

**SKRIPSI**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT  
LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP  
PENINGKATAN USAHA MIKRO  
(Studi Kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang  
Tengah Kab. Tulang Bawang Barat)**

**Oleh:**

**EKO ADE SETIAWAN**

**NPM 13102774**



**Jurusan Ekonomi Syariah**

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**1439 H/2018 M**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN  
MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA  
MIKRO  
(Studi Kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab.  
Tulang Bawang Barat)**

Diajukan Untuk memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar (S1)

Oleh:  
EKO ADE SETIAWAN  
NPM. 13102774

Pembimbing I : Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag  
Pembimbing II : H. Husnul Fatarib, Ph.D

Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1439 H/2018 M**


## PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO (Studi Kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat)**

Nama : **Eko Ade Setiawan**  
NPM : 13102774  
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

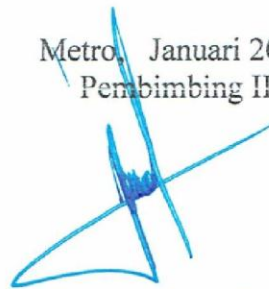
Telah disetujui untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



**Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag**  
NIP.19701020199803 2 002

Metro, Januari 2018  
Pembimbing II



**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104199903 1 004

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyah  
Saudara Eko Ade Setiawan

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

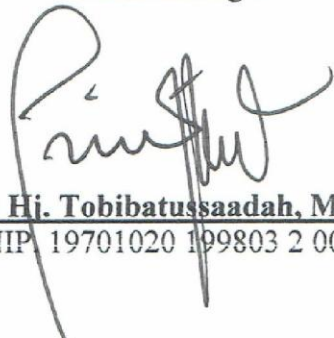
Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **Eko Ade Setiawan**  
NPM : 13102774  
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO (Studi Kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat dimunaqosyahkan Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I

  
**Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag**  
NIP. 19701020 199803 2 002

Metro, Januari 2018  
Pembimbing II

  
**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104 199903 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: 0293/In.28.3/D/PP.00.9/01/2018

Skripsi dengan judul: ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO (Studi kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat), disusun Eko Ade Setiawan, NPM 13102774, Jurusan Ekonomi Syari'ah (ESy), telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa, 23 Januari 2018.

**TIM MUNAQOSYAH**

Ketua/Moderator : Dr. Tobibatussaadah.M.Ag

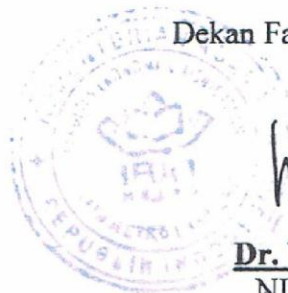
Penguji I : Liberty.SE.M.A

Penguji II : Husnul Fatarib, Ph.D

Sekretaris : Agus Trioni Nawa.M.Pd

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO**

**(Studi Kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab.  
Tulang Bawang Barat)**

**Oleh:**

**Eko Ade Setiawan**

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) merupakan layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) yang merupakan badan usaha milik Negara (BUMN) yang dibentuk pemerintah dengan maksud dan tujuan dalam rangka memberdayakan usaha mikro dan kecil. Salah satunya adalah ULaMM di Desa Mulyo Asri. Keberadaan ULaMM ini diharapkan dapat menyalurkan dana bagi masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha, dan para pengusaha mikro yang sudah ada untuk mengembangkan usahanya.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan faktor-faktor penghambat unit layanan modal mikro (ULaMM) terhadap peningkatan usaha mikro yang ada di Desa Mulyo Asri. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap kepala Manager ULaMM, Marketing ULaMM, Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM), dan Pedagang Mikro di Desa Mulyo Asri. Kemudian dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan ULaMM berupa bukti otentik. Sebagai penjamin keabsahan data, dalam penelitian ini peneliti membandingkan data dari metode yang sama dengan sumber yang berbeda dengan memanfaatkan teori lain untuk memeriksa data dengan tujuan penjelasan banding. Semua data-data tersebut dianalisis secara deduktif.

Berdasarkan hasil penelitian, di temukan beberapa faktor yang menjadi penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam meningkatkan usaha mikro yang ada di Desa Mulyo Asri, adapun faktor-faktornya sebagai berikut: faktor perekonomian yang, faktor sumber daya manusia, faktor terbatasnya pemasaran, faktor kurangnya sosialisasi dan faktor barang jaminan.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Eko Ade Setiawan  
NPM : 13102774  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam *daftar pustaka*.

Metro, 10 Januari 2018



Menyatakan

Eko Ade Setiawan

NPM. 13102774

## HALAMAN MOTTO

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ

الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

*Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan*

**(Q.S At-Tuabah (9):105)**



## **PERSEMBAHAN**

Puji syukur atas Rahmad Allah SWT yang telah dilimpahkan, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi tugas dan sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE).

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta Bapak Haryanto dan Ibu Sartini yang telah memberikan doa semangat dan bimbingan baik moril maupun materil.
2. Adik ku Rehan Gion Saputra dan Aisyah Haza Puspitasari yang telah memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Teman teman seperjuangan khususnya Dodik Hermawan Nadzif Fajar Fuadi Ahmad Syariful Mubaraq Nuril Anwar Agung Pristia Hermawan Ricky Haryadi Amir Mahmud Budi Santoso dan Muid Sidiq serta teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2013 pada umumnya.
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri IAIN Metro

## **KATA PENGANTAR**

Segala Puji syukur kepada Allah SWT,atas taufik dan hidayah-Nya, sehigga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini. Sholawat serta salam hanya tercurah kepada manusia mulia ialah Nabi Muhammad SAW, atas perjuangan beliau kita dapat saling mengenal dan menjalin tali Ukhuwah Islamiyah.

Proposal yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada ULaMM di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat)”. Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata I (S1) Ekonomi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi.

Upaya penyelesaian proposal ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Widya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Rina Elmaza,S.H.I.,M.S.I selaku ketua jurusan syar'iah.
4. Ibu Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag dan Bapak H. Husnul Fatarib, Ph.D selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.

5. Kepada pihak Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat yang telah membantu dan telah memberikan izin untuk melakukan penelitian ini.
6. Serta rekan-rekan seperjuangan dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini

Akhir kata, tiada manusia yang sempurna, demikian pula dengan penelitian ini yang masih ada kesalahan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun tetap peneliti nantikan demi kesempurnaan penelitian ini.

Metro, 16 Oktober 2017

Peneliti,



**Eko Ade Setiawan**

NPM. 13102774

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Penelitian Relevan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
A. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) .....	11
1. Pengertian ULaMM .....	11
2. Sejarah ULaMM.....	11
3. Visi dan Misi ULaMM.....	13
4. Tujuan strategis PNM ULaMM .....	15
5. Keunggulan ULaMM .....	17
B. Usaha Mikro .....	18
1. Pengertian Usaha Mikro.....	18
2. Perkembangan usaha mikro dan Landasan Hukum .....	20
3. Indikator Usaha .....	25
C. Faktor-faktor Penghambat usaha mikro.....	26
D. Perilaku Konsumen.....	29

E. Ekonomi Islam .....	31
1. Pengertian Ekonomi Islam .....	31
2. Prinsip-prinsip Ekonomi .....	32
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	36
B. Sumber Data .....	37
C. Teknik Pengumpulan Data.....	39
D. Teknik Analisis Data .....	40
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
A. Gambaran Umum Desa Mulya Asri.....	42
B. Profil Unit Layanan Modal Mikro unit Mulya Asri .....	45
C. Faktor-faktor Penghambat ULaMM Terhadap Peningkatan Usaha Mikro .....	51
D. Analisis Faktor-faktor Penghambat ULaMM Terhadap Peningkatan Usaha Mikro .....	60
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>64</b>
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran.....	65

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR TABEL**

1. Jumlah penduduk menurut jenis kelamin.....	43
2. Jumlah penduduk menurut Agama.....	43
3. Jumlah penduduk menurut mata pencarian.....	43
4. Struktur Organiosasi Desa Mulya Asri.....	44
5. Struktur Organisasi (ULaMM) Mulya Asri.....	49

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Alat Pengumpul Data (APD)
2. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
3. Surat Izin Research
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Bebas Pustaka
6. Form Bimbingan
7. Daftar Riwayat Hidup

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Struktur dunia usaha yang tangguh memiliki peran yang sangat signifikan bagi penguatan struktur perekonomian nasional. Struktur dunia usaha yang tangguh, tidak hanya memberikan kontribusi bagi pencipta lapangan kerja tetapi juga dapat mengurangi kemiskinan melalui penciptaan pertumbuhan ekonomi yang tinggi.

