting menyimpulkan bahwa kebijakan yang menjadi prioritas adalah kebijakan peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR. Di mana hambatan yang menjadi prioritas adalah hambatan dari sisi *Financial Assistant*, yaitu BPRS. Sehingga kebijakan yang tepat untuk mengatasi hambatan dari sisi *Financial Assistant* adalah dengan adanya peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR.

## BAB 6 RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Rencana Tahapan berikutnya pada penelitian ini adalah melakukan seminar hasil penelitian yang sudah dilakukan kepada para pihak yang terlibat dalam Program PUSYAR yaitu BAZNAS, MES, DISKOUMINAKER, BPRS, dan UMKM. Kemudian, dilaksanakan penyusunan laporan penelitian baik kepada para pihak program terkait maupun pihak penyedia dana penelitian.





## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1. Kesimpulan

Hambatan pada pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto dari urutan prioritas yaitu Finansial Assistant, Eksternalitas, Spiritual Assistant, Technical Assistant, dan Managerial Assistant. Ditinjau dari hambatan Spiritual Assistant, yang menjadi hambatan paling penting berdasarkan prioritas adalah Biaya pembinaan Syariah, SDM pembinaan Syariah, Reputasi Lembaga, Agency Problem, dan Pelaksana kurang responsif. Dilihat dari hambatan Managerial Assistant, yang menjadi hambatan paling penting berdasarkan urutan prioritas adalah Materi pendampingan manajemen pemasaran, Materi pendampingan manajemen SDM, Kuantitas dan kualitas SDM pendamping, Dana pendampingan managerial minim, dan Materi pendampingan manajemen operasional. Prioritas Hambatan Technical Assistant berdasarkan urutan prioritasnya adalah Biaya operasional lembaga, Keterbatasan sumber dana infaq, Kelayakan penerima pusyar (Usaha Menengah), Pemberian rekomendasi kurang selektif, dan Pembinaan UMKM unbankable. Hambatan Financial Assistant berdasarkan urutan prioritasnya adalah Penggunaan akad murabahah, SDM banker minim pengetahuan syariah, Keterbatasan sumber dana finansial (DPK), Proses pengajuan lama, dan Program requirement rumit. Dan yang menjadi prioritas dalam hambatan Eksternalitas berdasarkan urutan prioritasnya adalah Mentalitas UMKM, Iklim usaha yang kurang kondusif, Asymmetric information, Kemudahan yang ditawarkan rentenir, dan Legalitas usaha UMKM.

Alternatif kebijakan yang dapat dilakukan dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR berdasarkan urutan prioritasnya antara lain Peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR, Diversifikasi sektor UMKM penerima, Pengajuan proposal kegiatan spiritual assistant oleh lembaga terkait, Financing diversification, Digitalisasi pengumpulan dana infaq, dan Himbuan zakat bisnis UMKM.

Model sinergi yang didapatkan adalah ....

### 7.2. SARAN

Saran penelitian ini setelah dilakukan indepth interview kepada masing-masing expert, diharapkan alternatif kebijakan yang menjadi prioritas para expert dapat diterapkan secara praktis. Sehingga dapat bermanfaat bagi pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR.





## DAFTAR PUSTAKA

Al Quran dan Hadits Versi Indonesia

Hafidhuiddin, Didin. 2002. Zakat Dalam Perekonomian Modern. Jakarta: Gema Insani Press.

. 2010. "Optimalisasi Pengumpulan dan Pendayagunaan Zakat Melalui Amil yang Amanah". Makalah dipresentasikan pada Acara Sosialisasi Badan Amil Zakat Kota Waringin Timur, Indonesia.

IZDR (Indonesia Zakat & Development Report).2011. Kajian EMpirik Zakat Dalam Penanggulangan Kemiskinan. IMZ

P3EI. 2008. Ekonomi Islam. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Pratiwi, Finna Dewi, dan Tika Widiastuti. 2017. "Analisis Ketidakberhasilan Program Pembiayaan Syariah (PUSYAR) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kota Mojokerto". Al-Uqud: Journal of Islamic Economics, Vol. 1, No. 2, pp. 95-120.

Saaty, T.L., 2006. The analytic network process. In Decision making with the analytic network process (pp. 1-26). Springer, Boston, MA.

Sukmana, Raditya, dkk, 2015, Model Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Miskin Di Lembaga Zakat Dalam Kerangka Maqashid Syariah, Tahun ke 1 dari rencana 2 Tahun, Unair.

Qardhawi, Yusuf. 2010. Hukum Zakat. Bogor: pustaka Lintera Antar Nusa. Undang-Undang No. 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat <http://metro.kompasiana.com>

Wahyudi, Setyo Tri, dkk. 2017. "Pemberdayaan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Berbasis Syariah: Studi Pada Program Pusyar Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Mojokerto". Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM), Vol. 22, No. 3, pp. 140-146.

<http://surabayakita.com> <http://imz.or.id>





LAMPIRAN I  
NOTULENSI FGD

FGD MODEL SINERGI BPRS DAN BAZ JAWA TIMUR DALAM  
PEMBERDAYAAN UMKM,

MOJOKERTO, SENIN 12 MARET 2018

**Pak Raditya (Moderator)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh.

Pada kesempatan kali ini kita berdiskusi mengenai hasil dari penelitian PUSYAR pada FGD tahun lalu serta memberikan masukan, kritik, saran agar kedepannya program PUSYAR dapat tepat sasaran.

Saya pernah mengikuti seminar di Nigeria pada januari 2016, tentang proses evaluasi terhadap kinerja PUSYAR. Intinya adalah perihal apa yang harus di evaluasi dari PUSYAR dan usulan-usulan apa yang harus di cari benang merahnya agar kedepannya program PUSYAR ini semakin baik. Dan hampir sebagian besar tertarik dan mengapresiasi penuh terhadap apa yang saya presentasikan. Karena ini merupakan hal yang unik dan tidak dapat terjadi dimanapun namun dapat diaplikasikan.

Ada dua poin yang akan disampaikan pada diskusi atau *sharing* pada pagi ini yang pertama apa saja poin-poin yang ditemukan pada FGD yang pertama dan kedua masukan dari bapak ibu sekalian yang akan menjadi poin berharga bagi tim peneliti kami untuk menjadi dasar poin-poin didalam wawancara khusus yang akan dilaksanakan pada beberapa minggu kedepan sehingga diharapkan keluarannya dapat berupa prioritas untuk pembiayaan UMKM.

Kita tahu bahwa dana dari Pemerintah Kota terbatas jumlahnya sehingga ketika kita hanya memanfaatkan dana tersebut hanya sedikit UMKM dalam pembiayaan yang dapat dibantu, sehingga pemerintah kota melalui BAZNAS dalam pengelolaan PUSYAR berusaha untuk membantu UMKM yang kesulitan dana dalam pembiayaan melalui program tersebut.

UMKM akan mendapatkan dana dari BPRS setelah mendapatkan rekomendasi layak dari sisi aturan perbankan (syarat administratif, asct, dan jaminan). Lalu dari BPRS ke DISKOUMINAKER, ketika UMKM ini masih belum layak artinya masih memiliki tanggungan karena tingkat pendanaan mereka terbatas, maka UMKM ini tidak bisa menerima pembiayaan atau dengan kata lain UMKM ini tidak dapat mengikuti program PUSYAR. Kondisi sebaliknya jika UMKM tidak memiliki tanggungan maka mereka layak gabung dalam program PUSYAR artinya UMKM tersebut berhak menerima pembiayaan dari BPRS. BPRS lapor ke BAZ bahwa murabahah yang diberikan ke UMKM ini nilainya karena saya dengar ada jilid 1 jilid 2 dan jilid 3 tergantung dari PNS atau ada usaha tertentu dengan nominal yang beragam sehingga penting bagi BPRS untuk memberitahukan kepada BAZ terkait berapakah beban alokasi infaq dari BAZ kepada BPRS yang akan disalurkan untuk menanggung margin UMKM. Berarti poin 5 ini margin dari infaq BAZ ke BPRS. Untuk poin ke-7 dan merupakan asistensi untuk meningkatkan kinerja UMKM. Ini merupakan rangkuman dari FGD pertama kali sebelum saya membahas lanjutnya saya mohon kepada bapak dan ibu sekalian memberikan masukan koreksi, menambahkan kalo ada yang kurang atau tidak pas bisa dikoreksi mungkin dari MES, BPRS atau yang lainnya, silahkan.

#### **Pak Hendy (MES)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh

Pada kesempatan kali ini alhamdulillah kita dapat bertemu kembali untuk membahas program PUSYAR. Dari paparan skema peneliti pada FGD yang pertama, saya lihat ini MES berdiri sendiri, namun ada *link* ke UMKM, hal ini yang menjadi persoalan. Kami usul dari BPRS ada *link* ke MES. Artinya ada semacam pembinaan atau arahan yang difasilitasi oleh BPRS. Ada *link* dari MES ke BPRS pada poin ke-8 dan MES ke UMKM pada poin ke-9. Terimakasih.

#### **Pak Momy (Moderator)**

Kira-kira fasilitas apa yang dibutuhkan MES kepada BPRS terhadap asistensi kepada UMKM?

#### **Pak Hendy (MES)**

Terima kasih. Untuk fasilitas yang dibutuhkan oleh MES yang pertama data. Yang berisikan UMKM yang masuk kedalam program PUSYAR. Alhamdulillah data tersebut sudah diberikan oleh BAZ. Tetapi ada satu faktor yang menyebabkan kita juga belum bisa bergerak

dengan optimal. Faktor konvensional yaitu faktor pendanaan. MES disini kan sifatnya swadaya oleh karena itu BPRS kami harapkan bisa memfasilitasi pendanaannya apabila MES mengadakan acara-acara pembinaan.

**Pak Momy (Moderator)**

Saya mencoba lebih spesifik lagi ya pak, karena kaitannya dengan penelitian. pendanaan dalam bentuk apa ya pak? Apakah kita ngumpul seperti ini? Kemudian difasilitasi BPRS, ataukah kemudian MES menawarkan diri sebagai konsultan berbayar. Yang dimaksud memberikan fasilitas yang mana?

**Pak Hendy (MES)**

Yang pertama tadi, kita butuh pendanaan dalam penyelenggaraan untuk pertemuan. Betul pak kita membutuhkan biaya untuk pertemuan. Kita juga bersedia untuk menjadi pendamping bagi UMKM, kita akan menugaskan teman-teman MES untuk pendampingan UMKM yang sudah ditunjuk oleh BPRS. Jadi seperti itu pembiayaan yang kami butuhkan pak. Biaya pendampingan dan sebagainya.

**Pak Momy (Moderator)**

Baik. Jadi biaya pendampingan. Baik nanti bisa di jawab sama BPRS, monggo. Ada lagi pak dari sisi MES pak? Adakah misalnya kita tahu UMKM ini sektornya banyak, ada sektor kerajinan dan ada juga yang sifatnya konsumtif pak. PNS untuk nyicil sepeda motor misalnya. Adakah bapak lebih condong untuk membantu kemana pak? Ke sektor produktif atau konsumtif?

**Pak Hendy (MES)**

Tentunya UMKM yang bergerak dalam sektor produktif bukan untuk kebutuhan konsumtif. Kita akan mengutamakan untuk kebutuhan yang produktif. Kita sebenarnya sudah mengklasifikasikan UMKM-UMKM mana yang masuk ke dalam golongan ini dan itu. Kita sudah ada datanya, kebetulan bu Naning yang pegang. Terimakasih.

**Pak Momy (Moderator)**

Kita akan identifikasi semua *stakeholder* yang terlibat. Itu apa saja masalahnya dan solusinya kira-kira bagaimana. Saya kira cukup bagus masukan dari MES, dari MES ada lagi?

**Pak Hendy (MES)**

Cukup pak sementara itu saja dulu.

**Pak Momy (Moderator)**

Baik, Monggo mungkin dari BPRS dulu

**Anggota (BPRS)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh.

Saya dari perwakilan BPRS kota Mojokerto. Untuk menanggapi dari apa yang sudah dilakukan pada penelitian sebelumnya. Mungkin yang pertama ada kurang tepat sedikit. Untuk angka 1 itu mungkin kebalik dari UMKM ke BPRS. Ya jadi UMKM yang mengajukan ke BPRS, kemudian kita lakukan proses *bankable* kelayakan usaha, tentang penghasilan untuk membayar kembali serta penilaian dari jaminan.

**Pak Momy (Moderator)**

Melakukan *BI-Checking* juga?

**Anggota (BPRS)**

Iya benar *BI-Checking* juga. Akan tetapi kemarin banyak masukan dari beberapa UMKM karena sebelumnya terdapat beberapa UMKM yang terlibat utang dengan pihak ketiga. Kita ambil jalan tengah, kita sepakati jika *BI-Checking*nya itu di *blacklist* sama BI, akan tetap bisa kami proses asalkan melampirkan surat keterangan lunas dari bank yang bersangkutan bagi UMKM yang sudah lunas.

**Pak Momy (Moderator)**

Apakah mau bank mengeluarkan surat rekomendasi walaupun UMKMnya memiliki utang bahwa mereka sudah bersih dari tanggungan?

**Anggota (BPRS)**

Mohon maaf pak bagi yang sudah lunas. Biasanya gini, BCG permasalahannya gini kadang utang piutang ini dipake kelompok ada juga dipake oleh orang lain tidak yang bersangkutan. Padahal utang ini sudah lunas oleh yang bersangkutan.

**Pak Momy (Moderator)**

Tapi belum *diupdate* oleh BI?

**Pak Udin (BPRS)**

Betul, karena proses *update* 5 tahun sekali oleh BI. Mungkin itu yang menjadi kendala dilapangan kami. Selanjutnya mari kita scpakati tetap bisa kami proses dengan melampirkan surat keterangan lunas tadi dari bank pemberi pinjaman sebelumnya. Kemudian dari BPRS sudah benar memberikan rekomendasi nasabah ke DISKOUMINAKER apakah dia masih punya tunggakan atau sudah lunas pada program sebelumnya.

**Pak Momy (Moderator)**

Kemudian ketika UMKM datang ke BPRS, apakah BPRS tau apakah ini UMKM rekomendasi atau bebas saja?

**Anggota (BPRS)**

Kita bebas saja. Karena sebelumnya sudah kita sosialisasi ke berbagai UMKM seperti makanan, minuman, batik industri kecil lainnya. Mungkin spesifikasinya seperti itu. Kita juga melakukan sosialisasi program PUSYAR ini ke tiap kelurahan, sehingga tujuan kita supaya program PUSYAR ini bisa dinikmati tidak hanya UMKM namun inginnya *general* menyeluruh meluas kepada massyarakat luas. Makanya untuk poin satu arahnya hanya ke BPRS. Nanti yang direkomendasikan oleh DISKOUMINAKER sudah mnegantongi surat rekomendasi dari kita, apakah dia *clear, clean* atau masih ada masalah. DISKOUMINAKER nanti memberikan rekomendasi kepada kita (poin ketiga) supaya diteruskan kepada kita. BPRS juga memberikan rekomendasikan kepada BAZ sudah benar (Poin ke4) terkait dengan margin yang kita bebankan.

**Pak Momy (Moderator)**

Berarti informasi margin ke pada BAZ, BPRS sudah ada rencana berapa UMKM yg akan dibiayai?

**Anggota (BPRS)**

Ya betul sudah ada. Jadi usulan pengajuan sudah kami terima. Terkait program PUSYAR maksimal Rp 10 juta, akan tetapi tidak merata akan kami berikan Rp 10 juta. Karena kita sesuaikan dengan kebutuhan yang ada dilapangan sama proses administrasi perbankannya juga. Karena asas kehati-hatian, asas yang berkaitan dengan legalitas lembaga keuangan juga perlu kita perhatikan. Kemudian rekomendasi BAZNAS terkait margin, dikirimkan ke BPRS untuk dilakukan proses realisasi pembiayaan (poin no 6 kebawah) kemudian untuk

DISKOUMINAKER (poin no 7 dan 8) berkaitan dengan pelatihan dan pengelompokan segala macam kita tidak masuk kedalam program tersebut. Akan tetapi menanggapi pernyataan dari MES tadi, memang kita sudah lakukan pertemuan antara MES dan BAZNAS. Saya hanya menyampaikan kembali saja apabila di MES ada program kerja yang mau dilaksanakan pada tahun ini dibikin *scheduler*, *rundownnya* dijadikan menjadi satu *bundle* proposal pengajuan pendanaan, insya Allah kita siap memfasilitasi. Kita memang menunggu program kerja MES ke BPRS, mungkin nanti kita minta bantuan ke BAZNAS juga, kita komunikasikan lebih lanjut karena program ini tidak hanya dimiliki oleh BPRS akan tetapi BAZNAS juga berperan. Apabila program kerja MES, kalo kita setuju, kami siap membantu pendanaan itu.

**Pak Momy (Moderator)**

Untuk DISKOUMINAKER juga ada anggaran untuk itu ya?

**Anggota (BPRS)**

Untuk tahun 2018 ini saya melakukan pertemuan dengan DISKOUMINAKER yang juga menganggarkan pelatihan manajemen dan pengembangan usaha UMKM. Mungkin dari pihak MES ini mengambil yang mana, kalo untuk pelatihan insya Allah sudah dicover oleh DISKOUMINAKER.

**Pak Momy (Moderator)**

Pasarnya mungkin?

**Anggota (BPRS)**

Iya mungkin, lebih ke arah pengembangan, ke strateginya.

**Pak Momy (Moderator)**

Pemasarannya?

**Anggota (BPRS)**

Pemasaran juga dicover oleh DISKOUMINAKER. Pelatihan, penggolongan UMKM seperti apa, manajerial, keuangan dan segala macam insya Allah juga sudah dicover oleh DISKOUMINAKER. Kepala dinasnya siap untuk 2018 untuk pelatihan yang memfasilitasi itu. Dari BPRS sementara seperti itu. Terima kasih.

**Pak Imron.**

Kalo membaca dari MOU program PUSYAR kalo tidak salah tupoksi masing-masing kalo memperhatikan pada model pemberdayaan UMKM, yang dianut oleh *World Bank Banking of the poor*, *Banking For the Poor*, dan *Banking of the poor*. Program PUSYAR ini masuk ke dalam kategori *banking for the poor*. Artinya lembaga keuangan yang diciptakan untuk masyarakat miskin begitu konsepnya. Hal yang sama juga diadopsi oleh BI yang memiliki KKMB (Konsultan Keuangan Mitra Bank) ada juga lembaga pendamping untuk UMKM. Intinya selalu ada konsultannya yang berperan mendampingi, karena mereka tanpa didampingi tidak akan bisa sukses. Konsep ini sukses dilaksanakan oleh *Worldbank* sehingga Bank Indonesia juga mengadopsi seperti kantor yang di Jalan Darmo itu, para konsultan yang disediakan BO untuk mendampingi UMKM. Nah kita harus melihat nih MES dalam konteks ini berada dimana posisinya? Karena kalo dari sisi manajemen pendampingan ada DISKOUMINAKER. Dimana sifat pendampingannya secara langsung bukan secara umum begitu. Sehingga adanya mitra pendamping namanya. Nah kembali ke pertanyaan MES ini dimana posisinya? Sesuai MOUnya bagaimana? Karena melihat fungsi dari MES lebih ke arah pendampingan dan kesyariahnya. Kalo pembiayaan telah sesuai syariah atau belum kan sudah ada DPS di BPR sehingga bukan wewenang MES lagi. Kalo MES terlibat lebih ke pendampingan langsung ke UMKM kaitannya dengan kesyariahnya. Kalo lihat FGD tahun lalu, dari sisi kesyariahnya banyak yang kurang sesuai pak. Misalnya murabahah di UMKM itu *general*, memang kita akui bahwa ada kelemahan di bank dalam kontrak syariah salah satunya adalah murabahah. Kalo murabahah ini kan harus jelas mengenai objek yang dibeli, jenisnya. Sementara di UMKM ini dalam konteks pembiayaan usaha, sehingga penggunaannya sangat *general*. Pokoknya saya mengajukan 30 juta pak, Bahkan ketika kita tanya bagaimana penggunaan dananya? Yang 10 juta saya taruh tabungan nanti buat bayar cicilan nanti yang 20 juta untuk macem-macem sehingga kurang syariah. Nah saya kira disini MES bisa berperan. Selain itu pada umumnya UMKM ini harus ada pendampingan sehingga membutuhkan biaya pendampingan, namun untuk biaya pendampingannya ini ada dimana? Apakah *include* ada BAZNAS atau dibebankan ke UMKMnya atau dimana? Ini yang perlu solusi. Dari segi jumlah ini bisa ditangani, artinya masih bisa dilakukan pendampingan secara langsung, apalagi dilakukan secara kelompok tergantung klusternya, apakah jenisnya, apakah daerahnya, masih memungkinkan hanya pendampingan biaya perlu dicarikan solusinya? Dibebankan kemana? Perlu dipikirkan. Terima kasih.

**Pak Momy (Moderator)**



Menambahkan sedikit, kaitannya MES dalam program ini ketika berdialog dengan UMUM, pada umumnya UMKM ini hanya mampu membuat tanpa bisa memasarkan. Tentunya MES dengan segala *networking*nya, akan sangat mudah melakukan koordinasi terutama dalam hal hal yang sepele. Misalnya ada UMKM yang memproduksi cindramata, oleh oleh. Ketika orang berkunjung ke Mojokerto orang-orang ingin membawa buah tangan khas Mojokerto. Itu akan mudah ketika MES turut membantu memasarkan produknya, mempromosikan minimal lewat WA *group*nya. Dari sekian banyak produknya itu difoto, kemudian disebarluaskan melalui WA *group* tadi. Paling tidak hal marketing ini bisa dilakukan MES untuk menunjang UMKM. Karena jaringan MES cukup luas cakupannya, bukan hanya Mojokerto, Jawa Timur namun skala Nasional. Sehingga hal ini akan berdampak signifikan. Saya juga mempunyai pengalaman ketika saya membutuhkan responden untuk penelitian. Kuisonernya tidak perlu kertas hanya tinggal diisi secara *online*. Kalo secara manual akan membutuhkan waktu yang lama sekali untuk melengkapi sesuai dengan kebutuhannya. Lalu saya tinggalkan dan beralih ke digital dengan bantuan IT. Hanya perlu mengirimkan lewat WA semua kontak yang saya miliki dalam 1 minggu terdapat 300 responden. Jauh lebih cepat jika dilakukan secara manual. Begitu juga saya bergabung dengan Muhammadiyah, yang waktu itu ada bisnis yang membutuhkan dana Rp 800 juta, itungan per sahamnya itu Rp 10 juta di *blast* ke WA *Group*, hanya dalam 1-2 minggu sudah terkumpul sejumlah dana yang diperlukan. Marketing yang bisa dipertimbangkan untuk membantu UMKM dalam memasarkan produk.

#### **Pak Hendy (MES )**

Saya ingin menambahkan pernyataan dari pak Imron dan Pak Radit. Memang benar apa yang terdapat dalam skema ini ada *overlapping* antara DISKOUMINAKER dengan MES. Kita hanya fokus kedalam pembinaan saja namun ini memerlukan hal yang lebih khusus lagi yaitu dari sisi kesyariahnya, kaedah fiqih muamalahnya dalam hal ini belum banyak diketahui oleh UMKM. Sementara ini kita sering melakukan kajian, hampir sebulan sekali ke UMKM mengenai Kaedah Fiqih Muamalah ini, pak Imron pernah kita undang, Pak Herman Rosyidi pernah jadi pembicaranya juga. Ide dari pak Raditya ini cukup baik dan berharga, terima kasih pak Raditya. Karena memang problem utama dari UMKM dalam bidang pemasaran produk hasil UMKM (marketing) yang masih belum optimal. Pemasaran masih dari aspek konvensional secara sederhana, *Mouth to mouth*. Tapi tadi pak Radit tadi sudah memberikan gambaran yang cukup jelas tentang pemasaran dalam digital. Alhamdulillah teman-teman

MES banyak yang ahli-ahli IT dan insya Allah kami siap membantu. Kita juga punya jaringan dengan Muhamadiyah (saudagar Muhamadiyah) ini ke seluruh Indonesia, jadi nanti kalo pemasaran ini diamanahkan ke MES untuk *explore* lebih lanjut. MES siap, terima kasih.

**Ibu Tika (UNAIR)**

DISKOUMINAKER kan sifatnya membantu dalam pelatihan-pelatihan.