Pembangunan yang hanya mengutamakan pertumbuhan ekonomi yang terpusat dan tidak merata serta tidak diimbangi kehidupan sosial, politik, ekonomi yang demokratis dan berkeadilan telah menghasilkan fundamental pembangunan ekonomi yang rapuh. Rapuhnya fondasi perekonomian nasional telah mengakibatkan Indonesia terjebak dalam krisis ekonomi yang berkepanjangan serta menurunnya daya saing ekonomi nasional. Krisis ekonomi telah menurunkan tingkat kesejahteraan rakyat Indonesia yang diukur dengan human development index dari peringkat 104 pada saat sebelum krisis ekonomi menjadi peringkat 112 (dari 175 negara yang disurvei) pada tahun 2003.<sup>1</sup>

Namun di balik semua masalah yang masih mendera bangsa ini, sebenarnya banyak peluang terbentang yang ada dihadapan kita. Sudah menjadi

---

<sup>1</sup> <http://smecda.com/wp-content/uploads/2015/12/makalah-42.pdf> diunduh pada 15 April 2017



rahasia umum bahwa di tengah krisis ekonomi yang terjadi pada bangsa ini, bermunculan usaha kecil yang baru maupun yang lama terus bertahan tanpa banyak tergantung pada keadaan ekonomi yang berubah. Usaha-usaha kecil ini, yang kebanyakan awalnya muncul dari lingkungan rumah tangga, justru menjadi penggerak roda perekonomian bangsa.

Pada saat krisis ekonomi menerpa perekonomian Indonesia hampir 80% usaha yang dikategorikan besar mengalami kebangkrutan, padahal usaha berskala besar inilah yang diharapkan mampu menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi bangsa dan usaha mikro yang selama itu kurang mendapatkan perhatian malah dapat bertahan dalam krisis dengan segala keterbatasan dan kemampuan yang dimilikinya.

Usaha Mikro merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu bangsa dan daerah tak terkecuali di Indonesia. Usaha mikro merupakan salah satu motor penggerak perekonomian Indonesia. Bagi sebagian kalangan usaha mikro dianggap sebagai sektor usaha yang penting sehingga mampu bertahan dalam kondisi apapun. Tak jarang dengan kemampuan dan keterbatasan tersebut juga dapat menciptakan lapangan kerja walaupun tidak signifikan. Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia usaha mikro selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, karena sebagian

besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern.<sup>2</sup>

Hanya saja masalah pembiayaan usaha atau permodalan masih menjadi masalah yang sering dihadapi oleh usaha mikro. Dukungan permodalan atau pembiayaan usaha bagi usaha mikro sangat penting. Dengan adanya sebuah lembaga yang dapat menjadi mediator antara pemilik kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana merupakan salah satu solusi dalam memecahkan masalah perekonomian rakyat tersebut. Salah satu lembaga yang dapat menjadi mediator kebutuhan dana bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya adalah lembaga keuangan mikro, salah satunya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).

Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) adalah layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) yang merupakan badan usaha milik Negara (BUMN) yang dibentuk pemerintah dengan maksud dan tujuan dalam rangka memberdayakan usaha mikro dan kecil. Kegiatan ULaMM ini hanya bersifat *lending* atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena unit usaha ini bukan lembaga perbankan. Ini berbeda dengan

---

<sup>2</sup> Pradnya Paramita Hapsari dkk, *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi di Pemerintah Kota Batu)*. Jurnal Wacana-Vol. 17, No. 2. Jurusan Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya pada <http://scholar.unand.ac.id/12071/2/bab%201%20%28pendahuluan%29.pdf> Di Unduh Pada 15 April 2017

perbankan yang melakukan penarikan dana tabungan masyarakat dari daerah ke pusat, sedangkan melalui ULaMM dana dari pusat disalurkan ke daerah.<sup>3</sup>

Unit usaha ini beroperasi di lokasi-lokasi padat usaha atau sentra-sentra usaha dengan maksud agar mereka dengan mudah bisa memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro, salah satunya adalah di Desa Mulyo Asri. Keberadaan ULaMM ini diharapkan dapat menyalurkan dana bagi masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha, dan para pengusaha mikro yang sudah ada untuk mengembangkan usahanya, seperti firman Allah dalam QS. Al- Baqarah ayat 198 yaitu:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ  
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ  
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

*Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari ‘Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat”(QS. Al-Baqarah :198).*<sup>4</sup>

Tafsir ayat berdasarkan ayat diatas yaitu, berusaha dengan niat yang baik dan dipandanginya sebagai keutamaan ( karunia) dari Allah adalah suatu ibadah.<sup>5</sup> Berdasarkan tafsir tersebut dapat dipahami bahwa setiap orang

---

<sup>3</sup> Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting*, (PT. Permodalan Nasional Madani, 2015), Seri 2, h. 15

<sup>4</sup> QS. Al-Baqarah (2) : 198

<sup>5</sup> Teungku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'anul Majid* , (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2000), h. 329

memiliki kebebasan untuk berusaha mendapatkan harta dan mengembangkannya asal dalam batas-batas yang telah ditetapkan oleh Allah SWT dengan diiringi niat yang baik dan memandang hasil usaha sebagai karunia dari Allah.

Menurut hasil survei peneliti kepada bapak Jhony Aprizal selaku manager Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulyo Asri, menurut beliau proses pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulyo Asri ini tidak bisa mencapai ke beberapa daerah yang ada disekitarnya dikarenakan dalam proses pencairan pembiayaan hanya diberi jangkauan sekitar 15 sampai 25 kilometer dari kantor ULaMM tersebut. Sehingga jumlah keseluruhan anggota nasabah dari tahun 2011 sampai 2017 sekitar 150 yang telah diberikan pinjaman dana.<sup>6</sup>

Jika di lihat dari segi jumlah nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulyo Asri masih kalah dari lembaga keuangan lainnya. Jumlah keseluruhan nasabah kantor cabang pembantu BMT Assyafi'iyah di Desa Mulyo Asri dari tahun 2010 sampai 2017 mencapai lebih dari 1000 nasabah. kantor cabang pembantu BMT Al-Hasanah Mulyo Asri, jumlah keseluruhan nasabah dari tahun 2015 sampai 2017 berjumlah 383 nasabah. Jumlah nasabah Koperasi Setia Makmur Abadi kantor cabang Mulyo Asri dari

---

<sup>6</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Jhony Aprizal (Pimpinan Kantor Unit Cabang Mulyo Asri) Pada Hari Selasa 18 April 2017 Pukul 10.30 WIB

mulai berdirinya dari tahun 2011 sampai 2017 jumlah nasabah mencapai lebih dari 800 nasabah.<sup>7</sup>

Menurut hasil survei peneliti kepada lima pedagang yang ada di Desa Mulyo Asri yaitu bapak Suroto, bapak Arifin, bapak Jaya, ibu Saniyem, dan ibu suraten, mereka mengatakan bahwa mereka tidak tau ataupun kurang tau mengenai apa itu Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM), program kerja serta apa kegunaannya.<sup>8</sup>

Mengingat lokasi kantor ULaMM ini sangat strategis yaitu berada di samping pasar Mulyo Asri dan berada di tengah-tengah permukiman padat penduduk, maka diharapkan lembaga ini dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya seperti Koperasi dan BMT yang ada di Desa Mulyo Asri serta dapat meningkatkan para usaha mikro yang ada di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat.

Berdasarkan latar belakang diatas maka menjadi daya tarik tersendiri untuk diteliti lebih lanjut. Melalui penelitian ini, peneliti bertujuan melakukan analisa tentang **“Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Penigkatan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada ULaMM di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat)”**.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan Manager Lembaga Keuangan yang ada di Desa Mulya Asri Pada Hari rabu 19 April 2017

<sup>8</sup> Hasil Wawancara dengan para pedagang mikro di Desa Mulyo asri Pada Hari Kamis 28 september 2017

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi pertanyaan penelitian adalah Apa Saja Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat Dalam Peningkatan Usaha Mikro ?

## **C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian:**

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini, sesuai dengan rumusan masalah di atas adalah untuk mengetahui Apa Saja Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat Dalam Peningkatan Usaha Mikro.

### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

- a. Secara teoritis: hasil penelitian ini Diharapkan berguna untuk menambah pengetahuan dan wawasan khususnya bagi penulis dan masyarakat pada umumnya, di bidang ekonomi terutama tentang unit layanan modal mikro dan usaha mikro.
- b. Secara praktis: melalui hasil penelitian ini diharapkan masyarakat lebih mengerti maksud dan tujuan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) agar dapat meningkatkan dan mengembangkan usaha mikro

yang ada di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat.

#### **D. Penelitian Relevan**

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan mengajukan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya. Untuk itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini, sehingga dapat ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berada.<sup>9</sup>

Penelitian yang akan penulis lakukan yaitu mengenai Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada ULaMM di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat).

Terkait dengan judul penelitian penulis yang berjudul Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada ULaMM di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat), maka dalam hal ini penulis mengutip beberapa skripsi yang terkait dengan persoalan

---

<sup>9</sup>Zuhairi, *et. al.*, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h.39

yang akan diteliti. Sehingga akan terlihat dari penelitian tersebut perbedaan permasalahannya serta tujuan yang ingin dicapai oleh masing-masing peneliti. Dibawah ini akan disajikan beberapa kutipan hasil penelitian yang telah lalu yang terkait diantaranya:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Maulana Syarif Hidayatullah, dengan judul “ Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan UMKM di ULaMM Syariah Cakung tahun 2011” mengemukakan bahwa dalam penelitian ini menekankan pada Bagaimana Starategi ULaMM dalam menyalurkan pembiayaan pada UMKM serta mekanisme pembiayaan ULaMM Syariah.<sup>10</sup>
2. Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Dwi Effendi, dengan judul “ Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pinjaman ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) PT PNM (Permodalan Nasional Madani) Unit Jember Tahun 2015” karya ilmiah ini berisi tentang hak dan kewajiban bagi penyedia layanan jasa untuk memberikan layanan yang baik agar terwujudnya kepuasan nasabah.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Maulana Syarif Hidayatullah, *Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan UMKM di ULaMM Syariah Cakung*, <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/21352/1/MAULANA%20SYARIF%20HIDAYATULLAH-FSH.pdf>, diunduh pada 16 september 2016

<sup>11</sup> Achmad Dwi Effendi, dengan judul, *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pinjaman ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) PT PNM (Permodalan Nasional Madani) Unit Jember*,



Berdasarkan kedua penelitian diatas, dapat penulis pahami bahwa masing-masing pembahasan sangat berkaitan dan memiliki persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yakni sama-sama membahas tentang lembaga keuangan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM), namun ada perbedaan-perbedaan dengan skripsi sebelumnya, jika dilihat dari penelitian yang dilakukan oleh Maulana Syarif Hidayatullah, menekankan pada bagaimana Strategi ULaMM dalam menyalurkan pembiayaan pada UMKM serta mekanisme pembiayaan ULaMM Syariah. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan Achmad Dwi Effendi menekankan kepada bagaimana cara memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah agar nasabah menjadi puas dengan pelayanan yang telah diberikan.

Oleh karena itu, dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas berbeda dengan penelitian sebelumnya dalam penelitian ini penulis lebih menekankan pada Analisis Faktor-Faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

### **A. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)**

#### **1. Pengertian Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)**

Unit layanan modal mikro (ULaMM) merupakan layanan dari PT. Permodalan Nasional Madani yang didirikan dengan maksud dan tujuan dalam rangka memberdayakan usaha mikro dan kecil melalui jasa pembiayaan dan jasa manajemen. Unit usaha ini beroperasi di lokasi-lokasi padat usaha dengan maksud agar mereka dengan mudah bisa memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan kecil.

Kegiatan ULaMM ini hanya bersifat *lending* atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena unit usaha ini bukan lembaga perbankan. Ini berbeda dengan perbankan yang melakukan penarikan dana tabungan masyarakat dari daerah ke pusat, sedangkan melalui ULaMM dana dari pusat disalurkan ke daerah.<sup>12</sup>

#### **2. Sejarah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)**

---

<sup>12</sup> Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting*, h. 14

Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, termasuk terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya di masa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 Juni 1999, sebagai BUMN yang mengemban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKM, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja.<sup>13</sup>

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), selanjutnya disebut 'PNM', 'Perseroan' didirikan berdasarkan pada Peraturan Pemerintah RI No. 38/99 tanggal 29 Mei 1999 dan disahkan oleh Peraturan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Dalam peraturan ini, PNM mewakili komitmen Pemerintah untuk menumbuh kembangkan sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK).<sup>14</sup> Melalui upaya ini, kemampuan wirausaha dari segmen UMKMK sehingga dapat menciptakan nilai tambah yang akan

---

<sup>13</sup> *Ibid*, h. 9

<sup>14</sup> Peraturan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999 tentang Permodalan Nasional Madani

berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. PNM, sebagaimana dituangkan dalam SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, ditunjuk sebagai salah satu BUMN Koordinator Penyalur Kredit Program eks KLBI yang sebelumnya dilakukan oleh Bank Indonesia. PNM didirikan dengan modal dasar sebesar Rp1,2 triliun dan dana ditempatkan dan disetor penuh sebesar Rp300 miliar. PNM pada tahun-tahun selanjutnya diarahkan untuk menyediakan layanan finansial dan non finansial.<sup>15</sup> Layanan finansial di antaranya adalah memberikan solusi permodalan bagi sektor UMKM yang dihitung sesuai dengan kelayakan usaha dan prinsip ekonomi pasar. Dalam melayani nasabahnya, PNM menerapkan pendekatan yang berbeda dari layanan yang diberikan oleh perbankan. Selain solusi finansial, Perseroan melayani jasa manajemen, penyediaan *capacity building* bagi segmen koperasi simpan pinjam, BPR/S, maupun lembaga keuangan mikro/syariah lainnya di seluruh Indonesia.

### **3. Visi dan Misi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)**

Sesuai dengan maksud dan tujuan dari pendirian PT Permodalan Nasional Madani (PNM), yaitu sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mendapat tugas membantu pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), baik melalui pembiayaan maupun pembinaan atau jasa manajemen. Pada bulan Agustus 2008, PNM telah

---

<sup>15</sup> Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting*, h. 9

meluncurkan program pembiayaan langsung yang disebut ULaMM, atau “Unit Layanan Modal Mikro”.

ULaMM merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan untuk mengembangkan usahanya. Tugas utama PNM ULaMM adalah memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar.

Adapun visi dan misi ULaMM adalah sebagai berikut:

a. Visi

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlandaskan *Good Corporate Governance* (GCG)”.

b. Misi

1. Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
2. Meningkatkan akses pembiayaan UMKM kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
3. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja baik dalam mengembangkan UMKM.

Untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan PNM mengembangkan budaya perusahaan yang memegang kuat komitmen pada:

1. Kualitas produk dan jasa.

2. Perusahaan yang bersih, transparan dan profesional.
3. Suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan kompetensi SDM.<sup>16</sup>

#### 4. Tujuan Strategis Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)

Perseroan telah menetapkan tujuan strategis dalam mengelola perusahaan, yaitu:

- a. Meningkatkan posisi dan peran perusahaan sebagai penyedia jasa pembiayaan dan jasa manajemen untuk UMKM, yang didukung oleh rangkaian produk lengkap, baik konvensional (berbasis bunga) maupun syariah; pelayanan secara langsung kepada usaha mikro kecil dan atau bermitra dengan BPR/S, KJK/S, dan Lembaga lainnya.
- b. Mewujudkan sustainabilitas perusahaan, dengan pertumbuhan aset dan laba serta struktur permodalan yang optimal.
- c. Melaksanakan peningkatan dan perbaikan berkelanjutan (*continual improvement*) atas infrastruktur, organisasi dan proses bisnis, untuk menyediakan layanan yang berkualitas dan sesuai kebutuhan UMKM, serta didukung oleh proses pelayanan prima secara cepat dan tepat.
- d. Menciptakan lingkungan kerja dan budaya perusahaan yang kondusif untuk mendorong kreativitas dan pembelajaran yang berkesinambungan, guna meningkatkan produktivitas karyawan.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> [http://pnm.co.id/about/visi\\_misi](http://pnm.co.id/about/visi_misi) Diunduh pada 1 April 2017

<sup>17</sup> <http://pnm.co.id/pku> Diunduh pada 1 April 2017

Kegiatan usaha dari PNM ULaMM adalah melakukan penyediaan permodalan penyertaan modal, jasa manajemen, pendampingan dan kegiatan lainnya untuk perkembangan usaha mikro. Pengelolaan dana-dana pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah, baik yang berasal dari pemerintah maupun swasta termasuk kegiatan pelatihan, penelitian dan sebagainya.

PNM mentransformasi falsafah “ILMU PADI” sebagai budaya usaha dan prinsip-prinsip kerja perusahaan. ILMU PADI adalah kiasan atas gambaran sikap hidup karyawan PNM ULaMM, yaitu “semakin berisi, semakin merunduk”. Semakin tinggi pengetahuan, kompetensi dan kualitas seseorang, maka semakin rendah hatinya. Selain itu Padi juga menjadi lambang kemakmuran dan kesejahteraan yang sehari-hari dekat dengan masyarakat. Nilai-nilai itu adalah:

**I : Integritas**

Keberanian moral untuk menyatakan bahwa yang benar adalah benar, yang salah adalah salah serta bertindak dengan benar, terbuka dalam mengemukakan dan menerima pendapat serta tidak menutupi permasalahan.

**L : Loyalitas**

Loyalitas terhadap visi, misi, tujuan PNM serta terhadap nilai-nilai kebenaran dan keadilan.

**M : Mandiri**

Yakin atas kemampuan sendiri serta tidak melepaskan tanggungjawab, tetapi mencari jalan keluar dalam menghadapi kesulitan. Bekerja keras, cerdas, cepat dalam berpikir, menganalisa pengambilan keputusan dan pelaksanaan tugas dengan tetap berpedoman kepada sistem prosedur serta mempertimbangkan risiko.

**U : Unggul**

Meningkatkan kualitas pembiayaan, jasa manajemen dan kualitas SDM secara berkesinambungan.

**P : Profesional**

Bekerja dengan memanfaatkan keahlian untuk pencapaian target-target perusahaan secara efektif, efisien, dan optimal. Untuk itu harus didukung dengan kompetensi, bersikap, berpikir, dan bertindak hati-hati tanpa meninggalkan unsur kecepatan dengan tidak mengada-ada dan berlebihan.

**A : Amanah**

Bekerja dengan dilandasi kejujuran serta nilai-nilai ajaran agama dalam mengemban tugas dan tanggungjawab.

**D : Disiplin**

Tepat waktu dalam melakukan setiap tugas serta mematuhi sistem dan kebijaksanaan dan menegakkan peraturan yang berlaku.