**Pak Hendy (MES )**

Iya benar, posisi MES udah betul disitu karena koordinasi langsung dengan BPRS. Memang MES berdampingan dengan BPRS supaya mudah untuk koordinasi terutama dalam hal pendanaan tadi. Alhamdulillah ada lampu hijau dari BPRS tentang memfasilitasi pendanaan tapi kita harus membuat proposal dulu. Alhamdulillah bisa kita persiapkan. Terimakasih pak Radit.

**Ibu Schorul (Akademisi)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh, jujur saya baru pertama kali dan tadi juga ngobrol-ngobrol mengenai apa itu PUSYAR. Ketika saya melihat dari skema yang ada, menimbulkan beberapa pertanyaan atas praktek sebelumnya seperti apa. Saya lihat ada *linkage* BAZ dengan UMKM. UMKM itukan kalo di *breakdown* lagi ada kelas miko kecil menengah. Kalo menurut saya ketika kapasitas menengah dapat bantuan margin dari dana infaq, menurut saya itu tidak *make sense* karena level menengah. Ketika BPRS sudah menyetujui adanya pembiayaan UMKM itu berarti sudah *bankable*. Karena itu merupakan aturan dari OJK, karena apapun programnya harus *bankable*. *Bankable* disini kalo saya lihat tidak akan merangkul ke mikro dengan aset dibawah Rp 50 juta kebawah setahun. Usaha mikro ini harusnya layak untuk mengikuti program PUSYAR ini, menerima bantuan Margin. Harusnya ini jadi titik beratnya. Terutama kalo yang ikut *mostly* yg menengah saya mengkrititasi tepatkah BPRS bantuan ke usaha menengah? DISKOUMINAKER memang tugasnya untuk melakukan pendampingan, saya rasa MES bisa bersinergi. Memang betul masyarakat kita itu, terutama UMKM kalo dapat duit dari BPRS. Akadnya untuk apa ternyata digunakan atau dibuat untuk apa? Pengalaman saya sudah banyak seperti itu, sehingga ini menjadi tugas besar yang utama melalui kajian ini lebih fokus perlu kajian UMKM yang dapat PUSYAR. Mungkin seperti itu Pak Raditya. Terima kasih.

**Pak Momy (Moderator)**

Baik mungkin ada yang mau berkomentar sebelum saya lanjutkan.

**Ibu Ani (Disperindag)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh. Sebenarnya pada awalnya saya juga belum tau maksudnya apa yang akan diskusikan, seperti apa, karena ini pertama kali saya berdiskusi. Namun dari diskusi teman-teman sekalian sudah menyebutkan bagaimana cara bersinerginya bagaimana permasalahannya dan lain-lain. Yang menjadi pengamatan kami sesuai dengan tugas dan fungsi kita, dari dinas kepada UMKM. Fungsi kita yaitu membina. Kemudian ada MES, saya setuju sekali, antara MES dan DISKOUMINAKER memiliki peranan yang hampir sama dan saya kira kami dari Pemerintah tidak bisa sendirian untuk mendampingi secara langsung karena pertama adanya keterbatasan anggaran; kedua, sumber daya manusia baik secara kuantitas dan kualitas kami akui masih kurang. Jadi antara MES dan Dinas memiliki peran yang sama sehingga sebaiknya bersinergi dalam hal pembinaan yang perlu kita bina. Ternyata dari kesimpulan kami yaitu *mindset* dari UMKM, kita terlalu banyak dalam memberikan bantuan barang, dana dan modal namun ternyata kok hasilnya konstan tetap saja. Nah pengamatan kami *mindsetnya* atau pola pikirnya ini yang pertama. Dari pola pikir terbentuk ini yang di masyarakat, nah ini kesempatan MES untuk masuk ke situ. Nah ini seharusnya ada hubungan dua arah, antara MES dan DISKOUMINAKER. Kemudian yang saya amati dalam akad, antara BAZ dan BPRS, apakah penggunaan zakat yang dikelola oleh BAZ sudah sesuai dengan aturan agama Islam, karena aturan zakat sudah jelas? Apakah sudah dipisah dengan infaq dan sodaqah? sehingga dalam muamalah proses permodalan tidak menyalahi faedah. Itu saja, kemudian untuk diagram atau bagan ini antara MES dan DISKOUMINAKER apakah terdapat hubungan? Apakah juga ada hubungannya dengan BAZ? Itu saja dari kami semoga bermanfaat, terima kasih.

**Pak Momy (Moderator)**

Maaf saya potong sebentar ya, ini melanjutkan mengenai pemasaran ya pak via digital. Saya akan menunjukkan video yang dibuat oleh mahasiswa sebagai tugas kuliah, saya mengajar zakat dan wakaf. Saya fokus ke wakafnya. Saya tahu wakaf ini lebih tertinggal dibandingkan dengan zakat. Terus saya berpikir bagaimana caranya masyarakat umum bisa mengenal lebih dekat dan tahu tentang wakaf. Akhirnya saya menugaskan kepada mahasiswa untuk membuat video singkat 3 menit saja jangan terlalu lama, nanti bosan, saya bebaskan mahasiswa untuk

berkreasi sekreatif mungkin sehingga kontennya bebas. Boleh semuanya dibicarakan tentang wakaf, definisi pake kartun atau narasi biasa atau juga testimoni seseorang. Kemudian ada 1 yang cukup bagus tentang wakaf. Awalnya saya bilang ke mahasiswa begini, kalo anda bisa menemukan disekitar tempat tinggal anda sesuatu yang bisa diwakafkan, fisik aset yang bisa diwakafkan. Misalnya datang ke musola tidak ada *soundsystem* bisa dicari wakafnya. Kalo aqua tida bisa, tidak ada wakaf aqua sedekah aqua boleh. Kalo anda menemukan ibu-ibu yang kemudian orderan jahitannya banyak lalu mesin jahitnya pas kebetulan rusak. Nah mesin jahit tersebut bisa dicari melalui wakaf uang. Nah lalu salah satu mahasiswa saya menemukan nih ibu-ibu yang kemudian butuh mesin jahit karena mesin jahitnya sedang rusak yang kemudian dia videokan. Ini tiga menit tapi saya tidak akan menampilkan semuanya (meperlihatkan video melalui HP), di video tersebut terdapat nama saya, artinya video ini telah mendapatkan persetujuan dari saya. Supaya kalo orang melihat maka tidak menimbulkan kecurigaan jangan-jangan ini untuk kebutuhan mahasiswa sendiri. Saya ingin menghindari hal tersebut dengan melampirkan nama saya di video tersebut sebagai persetujuan. Saya akan mengecek apakah ini kontennya sudah benar atau tidak. Awalnya mahasiswa tersebut bercerita mengenai apa itu wakaf, wakaf itu termasuk amal jariyah yang amal pahalanya tidak akan terputus selain dari dua hal lainnya (anak yang soleh dan ilmu yang bermanfaat). Sehingga kita mengenalkan kepada masyarakat bahwa wakaf memiliki nilai spiritualnya. Kemudian ditengah-tengah dia menemukan ibu-ibu yang membutuhkan mesin jahit, ada alamatnya disitu, dan ada testimoninya bahwa mereka membutuhkan mesin jahit untuk suatu jenis pakaian tertentu, kemudia di video tersebut juga terdapat harganya kurang lebih 19-30 juta rupiah. Kemudian saya minta mahasiswa tersebut nge-blast ke semua group wa, media sosial laiinya (facebook, youtube, ig), ada alamat mahasiswa tersebut juga. Sehingga ketika ada apa apa, okelah saya bantu 10 juta, lalu mahasiswa tersebut mengumpulkan terlebih dahulu hingga semua dana terpenuhi baru kemudian diberikan mesin jahit hasil dari wakaf. Model ini sempat terpikir oleh saya untuk membantu mempromosikan dan sekaligus memasarkan produk-produk hasil UMKM., bisa lewat video ini produk apa dan testimoninya, kemudian bisa juga testimoni orang-orang yang sudah berhasil melalui program PUSYAR, kita wawancara bagaimana menurut bapak program Psuyar ini? Ga usah lama-lama pak cukup 2-3 menit saja. Karena orang melihat 5 menit saja sudah kelamaan, karena intinya ini video tentang apa sih? Kita blast ke wa group, supaya ada program pendanaan yang masuk dengan jumlah yang begitu besar. Nah itu sekedar masukan bagi diskusi ini. Baik silahkan sebelum saya pindahkan ke slide selanjutnya. Perihal apa yang

perlu untuk ditinggalkan versi kami dalam penelitian. Apa yang perlu ditingkatkan kedepannya. Pak udin mungkin ada masukan?

**Pak Udin (BPRS)**

Assalamualaikum warohamtulahi wabarokatuh. Selama kamu menjalankan program PUSYAR ini dengan BAZNAS sejak tahun 2012 hingga saat ini. PUSYAR ini dilanjut untuk tahun anggaran 2018 insya Allah MOU nya menyusul. Nah selama perjalanan PUSYAR ini ada sesuatu yang mengganjal secara pribadi ketika konsep syariahnya. Murabahah itu menjadi akad satu satunya pada pembiayaan PUSYAR. Nah karena kebutuhan masyarakat tidak dapat dipaksakan dengan akad Murabahah. Sehingga sadar atau tidak sadar kami lalai dalam menjalankan dalam sisi syariahnya. Saya sudah istighfar sih pak. Tapi bagaimana lagi ya, sepanjang hal ini masih darurat ya tidak apa apa menggunakan akad tersebut walaupun penyalurannya sedikit dipaksakan. Nah ini mohon pak Radit dan teman-teman sekalian memberikan solusi. Nah awalnya kan BPRS ini hanya ingin membantu UMKM sementara dana oprasionalnya atau dana bisnis kami kepada UMKM di *handle* oleh BAZ melalui dana infaq dan sedekah bukan melalu zakat. Jadi kalo infaq dan sedekah boleh. Bahkan orang kaya raya pun sekalipun dapat menerima sedekah. Nah karena komitmen ini BAZNAS menanggung marginnya. Awalnya kami mempunyai ide pake juallah saja, jadi BPRS berkomitmen untuk memberikan bantuan modal kepada UMKM, berapa nilainya? Ketepatan dana ini barulah BAZNAS memberikan apresiasi memberikan penghargaan kepada BPRS, awalnya seperti itu. Nah ini tidak dijalankan dengan argumentasi mana mungkin infaq dan sedekah memberikan lembaga yang berorientasi profit. Ini yang menjadi alibi dari BAZNAS. Nah sementara PUSYAR merupakan *brand* dari BPRS di Mojokerto. Namun, andaikata PUSYAR diambil oleh BAZNAS insya Allah bisa. PUSYAR ini merupakan produk BAZNAS kota Mojokerto insya Allah bisa. Hal inilah yang tidak tersampaikan kepada semua pihak. Sehingga murabahah itu ya dipaksakan sebagian memang benar-benar yang murabahah namun sebagian lagi tidak tepat yang seharusnya akad ijarah atau akad multijasa karena kami sudah terkurung dengan harus menggunakan akad Murabahah. Ini pak dari sisi kami, saya kira itu dulu, terima kasih.

**Pak Momy (Moderator)**

Tadi tentang murabahah pak. Besok kan masih mengeluarkan MOU pak. Tekankan saja jangan murabahah lagi.

**Pak Udin (BPRS)**

Iya itu tidak pas pak. Harusnya juallah.

**Pak Momy (Moderator)**

Kalo juallah nanti ada pengupahan ya pak? Lalu siapa pak yang akan mengupahi?

**Pak Udin (BPRS)**

Ya BPRS. Namun bagi BAZNAS ada anggapan bahwa ngapain kok lembaga berorientasi profit kok diberi pembiayaan oleh BPRS.

**Pak Momy (Moderator)**

Ya harusnya BPRS bisa beragumen juga dong, lah ya saya kan membantu UMKM. Itukan upah atas membantu UMKM. Membantunya dalam bentuk pembiayaan.

**Pak Imron**

Tapi akhirnya tetap riba juga. Nah sekarang begini kalo BPRS memberikan *qardhul hasan* kepada UMKM padahal dia mengambil dari manfaat terhadap apa yang ia beri.

**Pak Momy (Moderator)**

Nah sekarang apa pak? Berati MOU besok akad tetep murabahah?

**Pak Imron**

Ini pak yang belum dikomunikasikan. Namun besok akan saya coba komunikasikan agar tidak hanya Murabahah saja. Kalo mengikuti pada Fatwa ya paling sesuai sih ijarah mutijasa, karena bank memberikan 1 paket pembiayaan, misalnya paket pembiayaan pendidikan S2, maka bank akan mengusahakan memberikan 1 paket pembiayaan hingga lulus s2. Bank lalu memperoleh ujah. Seperti dalam pembiayaan haji. Bank memberikan pembiayaan haji kepada nasabah dan mengusahakan agar nasabah memperoleh seat haji. Lalu banknya akan mendapatkan ujah. Namun hal ini perlu melakukan kajian secara mendalam.

**Pak Momy (Moderator)**

Nah, PUSYAR akan diarahkan kepada BAZ, maksudnya *imagenya* saja atau BAZ juga melakukan pembiayaan pak?

**Pak Udin (BPRS)**

Jadi produk ini kan punya BPRS, makanya ada label iB. Makanya BAZNAS tidak mau menggunakan akad Juallah. Mungkin, ini wacana saya ya pak ya, pemikiran saya pribadi yasudahlah melepaskan PUSYAR ke BAZNAS, sehingga BAZNAS bisa menjual bebas produk ini. Bank mana yang akan digunakan, bank mana yang peduli dengan UMKM dengan menggunakan produk ini. Maka BAZNAS akan memberikan hadiah, memberikan apresiasi. Seperti yang dipakai dengan akad Juallah ada ujah. Sehingga juallah lebih pas, sehingga Syariahnya benar-bener halal begitu. Saya kira begitu pak.

**Pak Momy (Moderator)**

Jadi maksudnya mempersilahkan BAZ untuk melobi institusi keuangan Bank Syariah, BMT, BPRS untuk membantu, ikut program PUSYAR ini.

**Pak Udin (BPRS)**

Jadi BAZNAS bebas karena ini programnya BAZNAS. Bank mana yang peduli UMKM sehingga mereka memberikan program pembiayaan kepada UMKM, kemudia BAZNAS memberikan apresiasi hadiah bonus upah ke lembaga tersebut. Saya kira begitu pak. Akadnya kita begitu, Qardh, kepada UMKM.

**Pak Momy (Moderator)**

Ya mungkin ada masukan yang lainnya.

**Bu Naning (MES)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh. Saya mewakili anggota MES. Kita evaluasi PUSYAR tahun lalu pada Januari 2017, ada beberapa catatan. Kalo kita diskusikan dari tadi terutama dari pak Udin lebih fokus ke arah produk PUSYARnya. Kalo kita liat PUSYAR ini bukan produknya BPRS. Kalo sesuai perdanya PUSYAR ini merupakan pengelolaan Infaq dan sedekah. Kalo melihat Perda tahun 2010, ini punya BAZ bukan BPRS. Jadi kalo nanti kembali ke akadnya, seharusnya kalo untuk *mustahik* mikro itu *Qardhul Hasan*. Ini kan menunjukkan kebingungan, sampai pak Udin beristighfar tadi kan, karena ini penerimanya apakah layak mendapatkan dana infak dan sedekah ini sehingga perlu kembali ke fatwa DSN, seperti yang dibilang oleh Pak Imron. Kemudian kalo boleh mengamati dari hasil penelitian kemarin. Posisi MES, saya sebagai orang MES ya dalam hal ini tidak terlibat secara aktif. Kalo kita lihat konsepnya MES kita lebih ke arah edukasi syariah, mengawal bukan turut campur dalam penentuan ini yaa hanya melakukan edukasi dalam prosesnya. Kalo kata pak



kyai yang penting bukan akadnya namun proses menuju akadnya. Kalo dari akad semua bisa bilang ini akadnya syariah, tapi yang penting proses menuju kesana. Coba kita bilang ke UMKM, bu pak ini ada dana dari BAZ tapi bukan hibah, peruntukannya untuk ini dan itu yang harusnya dikawal oleh MES. Jadi seringnya dana CSR yang diberikan tidak kembali, nah kenapa konsepnya BPRS, sehingga PUSYAR ini diharapkan kembali lagi. Peran MES tidak hanya ke UMKM namun juga ada ke BPRS, BAZ dan juga ke Dinas terkait. Kenapa? Kita kan membawa nama pembiayaan Syariah ya, otomatis nilai nilai ke-Islaman ini lah yang harus ditonjolkan. Namun memang MES dalam hal ini tidak menguasai semuanya hanya mengawal agar sesuai dengan syariahnya. Kalo tadi ya sebelum FGD *sharing* sedikit dengan pak Imron. Ada tahapan-tahapan yang harus dilakukan *Mustahiq*, sudah ini sudah itu dan lain sebagainya dikurangi setara marginnya, misalnya 10 persen bisa 4 persen, jadi ada peningkatan kelas dari UMKM. Sehingga bisa mandiri adanya peningkatan dari *Mustahiq* ke *Muzzaki*. Ini juga seperti yang disampaikan oleh ibu Schorul. Jangan sampai salah sasaran juga, teman-teman bisa membantu untuk melihat hasil dari penelitian ini, sehingga program ini bisa dirasakan manfaatnya oleh masyarakat umum. Yang disampaikan pak Radit tadi juga benar, semoga ada *success story*nya, yang mulai dari 0 sampai sukses, itu nanti yang bisa di *sharing*. Kalo dari pak Udin kalo jadi program BAZ, ini bisa membuka peluang yang lain, akibat adanya keterbatasan penyerapan dana yang disiapkan BPRS, salah satu persiapan BAZ untuk mengawal margin yang diberikan. Mungkin dana yang di BAZ itu, ini masukan yaa dari Thesis yang melakukan penelitian di PUSYAR. Jadi 2017 kemarin dana serapan belum maksimal salah satunya ditahan oleh BPRS, karena kesiapan dana BAZ, nah ini kan harusnya bisa menggandeng CSR atau lembaga lainnya seperti Amil zakat atau BAZ di Mojokerto yang bersedia. Mungkin itu saja.

#### **Pak Hendy (MES )**

Saya ingin menanggapi kegalauan dari Pak Udin yang sempat beristighfar berkali kali. Jadi tetap saja BPRS harusnya yang memegang ikon PUSYAR ini. Karena menurut sejarahnya atau historisnya, dulu ketua BAZ melihat perkembangan BAZ pada waktu itu yang tidak signifikan dari hasil *funding* zakat, infaq dan sedekahnya. Sehingga ketua BAZ tadi menggandeng BPRS. Sehingga setelah menggandeng BPRS ini diharapkan pembiayaan UMKM ini melalui program PUSYAR bisa signifikan, lebih besar, ini loh sejarahnya. Kalau ini dipindahkan kembali fungsinya ke BAZ saya yakin beliau akan kecewa. Menurut saya

akadnya saja, mungkin nanti teman-teman pak Radit dan Pak Imron Unair yang membahas akad apa yang pas terkait program PUSYAR ini. Terima kasih.

**Pak Budi (UMKM – Pengrajin Kapal)**

Assalamualaikum warohmatulahi wabarokatuh. Saya budi saya pengrajin kapal, saya sudah dapat 2x, yang pertama tahun 2015 sebanyak 30 juta rupiah, dan sudah lunas paka oktober 2017 kemarin. Rencananya mau ngambil agunan, mau ngambil jaminan di BPRS, katakanlah jilid 2 begitu antara 10juta -50 juta. Yang kedua ini saya ambil dan sudah dapa di Desember 2017. Jadi menurut kami untuk ukuran mikro seperti saya ini yang sangat mikro cenderung burem jadi sangat terbantu, dulu saya ikut orang usaha sekarang berdiri sendiri. Walaupun usahanya tidak signifikan, karena sesuatu hal yang teknis dalam kerajinan miniatur kapal itu seperti mencari tenaga ga mudah, bahan baku, sdm, untuk spesifik miniatur pernah yang ikut harus lama begitu dan tidak ada *training* khusus. Kalau dulu banyak yang mau ikut, dari generasi muda dari karang taruna. Mbok saya ikut pak diajari membuat perahu pinisinya. Sekarang 1 aja udah nggak pernah ada, generasi muda gaada yag mau belajar. Mungkin karena sekarang lebih modern. Sehingga keberlanjutannya dipertanyakan. Program ini membantu. Dulu saya masih *home industry*, sehingga semuanya diatur sendiri pemasaran, pembelian bahan baku, produksi dan lain sebagainya. Dengan dana tersebut kami, walaupun kami tidak punya karyawan yang tetap. Tapi saya membentuk kelompok pengrajin kapal di Mojokerto, sehingga kalo dapat pesanan banyak sesama pengrajin perahu bisa di sub-kan kalo dulu sebelum dapat dana 2-3 temen-teman saya ajak bergabung, namun sekarang 5-6 teman yang bergabung. Seperti yang dikatakan pak Udin, memang tidak bisa untuk membeli kayu 10 juta, kayu apa 10 juta, saya tidak membutuhkan kayu sebanyak itu. Sehingga sebagian saya belikan bahan baku sebagian lagi untuk menambah peralatan karena groupnya bertambah banyak. Karena ada sebagian teman-teman yang belum punya peralatan bisa saya pinjamkan. Walaupun saya yang mendapatkan dananya atau program PUSYARnya tapikan Alhamdulillah teman-teman perahu bisa terbantu. Kalau sudah selesai dikembalikan.sampai hari ini pendanaan dari PUSYAR sangat membantu sekali, saya ucapkan terimakasih kepada BAZ dan BPRS.

**Pak Momy (Moderator)**

Saya mau nanya dulu ke Pak Budi, Pembuatan kapal layar sebesar apa?

**Pak Budi (UMKM – Pengrajin Kapal)**

Jadi yang kami geluti adalah pembuatan kapal layar, pinisi, kapal itu sangat banyak, saja semua jenis kapal saya bisa baik kapal tradisional maupun modern, baik yang didalam botol atau tanpa botol.

**Pak Momy (Moderator)**

Berapa pak dijualnya pak? Atau berapa yang paling mahal bapak pernah menjual?

**Pak Budi (UMKM – Pengrajin Kapal)**

Kapal itu juga relatif ya pak, adakalanya saya dapat order dari jakarta, dari Mabes kecil tapi rumit besar atau mahal. Sehingga otomatis saya harus menyesuaikan harganya. Dari dalam botol atau luar bisa semua alhamdulillah. Untuk 50 -60 cm seharga 3.5 juta.

**Pak Momy (Moderator)**

Nah itu pak maksudnya saya, saya kok yakin ya pak kalo ada ada testimoni dari bapak. Begini pak mahasiswa saya yang tadi membuat video tidak beli kamera pak hanya pakai kamera hp, ada wawancaranya kepada bapak, ditunjukkan semua produk-produk yang sudah bapak hasilkan. Kalau kemudian orientasinya adalah *export* ya pak bisa saya bantu dengan membuat *subtitle* dalam bahasa inggrisnya terus di dollarkan. Tapi habis itu siap siap ya pak kalo ada permintaan yang meningkat. Saya ada cerita, sekarang itu eranya era digital, Ada pengangguran yang cuman bawa hp. Kerjaan ke mall ada tas bagus difoto ditulis termasuk marginnya. Misalnya harganya 20 juta dia jual 22 juta. Tas ya untuk ibu-ibu sosialita. Langsung ditaruh disemua media sosial yang ia miliki. 30 menit dapat langsung dapat pelanggan. Langsung dibeli pak, karena uangnya langsung masuk ke rekeningnya, lalu barangnya dikirimkan ke alamat tertentu. Dapat 2 juta dalam 30 menit. Itu tadi pengangguran pak, coba ini kalo diaplikasikan ke pak Budi, ya sangat bisa, miniatur kapal sangat kredibel karena membutuhkan *skill*. Kemudian disebar melalui wa group, siap siap saja ya pak budi. Hanya butuh persiapan dari pengrajin. Mengubah cara marketing.