**I : Ikhlas**

Bekerja tanpa pamrih dengan niat yang tulus, tidak sombong, tidak merendahkan pihak lain dan tetap tegas dalam mengambil keputusan.<sup>18</sup>

## 5. Keunggulan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)

Sesuai dengan maksud dan tujuan dari pendirian PT Permodalan Nasional Madani (Persero), yaitu sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mendapat tugas membantu pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), baik melalui pembiayaan maupun pembinaan atau jasa manajemen.

Berbagai kegiatan itu merupakan keunikan tersendiri bagi PNM dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, dimana PNM tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga melakukan berbagai pembinaan. Kini PNM telah mempunyai serangkaian kegiatan yang telah dan akan dilaksanakan melalui kantor cabang PNM di seluruh Indonesia.

Tujuan Program Pengembangan Kapasitas Usaha:

1. Pelaksanaan misi dan tujuan Pendirian PNM (memberikan jasa Pembiayaan dan Non Pembiayaan) khususnya kepada nasabah ULaMM
2. Media komunikasi untuk PNM dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah
3. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah
4. Integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM dan capacity building

Ada dua jenis kegiatan utama yang dilakukan PKU dalam rangka pengembangan UMKM itu, yaitu:

1. Pelatihan nasabah ULaMM (Program Reguler

Pelaksanaan pelatihann ini disesuaikan dengan kebutuhan para calon peserta di daerahnya masing-masing, termasuk tema, materi dan pola pelaksanaannya. Ada pelatihan yang bersifat kelas, ada pula yang berupa workshop atau dialog interaktif. Materi yang disampaikan juga beragam, ada yang menyajikan materi terkait ketrampilan teknis seperti administrasi keuangan, manajemen usaha, atau menyangkut masalah teknis produksi dan pemasaran. Ada juga materi yang lebih bersifat soft skill berupa motivasi berusaha atau semangat kewirausahaan. Para instruktur yang dihadirkan jugag disesuaikan dengan materi dan tema pelatihan tersebut, mulai dari praktisi bisnis, akademisi, pejabat pemerintah, dan para motivator terkemuka. Dalam setiap pelatihan rata-rata bisa melibatkan 50-150 nasabah.

---

<sup>18</sup> PT Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2014 Tumbuh Bersama UMK Menghadapi Pasar Global*, (Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2014), h.48-49



## 2. Pembinaan kluster

Program PKU juga melakukan pembinaan UMKM yang bersifat kluster yang didasarkan pada kesamaan produk dan kedekatan geografis. PNM telah merancang serangkaian program peningkatan kapasitas usaha secara terpadu mulai dari penilaian kebutuhan (need assessment) anggota, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, konsultasi, serta penilaian indeks keberhasilan program. Melalui program ini, diharapkan mampu meningkatkan kapasitas usaha dan memperluas pemasaran, antara lain berupa perbaikan administrasi keuangan, meningkatkan kualitas dan standarisasi produk, serta perluasan pemasaran. Kegiatan pelatihan mencakup aspek keuangan, aspek produksi dan aspek pemasaran, termasuk penguatan aspek kelembagaan. Setelah melakukan pelatihan, PNM juga terus melakukan pendampingan dengan maksud agar materi pelatihan yang telah diberikan dapat diterapkan dengan baik.<sup>19</sup>

## B. Usaha Mikro

### 1. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) pertahun. Usaha mikro dapat mengajukan pembiayaan kepada bank paling banyak Rp. 50.000.000,00.<sup>20</sup> Sedangkan pengertian Usaha mikro menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Kecil Dan Mikro) adalah usaha produktif milik orang/perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang.

---

<sup>19</sup> Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting*, h. 7-8

<sup>20</sup> M. Fuad DKK, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), Cet. Ke-2, h.68.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 1 ayat (1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria usaha mikro dapat dilihat pada Pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa:

1. Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau,
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)<sup>21</sup>.

Jika dilihat dari pengertian diatas usaha mikro atau usaha kecil menengah ini memiliki peluang yang sangat bagus, karena usaha ini tidak membutuhkan modal yang cukup banyak. Dalam era globalisasi sekarang ini banyak masyarakat yang perekonomiannya masih kurang memilih membuka usaha mikro ini untuk memenuhi segala kebutuhannya.

Dalam mengawali usaha mikro ini hanya ada dua kemungkinan yang akan di hadapi oleh masyarakat dalam menjalankan usahanya yaitu untung atau rugi. Apabila mereka berhasil dalam menjalankan usaha ini maka keuntunganlah yang akan mereka nikmati, namun apabila gagal maka kerugianlah yang akan mereka tanggung.

---

<sup>21</sup> Linda, *Pengertian Umkm Usaha Mikrokecil*, Pada [www.abstrakekonomi.com](http://www.abstrakekonomi.com), Diunduh pada 6 April 2017

Tantangan yang akan dihadapi pada era globalisasi ini menuntut adanya sumber daya manusia yang berkualitas, yaitu sumber daya manusia yang mempunyai inovasi-inovasi baru, etos kerja yang baik, daya juang yang tinggi, kemampuan iptek yang mumpuni, iman dan taqwa yang kuat, serta tanggung jawab yang baik dalam berorganisasi, maka akan mampu bersaing dalam pasar global.

## **2. Perkembangan Usaha Mikro dan Landasan Hukum Usaha Mikro**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.<sup>22</sup>

Menurut Soeharto Prawirokusumo perkembangan usaha termasuk perkembangan usaha dari usaha mikro ini dapat dibedakan menjadi 4 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan. Dikajian ini akan membahas perkembangan usaha dilihat dari tahapan *conceptual*, yaitu:<sup>23</sup>

- a) Mengenal peluang potensial

---

<sup>22</sup> Purdi E. Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), hlm. 121

<sup>23</sup> Prawirokusumo Soeharto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Yogyakarta: BPFE 2010), hlm. 185

Dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

b) Analisa peluang

Tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa *market research* kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.

c) Mengorganisasi sumber daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah manajemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Pada tahap ini dikatakan sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya. Tahap ini bisa disebut sebagai tahap *warming up*.

d) Langkah mobilisasi sumber daya

Langkah memobilisasi sumber daya dan menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum ke tahap *start up*.

Perkembangan Usaha Mikro pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Usaha Mikro

pada mulanya tidak mengalami kemajuan yang sangat berarti baik dari segi kuantitas ataupun kualitasnya dikarenakan kurang mendapat perhatian serius dari pihak yang berwenang. Sejak terjadinya krisis moneter pada tahun 1997/1998 dimana usaha mikro ternyata memiliki ketahanan yang relatif baik ketimbang usaha besar maka perhatian pun langsung di tujukan terhadap perkembangan umkm baik dari segi kualitas dan kuantitasnya.<sup>24</sup> mulai menunjukkan peningkatan yang cukup berarti bagi perekonomian negara di era pasca reformasi. Perkembangan usaha mikro ini tidak terlepas dari adanya dukungan dari pihak pemerintah pusat maupun daerah terutama dari aturan-aturan yang dikeluarkan. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:<sup>25</sup>

a) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

b) Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi usaha mikro, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa *finansial*

---

<sup>24</sup> <http://karyatulisilmiah.com/perkembangan-umkm-di-indonesia/> Diunduh Pada 1 April 2017

<sup>25</sup> Hafisah, Mohammad Jafar, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, (Jakarta Infokop 25, 2004), hlm. 40-44

formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, *leasing* dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk usaha kecil, mikro dan menengah sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.

c) Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

d) Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara usaha mikro, atau antara usaha mikro dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian usaha mikro akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

e) Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi usaha mikro baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan

usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

f) Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangan usaha mikro dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi Kendala usaha mikro di lapangan.

Adapun yang menjadi landasan hukum UMKM adalah sebagai berikut.<sup>26</sup>

- a) Untuk usaha kecil industri diatur oleh UU No. 9 Tahun 1995,
- b) PP No. 44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan,
- c) PP No. 32 Tahun 1998 Tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil,
- d) Inpres No.10 Tahun 1999 Tentang Pemberdayaan Usaha Menengah,
- e) Keppres No. 127 Tahun 2001 Tentang Bidang/Jenis Usaha yang Dicadangkan Untuk Usaha yang Terbuka untuk Usaha Menengah atau Besar Dengan Syarat kemitraan,
- f) Keppres No. 56 Tahun 2002 Tentang Restrukturisasi Kredit Usaha Kecil dan Menengah,

---

<sup>26</sup> Undang-Undang RI dan Peraturan tentang UMKM

- g) Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 Tentang program Kemitraan badan Usaha Milik Negara Dengan Usaha Kecil dan Program Bina lingkungan.
- h) Undang-Undang No.20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. 9. Dan PP No. 17 Tahun 2013 Tentang Pelaksanaan undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

### **3. Indikator Usaha**

Keberhasilan usaha diidentikan dengan perkembangan usaha. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Perkembangan perusahaan adalah proses dalam penambahan jumlah karyawan, peningkatan modal, dan lain-lain.

Beberapa indikator dalam menentukan keberhasilan usaha adalah sebagai berikut:

1. (*Laba/Profitability*)

Laba merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya.

2. Produktivitas dan Efisiensi

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.



### 3. Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing.

### 4. Kompetensi dan Etika Usaha

Kompetensi merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman dan kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi sesuai dengan tuntutan jaman.