Nah ini bapak ibu ini merupakan hasil renungan saya sehingga perlu masukan dari bapak ibu sekalian, ketika saya membaca hasil laporan dari FGD yang pertama bahwa dana infaqnya relatif tetap karena potong gaji instruksi Walikota kepada PNS dilingkungan kota Mojokerto kalau seperti itu nah walaupun ada perubahan hanya saja perubahannya relatif stabil. Nah ini dana infaqnya saya kurung institusi yang lainnya, saya usul kalo bagaimana kalo kemudian kita perlu mengajak pihak lain yang sekiranya bisa diajak. Misalnya kita mau ngajak institusi,

tapi ngajaknya pake strategi yang cantik. Kita tunjukkan keberhasilan PUSYAR dulu, testimoni dalam angka yang signifikan, omzetnya naik signifikan. Kita jelaskan dulu kepada mereka dengan detail, kemudian kita ajak orang itu untuk berzakat infaq sedekah ke BAZNAS. Siapa contohnya? Yang ada dalam benak saya, saya menargetkan DPRD. Siapa kira-kira ketua fraksi yang ke-Islamannya kuat, kita lobi dulu supaya mau membayar zakat. Mereka sebenarnya membayar zakat namun kita arahkan itu ke BAZ. Keuntungannya apa, nanti bisa potong pajak kita lobi dulu fraksinya termasuk ketua DPRD, setelah semuanya oke, baru kemudian ada rapat pleno, kita presentasi disana, yang bisa presentasi, bisa kami dari akademisi biar objektif. Agar mereka, terutama Ketua DPRD bisa bikin perda dimana anggota DPRD wajib memberikan infaq dan sedekahnya ke BAZ. Ini usulan saya. Kita bahas satu-satu, usulan seperti itu dengan strateginya, kita tidak bisa tiba-tiba datang minta mereka bayar zakat ke BAZ, sehingga ini harus dijelaskan dulu kita *show off*, sehingga kemudian kita harapkan mereka dapat bergabung juga. Kita perpolitikan DPRD di Mojokerto memungkinnya atau tidak? bagaimana?

**Pak Hendy (MES )**

Terimakasih ide yang bagus dari pak Raditya, dalam *funding* untuk BAZ agar mendapatkan dana baik zakat infaq dan sedekah. Itu bagus sekali pak namun untuk rupa-rupanya dalam kondisi perpolitikan saat ini banyak yang jadi tersangka, oleh karena itu agak sulit untuk meminta mereka untuk bayar zakat karena mereka juga kekurangan. Yang saya lebih *interest* kita mending ke masyarakat umum. Disini ada pola dalam *funding* pada BAZ terutama BAZNAS dengan pola yang lama. Jadi misalnya dalam Pemda dengan perda yang sifatnya mengikat maka itu hanya berlaku di PNS di Mojokerto. Untuk mencakup masyarakat umum, kesulitan mereka, kita lihat lembaga amil zakat nasional yang lain mereka itu langsung *door to door* sehingga lebih besar dari pada BAZNAS, contoh dalam perbulan perolehan lembaga amil zakat 40 juta, BAZ tidak akan sampai tuh segitu. Oleh karena itu, tadi Pak Radit memberikan gambaran bahwa dengan era digital sekarang ini pemasaran BAZ dalam *funding* menggunakan digital dalam era IT mudah dijangkau, mereka bisa langsung pakai *mobile banking* langsung mengirimkan Ziswafnya.

**Pak Momy (Moderator)**

Nah satu lagi mumpung ada pak Udin, instansi yang lain yang ada dalam benak saya sih DPRD, tap kayaknya nggak memungkinkan ya. Pak Udin kan memiliki nasabah yang cukup banyak nih, lalu bagaimana kalo mereka ditawarkan saja langsung dengan potong gaji yang

kemudian itu dialokasikan untuk zakat infaq dan sedekahnya di transfer ke BAZ. Setiap hari ditawarkan, setiap ada *customer* yang datang ke BPRS, sifatnya hanya menawarkan secara sukarela. Karena Kalo wajib susah, yang penting ditawarkan bagaimana? Biar mudah aja potong gaji saja, supaya cepat tidak perlu mendatangi satu-satu, dengan gaji sekian langsung dipotong sekian langsung otomatis dan langsung masuk juga ke rekening BAZ. Masukan saja pak, monggo pak tanggapannya.

**Pak Udin (BPRS)**

Baik pak, sebenarnya usulannya pak Radit itu sudah kita laksanakan tapi bukan ke penghasilan tetap. Beberapa rekanan BPRS, kebetulan BPRS membutuhkan CV CV rekanan pemerintah, nah setiap realisasi dananya itu kita sodorkan formulir infaq dan sedekah dari BAZNAS mereka terlibat bahkan kita hanya mengumpulkan hanya 3 jutaan pak untuk PUSYAR kedua, ketika PUSYAR pertama sudah dapat lalu mengajukan PUSYAR kedua, dan dapat maka berinfaqlah. Nah BPRS setiap hari sebelum masuk kerja setelah doa kami bersedekah.

**Pak Momy (Moderator)**

Kalo CSRnya bagaimana pak?kemana CSR BPRS?

**Pak Udin (BPRS)**

Untuk tahun ini kita ke BAZNAS dalam bentuk sepeda motor, untuk agcn BAZNAS pak

**Pak Momy (Moderator)**

Jadi bukan infaq uang ya pak?

**Pak Udin (BPRS)**

Bukan dalam bentuk infaq uang. Kita sudah menambah dari realisasi PUSYAR itu. CSR dalam tahun ini kita tetapkan dalam bentuk sepeda motor bukan infaq uang. Yang tujuannya untuk menghimpun dana ZISWAF ke masyarakat.

**Pak Momy (Moderator)**

Ada yang lain? Poin pertama bagaimana cara kita agar BAZNAS memperoleh tambahan infaq, bagaimana solusinya supaya UMKM dapat lebih banyak dibantu? Tadi usul saya DPR tapi bagaimana kalo mungkin dicoba bagaimana? Karena coba salah itu lebih baik dari pada tidak mencoba sama sekali.

**DISPERINDAG**

Kalo menurut saya UMKM ini sendiri bisa menjadi sasarannya ada beberapa pelaku usaha yang sudah sehat dapat menjadi target sasaran, kedua melalui donatur yang secara sukarela memberikan dananya ke BAZNAS. MES juga turut serta membantu sosialisasikan, terus juga bisa membantu motivasi ke UMKM sehingga mewujudkan UMKM yang sehat sehingga mereka bisa berZISWAF atau berkontribusi ke BAZNAS. Sehingga dari mereka sendiri tapi bisa bermanfaat bagi teman-teman mereka juga yang membutuhkan. Bisa juga dari situ misalnya sekarang kan pasti banyak asosiasi UMKM mungkin dipengaruhi oleh produk yang sama, wilayah yang sama, sentra-sentra itu bisa kita dekati kita tinggal menjawab dinas untuk melakukan pembinaan. Sehingga ada sinergisitas antara UMKM dengan dinas yang bisa pake dana APBD.

**Pak Momy (Moderator)**

Berarti dana hibah ya bu?

**DISPERINDAG**

Hibah bisa, atau nggak cash program

**Pak Momy (Moderator)**

Jadi kalo hibah itu bu, seperti BAZNAS yang dari DISPERINDAG itu tidak langsung jadi pokok pinjamannya namun menambah marginnya menambah pokoknya dari BPRS. Jadi akan lebih banyak lagi.

**DISPERINDAG**

Kalo hibah tidak berupa uang diberikan barang, alat produksi. Untuk mnggiatkan supaya meningkatkan kinerjanya maka bisa bersinergi dengan MES dan dinas bentuk dari pemerintah. Kami kan punya banyak forum-forum atau asosiasi kami mengajak namun sifatnya tidak memaksa.

**Pak Momy (Moderator)**

Namun itu juga perlu strategi bu, karena terus terang bu semakin banyak yang berinfaq bersedekah ketika melihat yang kemarin-kemarin itu berhasil.

**DISPERINDAG**

Ya benar, kita perlu testimoni yaa, para *stakeholder* perlu menetapkan barisan. Misalnya dinas sering mengadakan forum UMKM di kecamatan desa merupakan satu sarana untuk lebih menggerakkan untuk menuju model ke syariah. Dari ekonomi yang ada sekarang, perlu solusi atas masalah yang ada terutama pemahaman ini yang penting. Dinas atau pemerintah agak gimana menyamakan menjadi satu pemahaman itu ya sedikit susah. Karena pemahaman orang berbeda-beda. Saya saja terkadang kurang paham.

**Pak Momy (Moderator)**

Beberapa sudah kita bahas, sehingga bisa kita lanjutkan, lalu untuk poin kedua, yang terkait pembinaan UMKM yang belum masuk program PUSYAR. Ini artinya yang masuk ke PUSYAR itu merupakan usaha yang sudah Bankable. Nah lalu siapa yang akan mendampingi membantu bagu UMKM yang belum *bankable*, kira-kira ini mau kemana? Butuh asistensi? dana? Kalo ada BMT milik pemerintah kota karena ini dibawah BPRS. Nilainya lebih sedikit, pendekatannya lebih fleksibel karena sifatnya koperasi yang tidak perlu *BI-Checking*, persyaratan lebih mudah. Ya sejenis BMTable. Apakah Pemkot punya untuk BMT?

**FORUM**

Nggak punya pak Pemkot BMT.

**Pak Momy (Moderator)**

Ya mungkin nanti diusulkan saja. Bentuknya LKMS nanti didaftarkan ke OJK.

**Pak Hendy (MES)**

Terimakasih pak Radit, Kalo dilingkungan Muhammdiyah (Baitul Tanwil Muhamadiyah) ada pak, bahkan di beberapa daerah sudah jalan. Memberikan bantuan pembiayaan untuk UMKM, untuk warga umum, dan warga Muhammdiyah, sebenarnya MES pernah memikirkan ini nanti program PUSYAR, dikembangkan dalam regional nanti hasilnya akan lebih banyak, artinya *multiplier effectnya* makin besar. Asalkan semua lembaga amil zakat atau minimal salah satu saja atau bank syariah bahkan sampai BMT itu dilibatkan dengan dana yang disubsidi lembaga amil zakat yang kecil. Kita fokuskan ke BPRS dan BAZNAS sehingga dari MES berinisiatif, namun pada presentasi yang pertama mereka belum pada mengerti sehingga pada presentasi yang kedua kita diminta untuk menjelaskan alur teknisnya dan lain sebagainya. Ada sekian miliar, bukan itu yang kami butuhkan, kami hanya minta



sedikit saja untuk *mensupport* biaya marginnya ini. Mereka rupanya belum mengerti dengan program PUSYAR ini. Ini yang menjadi persoalan.

**Pak Momy (Moderator)**

Apakah masih mungkin mereka yang mau memberikan dananya tadi diajak berdiskusi lagi pak?

**Pak Hendy (MES)**

Yang saya tahu, baru Lazismu saja, untuk yang lain belum tahu. Saya sudah berkomunikasi dengan ketua Lazismu Jatim dan mereka menyatakan siap membantu, mereka sudah ada komitmen melakukan pembiayaan dengan program PUSYAR dalam melakukan kerjasama setidaknya mereka dapat membantu membiayai margin. Dari Muhammadiyah sendiri belum siap memulai, tapi kami siap memulai dari Mojokerto, lazismu Mojokerto sudah berkomitmen. Dan kami berusaha bekerjasama dengan Muhammadiyah.

**Pak Momy (Moderator)**

Paling tidak margin UMKM pak?

**Pak Hendy (MES)**

Iya betul betul. Ini akan *dicreate* oleh majelis ekonomi kita.

**Ibu Naning (MES)**

Ini harusnya menjadi kerja berjamaah yaa, di BMT permata, kebetulan saya bekerja di BMT permata mempunyai program seperti PUSYAR yang konteksnya mikro. Mitra UMKM BMT permata kami ada semacam kami sebutnya dengan mitra UMKM BMT Permata, ada program pendampingannya polanya tanggung rente dengan nominal yang tidak terlalu besar, satu jutaan dan yang penting berjalan, keterbatasan ini dana Baitul Maal selain itu ada Baitul Tanwil, kalo kami ada dua duanya Baitul Maal dan Tanwil. keterbatasan untuk membesarkan keduanya karena di Mojokerto ada beberapa Baitul Maal, ada Yatim Mandiri, Membaga Mandiri, dll, apakah nanti bisa disinergikan. Ini mungkin jawabannya selain CSR perusahaan, selain pengusaha yang sudah stabil, sustain yang sudah menyalurkan dananya, untuk untuk ditopang agak berat ya.

**Pak Momy (Moderator)**

Kalo kita hayangkan ya bu ya, mengundang mereka lembaga amil zakat swasta ke forum ini kemudian disarankan untuk membantu program BAZNAS. Mungkin juga agak berat ya bu. Karena mereka sudah susah susah mencari nasabah, untuk mereka dan mereka sudah punya program sendiri. Artinya mereka sudah punya rencana-rencana yang harus mereka lakukan.

**Ibu Naning (MES)**

Kita membutuhkan tempat untuk menyalurkan dana ini. Sehingga lembaga-lembaga ini harus bekerja sama secara berjaamaah dengan baik untuk strateginya kita bisa bicarakan lebih lanjut. Tapi paling tidak kita usahakan, ya kita akan melakukan identifikasikan siapa yang mau bergabung dengan program ini.

**Pak Momy (Moderator)**

Yang ketiga sudah kita bahas tadi, yang sekarang kita bahas adalah poin ke-4. Kalo dari UMKMnya itu yang dibiayai oleh PUSYAR pertama apakah kedua boleh mendapatkan lagi? Ada batasan berapa banyak?

**FORUM**

Belum ada batasannya pak Radit.

**Pak Momy (Moderator)**

Lalu bagaimana yang lainnya yang pengen dapat? Tapi karena yang atas ini belum melunasi program PUSYAR yang pertama. Atau sudah melunasi yang pertama terus pengen ikut yang kedua, dan seterusnya. Itu bagaimana ya?

**Anggota (BPRS)**

Untuk nasabah PUSYAR ini, kalo sudah lunas bisa mengajukan kembali. Lalu bagaimana dengan UMKM yang ingin mendapatkan namun tidak memperoleh kesempatan. Kalo biasa kita tangani masih bisa kita *handle*. Karena PUSYAR itu kan setiap tahun namun untuk siklus pembiayaan sekitar 18 bulan. Siklusnya nunggu pengembalian modalnya 1,5 tahun baru bisa memperoleh yang baru. Sehingga bisa menyusun ditahun kedua, sehingga siklusnya akan bergantian.

**Pak Momy (Moderator)**

Pernah ga pak, ada kasus UMKM yang datang ke BPRS yang *bankable* karena jumlah infaqnya terbatas. Misalnya BPRS didatangi oleh 20 UMKM hanya mampu membiayai 12

UMKM artinya ada 8 tidak dilayani. Kalo itu terjadi mereka *bankable*, karena hanya infaqnya yang terbatas itu tidak mencukupi.

**Anggota (BPRS)**

Ini pasti karena ada alokasi infaq untuk PUSYAR terbatas. Karena kita liat dari MOU untuk program PUSYAR ini, karena di BAZNAS penyaluran infaq dan sedekah itu terbatas. setaip tahun alokasinya BAZNAS 300 juta untuk PUSYAR, marginnya yang dibantu 300 juta berarti modal kerja yang disiapkan 3 miliar. Karena 10 persen marginnya. Keterbatasan MOU diawal yang menjadi tolak ukur kita menyalurkan pembiayaan, bukan karena belum *bankablenya* nasabah. Keterbatasan infaq saja.

**Pak Momy (Moderator)**

Artinya diluar dari jumlah yang masuk ke PUSYAR masih banyak yang *bankable*?

**Anggota (BPRS)**

Ya pak masih banyak, bukan masalah *bankablenya*.

**Pak Momy (Moderator)**

Bisa nggak ya pak, UMKM yang mau masuk kedalam program PUSYAR bisa dilayani oleh BPRS. Atau misalnya BAZNAS tidak membantu 100 persen margin pada pembiayaan jiid 2, namun hanya 75 persen sehingga 25 persennya dialokasikan ke UMKM lainnya, atau istilahnya mereka naik kelas.

**Anggota (BPRS)**

Boleh boleh bisa kami usulkan ke BAZNAS bisa jauh lebih merata untuk tahun kedua. Progresif dalam pembiayaan margin. Sehingga ini juga bisa mendidik UMKM untuk berperilaku mandiri dalam pengelolaan dananya, istilahnya UMKM ini bisa naik kelas dalam kemandirian dana. Iya saya setuju pak dengan usulan dari pak Radit. Sehingga penyaluran infaq bisa merata lagi. Setiap kedua dalam MOU dituliskan, bisa kedua dan sistemnya berkelanjutan sampai UMKM tersebut benar-benar mandiri yang kedua 75 persen tahun ketiganya 50 persen keempat 25 persen dan seterusnya.

**Pak Momy (Moderator)**

Untuk selanjutnya pemilihan sektor UMKM (Poin ke-5). Bagaimana bapak-bapak yang ada di BPRS memilih UMKM yang dibiayai. Saya fokusnya lebih ke produktif. Masalahnya

*multiplier effect* akan lebih besar jika peruntukannya untuk produktif. Kalo hanya konsumtif PNS pinjam untuk angsuran kendaraan itu *multiplier effect* untuk kota Mojokerto tidak terlalu banyak, sehingga mending yang *value added* besar, kerajinan, restoran, marginnya besar. Sehingga itu yang diharapkan. Kira-kira ada preferensi kalo dr BPRS? Seharusnya yang banyak dibantu sektor produktif.

**Pak Udin (BPRS)**

Kalo dari saya ada dua jenis usaha UMKM dan UMKM yang bersumber dari infaq dan sedekah dari departemen atau ASN yang paling banyak pak sehingga BPRS memberikan apresiasi, kepada yang bersedekah sebenarnya golongan PNS 1 dan 2 ini mestinya juga bisa mendapatkan kesempatan juga untuk memberikan dana. Kita siapkan plafonnya. PUSYAR harus tetap usaha produktif, namun pasukan kuning bekerja di DKP namun disisi lain istrinya pak yang punya usaha, nah itu kami yang amati. Untuk usaha yang produktif, jadi memang kelihatannya direkening kita seperti konsumtif, masuk ke pembiayaan konsumtif karena *payrollnya* di BPRS kota Mojokerto.

**Pak Momy (Moderator)**

Jadi yang menjadi nasabah bukan istrinya ya pak tapi suaminya ?

**Pak Udin (BPRS)**

Ya kebetulan karena sumber pendaannya dari gaji suaminya bekerja saya harus harus meberikan ke salah satunya pak. Yang saat ini kami handel seperti itu. Banyak pak terutama yang belum PNS honorer banyak pak suami atau istrinya yang mempunyai bisnis kecil-kecilan sehingga diharapkan bisa masuk ke program PUSYAR.

**Bu naning (MES)**

Kalo gitu tidak keukur jumlah UMKMinya, gambaran saya demografi kota Mojokerto itu apa? Persentase untuk industri ini berapa industri itu berapa? Sektor jasa nih misalnya? Kalo pak Udin kan dia potong gaji ya secara *performance* konsumtif tapi untuk membiayai istrinya atau untuk apa, artinya tidak terukur, tidak masuk ke pencatatan usaha.

**Pak Udin (BPRS)**

Kalo begitu pak, seperti poin kedua dipembinaan UMKM, BPRS akan mengidentifikasi UMKM dikasih label nasabah PUSYAR. Mana nasabah yang masuk program PUSYAR,

dikasih label dirumahnya, diwarungnya atau ditempat usahanya. Belum ditunjuk pak, ini PUSYAR program BAZ yang dana dari BPRS yang melaksanakan pengawasan MES, dan Dinas ada program pembiaanaan, sehingga ketika *stake holder* ingin tahu mana saja anggota PUSYAR UMKM Mojokerto, mereka langsung mengenali oh ini to nasabah PUSYAR yang dicatat sebagai anggota PUSYAR UMKM Mojokerto. Satu contoh misalnya pak Radit mau tahu mana sih anggota PUSYAR. Tinggal lihat saja pak label di warung atau dirumahnya, atau kalo perlu sekalian di tag dalam *googlemaps*. Sehingga bisa terukur. Profil-profilnya juga dikelompokkan sehingga jelas.

**Pak Momy (Moderator)**

Zakat bisnis dan untuk CSR tadi sudah, nah ini zakat bisnis belum, monggo pak Udin. Sudah seberapa banyak pak angoora UMKM yang ikut PUSYAR itu mereka menjadi *muzaki* dari keseluruhan nasabah kira-kira yang sudah membayar bisnisnya berapa banyak?

**Pak Udin (BPRS)**

Zakat bisnis? Berapa banyak untuk kalo dari BPRS tidak dapat mengukur hal yang begitu ya pak. Namun kalo menurut pengamatan kami sejak pertama kali tidak dikenakan kesediaan untuk infaq dan sedekah tapi untuk yang kedua dan ketiga dan seterusnya kita harapkan mengisi pernyataan sedekah?

**Pak Momy (Moderator)**

Untuk monitoringnya bagaimana pak?

**Pak Udin (BPRS)**

Monitoringnya setia angsuran langsung ngelink dengan rekening BAZNAS.

**Pak Momy (Moderator)**

Banyak tidak pak? atau jangan-jangan hampir semua membayar infaq dan sedekah pada pinjaman yang kedua yang harus diberikan ke BAZNAS?

**Pak Udin (BPRS)**

Pertama itu pasti keliatan karena langsung ketika administrasi. Namun yang kedua dan ketiga yang agak susah tidak nampak dan tidak dapat dimonitori namun mereka secara sukarela dapat memberikan infaq dan sedekahnya ketika mengangsur.

**Pak Momy (Moderator)**

Ditawari, kita tidak memaksa, bapak kan sudah dapat ini, bagaimana bapak berinfaq rutin? Perbulan? Bapak sanggup atau tidak berapa nominalnya? Mampunya berapa bebas pak, tergantung kemampuan finansialnya bapak.

**Pak Budi (UMKM)**

Memang waktu pencairannya yang kedua memang begitu ditawari begitu. Per bulan melakukan infaq dan sedekah.

**Pak Momy (Moderator)**

Lah sudah bisa begitu lo pak.

**Pak Budi (UMKM)**

Ahamdulillah itu sudah terlaksana, langsung dipotongkan, kalo saya ya pak pinjamannya 500 berapa saya genapkan menjadi 600 sisanya infaq.

**Pak Momy (Moderator)**

Berarti bisa pak. Ini lo sudah berhasil, hampir 40 rb setiap bulan. Ini maksudnya saya pak yang masuk ke dalam strategi kita kedepannya. Saya janji potongkan saya setiap bulan sekian. Sehingga tidak perlu *door to door* lagi. Nah ini yang mohon konfirmasi atau mungkin data saya yang salah atau bagaimana, ini saya dapatkan hasil dari FGD tahun lalu pada poin ke-7 adanya dana PUSYAR BAZNAS yang belum terserap oleh UMKM, apakah benar ya pak? Atau data saya yang salah. Misalnya dana zakatnya 300 juta 100 UMKM namun ternyata dilihat-lihat *bankable*, 80 *bankable* yang 20nya tidak, atau memang jumlah UMKMnya tidak ada? Atau bagaimana pak?

**Pak Udin (BPRS)**

Memang untuk PUSYAR tahun kemarin 3 M dari BPRS. Tidak terserap sepenuhnya hanya 1,7 M nah ini bisa kami pantau dengan indikasi-indikasi pak pertama, memang jumlah pelaku UMKM ya itu-itulah saja. Kedua mereka memang sudah mengakses PUSYAR jilid 1 namun belum lunas sehingga penyaluran PUSYAR menunggu mereka lunas dulu, baru dapat lagi. Yang ketiga, akad harus murabahah. Sementara pengajuannya tidak hanya murabahah bahkan tidak bisa murabahah. Nah kami loloskan ini ya yang mirip dengan murabahah, sehingga bismillah lah.

**Pak Momy (Moderator)**

Contohnya apa ya pak?

**Pak Udin (BPRS)**

Gini pak survey membuktikan bahwa beli gerobak masak 10 juta pak biasanya yang sederhana 3 juta saja ga sampai, apalagi ada perindo. Data survey kelihatan pak, akad murabahah bisa kita loloskan dengan bismillah walaupun dengan bukan Murabahah. Itu jelas pak itu kelihatan pak, dana digunakan buat apa.

**Pak Momy (Moderator)**

Ketika saya menulis dana BAZNAS belum terserap, bayangan saya UMKM yang *bankable* sangat banyak. Namun duitnya BAZNAS tidak cukup, namun faktanya adanya fakta dana BAZNAS yang belum terserap, artinya dari segi *financial* BAZNAS sudah sangat cukup hanya saja belum dimaksimalkan oleh UMKM.

**Pak Udin (BPRS)**

Saya tidak bisa mengidentifikasi pak, detailnya pak. Karena hanya terserap Rp 1,7 M maka ada evaluasi dari kita berempat. Kita ambil segmen baru, PNS yang honorer dilingkungan Pemerintah yang punya usaha mikro sehingga pengupahannya dengan BPRS. Pada Akhir 2017, sampai akhir feburari sudah mencapai Rp 2 M Lebih.