### 5. Terbangunya citra baik

Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, *trust internal* dan *trust external*. *Trust internal* adalah amanah dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan *trust external* adalah timbulnya rasa amanah dari segenap *stakeholder* perusahaan, baik itu konsumen, pemasok pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.<sup>27</sup>

## **C. Faktor-Faktor Penghambat Usaha Mikro**

Setiap memulai sebuah usaha pasti akan mendapatkan sebuah hambatan. Baik itu usaha besar, usaha menengah, usaha kecil, dan usaha mikropun pasti akan ada faktor penghambat dalam mengembangkan usahanya.

---

<sup>27</sup> Henry Faizal, *Ekonomi manajerial*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), H.34

Dalam era globalisasi saat ini perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia tidak akan pernah terhindar dari berbagai macam masalah.

Masalah-masalah yang dialami oleh usaha mikro adalah sebagai berikut :

- a. Pemasaran
  1. Kurang dapat melihat peluang pasar/selera,
  2. Akses terhadap informasi kurang,
  3. Terbatasnya tempat pemasaran,
  4. Kemampuan negosiasi yang lemah, sehingga mengakibatkan kerugian pada sistem pembayaran dan perjanjian kontrak,
  5. Kurang kerjasama dengan perusahaan besar, sesama UKM, pihak luar negeri terutama hal promosi,
  6. Kurang mampu merancang strategi bisnis.
- b. Produksi/ teknologi
  1. Kurangnya pengetahuan tentang bagaimana memproduksi barang yang berkualitas, efisien, dan diserahkan tepat waktu,
  2. Tidak adanya transfer teknologi dari Usaha Besar,
  3. Tidak melakukan riset dan pengembangan,
  4. Tidak mengerti tentang pentingnya kerjasama dengan pihak suplier,
  5. Tidak adanya proses perbaikan yang berkesinambungan.
- c. Sumber daya manusia
  1. Pendidikan rendah,
  2. Rendahnya jiwa wirausaha,
  3. Keahlian terbatas,
  4. Rendahnya produktivitas kerja,
  5. Tidak ada pembagian kerja (*job description*).
- d. Pemerintah
  1. Kurangnya dukungan dengan berbagai kebijakan yang berpihak pada usaha mikro,
  2. Kurangnya menciptakan lingkungan usaha yang kondusif, pemerintah lebih mengutamakan pada perbaikan indikator makro, tapi kurang mendorong pada indikator mikro agar sektor riil/usaha mikro bergerak.<sup>28</sup>
- e. Kesulitan keuangan dan *cash flow*

---

<sup>28</sup> Ina Primiana, *Menggerakan Sektor Riil UKM Dan Industri*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h.4-5

Kesulitan keuangan inilah yang sebagian besar dialami para wirausahawan dan menjadi faktor kegagalan sebuah usaha/bisnis. Hal ini pun berdampak moral karyawan. Contohnya ialah:

1. Masalah piutang yang macet begitu besar sehingga aliran kas/uang masuk mengalami masalah.
  2. Masalah pendapatan (*omset*) yang tidak tumbuh, sedangkan biaya terus bertambah sehingga menyebabkan masalah pada aliran kas (*cash flow*) perusahaan dan ini berbahaya.
- f. Tidak kreatif dan inovatif

Pasti, *innovative or die* akan ditawarkan oleh pasar kepada usaha anda. Kesulitan, hambatan, cobaan, tantangan dan kegagalan akan menjadi makanan sehari-hari. Maka bila ingin tetap bertahan, maka:

1. Harus kreatif, guna mengetahui masalah yang ada menjadi sebuah manfaat.
  2. Harus inovatif, agar usaha kita memiliki usaha khas, keunikan, nilai tambah, perbedaan (*differentiation*) yang jelas dari pesaing dan juga akan membuat bisnis anda mudah diingat oleh orang lain.<sup>29</sup>
- g. Barang jaminan

Menurut ketentuan Pasal 2 ayat (1) Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 23/69/KEP/DIR tanggal 28 Februari 1991

---

<sup>29</sup> Hendro M.M, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, (Erlangga: pt. Gelora Aksara Pratama, 2011), h. 53

tentang jaminan pemberian kredit, bahwa yang dimaksud dengan jaminan adalah suatu keyakinan bank atas kesanggupan debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan yang diperjanjikan.<sup>30</sup>

Faktor-faktor diatas merupakan hambatan langsung yang akan dialami dalam membuka sebuah usaha mikro. Dalam hal permodalan karena pada umumnya disebabkan karena para pelaku usaha mikro menggunakan modal pribadi sehingga hasil produksinya pun minim ditambah lagi tidak adanya sebuah perencanaan keuangan yang baik sehingga hal tersebut akan menyulitkan pelaku usaha untuk mendapatkan bantuan modal dari pihak lain yaitu perbankan. Pemasaran dan teknologi kedua hal ini saling berkaitan, teknologi sangat berperan dalam menunjang produksi begitu pun dengan pemasaran, dengan sebuah pemasaran yang baik maka produk yang dihasilkan dapat terjual dengan mudah. Sumber daya manusia akan berpengaruh pada perkembangan usaha, SDM yang berkualitas merupakan modal utama dalam meningkatkan suatu produk sehingga mampu menarik minat konsumen begitu juga sebaliknya. Pemerintah, peran pemerintah sebagai regulator mutlak diperlukan guna untuk menciptakan suasana usaha yang kondusif untuk mampu mendorong laju investasi dan pertumbuhan usaha.

#### **D. Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen tidak dapat secara langsung dikendalikan oleh perusahaan. Oleh karena itu informasi mengenai perilaku ini perlu

---

<sup>30</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2005), Edisi ke dua, h. 73

dikumpulkan sebanyak mungkin. Perilaku konsumen merupakan tindakan langsung dalam mendapatkan, mengonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului tindakan tersebut. Perilaku konsumen terbagi kedalam dua golongan, yang pertama yaitu perilaku yang tampak, seperti jumlah pembelian, waktu, karena siapa, dengan siapa, dan bagaimana konsumen melakukan pembelian. Yang kedua adalah perilaku yang tak tampak, misalnya persepsi, ingatan terhadap informasi, dan perasaan kepemilikan oleh konsumen.<sup>31</sup>

Berikut ini definisi perilaku konsumen menurut para ahli:

Menurut Engel et al, perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam pemerolehan, pengonsumsi, dan penghabisan produk/jasa, termasuk proses yang mendahului dan menyusul tindakan ini. Menurut Mowen dan Minor, perilaku konsumen adalah studi unit-unit dan proses pembuatan keputusan yang terlibat dalam penerimaan, penggunaan dan pembelian, penentuan barang/jasa, dan ide.<sup>32</sup> Menurut Schiffman dan Kanuk, perilaku konsumen adalah perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk barang dan produk jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.<sup>33</sup>

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu,

---

<sup>31</sup> Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis (Analisis Integratif dan Studi Kasus)*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), h. 60

<sup>32</sup> Etta Mamang dan Sopiah. *Perilaku Konsumen (Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian)*, (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2013), h. 7

<sup>33</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen (Dalam Perspektif Kewirausahaan)*, (Bandung: Alfabeta CV, 2013), h. 31-32

kelompok, organisasi, yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan.

Terdapat dua faktor utama yang berpengaruh terhadap minat konsumen, yaitu:

1. Faktor internal seperti, faktor pribadi ( pekerjaan, gaya hidup), faktor psikologis (motivasi, sikap dan keyakinan).
2. Faktor eksternal seperti, budaya, sosial, pelayanan, promosi, lokasi, dan harga.

Perilaku konsumen sangat menentukan proses pengambilan keputusan membeli yang tahapannya dimulai dari pengenalan masalah yaitu berupa desakan yang membangkitkan sebuah tindakan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhannya. Selanjutnya tahap mencari informasi tentang produk dan jasa yang dibutuhkan dilanjutkan dengan tahap evaluasi alternatif yang berupa penyelesaian. Tahap berikutnya adalah tahapan keputusan pembelian yang diakhiri dengan perilaku sesudah pembelian dimana membeli lagi atau tidak tergantung dari tingkat kepuasan yang didapat dari produk atau jasa tersebut.

## **E. Ekonomi Islam**

### **1. Pengertian Ekonomi Islam**

Para ahli ekonomi Islam telah memberikan definisi ekonomi Islam, dengan ragam yang berbeda sesuai dengan sudut pandang para ahli tersebut. Apabila dikaji secara saksama terhadap definisi tersebut, tampak

semuanya bermuara pada hal yang sama yaitu ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, meninjau, meneliti, dan akhirnya menyelesaikan segala permasalahan ekonomi secara apa yang telah disyariatkan oleh Allah SWT.<sup>34</sup>

Ekonomi Islam sangat bertolak belakang dengan kapitalis yang lebih bersifat individual dan bertolak belakang dengan sosialis yang memberikan hampir semua tanggung jawab kepada warganya serta komunis yang ekstrem. Ekonomi Islam menetapkan bentuk perdagangan dan perkhidmatan yang boleh dan tidak boleh ditransaksikan. Ekonomi Islam harus mampu memberikan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat, memberikan rasa adil, kebersamaan, dan kekeluargaan, serta mampu memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada setiap pelaku usaha.<sup>35</sup>

## 2. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam

Prinsip-prinsip ekonomi Islam membentuk keseluruhan kerangka yang jika diibaratkan sebagai sebuah bangunan yang mana bangunan ekonomi Islam tersebut didasarkan atas lima nilai *universal* yaitu Tauhid (*ilahiah*), keadilan (*al-Adl*), kenabian (*al-Nubuawah*), pemerintahan (*al-Khalifah*), dan hasil (*al-Ma'ad*).<sup>36</sup>

### a. Tauhid (Keesaan Tuhan)

---

<sup>34</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi*, h. 6.