**Pak Momy (Moderator)**

Maukan nanti bisa dipertimbangkan nih pak, pakai digital 1.7M yang terserap artinya ada yang tidak terserap. Bagaimana caranya saya kok yakin ya pak karena ketidaktahuan dari program PUSYAR. Bukan mereka tidak mau program PUSYAR. Sehingga diharapkan dengan bantuan MES dengan berbagai bidang UMKM pasti punya *supplier* punya *supporting*, kita infokan pada kawan-kawan MES di WA groupkan, ini ada program PUSYAR ayo dimanfaatkan terutama pada usaha mikronya.

**Bu Naning (MES)**

Pertanyaannya *bankable*? Kalo UMKM banyak yang nggak *bankable* ini yang menjadi masalahnya, bertahap BMTable harus naik kelas dari BMT ke BPRS lalu *bankable* dan seterusnya sehingga bisa akses ke perbankan.

**Pak Imron**



Ada dua BMT sebagai LKMS harapannya UMKM bisa mengkases itu karena cukup sederhana kalo lewat BPRS tidak harus memenuhi persyaratan bank yang ketat standarnya. Untuk mikro yang tidak *bankable*, seharusnya lewat fasilitas yang diberikan LKMS kalo hanya permodal 1-2 juta bisa dibiayai. Tapi nyatanya tidak bergerak.

**Pak Momy (Moderator)**

BAZ bisa mengeluarkan Qardh nggak? Pernah nggak faktanya BAZ mengeluarkan qardhul hasan pada start up?

**Pak Imron**

Awalnya begitu, hanya saja tupoksunya tidak ada.

**Pak Momy (Moderator)**

Kalo BAZ bisa qardhul hasan relatif lebih mudah karena hanya membayar pokoknya saja dan tidak perlu jaminan BI. Nah itu sementara dihandle BAZ dulu, untuk sekian waktu lalu dipindahkan sudah punya koletera lalu dipindahkan institusinya. Lalu mengembalikan margin saja. Dan sudah ada set yang dijamin. Jadi ada sinerginya BPRS dan BAZ. Bapaknya yang menseleksi UMKMnya. Temen-temen BAZNAS juga harus mengerti diedukasi, Tetapi qardhul hasan. Karena nggak pakai *BI-Checking* nggak pakai koleteral, BAZ saja yang duluan. UMKM nya *mustahiq* ambil saja dari zakat juga gapapa karena itu miliknya dia. Kalo itu oke, kemudian dari zakat infaq, tetep qardhul hasan. Kalo sudah oke berapa tahun, udah punya aset baru di naikkan ke BPRS lewat PUSYAR.

**Pak Hendy (Mes)**

Hal ini akan sulit ada 6000 UMKM yang ada di kota Mojokerto yang akan dicover oleh BPRS hanya 200 UMKM lewat PUSYAR. BPRS akan kesulitan dalam menyalurkan dananya per-tahunnya. Ini bisa lebih banyak kalo tidak hanya BAZ dan BPRS. MES Jawa Timur bisa menyisir untuk mengumpulkan dari forum zakat BMT dari perbankan syariah untuk membahas program pembiayaan program PUSYAR yang bersinergi.

**Pak Momy (Moderator)**

Saya lanjutkan untuk Poin 9, Umum yng datang sudah rekomendasi, tapi ternyata bebas saja. Filternya baru ke DISKOUMINAKER. Bayangan saya UMKM yang ke BPRS sudah dapat

rekomendasi dari DISKOUMINAKER tapi ternyata tidak. Untuk 2 poin (poin 11 dan 12) terakhir tidak relevan

Awalnya saya menjelaskan hasil ini dari usulan saya untuk perbaikan. Saya akan mengundang ibu Atika untuk penelitian lanjutan. Dari saya cukup sekian, bisa ke Surabaya kita diskusikan lebih lanjut.

#### **Bu Atikah (EXPERT ANP dari Unida Gontor)**

Setelah FGD yang dilakukan sangat seru, menginspirasi kita ingin membentuk FGD ini kedepannya biar fokus dalam menyelesaikan masalah sehingga tidak kemana-mana maka akan saya pagari agar lebih terarah. Melihat beberapa temuan dari penelitian sebelumnya ya. Kita mencoba membuat model yang ideal ya walaupun masih ada koreksi koreksi kecil yang perlu kita perbaiki, sehingga dalam hal ini kita membutuhkan bapak dan ibu sekalian untuk membantu kami merevisi melengkapi yang kurang serta memperbaiki kekeliruan yang terjadi. Sehingga saya bisa membuat konstruksi model atas permasalahan yang akan kita selesaikan, saya disini mencoba mengikuti alur saja, jadi silahkan ibu-ibu dan bapak-bapak menyampaikan keluhannya dan kira-kira bagaimana solusinya kedepan.

Masing-masing *stakeholder* dapat memberikan hambatan yang terjadi dilapangan, bagaimana seandainya jika model-modal yang sudah dirumuskan tadi berjalan di lapangan. Contohnya dari MES pembiayaan fiqih muamaalah untuk UMKM. Mohon kepada masing-masing institusi memberikan masukan sehingga identifikasi masalah dapat kami lengkapi. Misalnya juga untuk UMKM yang non *bankable* sehingga tidak masuk program PUSYAR ini bagaimana. Atau bagaimana sikap BPRS, terhadap UMKM yang hanya BMTable, sehingga belum tesorap dengan program PUSYAR. Nah itu sedikit contoh yang sudah saya rangkum dari hasil FGD yang panjang tadi.

Poin pertama kebijakan kedepannya yang bisa dilakukan oleh masing-masing *stakeholder*. Kontribusi ini bisa dalam bentuk kebijakan inisiasi, kebijakan yang belum terlaksana, bagaimana model ini bisa *sustainable* kedepannya. Yang saya tangkap selama FGD tadi ada 6 poin. Entah bisa terlaksana atau tidak pokoknya ditangkap saja dulu untuk konstruksi model bisa sustain. Sehingga saya harapkan institusi disini dapat berpatisipasi aktif.

#### **Dari Pak Hendy (MES)**

Hambatan dan Kebijakan

Sudah dituliskan di depan terkait biaya pembinaan UMKM fiqih muamalah juga ada solusinya dari BPRS untuk bekerjasama terkait pembiayaan UMKM, dalam fiqih mamalahnya juga. SDM tidak masalah, SDM yang kami miliki berskill juga bukan menjadi hambatan utama. Memang untuk pembinaan MES kesulitan, karena MES dipandang sebelah mata oleh UMKM. Kalo UMKM diundang dengan menggunakan dengan kop surat MES pasti nggak ada yang datang ke kajian rutin bulanan. Mungkin ada hanya 1-2 orang saja yang hadir. Yang lain hanya memandang sebelah mata. Berbeda dengan BPRS, walaupun acara berdua BPRS dan MES karena yang punya uang pembiayaan BPRS sehingga banyak yang datang.

#### **Dari UMKM**

##### **Hambatan dan kebijakan**

Alhamdulillah saya sudah mendapatkan jilid 2 sebanyak 50 juta. Dengan dapat PUSYAR saya dapat merekrut tetangga, jadi ga ada yang merumpi lagi, artinya tetangga melakukan kegiatan yang produktif yang menambah penghasilan keluarga. Saya mohon untuk jilid –jilid kedepannya ada lagi. Namun untuk saat ini saya belum ambil lagi sehingga bisa dialokasikan ke lainnya.

Kalo pengalaman ga ada kesulitan prosedural asalkan lengkap legalitas, jaminan. Untuk MES, saya belum pernah ada undangan kalo Dinas sudah pernah beberapa kali, dan saya datangi BPRS sering juga sosialisasi. Dan sudah cukup menjawab hanya tergantung jenis UMKM tergantung juga pribadi masing-masing.

#### **Dari Pak Udin (BPRS)**

##### **Hambatan dan kebijakan**

Yang sudah ditampilkan hanya ada 1 akad. Dari sisi BPRS tidak henti-hentinya melakukan edukasi. BAZNAS seharusnya tidak hanya lewat murabahah sehingga butuh inovasi. Nggak pakai agunan nggak papa hanya ada *insurance* membackup risiko kemacetan. Cuma akad jangannya hanya murabahah saja. PUSYAR akan terus diinovasikan bukan hanya kota Mojokerto bisa dari kabupatennya. Sumber dana sudah ada. Laznas sudah mendukung PUSYAR kami tidak berani menjalankan hanya masalah di akad. UMKM nggak ada jaminan untuk plafon tertentu. Kalo macet nasabahnya nggak bayar tetep kami tarik. Konsep syariah kalo nasabah bermasalah karena risiko berikan tangguh berikan PPAP, artinya yang sudah dtangguh nggak bisa bayar maka kita copot kita tidak bisa dilakukan oleh BMT kajian

PUSYAR akan kami bawa. *Insurance* yang penting kalo tanpa agunan. Untuk SDM aman nggak ada masalah. Saya optimis Akadnya harusnya didiversifikasikan sehingga BPRS bisa bersinergi dengan *stakeholder* lain.

### **Dari DISKOUMINAKER**

#### **Hambatan dan kebijakan**

Hambatan untuk bersinergi dengan BAZNAS, Dinas salah satunya kualitas sdm UMKM yang tidak kompeten. Mereka berpikir adminsitrasinya belum bisa. Kami dari Dinas ada satu kegiatan UMKM yang mendapatkan PUSYAR kita bina tahap administrasi pembukuan banyak yang belum bisa pembukuan yang benar dan sederhana. Untuk mikro kecil legalitas belum ada selambar dari keluarhan dan kecamatan. 2017 kemarin ada tentang legalitas usaha kecil mikro di kota Mojokerto ijin usahanya memang kewenangannya di Kecamatan. Sehingga kedepannya sudah punya izin usaha. Sehingga membantu program PUSYAR. Untuk usaha nggak papa. Ramainya kalo nggak lebaran dan tahun ajaran baru, kalo emang itu untuk kebutuhan usaha nggak papa, kalo konsumtif biarpun tanggungan marginnya BAZNAS. Omzet bisa naik yang diharapkan namun hanya konsumtif maka usahanya nggak jalan. Ini akan dijalankan monitoring kebermanfaatan dana pertumbuhan omzetnya. Kebijakan legalitas usaha di Kecamatan, pelatihan dan pembinaan mengenai pembukuan.

Screening pemanfaatan dana yang berbelok bagaimana ini pentingnya mengapa pakai tidak hanya murabahah ini uang usaha. Karakter yang kita ketahui UMKM ini uang usaha dan uang rumah tangga jadi satu. Maka bisa saja rumah tangga dijadikan usaha. Bisnisnya turun, sehingga PUSYAR hanya saja tidak murabahah. Pengajuan 10 juta namun disurvei kebermanfaatan 10 juta bukan untuk usaha. Murabahah dalam bentuk uang bukan barang

#### **Dari Ibu Shcorul (Akademisi).**

Dari normatifnya bagaimana? Kalo ada tambahan yang belum tercantum pada masing-masing *stakeholder*.

Saya dari perspektif akademisi di FGDnya kali ini melalui ANP. Harusnya punya database program PUSYAR. Siapa saja dipetakan mana yang lancar atau tidak sukses atau tidak, mungkin juga jenis usaha skala usaha juga bisa. Kita bisa bertanya lebih dalam, walaupun akad murabahah tapi kebermanfaatan dananya jelas untuk usaha. Bukan hanya dana cair tapi kebermanfaatan walaupun SDM LKS terbatas. Rekomendasi pak Udin sepakat, dari perda ini

produk BAZ sehingga BAZ minta data Dinas siapa UMKM yang siap menerima ini dan ditawarkan ke LKMS bukan hanya BPRS asalkan mitra *bankable*. Bentuk BMT pemerintah atau bmt lain jadi lain. Kalo yang nggak bisa *bankable* bisa masuk BMT. Jalan nih ya kalo memang untuk produktif ada peran 3 pihak MES, tujuannya mengawal untuk sesuai akad (kadang menyeleweng) perlu SDM tambahan termasuk dana *operational cost*nya besar, dari Dinas punya kewajiban pendampingan PUSYAR. Perlu pendampingan sehingga bisa naik tingkat ini tugas Dinas. BAZ memantau walaupun fungsinya koordinasi BAZ dan Dinas karena ini program BAZ sampai akhir. Ini alurnya yang jelas. Ini evaluasi apakah bisa relevan seperti tahun kemarin. Kasian BPRSnya. BPRS harus profitabel bukan BAZ, UMKM BAZ yang ngasih nggak perlu dikembalikan. BPRS ga terikat. Padahal ini secara perda ini dari BAZ.

Disummary bu tika.

Kita akan laprokan ke BAZ sehingga hasilnya bisa lebih komprehensif lagi. Kami harus silaturahmi ke BAZ akan kami susun kuisioner untuk indepth nterview ke bapak iu sekalian.

## **BAZ**

### **1. Hambatan**

Pertama, Kurangnya Transparansi dari pihak BPRS terkait penolakan pengajuan pembiayaan UMKM. Selama ini apabila UMKM tidak disetujui pengajuan pembiayaannya maka BAZNAS dan UMKM tidak menerima konfirmasi mengenai kejelasannya. Pengajuan tersebut tetap menumpuk di BPRS. Padahal tahun ini ada sekitar 700-800 juta yang belum terserap (dana PUSYAR dari BAZNAS)

Kedua, terlalu rumitnya persyaratan bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dari BPRS sehingga dana tidak tercrap secara optimal.

Terakhir adalah kurangnya gerak cekatan dari MES untuk mensukseskan program PUSYAR. Kurangnya peran MES pada program PUSYAR masih menjadi sesuatu yang perlu diselesaikan. Ada sedikit kekecewaan, karcna pihak BAZNAS telah memberikan saran kepada MES untuk membuat proposal program satu tahun terkait program PUSYAR ini. Anggaran yang dibutuhkan itu kemudian seharusnya diajukan ke APBD. Selama prosesnya BAZNAS telah menyampaikan bahwa bersedia mengawal pengajuannya. Namun hingga saat ini belum juga dibuat oleh pihak MES.

## 2. Solusi

Atas permasalahan pertama maka pada saat MoU PUSYAR tahun ini ada beberapa revisi yang diajukan oleh BAZNAS agar pelaksanaannya menjadi semakin efektif dan efisien. Tambahan tersebut adalah “proses persetujuan pembiayaan dari pengajuannya maksimal selama 2 minggu. Jika pembiayaan tersebut ditolak, maka harus dicantumkan alasan yang menjadi penyebabnya. Selain itu alasan tersebut selain disampaikan kepada nasabah juga harus disampaikan kepada pihak BAZNAS”

Untuk hambatan kedua itu, BAZNAS juga akan mengajukan revisi MoU tahun ini, yang isinya kurang lebih adalah tidak boleh dibuat rumit pengurusan pengajuan pembiayaan PUSYAR oleh UMKM.

Untuk hambatan terakhir, untuk tahun ini mungkin elah terlambat untuk mengajukan ke APBD, diharapkan tahun berikutnya tidak terjadi hal seperti ini. Ada baiknya mulai saat ini sudah disusun dan didiskusikan. Terkait fungsi MES sebagai pendamping UMKM, seharusnya MES melakukan monitoring terhadap setiap jenis UMKM, sehingga setiap ada UMKM yang berkonsultasi maupun harus mendapatkan pendampingan intensif, MES telah memiliki UMKM binaan terkait jenis UMKM tersebut

## 3. Peluang dan Strategi

Tahun ini disediakan anggaran oleh BAZNAS Mojokerto dana sebesar IDR 3M untuk program PUSYAR. Penyerapan dana ini akan menjadi semakin maksimal jika ada peran pemerintah. Sebagai contoh, apabila gaji PNS didistribusikan melalui BPRS, maka para PNS tersebut bisa mengajukan pembiayaan tanpa agunan. Hal ini karena gaji mereka terdistribusi melalui BPRS. Saat ini hanya dinas lingkungan hidup yang menggunakan BPRS sebagai media distribusi gaji pegawainya, dan saat ini sudah ada lebih dari 100 pegawai dinas lingkungan hidup yang menjadi nasabah pembiayaan. BAZNAS suatu daerah perkembangannya sesuai dengan tingkat kepedulian kepala pemerintahannya. Semakin tinggi kepeduliannya maka akan semakin berkembang BAZNASnya.

Terkait dengan saran pembentukan BMT daerah, dirasa sulit oleh BAZNAS, karena melihat peran BAZNAS ini untuk menutup biaya margin, maka BMT yang asetnya kecil karena berasal dari pendanaan individu, maka dikhawatirkan penyerapannya tidak maksimal. Kemudian terkait dengan decreasing penanggungan margin oleh dana PUSYAR bagi UMKM dirasa kurang baik. Karena seharusnya dilihat dari “mengapa membantu yang kaya?”, tapi dengan berkembangnya UMKM tersebut, maka tenaga kerja

**di sekitar UMKM itu akan terserap. Sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar.**

## LAMPIRAN 2

## Normalized by Cluster from ANP Subnet (Academician)

	Cluster and Node	Aka 1	Aka 2	Aka 3
Hambatan	1.Spiritual Assistant	0,29656	0,19212	0,192
	2.Managerial Assistant	0,254	0,14916	0,203
	3.Technical Assistant	0,17932	0,224	0,203
	4.Financial Assistant	0,21159	0,20074	0,206
	5.Eksternalitas	0,05853	0,23398	0,196
Kebijakan	1.Financing Diversification	0,13781	0,15697	0,188
	2.Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq	0,23452	0,1343	0,287
	3.Peraturan Turunan dari PERDA untuk masing2 Pilar PUSYAR	0,1905	0,23814	0,094
	4.Pengajuan Proposal kegiatan Spiritual Assistant oleh Lembaga Terkait	0,14924	0,18551	0,062
	5.Diversifikasi sektor UMKM Penerima	0,13276	0,17405	0,079
	6.Himbauan Zakat Bisnis UMKM	0,15517	0,11102	0,29
1.Spiritual Assistant	1.Biaya Pembinaan Syariah	0,25637	0,25383	0,213
	2.Reputasi Lembaga	0,2163	0,16865	0,178
	3.Agency Problem	0,16116	0,16475	0,199
	4.Pelaksana Kurang Responsif	0,20297	0,15718	0,204
	5.SDM Pembinaan Syariah	0,16319	0,25558	0,207
2.Managerial Assistant	1.Dana Pendampingan Managerial Minim	0,209	0,16742	0,211
	2.Kuantitas & Kualitas SDM Pendamping	0,2564	0,21257	0,179
	3.Materi Pendampingan Manajemen SDM	0,1851	0,23547	0,217
	4.Materi Pendampingan Manajemen Pemasaran	0,17727	0,20457	0,182
	5.Materi Pendampingan Manajemen Operasional	0,17223	0,17996	0,211
3.Technical Assistant	1.Keterbatasan Sumber Dana Infaq	0,2537	0,17858	0,191
	2.Biaya Operasional Lembaga	0,17268	0,17491	0,207
	3.Pembinaan UMKM Unbankable	0,20566	0,20779	0,193
	4.Pemberian Rekomendai Kurang Selektif	0,1799	0,21924	0,205
	5.Kelayakan Penerima Pusyar (Usaha Menengah)	0,18806	0,21948	0,204
4.Financial Assistant	1.Penggunaan Akad Murabahah	0,26592	0,20065	0,204
	2.Keterbatasan Sumber Dana Financial (DPK)	0,26274	0,18806	0,194
	3.Program Requirement Rumit	0,15219	0,20913	0,185
	4.Proses Pengajuan Lama	0,15063	0,18856	0,191
	5.SDM Banker Minim Pengetahuan Syariah	0,16851	0,21361	0,226
5.Eksternalitas	1.Mentalitas UMKM	0,20795	0,23243	0,199
	2.Kemudahan yg ditawarkan Rentenir	0,19445	0,17732	0,199
	3.Iklm Usaha Kurang Kondusif	0,20292	0,18548	0,18
	4.Legalitas Usaha UMKM	0,19977	0,20151	0,208
	5.Asymmetric Information	0,19492	0,20326	0,214



**Normalized by Cluster from ANP Subnet (Praktitioners)**

	Cluster and Node	Prak 1	Prak 2	Prak 3
<b>Hambatan</b>	1.Spiritual Assistant	0,11798	0,15207	0,13905
	2.Managerial Assistant	0,10886	0,17273	0,14059
	3.Technical Assistant	0,15048	0,19859	0,18854
	4.Financial Assistant	0,25086	0,25862	0,21244
	5.Eksternalitas	0,37182	0,21799	0,31938
<b>Kebijakan</b>	1.Financing Diversification	0,2011	0,12148	0,15321
	2.Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq	0,14483	0,17097	0,14011
	3.Peraturan Turunan dari PERDA untuk masing2 Pilar PUSYAR	0,16893	0,26847	0,17513
	4.Pengajuan Proposal kegiatan Spiritual Assistant oleh Lembaga Terkait	0,13017	0,11472	0,1323
	5.Diversifikasi sektor UMKM Penerima	0,20544	0,21979	0,17326
	6.Himbauan Zakat Bisnis UMKM	0,14954	0,10456	0,22599
<b>1.Spiritual Assistant</b>	1.Biaya Pembinaan Syariah	0,27628	0,23043	0,23229
	2.Reputasi Lembaga	0,2081	0,19134	0,19791
	3.Agency Problem	0,15615	0,19316	0,19295
	4.Pelaksana Kurang Responsif	0,15335	0,17062	0,18233
	5.SDM Pembinaan Syariah	0,20611	0,21445	0,19452
<b>2.Managerial Assistant</b>	1.Dana Pendampingan Managerial Minim	0,23811	0,16814	0,20471
	2.Kuantitas & Kualitas SDM Pendamping	0,15852	0,1761	0,17632
	3.Materi Pendampingan Manajemen SDM	0,18046	0,19827	0,20848
	4.Materi Pendampingan Manajemen Pemasaran	0,19744	0,24775	0,2116
	5.Materi Pendampingan Manajemen Operasional	0,22547	0,20973	0,1989
<b>3.Technical Assistant</b>	1.Keterbatasan Sumber Dana Infaq	0,21087	0,18871	0,20059
	2.Biaya Operasional Lembaga	0,25049	0,27193	0,21132
	3.Pembinaan UMKM Unbankable	0,13494	0,19805	0,19991
	4.Pemberian Rekomendai Kurang Selektif	0,18217	0,17287	0,17577
	5.Kelayakan Penerima Pusyar (Usaha Menengah)	0,22153	0,16844	0,2124

4. Financial Assistant	1. Penggunaan Akad Murabahah	0,24569	0,1971	0,17851
	2. Keterbatasan Sumber Dana Financial (DPK)	0,20567	0,23814	0,19332
	3. Program Requirement Rumit	0,19359	0,18247	0,18813
	4. Proses Pengajuan Lama	0,1688	0,19711	0,22658
	5. SDM Banker Minim Pengetahuan Syariah	0,18625	0,18519	0,21346
5. Eksternalitas	1. Mentalitas UMKM	0,1904	0,19933	0,18807
	2. Kemudahan yg ditawarkan Rentenir	0,16682	0,17618	0,18633
	3. Iklim Usaha Kurang Kondusif	0,19239	0,2046	0,20324
	4. Legalitas Usaha UMKM	0,18572	0,23236	0,17471
	5. Asymmetric Information	0,26467	0,18753	0,24766

**Normalized by Cluster from ANP Subnet (Regulator)**

	Cluster and Node	Reg 1	Reg 2	Reg 3
Hambatan	1. Spiritual Assistant	0,16082	0,08525	0,12075
	2. Managerial Assistant	0,1413	0,11115	0,14789
	3. Technical Assistant	0,21105	0,21529	0,21358
	4. Financial Assistant	0,17344	0,2439	0,29133
	5. Eksternalitas	0,3134	0,34441	0,22645
Kebijakan	1. Financing Diversification	0,13378	0,21847	0,15206
	2. Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq	0,1516	0,13289	0,15156
	3. Peraturan Turunan dari PERDA untuk masing2 Pilar PUSYAR	0,21619	0,14095	0,21217
	4. Pengajuan Proposal kegiatan Spiritual Assistant oleh Lembaga Terkait	0,18141	0,18915	0,16819
	5. Diversifikasi sektor UMKM Penerima	0,16892	0,1699	0,15291
	6. Himbauan Zakat Bisnis UMKM	0,1481	0,14864	0,16311
1. Spiritual Assistant	1. Biaya Pembinaan Syariah	0,19233	0,27064	0,19893
	2. Reputasi Lembaga	0,20792	0,18158	0,21832
	3. Agency Problem	0,1771	0,17	0,16977
	4. Pelaksana Kurang Responsif	0,24095	0,14918	0,17961
	5. SDM Pembinaan Syariah	0,1817	0,2286	0,23337