<sup>35</sup> Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 29.

<sup>36</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali pers, 2010), h. 34.

Tauhid merupakan fondasi ajaran Islam. Karena Allah adalah pencipta alam semesta dan seisainya dan sekaligus pemiliknya, termasuk pemilik hakiki. Manusia hanya di beri amanah untuk memiliki sementara waktu sebagai ujian bagi mereka. dan manusia sebagai khalifah di bumi wajib tolong menolong dan saling membantu dalam melaksanakan kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk beribadah kepada Allah.

b. Nilai Keadilan (*al-Adl*)

Dalam islam adil didefinisikan sebagai tindakan tidak menzalimi dan tidak terzalimi, implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa para pelaku ekonomi tidak boleh untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal ini merugikan orang lain.

c. Nilai kenabian (*al-Nubuwah*)

Nilai ini untuk menjadi model terbaik yang harus di teladani manusia agar mendapat keselamatan dunia akhirat. Nilai ini mencakup sifat-sifat yang harus di teladani dari Rasul oleh manusia dalam kegiatan ekonomi adalah:

- 1) *Shiddiq* (benar, jujur)
- 2) *Amanah* (tanggung jawab, dipercaya, kredibilitas)
- 3) *Fathanah* ( kecerdasan, kebijaksanaan, intelektual)
- 4) *Tabliqh* (komunikatif, terbuka).

d. Nilai Pemerintah (*al-Khalifah*)



Dalam Islam, pemerintah memainkan peranan yang kecil tetapi sangat penting dalam perekonomian agar berjalan sesuai dengan syariah dan untuk memastikan agar tidak terjadi pelanggaran terhadap hak asasi. Semua ini dalam rangka mencapai tujuan-tujuan syariah.

e. Hasil atau keuntungan (*al-Ma'ad*)

*Ma'ad* diartikan juga sebagai imbalan atau ganjaran. Implikasi nilai ini dalam kehidupan ekonomi dan bisnis misalnya, diformulasikan oleh imam Al-Ghazali yang menyatakan bahwa para pelaku bisnis adalah mendapatkan laba. Laba dunia dan laba akhirat.<sup>37</sup>

Dari kelima nilai di atas kemudian menurunkan tiga prinsip derivatif ekonomi Islam. Ketiga prinsip tersebut adalah:

a. *Multitype Ownership* (Kepemilikan Multijenis)

Prinsip ini adalah terjemahan dari nilai tauhid bahwa pemilik primer langit, bumi dan seisinya adalah Allah, sedangkan manusia di beri amanah untuk mengelolanya. Jadi manusia dianggap sebagai pemilik skunder. Dengan demikian konsep kepemilikan swasta diakui. Namun untuk menjamin keadilan. Maka cabang-cabang produksi yang penting dan menguasai hajat orang banyak dikuasai negara.

b. *Freedom To Act* (Kebebasan Bertindak/ Berusaha)

Prinsip ini adalah terjemahan dari penggabungan ketiga nilai yaitu nilai kenabian, nilai keadilan dan nilai pemerintah. *Freedom to act*

---

<sup>37</sup> *Ibid*, h. 35- 42.

sendiri bagi setiap individu akan menciptakan mekanisme pasar dalam perekonomian. Karena itu mekanisme pasar dalam keharusan dalam Islam, dengan syarat tidak adanya distorsi (proses penzaliman). Oleh karena itu disini nilai-nilai tersebut sangat dibutuhkan. nilai kenabian akan melahirkan pribadi-pribadi yang profesional dalam segala bidang termasuk bidang ekonomi dan bisnis. Penegakan nilai keadilan dalam ekonomi dilakukan dengan melarang semua bentuk *maysir*, *gharar riba*, dan *tadlis*. Sedangkan nilai pemerintah disini bertugas menyingkirkan atau paling tidak mengurangi.

c. *Social Justica* (Keadilan Sosial)

Gabungan dari nilai pemerintah dan nilai *maad* melahirkan prinsip keadilan sosial. Dalam Islam, pemerintah bertanggung jawab menjamin pemenuhan kebutuhan dasar rakyatnya dan menciptakan keseimbangan sosial antara yang kaya dan yang miskin.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam: Sejarah, Konsep, Istrumen, Negara dan Pasar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 33-35.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

#### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realitas apa yang telah dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus.<sup>39</sup> *Field research* yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan secara langsung pada Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Desa Mulyo Asri sebagai lokasi penelitian yang telah penulis pilih untuk mengetahui Apa Saja Faktor Penyebab Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Kurang di Minati Sebagai Lembaga Keuangan Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat

#### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif yaitu “merupakan format penelitian yang bertujuan untuk

---

<sup>39</sup> Kartini Kartono, *Pengantar Metode Riset Sosial*, (Bandung: CV Mandar Maju, 1996), h.32

menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variabel yang timbul di masyarakat yang menjadi objek peneliti itu”.<sup>40</sup>

Penelitian deskripsi kualitatif ini berupa keterangan-keterangan bukan berupa angka-angka atau hitungan. Artinya, dalam penelitian ini hanya berupa gambaran dan keterangan-keterangan tentang Apa Saja Faktor Penyebab Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Kurang di Minati Sebagai Lembaga Keuangan Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat

## **B. Sumber Data**

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah sumber dari mana data diperoleh.<sup>41</sup> Data merupakan hasil pencatatan baik berupa fakta maupun angka yang diperoleh dari suatu peristiwa yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan tiga sumber data yang berkaitan dengan pokok permasalahan, yaitu sumber data primer, sumber data sekunder dan sumber data tersier. Adapun data yang dimaksud ialah:

### **1. Sumber Data Primer**

---

<sup>40</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 48.

<sup>41</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010), h. 129

Sumber data primer yaitu sumber data yang didapat dari sumber pertama baik individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil pengisian kuensioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.<sup>42</sup>

Adapun yang menjadi Sumber data Primer dalam penelitian ini adalah:

- a. manager Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulyo Asri
- b. marketing dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulyo Asri
- c. nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)
- d. masyarakat (pengusaha mikro) yang bukan nasabah yang ada di Desa Mulyo Asri.

## **2. Sumber Data Skunder**

Sumber data sekunder, yaitu sumber data yang diperoleh atau berasal dari bahan kepustakaan.<sup>43</sup> Sumber data sekunder yang diharapkan dapat menunjang penulis dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumentasi dari Unit Layanan Modal Mikro, catatan wawancara dan yang diperoleh dari buku-buku yang ada relevansinya dengan kajian penelitian, seperti buku:

- a. Dasar-dasar Kewirausahaan karya Hendro M.M.

---

<sup>42</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),, h. 42.

<sup>43</sup> Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 88.

- b. Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting karya Edy Sasmito.
- c. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah karya Hafsah, Mohammad Jafar.
- d. Pengantar Bisnis karya M Fuad Dkk.
- e. Studi Kelayakan Bisnis (Analisis Integratif dan Studi Kasus), Agus Sucipto.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode-metode diantaranya sebagai berikut:

#### 1) Metode Wawancara

Menurut Soekamto, metode interview atau wawancara adalah “bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden”<sup>44</sup>.

Jenis wawancara terdiri dari;

- a. Wawancara bebas (wawancara tak terpimpin)
- b. Wawancara terpimpin
- c. Wawancara bebas terpimpin<sup>45</sup>

Sedangkan dalam penelitian ini untuk dapat mencapai apa yang diharapkan maka peneliti menggunakan bentuk wawancara bebas terpimpin untuk mewawancarai pimpinan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Desa Mulyo Asri dimana peneliti menyiapkan garis besar

---

<sup>44</sup> Soerjono Soekamto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1986), h. 23

<sup>45</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013),

mengenai hal-hal yang akan ditanyakan kepada manager, nasabah dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dan para pengusaha mikro di Desa Mulyo Asri yang bertujuan untuk menegetahui dan menggali informasi tentang Apa Saja Faktor Penyebab Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Kurang di Minati Sebagai Lembaga Keuangan Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat

## 2) Metode Dokumentasi

Untuk mendapatkan bukti-bukti dalam penelitian, menurut Suharsimi Arikunto bahwa “ Dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti meneliti benda-benda tertulis seperti buku-buku, dokumen, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.<sup>46</sup>

Dalam penelitian ini sumber yang akan dijadikan alasan dari metode dokumtasi adalah data dari bahan-bahan tertulis yaitu dokumen-dokumen atau catatan, dan brosur-brosur dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah, Kabupaten Tulang Bawang Barat dan juga buku-buku pendukung yang berkaitan dengan judul ini.