2. Managerial Assistant	1. Dana Pendampingan Managerial Minim	0,2288	0,16338	0,15271
	2. Kuantitas & Kualitas SDM Pendamping	0,18211	0,22533	0,17097
	3. Materi Pendampingan Manajemen SDM	0,15867	0,25628	0,19587
	4. Materi Pendampingan Manajemen Pemasaran	0,2397	0,1775	0,24804
	5. Materi Pendampingan Manajemen Operasional	0,19073	0,1775	0,23241
3. Technical Assistant	1. Keterbatasan Sumber Dana Infaq	0,21624	0,19878	0,24346
	2. Biaya Operasional Lembaga	0,22554	0,16706	0,18842
	3. Pembinaan UMKM Unbankable	0,19024	0,26807	0,21652
	4. Pemberian Rekomendasi Kurang Selektif	0,14193	0,20185	0,1758
	5. Kelayakan Penerima Pustay (Usaha Menengah)	0,22605	0,16424	0,1758
4. Financial Assistant	1. Penggunaan Akad Murabahah	0,23687	0,30238	0,25937
	2. Keterbatasan Sumber Dana Financial (DPK)	0,1863	0,18997	0,21287
	3. Program Requirement Rumit	0,14986	0,19587	0,13802
	4. Proses Pengajuan Lama	0,17884	0,13491	0,16498
	5. SDM Banker Minim Pengetahuan Syariah	0,24812	0,17688	0,22476
5. Eksternalitas	1. Mentalitas UMKM	0,2403	0,29492	0,17683
	2. Kemudahan yg ditawarkan Rentenir	0,20774	0,1519	0,19276
	3. Iklim Usaha Kurang Kondusif	0,16118	0,23316	0,17069
	4. Legalitas Usaha UMKM	0,15198	0,15082	0,20867
	5. Asymmetric Information	0,2388	0,1692	0,25105

### Normalized by Cluster from ANP Subnet (Supporting)

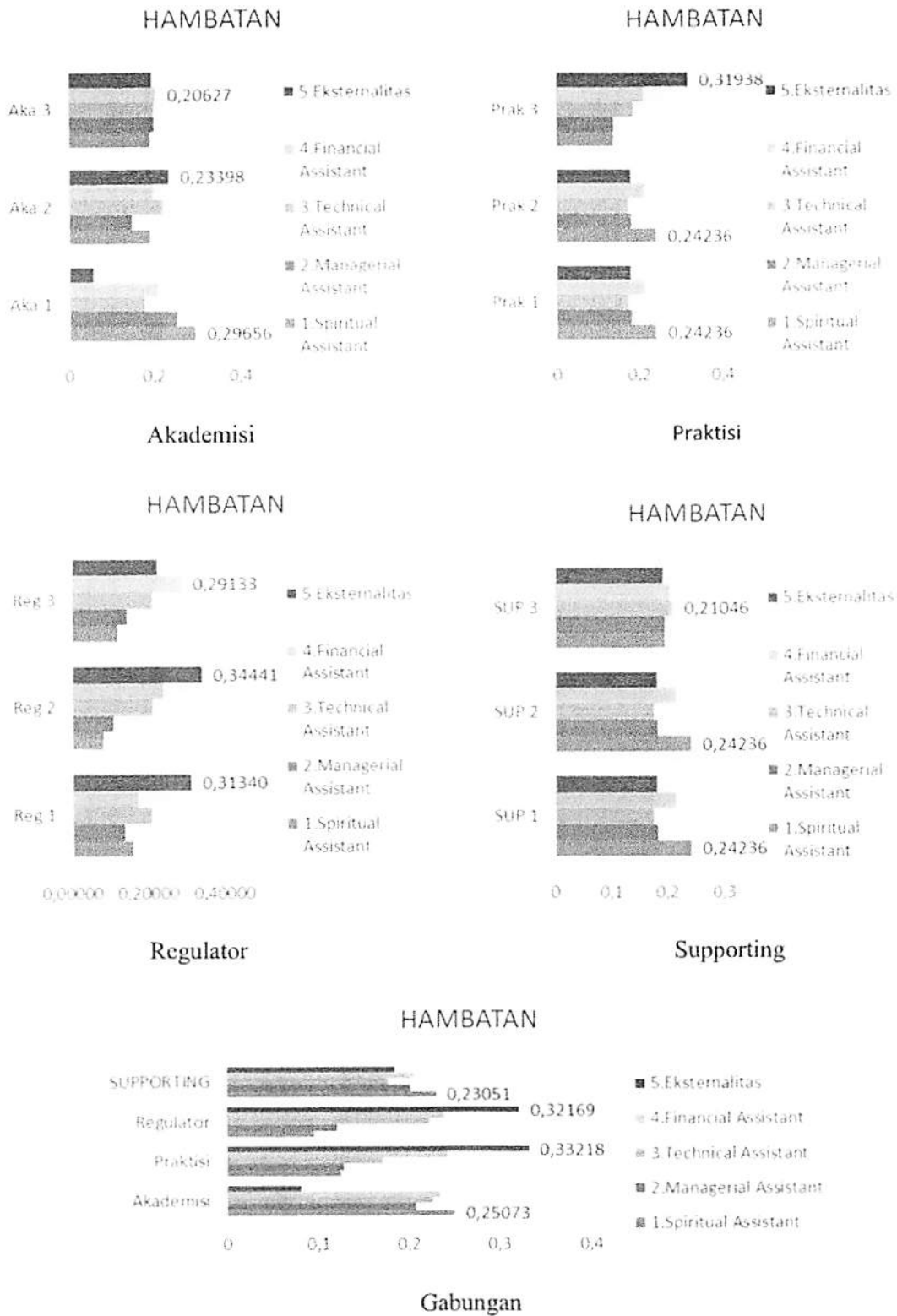
	Cluster and Node	Supp 1	Supp 2	Supp 3
Hambatan	1. Spiritual Assistant	0,24236	0,24236	0,19612
	2. Managerial Assistant	0,18441	0,18441	0,19634
	3. Technical Assistant	0,17599	0,17599	0,21046
	4. Financial Assistant	0,21564	0,21564	0,20521
	5. Eksternalitas	0,1816	0,1816	0,19188
Kebijakan	1. Financing Diversification	0,23613	0,23613	0,1508

	2.Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq	0,12406	0,12406	0,1558
	3.Peraturan Turunan dari PERDA untuk masing2 Pilar PUSYAR	0,26366	0,26366	0,25503
	4.Pengajuan Proposal kegiatan Spiritual Assistant oleh Lembaga Terkait	0,17351	0,17351	0,2124
	5.Diversifikasi sektor UMKM Penerima	0,14027	0,14027	0,14361
	6.Himbauan Zakat Bisnis UMKM	0,06237	0,06237	0,08235
1.Spiritual Assistant	1.Biaya Pembinaan Syariah	0,29157	0,29157	0,21508
	2.Reputasi Lembaga	0,1946	0,1946	0,19196
	3.Agency Problem	0,15061	0,15061	0,21454
	4.Pelaksana Kurang Responsif	0,12136	0,12136	0,16735
	5.SDM Pembinaan Syariah	0,24187	0,24187	0,21107
2.Managerial Assistant	1.Dana Pendampingan Managerial Minim	0,2358	0,2358	0,24165
	2.Kuantitas & Kualitas SDM Pendamping	0,12561	0,12561	0,16404
	3.Materi Pendampingan Manajemen SDM	0,23319	0,23319	0,21243
	4.Materi Pendampingan Manajemen Pemasaran	0,29745	0,29745	0,16544
	5.Materi Pendampingan Manajemen Operasional	0,10795	0,10795	0,21645
3.Technical Assistant	1.Keterbatasan Sumber Dana Infaq	0,18403	0,18403	0,19989
	2.Biaya Operasional Lembaga	0,36694	0,36694	0,19585
	3.Pembinaan UMKM Unbankable	0,10479	0,10479	0,21682
	4.Pemberian Rekomendai Kurang Selektif	0,19319	0,19319	0,17535
	5.Kelayakan Penerima Pusydar (Usaha Menengah)	0,15105	0,15105	0,21209
4.Financial Assistant	1.Penggunaan Akad Murabahah	0,20618	0,20618	0,22073
	2.Keterbatasan Sumber Dana Financial (DPK)	0,14875	0,14875	0,18811
	3.Program Requirement Rumit	0,1824	0,1824	0,21316
	4.Proses Pengajuan Lama	0,22843	0,22843	0,1582
	5.SDM Banker Minim Pengetahuan Syariah	0,23424	0,23424	0,2198
5.Eksternalitas	1.Mentalitas UMKM	0,17721	0,17721	0,21633
	2.Kemudahan yg ditawarkan Rentenir	0,13455	0,13455	0,18524
	3.Iklm Usaha Kurang Kondusif	0,33909	0,33909	0,21161
	4.Legalitas Usaha UMKM	0,15395	0,15395	0,17271

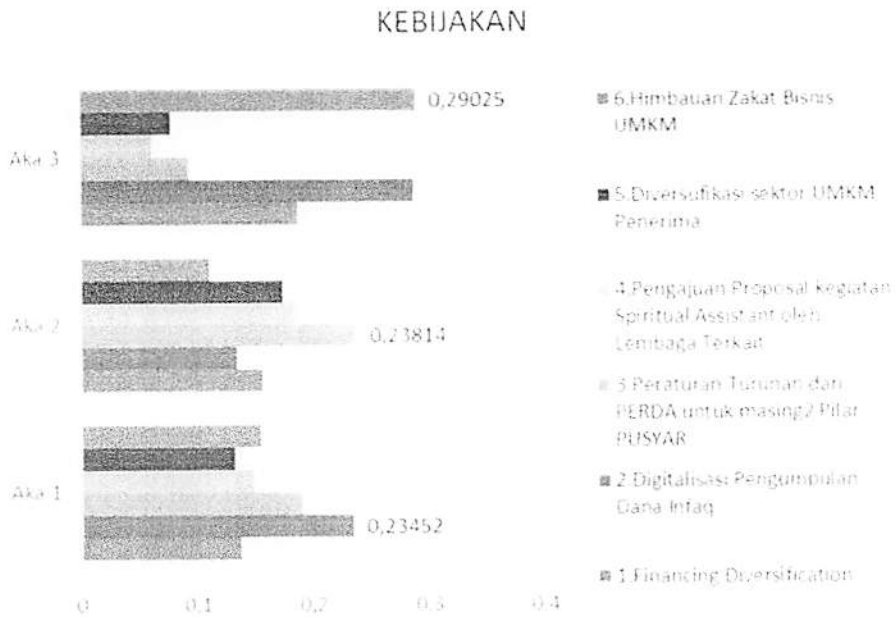
	<b>5.Asymmetric Information</b>	<b>0,1952</b>	<b>0,1952</b>	<b>0,21411</b>
--	---------------------------------	---------------	---------------	----------------

LAMPIRAN 3

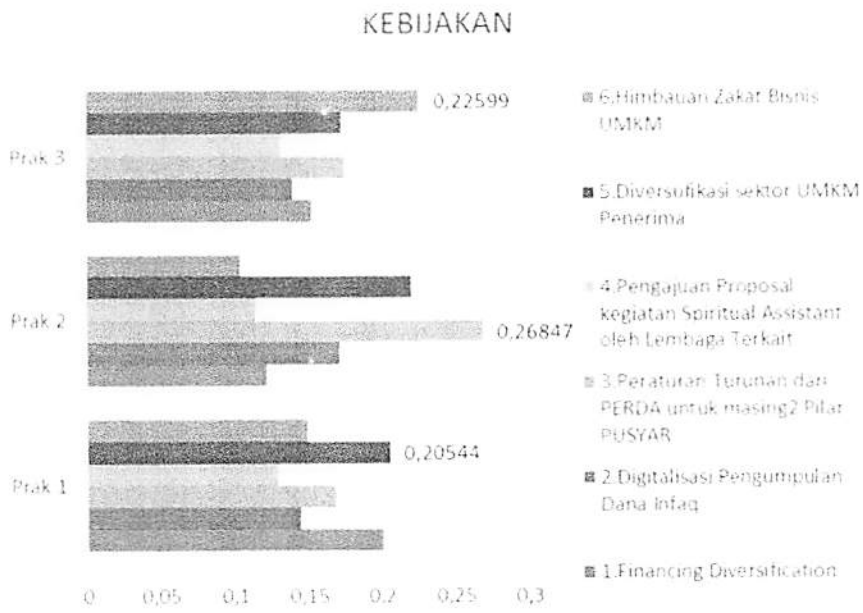
Hasil Rate Agreement Kriteria



### Hasil Rater Agreement Kebijakan

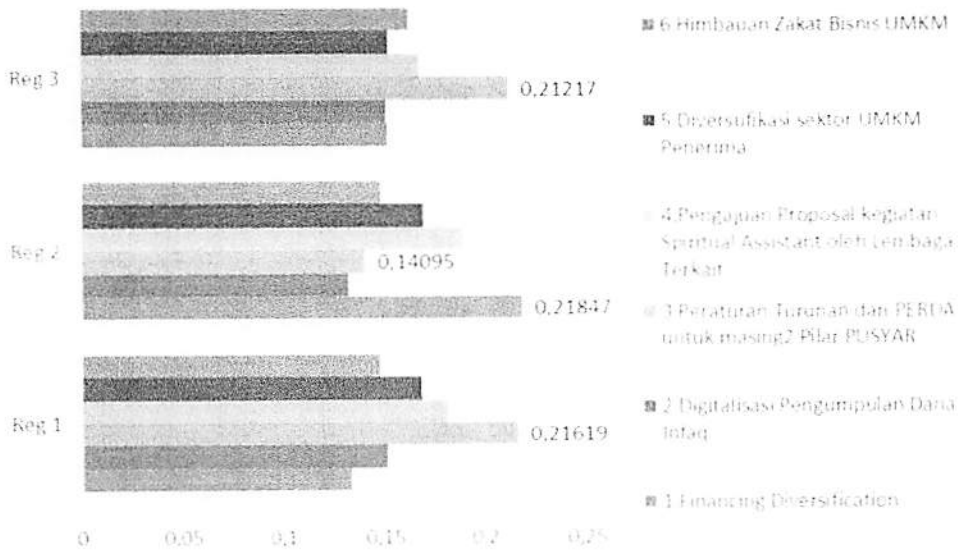


### Akademisi



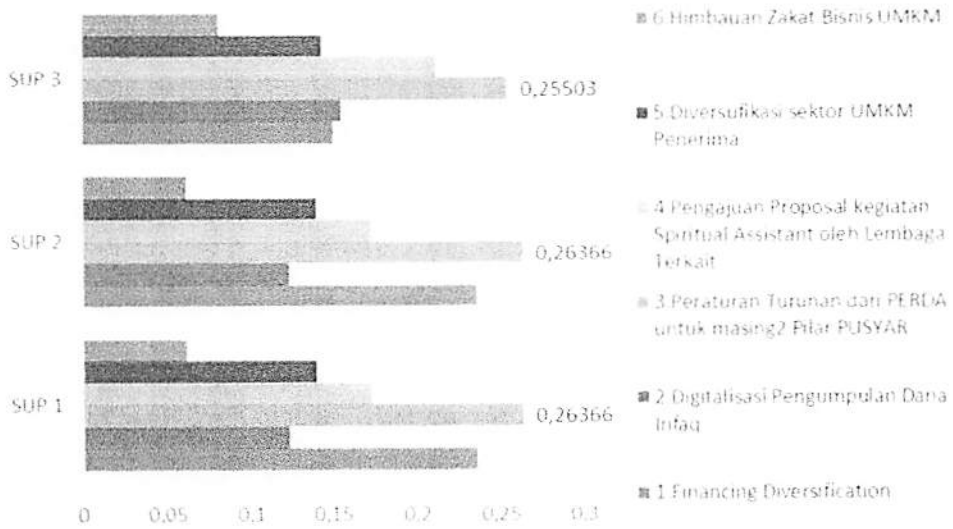
Praktisi

KEBIJAKAN

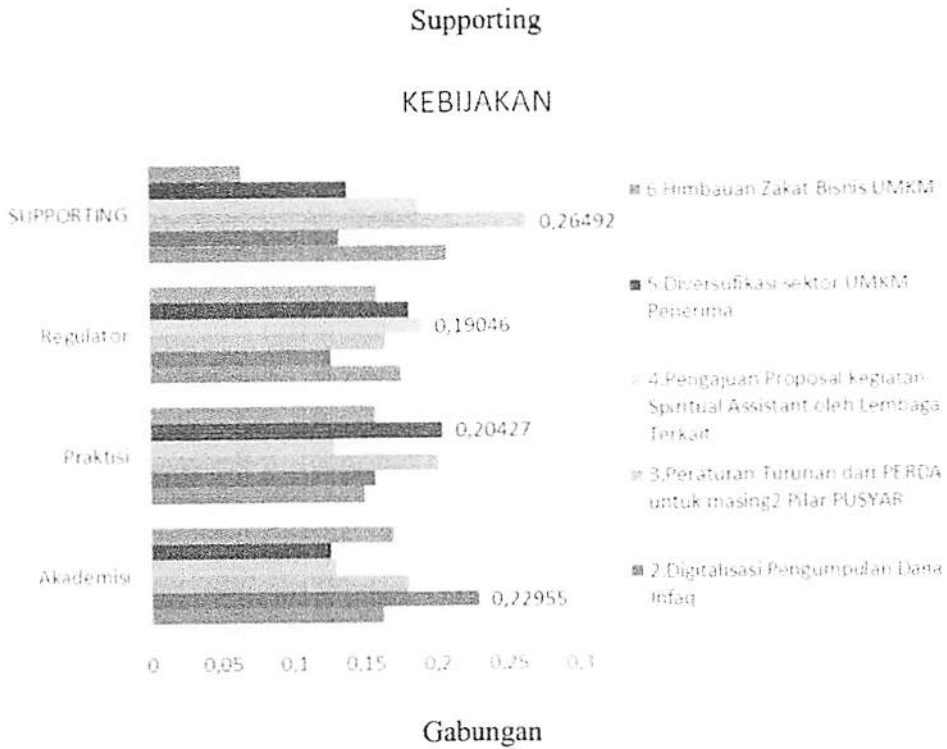


Regulator

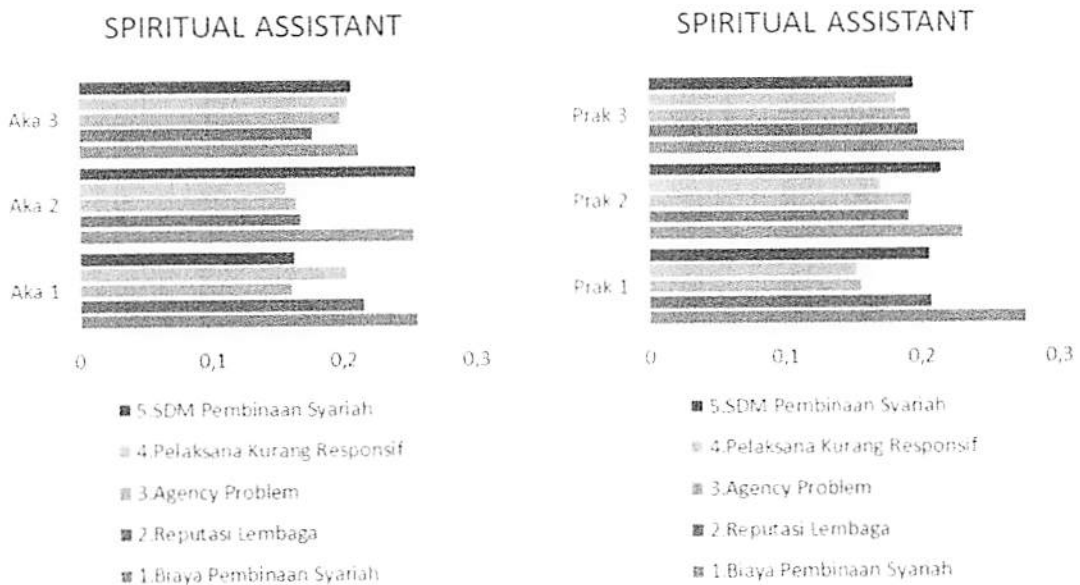
KEBIJAKAN







**Hasil Rater Agreement Hambatan Spiritual Assistant**



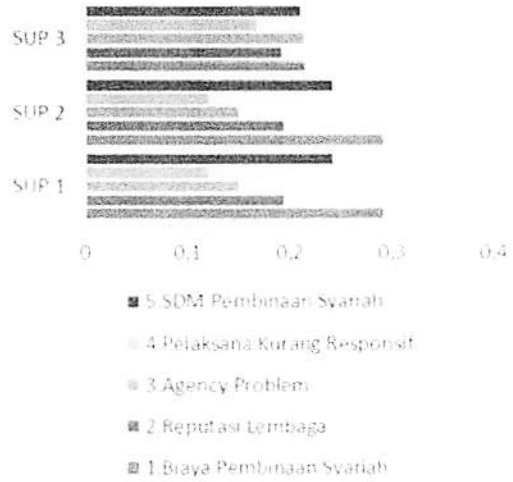
Akademisi

Praktisi

SPIRITUAL ASSISTANT



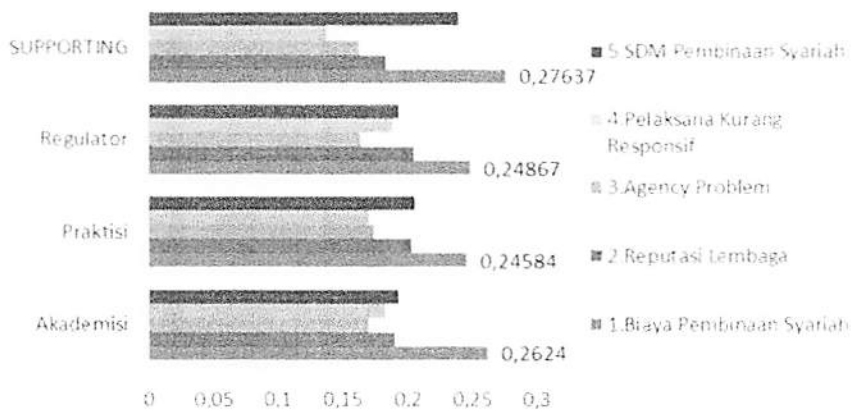
SPIRITUAL ASSISTANT



Regulator

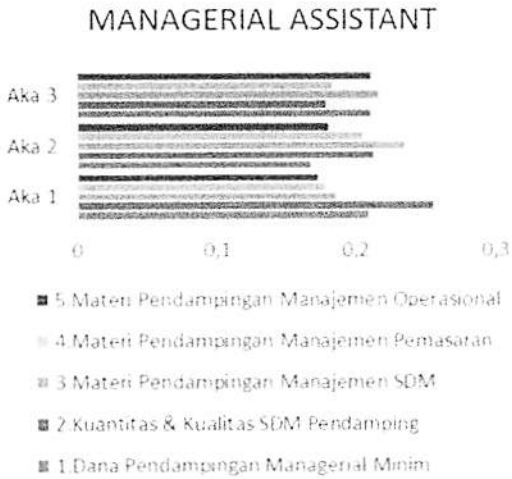
Supporting

SPIRITUAL ASSISTANT



Gabungan

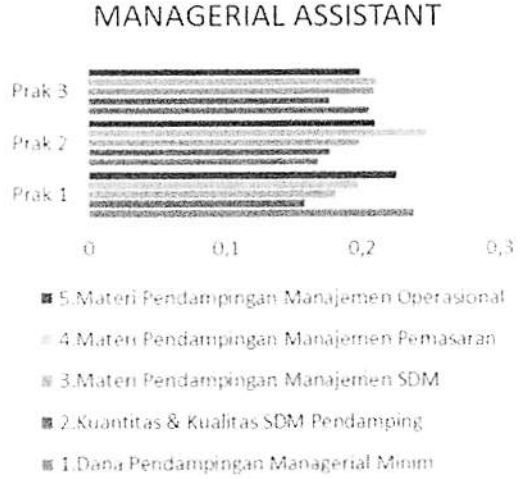
**Hasil Rater Agreement Hambatan Managerial Assistant**