## **D. Teknik Analisis Data**

---

<sup>46</sup> Suharsini Arikunto, *Metode Penelitian (Suatu Pendekatan Praktis)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) h. 88

Teknis analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode kualitatif lapangan, karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk uraian. Analisis data dalam penelitian kualitatif adalah proses mensistematiskan apa yang sedang diteliti dan mengatur hasil wawancara seperti apa yang dilakukan dan dipahami dan agar supaya peneliti bisa menyajikan apa yang didapatkan pada orang lain.<sup>47</sup>

Kemudian untuk menganalisis data, peneliti ini menggunakan cara berfikir induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkret, peristiwa konkret, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkret tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>48</sup>

Di dalam analisis, berusaha memaparkan data hasil dan membandingkan dengan pustaka yang ada. Di dalam menganalisis data, penelitian yang menggunakan metode kualitatif dengan berfikir secara induktif yang bertitik tolak dari kasus-kasus, lalu diambil kesimpulan secara umum.

Berdasarkan data yang akan diperoleh tersebut ditarik kesimpulan tentang Apa Saja Faktor Penyebab Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Kurang di Minati Sebagai Lembaga Keuangan Mikro di Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat.

---

<sup>47</sup> Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Malang: UIN-Malika Press, 2010), h. 355

<sup>48</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Jilid 1, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984), h. 42



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Desa Mulya Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat**

##### **1. Letak Kondisi Geografis Desa Mulya Asri**

Desa Mulya Asri merupakan salah satu desa yang ada di wilayah Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat. Desa Mulya Asri di kepalai oleh seorang Kepala desa, yang bertugas melaksanakan kebijakan pembangunan dari pemerintah daerah yang meliputi bidang pemerintahan , kesejahteraan, dan kependudukan.

Dalam melaksanakan tugas-tugasnya Kepala Desa dibantu oleh 3 kepala seksi(kasi) yaitu, kasi pemerintahan, kasi trantip, dan kasi PMD. Selain itu, guna mempelancar kinerjanya Kepala Desa diberikan wewenang untuk mengangkat atau membentuk perangkat organisasi dibawah kelurahan yaitu, kepala lingkungan dan ketua RT/RW.<sup>49</sup>Luas Wilayah Desa Mulya Asri sendiri mencapai 561 Ha, berikut batas-batas wilayah Desa Mulya Asri :

---

<sup>49</sup> Dokumentasi Desa Mulya Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat, 2017

- a) Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Candra Kencana
- b) Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Tunas Asri
- c) Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Marga Asri
- d) Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Mekar Asri

## 2. Penduduk

Penduduk di Desa Mulya ari terdiri dari berbagai suku yaitu, jawa, sunda, lampung, batak dan cina. Mata pencarian penduduk mayoritas pedagang dan petani.<sup>50</sup>

Tabel 1.1 jumlah penduduk menurut jenis kelamin:

No	Jenis kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	2.592 orang
2	Perempuan	2.588 orang
Jumlah		5.180 orang

*Sumber:* dokumentasi Desa Mulya Asri

Tabel 1.2 jumlah penduduk menurut Agama:

No	Agama	Jumlah
1	Islam	5.009 orang
2	Kristen	98 orang
3	Katholik	27 orang
4	Hindu	37 orang
5	Budha	9 orang
Jumlah keseluruhan		5.180 orang

---

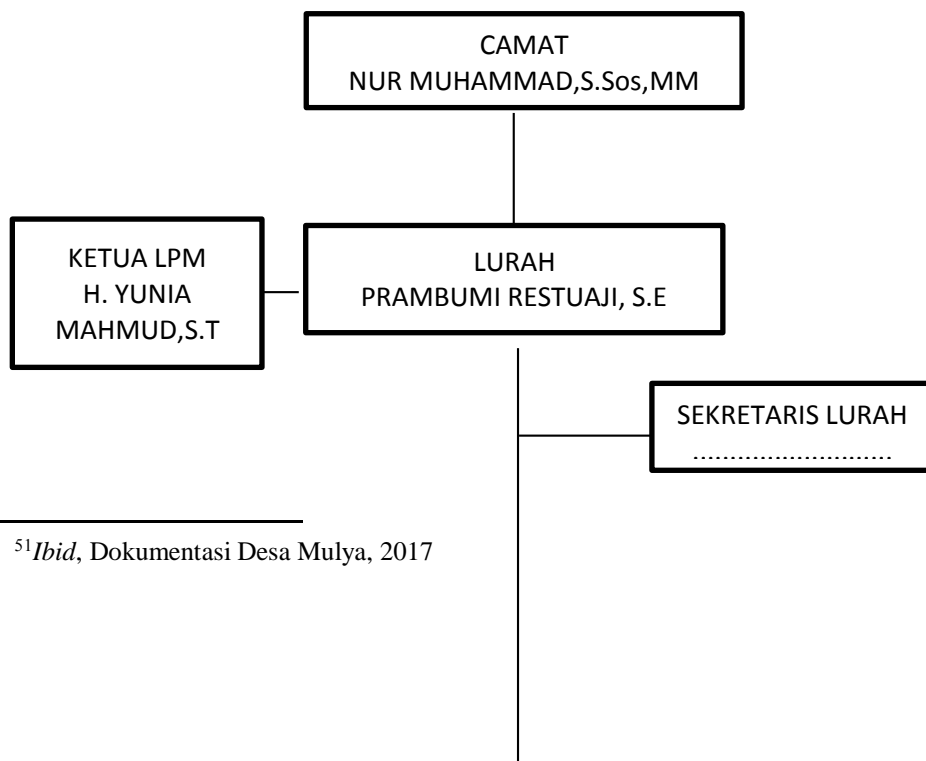
<sup>50</sup>*Ibid*, Dokumentasi Desa Mulya, 2017

Sumber: dokumentasi Desa Mulya Asri

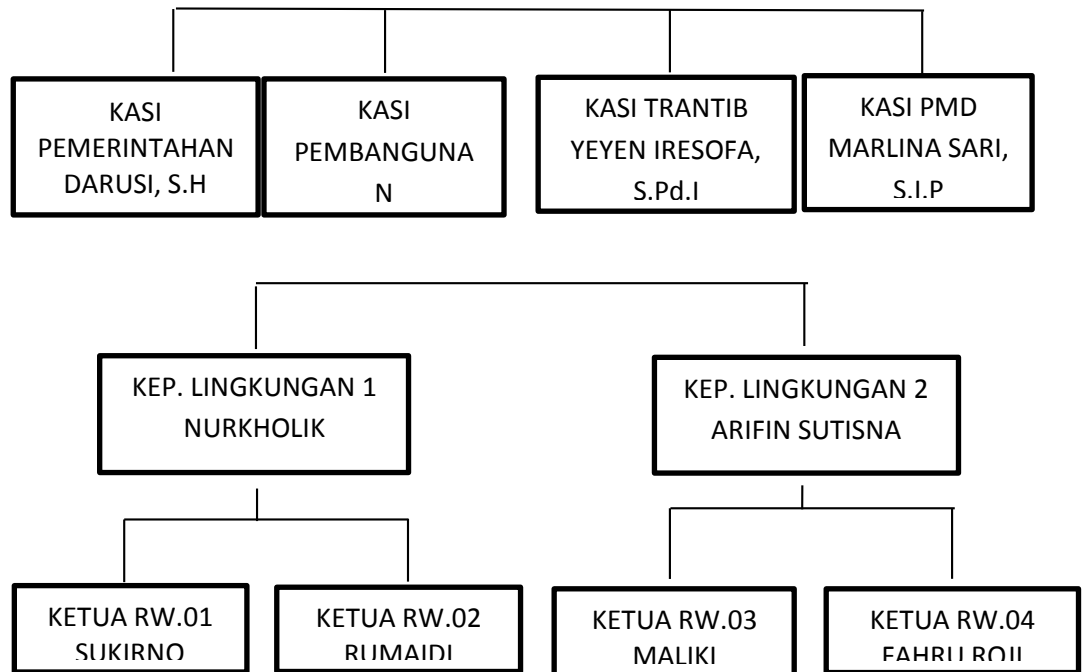
Tabel 1.3 jumlah penduduk menurut mata pencarian:

No	Jenis mata pencarian	Jumlah
1	Karyawan a. PNS b. ABRI c. Swasta	129 orang 11 orang 69 orang
2	Wiraswasta	628 orang
3	Tani	1.002 orang
4	Buruh tani	346 orang
5	Pertukangan	64 orang
6	Pensiun	40 orang
7	Pemulung	4 orang
8	Jasa	57 orang

3. Struktur Organisasi Desa Mulya Asri<sup>51</sup>



<sup>51</sup>Ibid, Dokumentasi Desa Mulya, 2017



## **B. Profil Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mulya Asri**

### **1. Sejarah Berdirinya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mulya Asri**

Permodalan Nasional Madani (Persero) didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, *Letter of Intent* IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1

tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999. Kemudian pada bulan Agustus 2008, PNM telah meluncurkan program pembiayaan langsung yang disebut ULaMM, atau “Unit Layanan Modal Mikro”. ULaMM merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan untuk mengembangkan usahanya. ULaMM merupakan model atau terobosan baru bagi PNM karena penyaluran pembiayaannya dilakukan secara langsung baik kepada perorangan atau pinjaman untuk Badan Usaha (PT, CV, Firma, dll). ULaMM memberikan keuntungan yang nyata bagi para pengusaha mikro, karena syaratnya yang jelas dan mudah. Angsuran yang ringan, karena disesuaikan dengan kemampuan bayar dan hasil usahanya, mulai dari harian, mingguan, sampai bulanan. Sedangkan tingkat bunganya kompetitif.