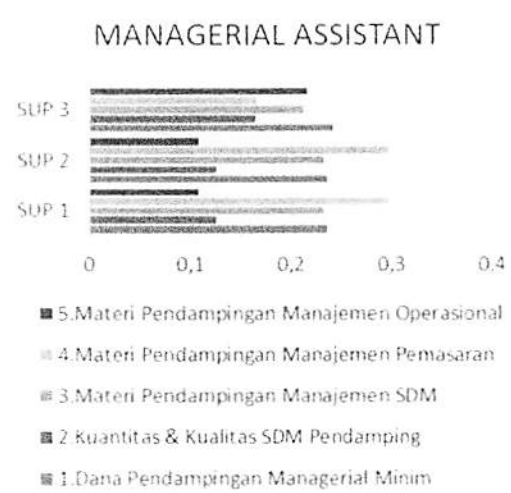
**Akademisi**



**Regulator**

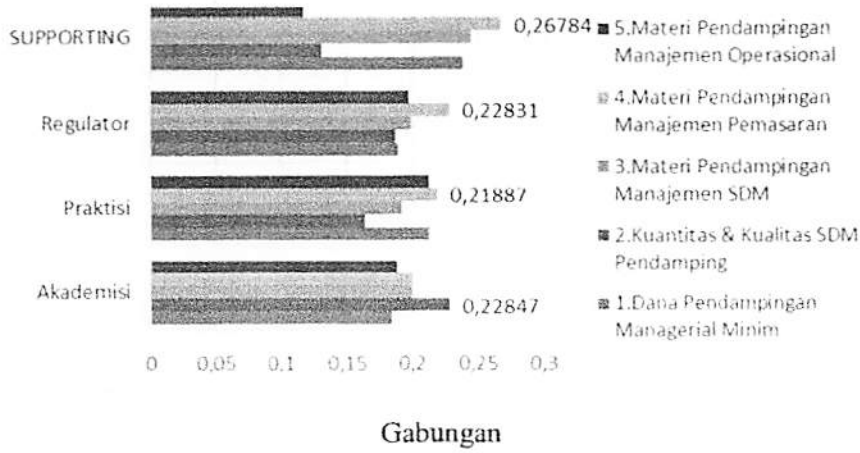


**Praktisi**

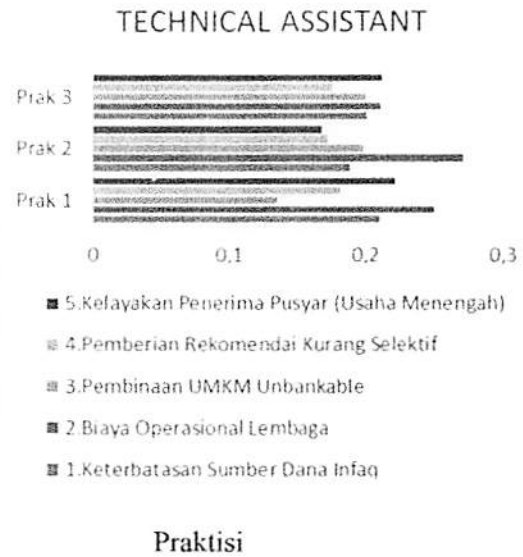
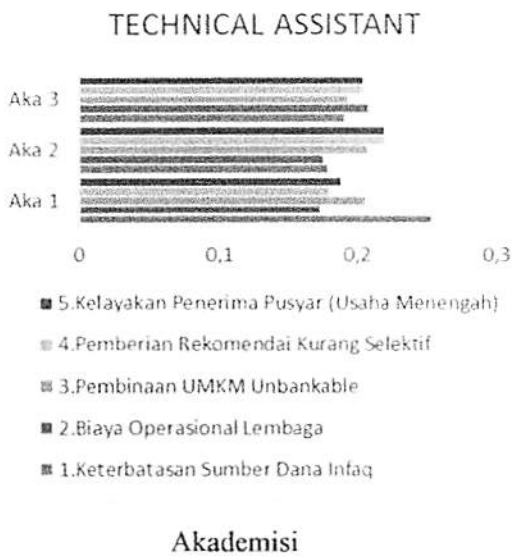


**Supporting**

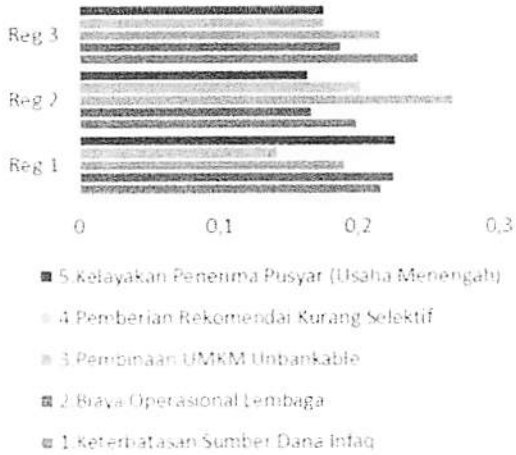
MANAGERIAL ASSISTANT



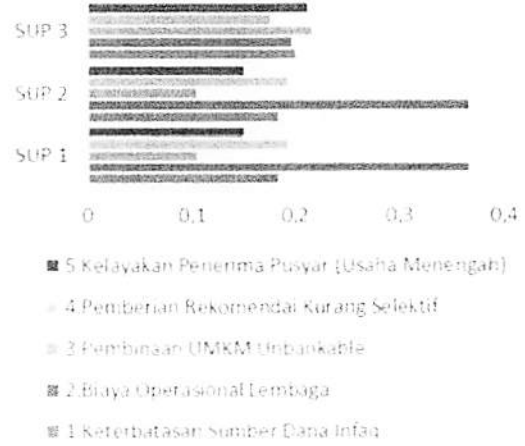
Hasil Rater Agreement Technical Assistant



TECHNICAL ASSISTANT



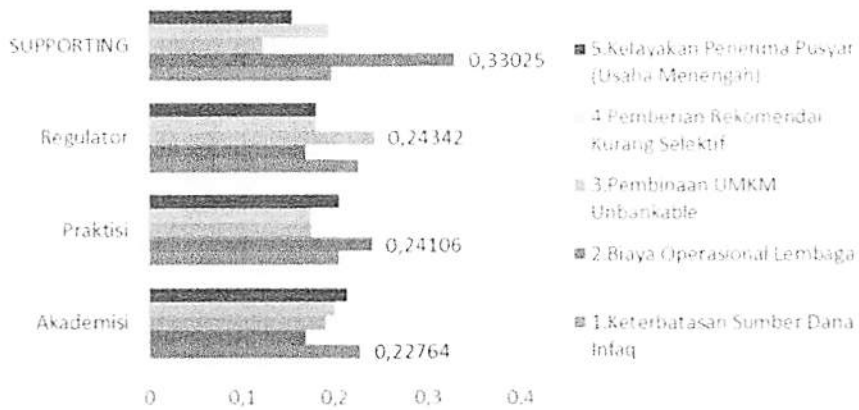
TECHNICAL ASSISTANT



Regulator

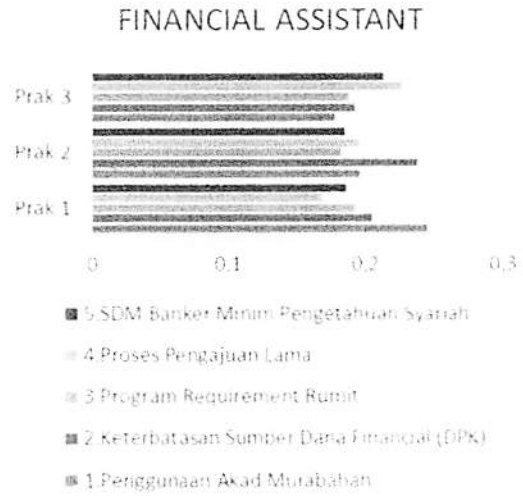
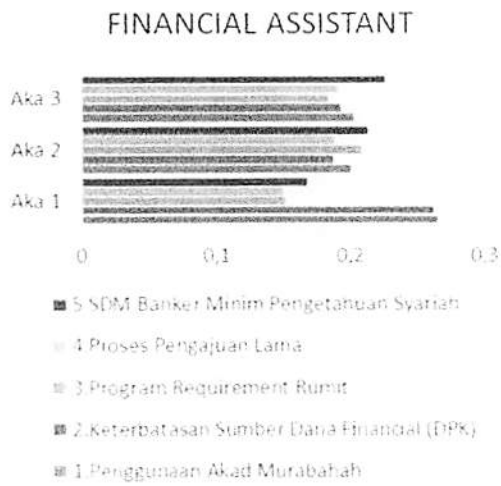
Supporting

TECHNICAL ASSISTANT

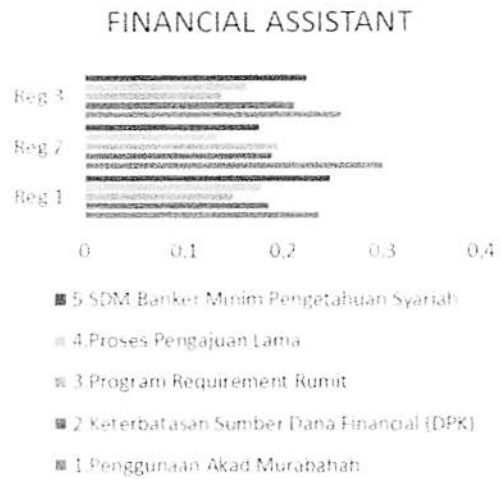


Gabungan

### Hasil Rater Agreement Hambatan Financial Assistant

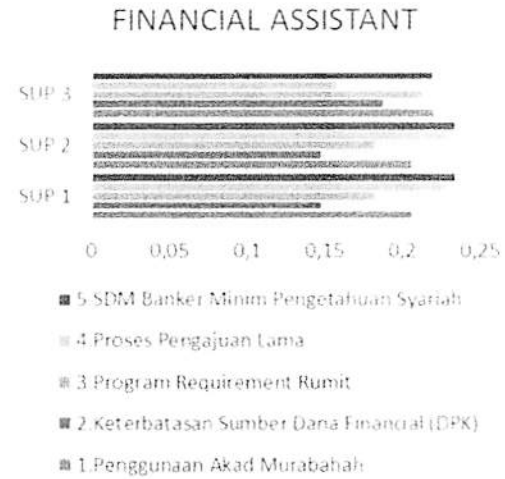


**Akademisi**



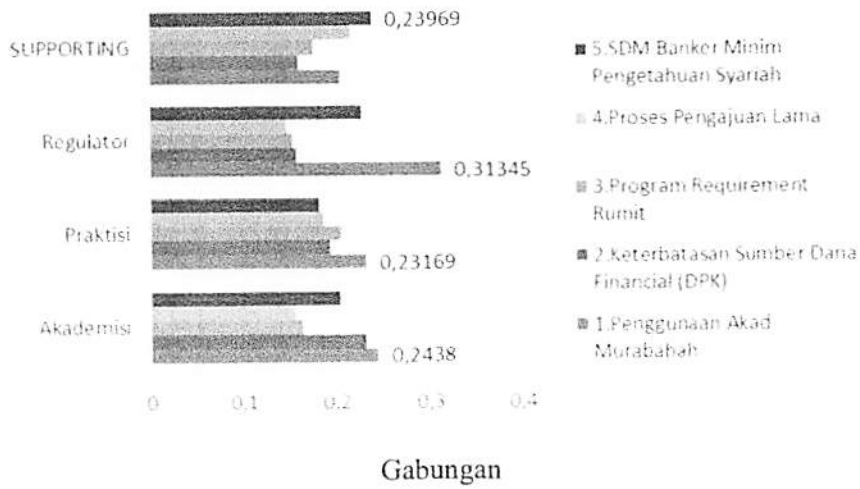
**Regulator**

**Praktisi**



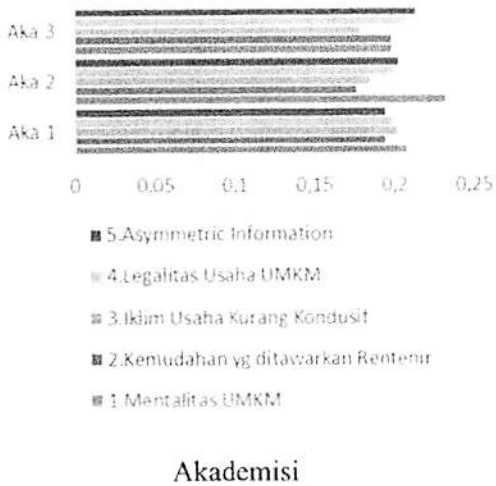
**Supporting**

### FINANCIAL ASSISTANT

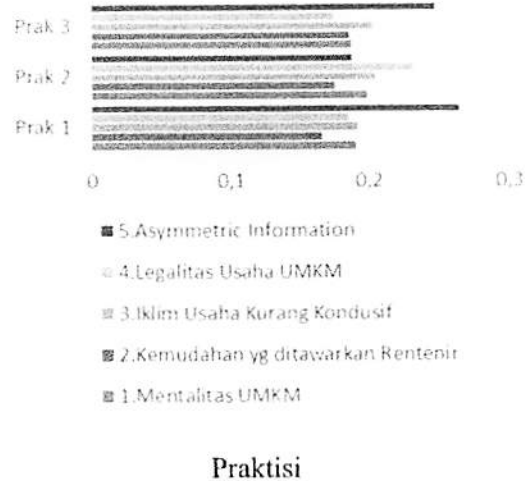


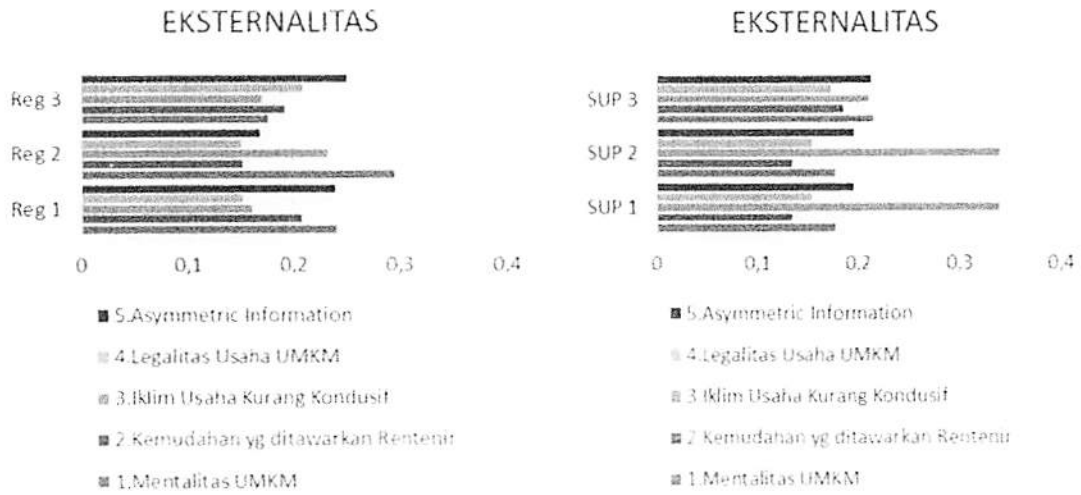
### Hasil Rater Agreement Hambatan Eksternalitas

#### EKSTERNALITAS



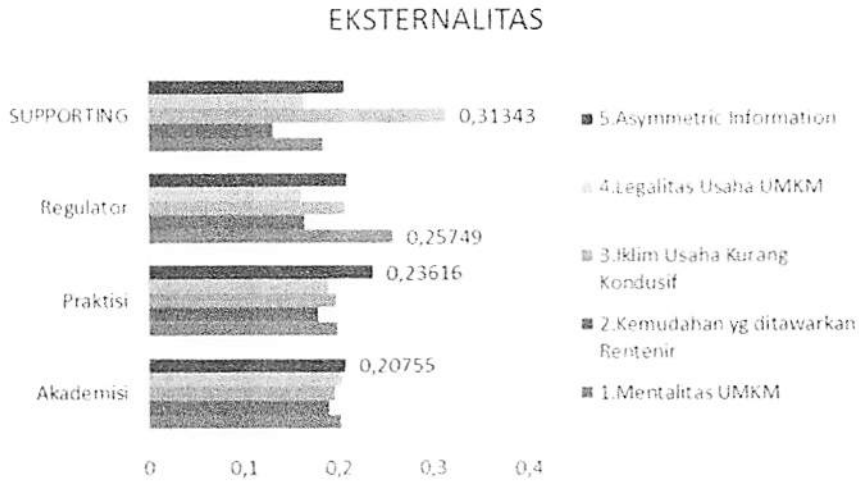
#### EKSTERNALITAS





**Regulator**

**Supporting**



**Gabungan**



## LAMPIRAN 4

*Kendall's Coefficient of Concordance (W)*

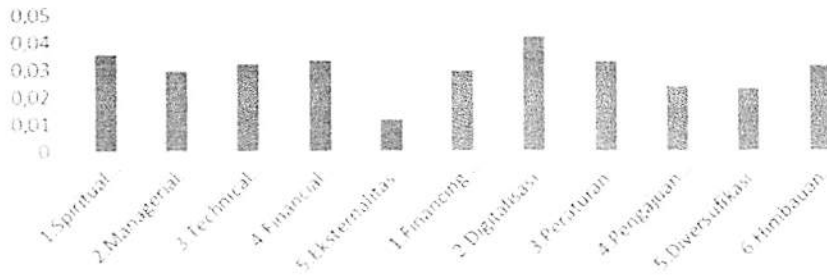
Cluster and Node	KENDALL'S				
	W-Aka	W-Prak	W-Reg	W-Sup	W-Tot
1.Spiritual Assistant	0,07	0,91	0,84	0,42	0,19
2.Managerial Assistant					
3.Technical Assistant					
4.Financial Assistant					
5.Eksternalitas					
1.Financing Diversification	0,33	0,82	0,62	1,00	0,23
2.Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq					
3.Peraturan Turunan dari PERDA untuk masing2 Pilar PUSYAR					
4.Pengajuan Proposal kegiatan Spiritual Assistant oleh Lembaga Terkait					
5.Diversifikasi sektor UMKM Penerima					
6.Himbauan Zakat Bisnis UMKM					
1.Biaya Pembinaan Syariah	0,60	0,88	0,49	0,75	0,92
2.Reputasi Lembaga					
3.Agency Problem					
4.Pelaksana Kurang Responsif					
5.SDM Pembinaan Syariah					
1.Dana Pendampingan Managerial Minim	0,41	0,53	0,33	0,60	0,58
2.Kuantitas & Kualitas SDM Pendamping					
3.Materi Pendampingan Manajemen SDM					
4.Materi Pendampingan Manajemen Pemasaran					
5.Materi Pendampingan Manajemen Operasional					
1.Keterbatasan Sumber Dana Infaq	0,21	0,66	0,27	0,25	0,32
2.Biaya Operasional Lembaga					

3.Pembinaan UMKM Unbankable					
4.Pemberian Rekomendai Kurang Selektif					
5.Kelayakan Penerima Pusyar (Usaha Menengah)					
1.Penggunaan Akad Murabahah					
2.Keterbatasan Sumber Dana Financial (DPK)					
3.Program Requirement Rumit	0,57	0,31	0,64	0,57	0,43
4.Proses Pengajuan Lama					
5.SDM Banker Minim Pengetahuan Syariah					
1.Mentalitas UMKM					
2.Kemudahan yg ditawarkan Rentenir					
3.Iklm Usaha Kurang Kondusif	0,45	0,55	0,43	0,77	0,69
4.Legalitas Usaha UMKM					
5.Asymmetric Information					

LAMPIRAN 5

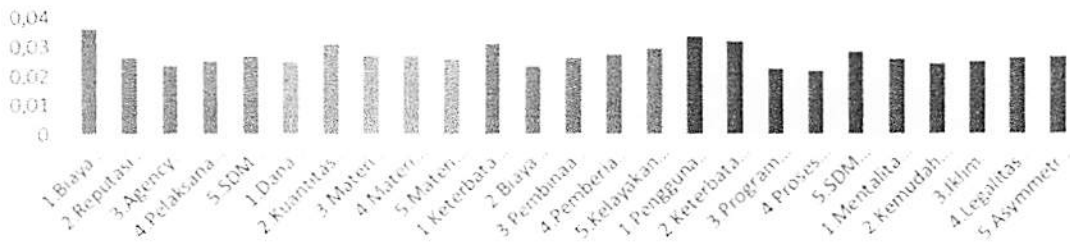
*Geometric Mean Akademisi Kriteria*

MODEL SINERGI



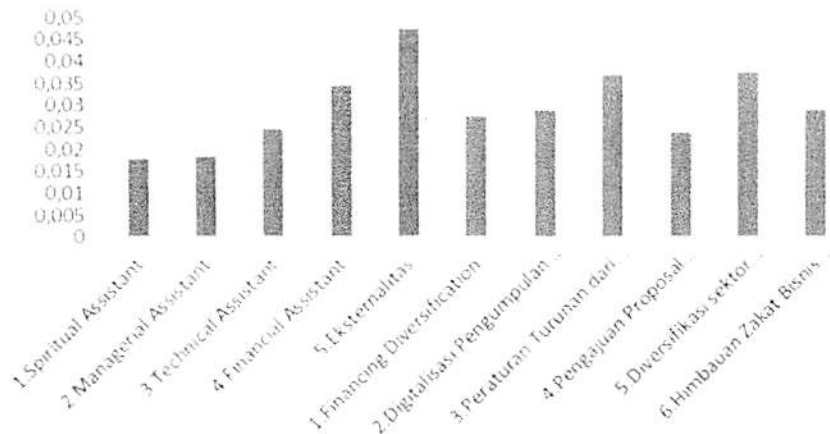
*Geometric Mean Akademisi Hambatan*

HAMBATAN

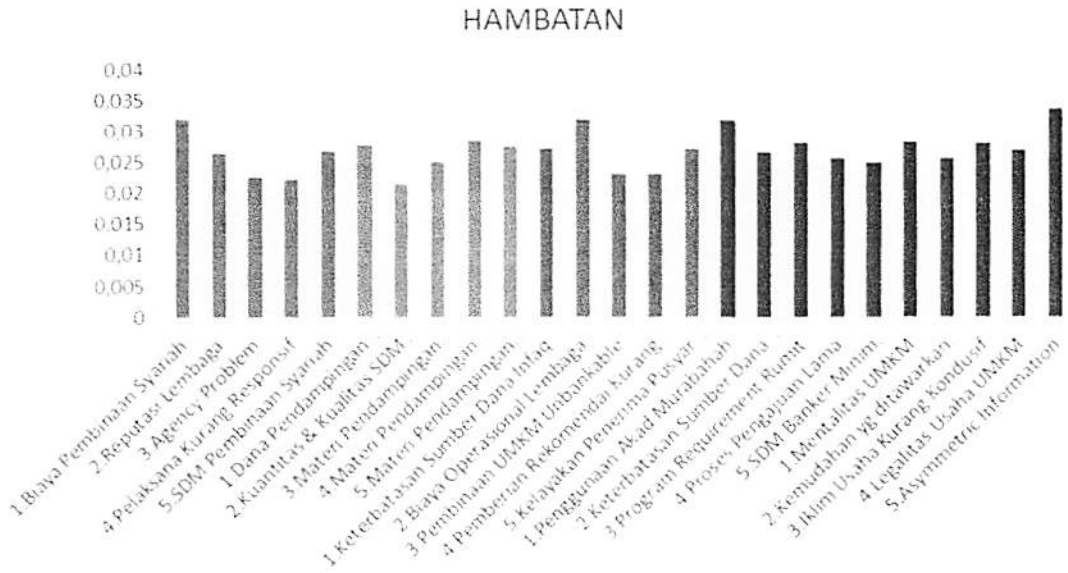


*Geometric Mean Praktisi Kriteria*

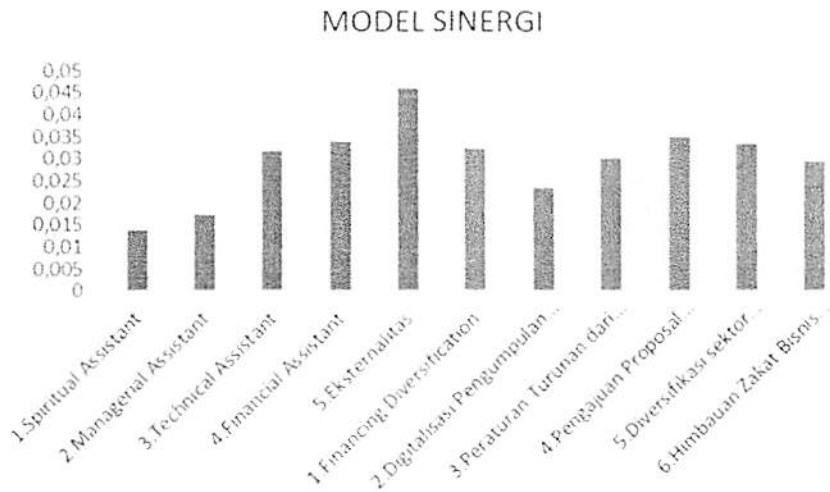
MODEL SINERGI



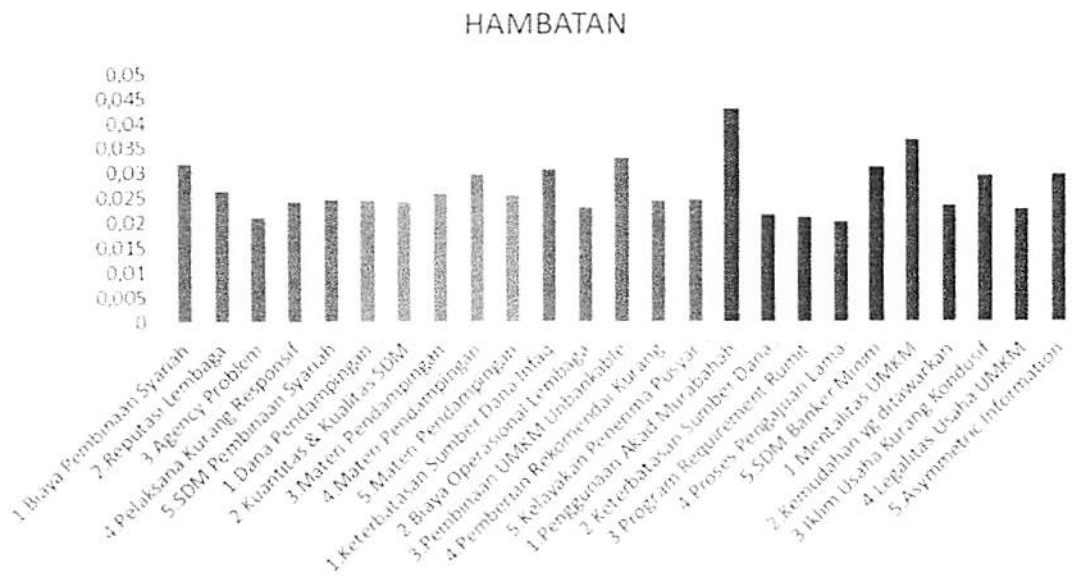
**Geometric Mean Praktisi Hambatan**



**Geometric Mean Regulator Kriteria**



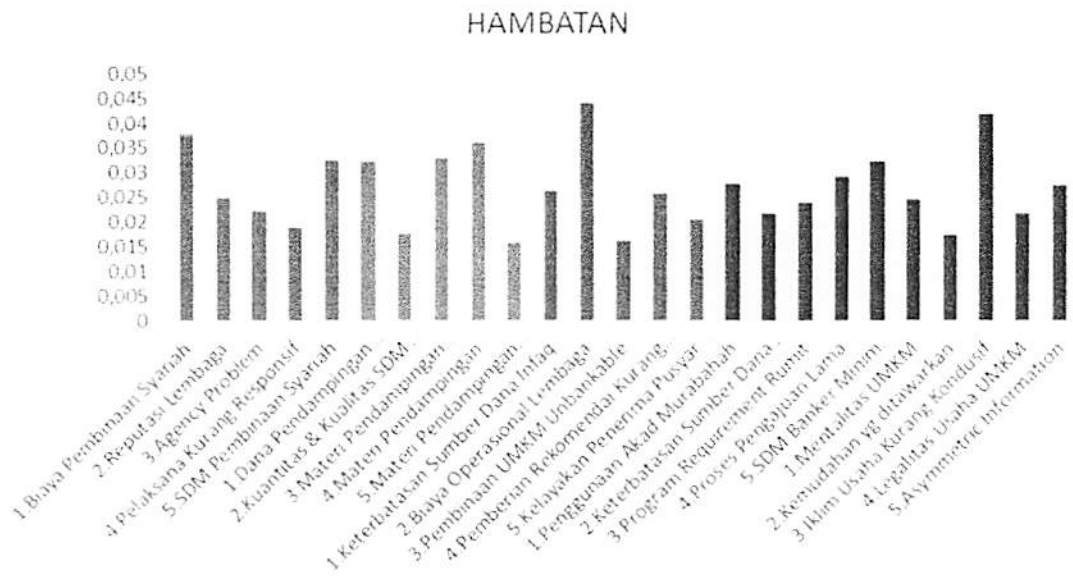
**Geometric Mean Regulator Hambatan**



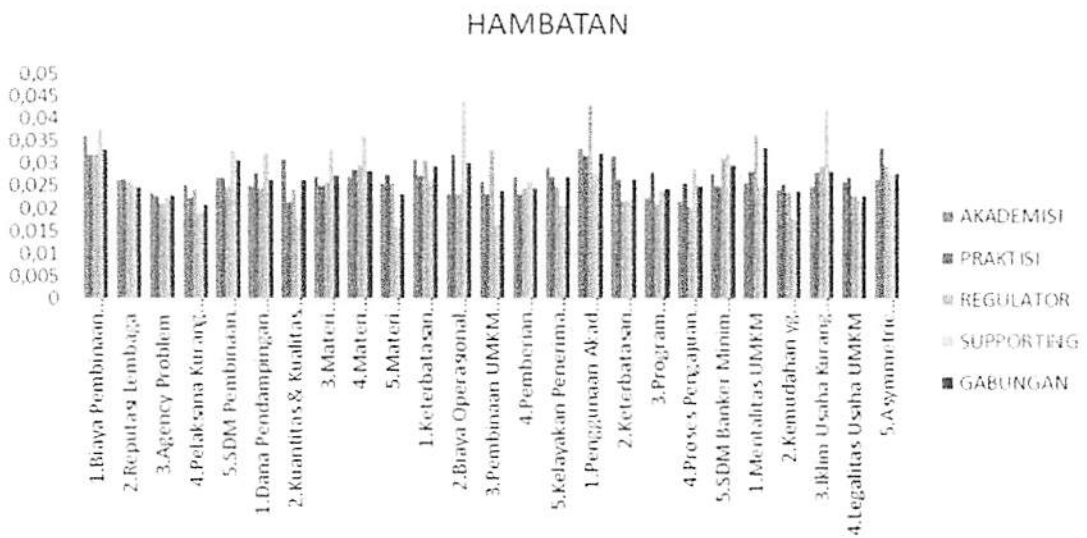
**Geometric Mean Supporting Kriteria**



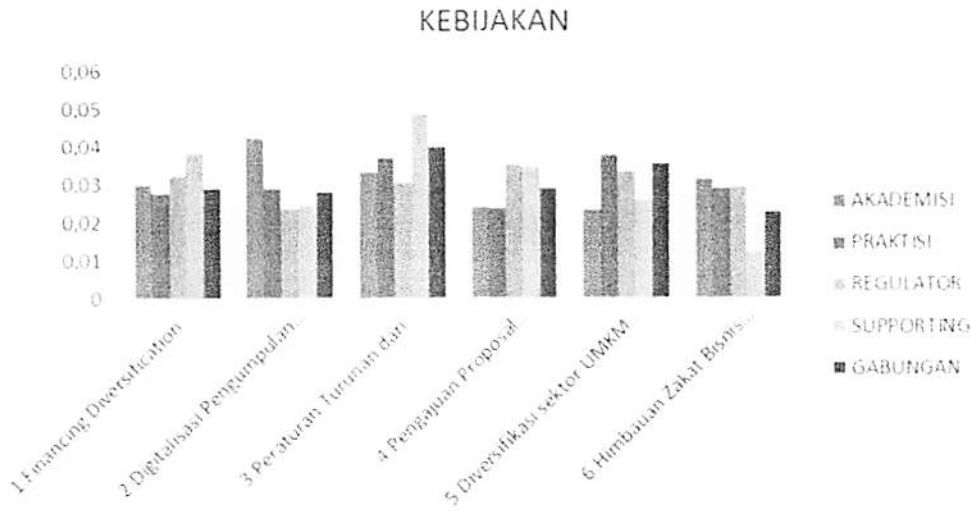
**Geometric Mean Supporting Hambatan**



**Geometric Mean Keseluruhan Hambatan**



**Geometric Mean Keseluruhan Kebijakan**



LAMPIRAN 6

POSTER



# MODEL SINERGI BPRS DAN BAZ JAWA TIMUR DALAM PEMBERDAYAAN UMKM

Raditya Sukmana 0013047605  
 Imron Mawardi 0701027104  
 Heru Pramono 0011098601

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian analisis kualitatif yang mana bertujuan untuk menangkap suatu pandangan yang diwakili para pakar model sinergi BAZ Provinsi Jawa Timur dan BPRS dalam pemberdayaan UMKM. Alat analisis yang digunakan adalah metode *Analytic Network Process (ANP)* dan diolah menggunakan *software "Super Decision"* serta Ms. Excel. Menurut Saaty (2006), *Analytic Network Process (ANP)* merupakan teori matematis yang mampu menganalisa pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan bentuk permasalahan. Dalam melakukan penelitian dengan menggunakan metode ANP, ada dua tahap pengumpulan data. Pada tahap awal ini adalah, pengumpulan data dan informasi dengan melakukan studi literature atau kajian pustaka dari berbagai sumber baik media cetak maupun media online. Pengumpulan data ini untuk memperoleh informasi mengenai masalah dan sumber data awal dalam menyusun model kerangka ANP.

Latar Belakang

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan menyusun model sinergi BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dan BAZ (Badan Amil Zakat) Mojokerto dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Pemberdayaan dana ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah) pada sejumlah lembaga zakat khususnya dalam hal pendayagunaan UMKM belum optimal. Hal ini dapat dilihat dari 3 (tiga) alasan, yaitu dari sisi lembaga pengelola, yaitu belum terdapat model pemberdayaan yang ter-standard dalam mengelola dana zakat dan filantropi Islam lainnya.

Hasil Penelitian



Kesimpulan

Hambatan pada pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR di Mojokerto dari urutan prioritas yaitu Finansial Assistant, Eksternalitas, Spiritual Assistant, Technical Assistant, dan Managerial Assistant. Alternatif kebijakan yang dapat dilakukan dalam pemberdayaan UMKM melalui program PUSYAR berdasarkan urutan prioritasnya antara lain Peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR. Diversifikasi sektor UMKM penerima, Pengajuan proposal kegiatan spiritual assistant oleh lembaga terkait, Financing diversification, Digitalisasi pengumpulan dana infaq, dan Himbuan zakat bisnis UMKM.



**BAZNAS**  
 Badan Amil Zakat Nasional



## LAMPIRAN 7

## PROFIL

## MODEL SINERGI BPRS DAN BAZ JAWA TIMUR DALAM PEMBERDAYAAN UMKM



### Peneliti

#### RADITYA SUKMANA

Ekonomi Syariah/Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis  
Universitas Airlangga  
[raditya-s@feb.unair.ac.id](mailto:raditya-s@feb.unair.ac.id)

#### IMRON MAWARDI

Ekonomi Syariah/Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis  
Universitas Airlangga  
[ronmawardi@feb.unair.ac.id](mailto:ronmawardi@feb.unair.ac.id)

#### HERU PRAMONO

Fakultas Perikanan Dan Kelautan  
Universitas Airlangga  
[heru.pramono@fpk.unair.ac.id](mailto:heru.pramono@fpk.unair.ac.id)



### Ringkasan Eksekutif

Pada penelitian sebelumnya dapat diketahui bahwa sinergisitas BPRS, BAZ, MES dan DISKOUMINAKER memiliki peran yang sangat penting dalam perkebangan industri UMKM di Mojokerto. Jangkauan pemberdayaan dari program ini pun mengalami peningkatan, hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan jumlah nasabah penerima dari tahun ketahun dan jumlah dana yang dikumpulkan oleh BAZ dan disalurkan untuk pusyar ini juga mengalami peningkatan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan menyusun model sinergi BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dan BAZ (Badan Amil Zakat) Jawa Timur dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Mengacu pada keberhasilan penelitian sebelumnya, dengan menggunakan subjek penelitian provinsi Jawa Timur – yang dapat merepresentasikan keadaan nasional – dan menggunakan metode penelitian *Analytical Network Process (ANP)* – metode yang memiliki galat minimal yang cenderung rendah akibat keberadaan asumsi yang paling sedikit – diharapkan dapat mendapatkan model yang lebih optimal serta gambaran jangkauan pemberdayaan dari program ini. Sehingga nantinya, hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi para praktisi zakat baik nasional maupun internasional dalam mengoptimalkan dalam penghimpunan maupun penyaluran dana zakat, infak dan sedekah, khususnya dalam memberdayakan UMKM.

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, menunjukkan bahwa urutan hambatan menurut prioritas adalah *Financial Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan penggunaan akad murabahah, SDM banker minim pengetahuan syariah, keterbatasan sumber dana finansial (DPK), proses pengajuan lama, dan program requirement rumit), Eksternalitas (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan mentalitas UMKM, iklim usaha kurang kondusif, asymmetric information, kemudahan yang ditawarkan rentenir, dan legalitas usaha UMKM), *Technical Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan biaya

operasional lembaga, keterbatasan sumber dana infaq, kelayakan penerima PUSYAR, pemberian rekomendasi kurang selektif, dan pembinaan UMKM unbankable), *Spiritual Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan biaya pembinaan syariah, SDM pembinaan syariah, reputasi lembaga, agency problem, dan pelaksana kurang responsif), *Managerial Assistant* (dengan urutan prioritas penyelesaian hambatan materi pendampingan manajemen pemasaran, materi pendampingan manajemen SDM, kuantitas dan kualitas SDM pendamping, dana pendampingan managerial minim, dan materi pendampingan manajemen operasional). Pada aspek kebijakan, urutan prioritasnya adalah kebijakan peraturan turunan dari PERDA untuk masing-masing pilar PUSYAR, diversifikasi sektor UMKM penerima, pengajuan proposal kegiatan *Spiritual Assistant* oleh lembaga terkait, *Financing Diversification*, digitalisasi pengumpulan dana infaq, himbuan zakat bisnis UMKM.

Kata Kunci : Model, Sinergi, Pemberdayaan, UMKM



## Latar Belakang

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan menyusun model sinergi BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dan BAZ (Badan Amil Zakat) Mojokerto dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Pemberdayaan dana ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah) pada sejumlah lembaga zakat khususnya dalam hal pendayagunaan UMKM belum optimal. Hal ini dapat dilihat dari 3 (tiga) alasan, yaitu dari sisi lembaga pengelola, yaitu belum terdapat model pemberdayaan yang ter-standard dalam mengelola dana zakat dan filantropi Islam lainnya. Model pemberdayaan ekonomi baik untuk yang sifatnya individu (masyarakat miskin) maupun yang



## Hasil dan Manfaat

Hasil penelitian ini berupa identifikasi masalah dengan cara menganalisa dan menstruktur kompleksitas masalah kedalam jaringan ANP. *Indepth interview*, *Forum Group Discussion* dan kajian pustaka yang dilakukan merupakan salah satu tahapan dari metode ANP. Berdasarkan hasil *indepth interview*, *Forum Group Discussion* dengan para akademisi, praktisi, supporting dan regulator, hambatan program PUSYAR dalam pemberdayaan UMKM di Mojokerto terbagi menjadi lima *cluster*. *Cluster-cluster* secara keseluruhan dikelompokkan menjadi *cluster* hambatan dan kebijakan.

Untuk lebih detailnya penjelasan mengenai aspek serta *cluster* dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1. Hambatan

- f. *Spiritual Assistant*
- g. *Managerial Assistant*
- h. *Technical Assistant* :
- i. *Financial Assistant* :
- j. Eksternalitas

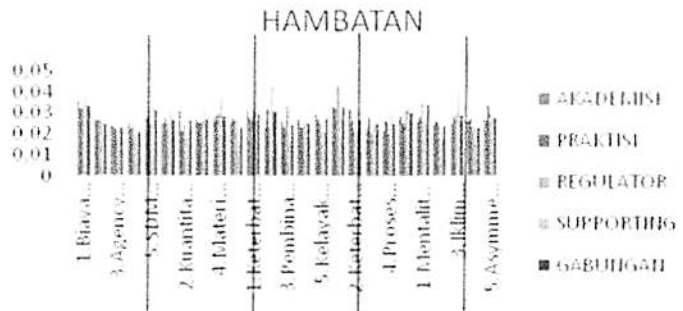
berbentuk badan (UMKM) tidak terintegrasi (tersinergi) dengan baik antar lembaga zakat.

2. Kebijakan

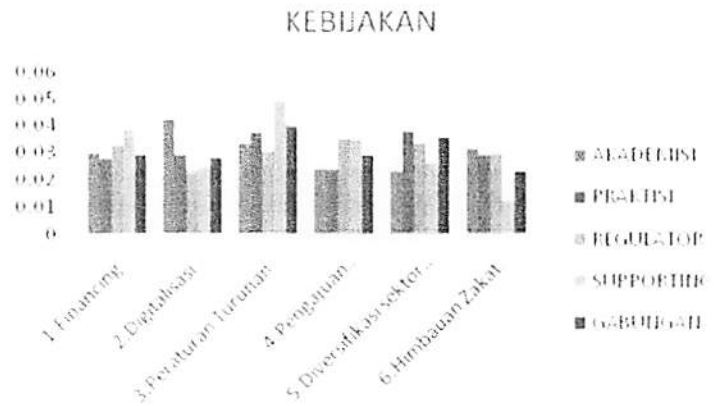
- g. *Financing Diversification*
- h. Digitalisasi Pengumpulan Dana Infaq
- i. Peraturan Turunan dari PERDA untuk Masing-masing Pilar Pustyar
- j. Pengajuan Proposal Kegiatan *Spiritual Assistant* Oleh Lembaga Terkait :
- k. Diversifikasi Sektor UMKM Penerima
- l. Himbuan Zakat Bisnis UMKM



Gambar 1. Kerangka ANP



Gambar 2. Prioritas Hambatan



### Metode

Penelitian ini merupakan penelitian analisis kualitatif yang mana bertujuan untuk menangkap suatu pandangan yang diwakili para pakar model sinergi BAZ Provinsi Jawa Timur dan BPRS dalam pemberdayaan UMKM. Alat analisis yang digunakan adalah metode *Analytic Network Process* (ANP) dan diolah menggunakan *software "Super Decision"* serta Ms. Excel.

ANP menggunakan jaringan *feedback* yaitu, alternatif-alternatif dapat bergantung pada kriteria seperti pada hierarki tetapi dapat juga bergantung pada sesama alternatif. Lebih jauh lagi, kriteria-kriteria itu sendiri dapat tergantung pada alternatif-alternatif dan pada sesama kriteria. Sementara itu, *feedback* meningkatkan prioritas yang diturunkan dari *judgements* dan

membuat prediksi menjadi lebih akurat. Oleh karena itu, hasil dari ANP diperkirakan akan lebih stabil dari jaringan *feedback*.

## LAMPIRAN 8

### BUKTI SUBMISSION

6/9/2018

[JEM] Jurnal Ekonomi Malaysia: Submission Acknowledgement - taqiyah.dinda@gmail.com - Gmail



Telusuri email

Tulis

Kotak Masuk 51

Berbintang

Ditunda

Terkirim

Draf 14

Salinan baru

taqiyah +

From: Assoc. Prof. Dr. Zulkefly Abdul Karim <jem@ukm.edu.my>  
Date: Kam, 6 Sep 2018 pukul 14.43  
Subject: [JEM] Jurnal Ekonomi Malaysia: Submission Acknowledgem  
To: Taqiyah Dinda Insani <taqiyah.dinda@gmail.com>

Thank you for submitting the manuscript, "SYNERGY MODEL OF EA AND ZAKAT INSTITUTION IN EMPOWERMENT OF MSMEs" to Jun

journal management system that we are using, you will be able to tra  
progress through the editorial process by logging in to the journal web  
site:

Manuscript URL: <http://ejournals.ukm.my/jem/author/submission/275/>  
Username: tdindainsani

You are also recommended to propose three potential reviewers usin  
link:  
<https://goo.gl/forms/4YZaxCSYnHioJlUo2>

Tidak ada chat terbaru  
Mulai yang baru

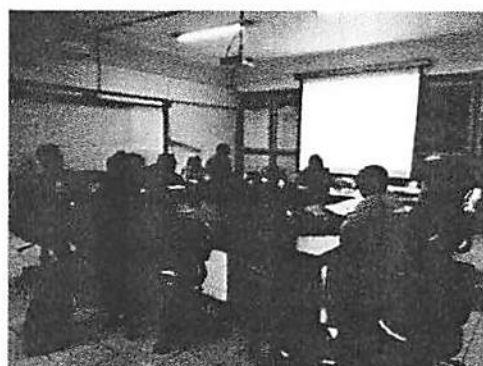
If you have any questions, please contact me. Thank you for consider  
journal as a venue for your work.

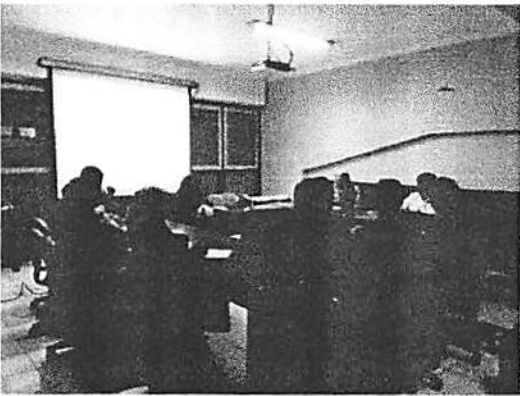
Assoc. Prof. Dr. Zulkefly Abdul Karim  
Jurnal Ekonomi Malaysia

<https://mail.google.com/mail/u/0/inbox/FM8-grvzKQrNnInvc8Gz28BHbGD0xmpn>

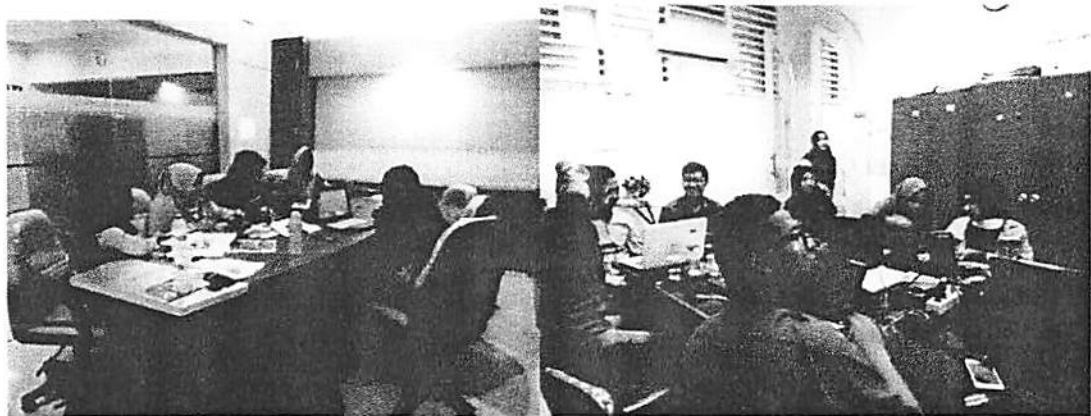
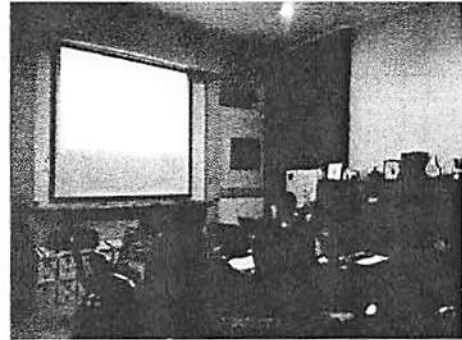
1/1

LAMPIRAN 9  
DOKUMENTASI









## LAMPIRAN 10

### ARTIKEL ILMIAH

#### **SYNERGY MODEL OF EAST JAVA ISLAMIC RURAL BANK AND ZAKAT INSTITUTION IN EMPOWERMENT OF MSMEs**

By

**RADITYA SUKMANA**

Faculty of Economy and Business, Universitas Airlangga, Airlangga 4-6 Surabaya, East  
Java, INDONESIA

Email: [raditya-s@feb.unair.ac.id](mailto:raditya-s@feb.unair.ac.id)

**IMRON MAWARDI**

Faculty of Economy and Business, Universitas Airlangga, Airlangga 4-6 Surabaya, East  
Java, INDONESIA

Email: [ronmawardi@feb.unair.ac.id](mailto:ronmawardi@feb.unair.ac.id)

**HERU PRAMONO**

Faculty of Fisheries and Maritime, Universitas Airlangga, Dharmahasada Permai 330  
Surabaya, East Java, INDONESIA

Email: [heru.pramono@fpm.unair.ac.id](mailto:heru.pramono@fpm.unair.ac.id)

#### *Abstract*

This study aims to analyze the role and formulate a synergy model of Islamic Rural Bank and Zakat Institution in empowering MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises). The empowerment of ZIS (Zakat, Infak and Sedekah) funds in a number of zakat institutions, especially in terms of utilization of MSMEs is not yet optimal. This can be seen from 3 (three) reasons, namely from the side of the *management* institution, namely that there is no standardized empowerment model in managing other Islamic zakat and philanthropic funds. Economic empowerment models for both individuals (poor people) and those in the form of bodies (MSMEs) are not well integrated (synergized) between zakat institutions. Data analysis was carried out using a qualitative approach using the Analytic Network Process (ANP) method. The results of this study indicate that there are several obstacles that are divided based on the role of each party involved in the PUSYAR program. In addition there are also obstacles that come from within the UMKM itself. Based on barriers to obstacles that have been found, several policy alternatives have been formulated so that a synergistic model can be formulated among relevant stakeholders to maximize the empowerment of MSMEs in Mojokerto through the PUSYAR program.

*Key Words:* Model, Synergy, Empowerment, MSMEs

#### **INTRODUCTION**

One of the problems faced by Indonesia in the past is the high rate of poverty. Based on the Central Bureau of Statistics of Indonesia, in September 2017, the number of the poor people (population with per capita expenditure per month below the Poverty Line) in Indonesia reached 26.58 million people (10.12 percent),

decreased by 1.19 million people compared to March 2017 conditions were 27.77 million people (10.64 percent). The number of the poor people in Indonesia in the last decade has decreased, but the number is still very large, so it still has to be a serious concern.

Various ways are carried out by the government in reducing poverty. One that is

believed to be quite effective is to provide access to capital for the poor people who generally live by relying on micro, small and medium enterprises (MSMEs). Because of this, the government has made a lot of MSME empowerment programs such as People's Business Credit (*Kredit Usaha Rakyat – KUR*) with interest subsidies, agribusiness credit, export-driving credit, and so on. Although many MSME empowerment programs have been carried out by the government, the huge number of MSMEs has made many MSMEs unreachable to empowerment. For this reason, many business institutions such as banks, Islamic banks, Rural Bank, Islamic Rural Bank, and microfinance institutions such as cooperatives, *baitul maal wa tamwil*, and so on are also engaged in empowering MSMEs through various business financing.

In addition to business institutions, several non-business institutions such as the Zakat Institution (*Badan Amil Zakat – BAZ* and *Lembaga Amil Zakat – LAZ*) also seek to empower MSMEs through productive financing. BAZ and LAZ have great potential in empowerment, because they have the legitimacy to collect zakat, infaq, shadaqah funds from Muslims in Indonesia, *manage* and channel them to those who are entitled (*mustahiq*). The issuance of Law number 23 of 2011 concerning zakat also adds to the important role of the government in socializing zakat. The law also allows the distribution of ZIS funds to grow, from those that are only oriented to fulfilling basic needs of *mustahiq* (consumptive) to zakat as a source of productive funds that can improve the economy.

Conceptually, ZIS can indeed be used as an economic policy instrument to narrow the economic gap between rich and poor (Nafik: 2009: 45). Zakat is a property that must be issued by a capable Muslim (*muzakki*) and distributed to groups who are entitled to receive zakat (*mustahiq*). Hafiddudin (2002: 1) in Thanrin (2008: 13) explains that "zakat is part of property with certain requirements that Allah SWT obliges the owner to submit to those who are entitled to receive it with certain conditions".

One of the Amil Zakat Institutions that provides productive empowerment is the East Java Provincial BAZ. In East Java province

there are also many Islamic Financial Institutions that actively provide financing to MSMEs. On the other hand, the large number of Amil Zakat Institutions and Amil Zakat Institutions in East Java, which are not national institutions operating, contribute significantly to the survival of MSMEs. Based on this description, East Java can represent national conditions.

One way to maximize empowerment of MSMEs is to establish and build linkage programs between stakeholders for an empowerment program. Mojokerto as one of the regions that gives special attention to MSMEs has built a collaboration in a sharia-based MSME empowerment program, called PUSYAR (Sharia Business Financing). The program involves several stakeholders - including BAZ and BPRS - who have their respective roles.

According to Wahyudi (2017), the development of MSMEs in the city of Mojokerto has not run optimally due to various constraints, namely lack of capital, limited information, availability of raw materials, human and technological resources, still weak financial administration, the complexity of business licenses, and lack of legal protection against MSME's.

In practice, the implementation of the PUSYAR program to empower and prosper MSMEs is still experiencing various obstacles including the lack of income for SMEs, the length of the process to get PUSYAR funds, the allocation of funds for businesses with superior products given more than for small businesses, guarantees that are burdensome to the community, lack of assistance or facilities, and BPRS and MES that do not carry out their roles to the full (Pratiwi, 2017).

Therefore, it is very interesting to do research on the "Synergy Model of BAZ and BPRS in Empowering MSMEs" to find out how an effective synergy model between the two Islamic financial institutions is to increase the reach of MSME empowerment through ZIS funds. In addition, it is also necessary to examine how much the scope of empowerment of MSMEs has increased through this synergy, so that it can be duplicated by other sharia institutions in enhancing MSME empowerment.

Based on the problems that the researcher explained above, the problems that will be examined and discussed are as follows:

a. What are some of the obstacles that occur in the PUSYAR program for empowering MSMEs?

b. What are some policies to solve the obstacles that occur in the PUSYAR program to empower MSMEs?

c. How is the model of synergy between related institutions in the PUSYAR program to empower MSMEs?

## LITERATURE REVIEW

### Basic concept of Zakat

According to Ash-Shiddieqy (2009: 162), zakat according to language means name 'which means fertility, thaharah means purity, barakah means blessing and tazkiyah tathir which means to purify. Sacred meaning is not only used for wealth, but more than that also for the soul of the person who empowers him (Ryandono, 2008: 2).

### Amil Zakat Concept

Imam Qurtubi in Hafidhuddin (2002: 125) states that Al-Amil is the people who are assigned (by the priest / government) to take, write, count, and record the zakat taken from the muzakki to then be given to those who are entitled to receive it. The role of amil is currently carried out by the Amil Zakat Agency or the Amil Zakat Institution.

### Islamic Rural Bank

general, the objectives of Islamic banking are to promote, maintain and develop banking services and products in accordance with Islamic law. Whereas the main objective of the establishment of an SRB is to improve the economic welfare of Muslims, especially the weak economic community groups which are generally located in rural areas.

### The basic concept of synergy

Synergy is defined as the process of integrating the goals and activities of a company or government in separate units within an organization to achieve organizational goals efficiently and effectively.

### MSMEs

MSMEs are very influential on economic development, both locally and nationally. The relevance of SME development in economic development is increasingly relevant with the aim of overcoming poverty, inequality and unemployment.

## Empowerment

Adi (2008: 77) explains that empowerment is an effort to increase the power to the community to improve their ability to solve problems and meet their own needs. Thus, this empowerment can be said to be an important element in realizing a condition of social welfare. MSME empowerment can be done in various ways, this is adjusted to the main problems faced. Kadin Indonesia (2009) said that for the empowerment of micro-businesses the strategy that can be done is more to providing access to micro-credit, while empowering small and medium enterprises is more to increase capacity.

## METHODOLOGY

This research is a qualitative analysis research which aims to capture a view that is represented by the synergy model experts of East Java Province BAB and BPRS in empowering MSMEs. The analytical tool used is the Analytic Network Process (ANP) method and is obtained using the software "Super Decision" and Ms. Excel. According to Saaty (2006), Analytic Network Process (ANP) is a mathematical theory that is capable of analyzing influences with assumptions to solve the problem.

## EMPIRICAL RESULTS

The results of this study are problem identification by analyzing and structuring the complexity of problems into the ANP network. In-depth interviews, Forum Group Discussions and literature reviews conducted are one of the stages of the ANP method. Based on the results of the indepth interview, the Group Discussion Forum with academics, practitioners, supporting and regulators, the obstacle of the PUSYAR program in empowering MSMEs in Mojokerto was divided into five clusters. Clusters as a whole are grouped into clusters and policies. For more details, an explanation of aspects and clusters can be explained as follows:

### 1. Obstacles

The obstacles here contain all the obstacles that exist in empowering SMEs through the PUSYAR program in Mojokerto. Here are divided into 4 criteria, namely *Spiritual Assistant*, *Managerial Assistant*, *Technical Assistant*, *Financial Assistant*, *Externality*.

#### a. *Spiritual Assistant*

*Spiritual Assistant* is related to the role of the Sharia Economic Community in the Sharia Business Financing Program to provide guidance to SMEs and SMEs in the city of Mojokerto in sharia. In this aspect consists of:

- 1) Sharia development costs, namely the need for funds to finance MSMEs sharia development meetings
- 2) Institutional Reputation, namely the MES's reputation is still low in the eyes of MSMEs, there are still few MSMEs who know the MES development program.
- 3) Agency Problems, namely problems that occur when MES cannot achieve the expected results, because MES does not carry out its role to assist MSMEs as a form of its responsibility for the PUSYAR program.
- 4) Implementers are less responsive, namely the lack of response from MES which is tasked with providing guidance to MSMEs.
- 5) HR for Shariah development, namely lack of human resources MES to make sharia financing to MSMEs

#### b. Managerial Assistant

The *Managerial Assistant* is related to the role of the Industry and Trade Cooperative Service (Diskouminaker) in the Sharia Business Financing Program to provide *managerial* guidance to SMEs and SMEs in the City of Mojokerto. In this aspect consists of:

- 1) Minimal *managerial* assistance funding, namely lack of funds for mentoring MSMEs conducted by DISKOUMINAKER
- 2) Quantity and quality of companion human resources, namely lack of quality (knowledge of Islamic economics) and the quantity of accompanying human resources from DISKOUMINAKER in providing assistance
- 3) Material for mentoring HR *management*, namely limited assistance material on managing (managing) HR in the development of MSMEs
- 4) Material for marketing *management* assistance, namely limited assistance material on business marketing strategies in the

development of MSMEs

- 5) Operational *management* assistance materials, namely limited assistance material on managing (managing) business operations (activities) in the development of MSMEs

#### c. Technical Assistant

The *Technical Assistant* is related to the role of the National Zakat Agency (BAZNAS) in the Sharia Business Financing Program to provide technical assistance in the form of *margin*, administration and insurance costs to SMEs and SMEs in the City of Mojokerto. In this aspect consists of:

- 1) Limitations of infaq funding sources, namely limited types of infaq funding sources obtained by BAZ, especially from PNS salary deductions. Due to the lack of BAZ socialization to the community to channel their infaq funds through BAZ
- 2) The operational costs of the institution, namely the limited funds owned by BAZ so that the operation of the PUSYAR program is less than optimal
- 3) *Unbankable* UMKM Development, namely the *unbankable* MSMEs that have not been touched by PUSYAR, due to the absence of *unbankable* UMKM guidance from BAZ
- 4) The provision of less selective recommendations, namely BAZ as a provider of funds is less selective in providing financing to MSMEs that need funds.
- 5) Feasibility of PUSYAR recipients (Medium Enterprises), namely the lack of selectivity of BAZ in providing financial assistance to decent MSMEs

#### d. Financial Assistant

Assistant Finance is related to the role of Islamic Rural Bank in the city of Mojokerto in the Sharia Business Financing Program to disburse loan funds submitted by SMEs and SMEs in the city of Mojokerto by sharia. In this aspect consists of:

- 1) Use of the *murabahah* contract, which is only using a *murabahah* contract on all types of financing, even though the financing is not in accordance with the *murabahah* agreement
- 2) Limitations of financial funding sources (DPK), namely limited third party

funds owned by BPRS to be channeled to MSMEs

3) Program requirements are complicated, namely the conditions for submitting financing to MSMEs are complicated, difficult, complicated, making it difficult for MSMEs to get funds

4) The old submission process, which is the length of time needed by the UMKM to obtain PUSYAR funds from the BPRS

5) Banker HR has minimal Islamic knowledge, namely the lack of understanding of SRB's human resources on principles in Islamic economics

*e. Eksternalitas*

Externalities are related to obstacles that occur on the party other than 4 pillars of PUSYAR, or obstacles that occur in MSMEs, both recipients of the PUSYAR program or those who are not recipients. In this aspect consists of:

1) MSMEs mentality, namely the low enthusiasm of MSMEs in the face of business competition and their desire to be more developed.

2) The ease offered by loan sharks, namely the financing requirements offered by loan sharks tend to be easier than the requirements of more complex Islamic Rural Bank financing.

3) A less conducive business climate, namely a business climate that is still not conducive for MSMEs, there is still an unhealthy competition between MSME entrepreneurs and big entrepreneurs in Mojokerto.

4) The legality of MSME business, namely the difficulty in applying for a business license, due to complicated requirements, costly, and long time.

5) Asymmetric information, namely the lack of overall information received by MSMEs related to the PUSYAR program

2. Policy

The policy here means policy alternatives. This aspect contains all the policies that can be done in resolving various obstacles experienced in empowering MSMEs through the PUSYAR program in Mojokerto. The following is an explanation of the alternative policies that the researcher formulated:

a. Diversification financing, which provides various alternative contracts that are in accordance with the type of financing

b. Digitizing infaq fundraising, namely IT optimization to increase infaq fund raising

c. Regulations derived from PERDA for each pillar of PUSYAR, namely making regulations for MES, Islamic Rural Bank, BAZ and DISKOU MINAKER to support the implementation of the PUSYAR program

d. Submission of proposals for *spiritual assistant* activities by related institutions, namely making an annual budget plan for MSMEs assistance by MES and submitted by the Regional Government escorted by BAZ

e. Diversification of the recipient MSMEs sector, namely increasing the type of MSME sector recipients of the PUSYAR program

f. Appeals for MSMEs business alms, namely appealing to all PUSYAR members to increase their awareness of the existence of business zakat

Based on the explanation above, the Analytic Network Process framework can be formulated as follows.

Figure 1. ANP Framework



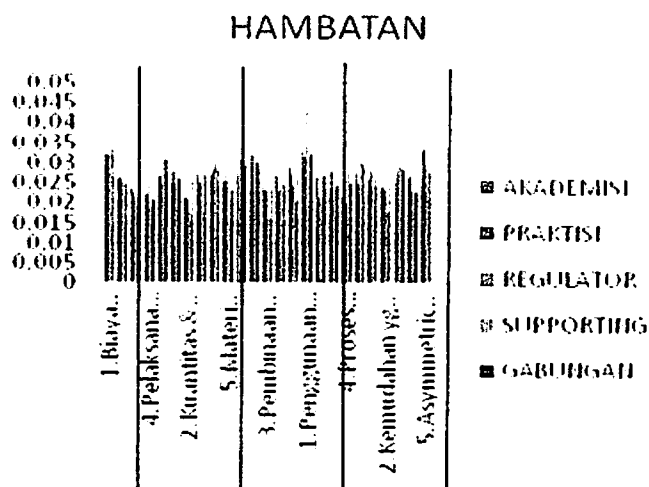
Source: Data processed (2018)

Based on the results of data processing carried out, the analysis obtained is a comparison of each respondent's opinion, both in terms of academics, practitioners, regulators, and supporting, as well as a combination of the four groups. For the results of deeper analysis related to the results of the overall processing of the data that has been done, it can be seen in the appendix. From the results of data processing

carried out, the agreement value was 19 percent which showed that the order of obstacles according to priority was (1) Financial Assistant. Obstacles from the Financial Assistant side were very influential because the first thing needed by MSMEs was business capital provided by BPRS. (2) Eksternalitas. Eksternalitas barriers are important for the PUSYAR program, because these obstacles are found in MSMEs, where the goal of the PUSYAR program itself is to empower MSMEs, especially in Mojokerto City. (3) Technical Assistant. The Technical Assistant, BAZNAS in the PUSYAR program has an important role to provide assistance in the form of margin, administration, and insurance costs to SMEs receiving PUSYAR. (4) Spiritual Assistant. The low level of spiritual awareness for MSME actors, and the lack of influence of the MES in the PUSYAR program felt by MSMEs. (5) Managerial Assistant. it can be seen that the main obstacle in empowering MSMEs is through the PUSYAR program in accordance with the results of interviews and filling out questionnaires to respondents.

In the picture below, we see the order of priority barriers consisting of each cluster (Spiritual Assistant, Managerial Assistant, Technical Assistant, Financial Assistant, and Externality) in seeing the contribution of each element, limiting priorities are used because it avoids stochasticity in ANP supermatriks (Saaty, 2006). The following can be seen the contribution of each element in each aspect.

Figure 2. Obstacles Priority



Source: Data processed (2018)

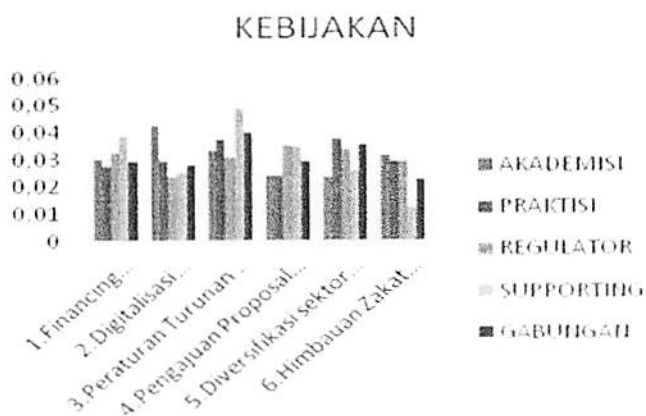
From the results above, it can be concluded that there are five main obstacles in each cluster (Spiritual Assistant, Managerial Assistant, Technical Assistant, Financial Assistant, and Externality) from five different points of view, namely from the side of academics, practitioners, regulators, supporting, and a combination of the four that need priority attention.

Overall, from the opinion of academics, practitioners, regulators, and supporting the value of agreement in terms of Spiritual Assistant barriers of 92 percent, priority barriers were obtained based on the priority order from the Spiritual Assistant side, namely, sharia coaching costs, sharia coaching HR, institutional reputation, agency problem, and implementers are less responsive. In terms of Managerial Assistant with an agreement of 58 percent, the order of priority obstacles is marketing management assistance material, HR management mentoring material, quantity and quality of companion HR, minimal managerial assistance funds, and operational management assistance materials. Whereas when viewed from the side of the Technical Assistant with an agreement of 32 percent, the order of priorities is the operational costs of the institution, the limited source of infaq funds, the feasibility of the recipient of PUSYAR, the provision of less selective recommendations, and the development of unbankable MSMEs. The priority sequence from the Financial Assistant side is an agreement of 43 percent, namely the use of murabahah contracts, banker human resources with minimal sharia knowledge, limited sources of financial funds (DPK), old filing processes, and complicated requirements programs. And when viewed from the side of Externality with an agreement of 69 percent, the order of priority is the MSME mentality, the business climate is not conducive, asymmetric information, convenience offered by loan sharks, and the legality of MSME businesses.

On the policy aspect, it can be seen below based on the value of agreement between academics, practitioners, regulators, and supporting.



Figure 3. Policy Priority



Source: Data processed (2018)

Figure above shows the results of the contribution of policy aspects. From the results obtained, it can be concluded that there are key policies from five different perspectives that need priority attention based on this ANP framework. When viewed from all respondents, the results of the agreement obtained between academics, practitioners, regulators, and supporting is 23 percent with the most important policy is the policy of derivative regulations from PERDA for each pillar of PUSYAR. Regulations derived from the PERDA for each pillar of PUSYAR are needed so that stakeholders do not forget their responsibilities towards the PUSYAR program and act in accordance with the regulations set out. The second policy priority is the diversification of the recipient MSME sector. Expansion of the MSME recipient sector in the PUSYAR program is also needed so that the recipient sector continues to grow. The third policy priority is the submission of proposals for Spiritual Assistant activities by related institutions. By submitting a proposal for Spiritual Assistant activities by a related institution, the MES is expected to be able to carry out its role fully and maximally. The fourth priority is Financing Diversification. In conducting financing, here the BPRS must establish financing agreements for MSMEs in accordance with the type of financing. The fifth priority is digitizing infaq fundraising. At present, digitalization of funds is needed to digitize so that the infaq funds collected will increase and make it easier for people to provide infaq funds. The use of IT is very necessary in the collection of infaq funds. And the last policy

priority is the policy on the appeal of MSME business zakat. After MSMEs receive funding through the PUSYAR program and have developed and are able to achieve productive zakat, it is expected that these MSMEs will channel their obligations to zakat through BAZ and BPRS in Mojokerto City.

### CONCLUSION

Obstacles to empowering MSMEs through the PUSYAR program in Mojokerto from the order of priorities namely Financial Assistant, Externalities, Spiritual Assistant, Technical Assistant, and Managerial Assistant. Judging from the Spiritual Assistant barriers, the most important obstacles based on priority are the costs of sharia development, Sharia development HR, Institutional reputation, Agency Problems, and less responsive implementers. Judging from Managerial Assistant barriers, the most important obstacles based on priority order are marketing management mentoring materials, HR management assistance materials, Quantity and quality of companion HR, minimal managerial assistance funds, and operational management assistance materials. Priority of Technical Assistant Obstacles based on the order of priorities is the operational costs of institutions, Limited sources of infaq funds, Feasibility of recipients of pusyar (Medium Business), Providing less selective recommendations, and Fostering unbankable MSMEs. Financial Assistant barriers based on the order of priorities are the use of murabahah contracts, banker human resources with minimal knowledge of sharia, limited sources of financial funds (DPK), old submission processes, and complicated requirements programs. And the priority in externality barriers based on the order of priorities is the MSME mentality, the unfavorable business climate, Asymmetric information, the convenience offered by loan sharks, and the legality of MSME businesses.

Alternative policies that can be done in empowering MSMEs through the PUSYAR program are based on the order of priorities, among others, derivative regulations from PERDA for each pillar of PUSYAR, Diversification of recipient MSME sectors, Submission of proposals for spiritual assistant activities by related institutions, Financing diversification, Digitization of infaq fundraising, and Appeal of UMKM business zakat.



**REFERENCES**

- Al Quran dan Hadits Versi Indonesia  
 Hafidhuddin, Didin. 2002. Zakat Dalam  
 Perekonomian Modern. Jakarta: Gema  
 Insani Press.
- . 2010. "Optimalisasi Pengumpulan dan  
 Pendayagunaan Zakat Melalui Amil  
 yang Amanah". Makalah  
 dipresentasikan pada Acara Sosialisasi  
 Badan Amil Zakat Kota Waringin  
 Timur, Indonesia.
- IZDR (Indonesia Zakat & Development  
 Report),2011. Kajian Empirik Zakat  
 Dalam Penanggulangan Kemiskinan. IMZ  
 P3EI. 2008. Ekonomi Islam. Jakarta: PT  
 RajaGrafindo Persada.
- Pratiwi, Finna Dewi, dan Tika Widiastuti.  
 2017. "Analisis Ketidakberhasilan  
 Program Pembiayaan Syariah  
 (PUSYAR) dalam Meningkatkan  
 Kesejahteraan Masyarakat Kota  
 Mojokerto". Al-Uqud: Journal of  
 Islamic Economics, Vol. 1, No. 2, pp.  
 95- 120.
- Saaty, T.L., 2006. The analytic network  
 process. In Decision making with the  
 analytic network process (pp. 1-26).  
 Springer, Boston, MA.
- Sukmana, Raditya, dkk, 2015, Model  
 Pemberdayaan Ekonomi  
 Masyarakat Miskin Di Lembaga  
 Zakat Dalam Kerangka Maqashid  
 Syariah, Tahun ke 1 dari rencana 2  
 Tahun, Unair.
- Qardhawi, Yusuf. 2010. Hukum Zakat.  
 Bogor: pustaka Lintera Antar Nusa.  
 Undang-Undang No. 23 Tahun 2011  
 Tentang Pengelolaan Zakat  
<http://metro.kompasiana.com>
- Wahyudi, Setyo Tri, dkk. 2017.  
 "Pemberdayaan Usaha Mikro dan  
 Kecil (UMK) Berbasis Syariah: Studi  
 Pada Program PUSYAR Badan Amil  
 Zakat Nasional (BAZNAS) Kota  
 Mojokerto". Jurnal Pengabdian Kepada  
 Masyarakat (JPKM), Vol. 22, No. 3.  
 pp. 140-146.  
<http://surabayakita.com> <http://imz.or.id>