Sebagai *pilot project* pada pertengahan tahun 2008 telah didirikan di berbagai wilayah di Indonesia dan terus berkembang dan pada tahun 2016 layanan PNM telah memiliki 62 cabang yang menjangkau 28 provinsi, di 296 kabupaten dan menjangkau 2.973 kecamatan. Untuk PNM Cabang Lampung sendiri saat ini membawahi sebanyak 18 kantor Unit ULaMM, yang dibantu kendali lewat 3 kantor *klaster* (kelompok), yakni *klaster* Bandar Jaya, *klaster* Kedaton, dan *klaster* Metro. Tujuannya utamanya adalah membantu usaha mikro dan kecil agar terus berkembang sekaligus mempercepat kemajuan

usahanya. Dukungan tersebut meliputi pemberian konsultasi, pelatihan, pendampingan maupun pengelolaan keuangan dan akses pasar.<sup>52</sup>

Kemudia pada pada awal tahun 2013 Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) mulai beroperasi di Desa Mulya Asri yang beralamat di Jl. Merdeka Lk II Rt. 005 Rw. 002 Kel. Mulya Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat, kode pos 34093, (Email : [myri@pnm.co.id](mailto:myri@pnm.co.id)), No *telephone* 0725 7575241.<sup>53</sup>

Setelah tiga bulan beroperasi barulah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) melakukan pencairan dana untuk pertamna kalinya pada awal bulan 3 sebesar Rp 5.000.000, untuk untuk memenuhi kebutuhan pengusaha mikro dalam pengembangan usahanya.<sup>54</sup>

Sedangkan keunggulan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya adalah proses pencairan dana lebih cepat yaitu kurang dari satu minggu, serta Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)PNM tidak hanya memberikan pembiayaan tetapi juga melakukan berbagai pembinaan secara intensif melalui program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) dalam bentuk pelatihan, pendampingan, dan konsultasi. Adapun tujuan Program Pengembangan Kapasitas Usaha tersebut adalah sebagai berikut :

---

<sup>52</sup> <http://www.ulammpnm.co.id/tentang-kami/>

<sup>53</sup> Dokumen Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulya Asri tahun 2017

<sup>54</sup> *Ibid*

- a. Pelaksanaan misi dan tujuan Pendirian PNM (memberikan jasa Pembiayaan dan Non Pembiayaan) khususnya kepada nasabah ULaMM.
- b. Media komunikasi untuk PNM dengan nasabah dan nasabah dengan nasabah.
- c. Sarana pertukaran informasi untuk pengembangan usaha dan perluasan pasar nasabah, baik dari PNM maupun dari sesama nasabah.
- d. Integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM dan *capacity building*.<sup>55</sup>

## **2. Visi dan Misi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)**

### a. Visi

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlandaskan *Good Corporate Governance (GCG)*”.

### b. Misi

4. Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
5. Meningkatkan akses pembiayaan UMKM kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dalam rangka

---

<sup>55</sup> Dokumen Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulya Asri tahun 2017

perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

6. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk
7. mencapai kinerja baik dalam mengembangkan UMKM.

Untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan PNM mengembangkan budaya perusahaan yang memegang kuat komitmen pada:

4. Kualitas produk dan jasa.
5. Perusahaan yang bersih, transparan dan profesional.
6. Suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan kompetensi SDM.<sup>56</sup>

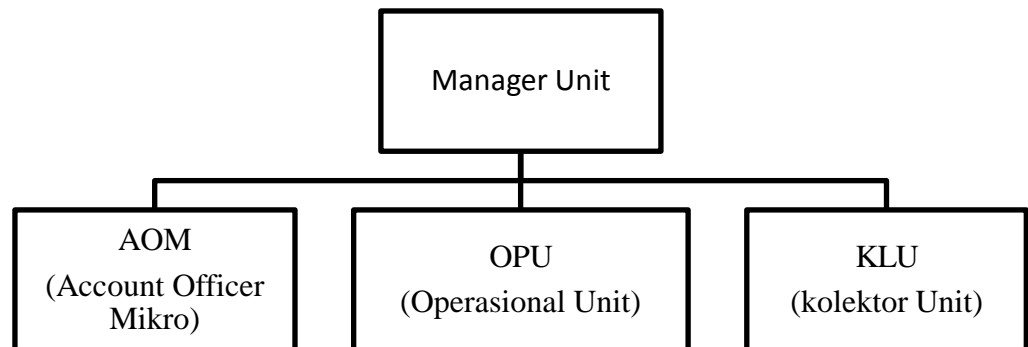
### **3. Struktur Organisasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mulya Asri**

Tabel 1.4 Struktur Organisasi ULaMM Mulya Asri

---

<sup>56</sup>[http://pnm.co.id/about/visi\\_misi](http://pnm.co.id/about/visi_misi)





1. Manajer Unit (MU) / Pimpinan Unit tugasnya yaitu: memimpin unit, mengelola unit bisnis, memutuskan pembiayaan, mengembangkan dan mengelola portofolio pembiayaan.
2. Account Officer Mikro (AOM) tugasnya yaitu: memasarkan produk pembiayaan usaha yang dikelola oleh kantor Unit Layanan Modal Mikro.
3. Operasional Unit (OPU) tugasnya yaitu: melakukan administrasi pembiayaan dan kegiatan rutin operasional.
4. Kolektor Unit (KLU) tugasnya yaitu: melakukan tagihan rutin kepada nasabah.<sup>57</sup>

#### **4. Produk Unit Layanan Modal Mikro**

Dalam hal pembiayaan usaha mikro, Unit Layanan Modal Mikro mempunyai tiga macam produk pembiayaan yaitu :

---

<sup>57</sup> Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mulya Asri tahun 2017

- a. Produk pembiayaan Mikro Madani 50 yaitu: pinjaman dana melalui pembiayaan ini mulai dari Rp. 1 juta sampai Rp. 50 Juta, dengan pilihan Jangka Waktu 3 bulan ,6 bulan ,9 bulan atau 12 bulan. Dana pinjaman ini dapat digunakan sebagai Modal Usaha seperti, di bidang produksi, perdagangan, pertanian, peternakan maupun usaha lainnya.
- b. Produk pembiayaan Mikro Madani 200 yaitu: pinjaman dana melalui pembiayaan ini mulai dari Rp. 50 juta sampai Rp. 200 Juta, dengan pilihan Jangka Waktu 3 bulan ,6 bulan ,9 bulan atau 12 bulan (tidak dapat diperpanjang). Dana pinjaman ini dapat digunakan sebagai Modal Usaha seperti, di bidang produksi, perdagangan, pertanian, peternakan maupun usaha lainnya.
- c. Produk pembiayaan mikro madani laku yaitu: Program unit layanan modal mikro (ULaMM). Disini PNM menyediakan dana Rp1 juta hingga Rp200 juta untuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang bersifat komersil baik untuk modal kerja atau investasi tergantung dari kebutuhan dan skala usaha calon nasabah.
- d. Produk pembiayaan mikro madani talangan yaitu: sebuah produk pembiayaan yang pelunasannya diberi 3 bulan tambahan dari waktu jatuh tempo.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Wawancara kepada Bapak Heri selaku Account Officer Mikro di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mulya Asri, Pada tanggal 15 Desember 2017

### **C. Faktor-faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro**

Dari hasil penelitian yang dilakukan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Desa Mulya Asri Kec.Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat, hasil wawancara kepada Bapak Jhony Afrizal selaku Manager bahwa dalam melaksanakan apa yang menjadi tujuan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) yaitu untuk meningkatkan usaha mikro yang berada di sekitarnya manajemen melakukannya dengan keras, ulet, disiplin serta ramah tamah kepada nasabah dalam bekerja, hasilnya dari tahun ketahun memiliki perkembangan yang bagus. Namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam meningkatkan usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri. Adapun faktor-faktor tersebut adalah:<sup>59</sup>

#### **1. Faktor Perekonomian**

Krisis ekonomi menjadi faktor penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulya Asri dalam meningkatkan usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri. Kondisi penurunan harga karet yang terjadi saat ini menyebabkan pendapatan para petani karet menjadi berkurang yang mengakibatkan daya beli masyarakat menjadi berkurang. Hal itu tentu saja mempengaruhi pendapatan para pemilik usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri tidak menentu bahkan

---

<sup>59</sup>Wawancara kepada Bapak Jhony Afrizal selaku Manager Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Mulya Asri, Pada tanggal 15 Desember 2017

berkurang sehingga sulit bagi para pengusaha mikro untuk meningkatkan usahanya.

## 2. Faktor kurangnya pegawai

Tenaga pemasaran yang dimiliki oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulya Asri sangat terbatas yaitu 2 (dua) orang, sehingga kurang maksimal dalam proses penyebaran informasi dan proses pemasaran produknya. Hal ini menyebabkan masih adanya masyarakat yang belum mengenal apa itu Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).

## 3. Terbatasnya akses pemasaran produk

Persaingan di dalam pemasaran produk merupakan hal yang wajar terjadi. Dalam menghadapi persaingan pemasaran produk, penguasaan pasar merupakan salahsatu faktor terpenting dalam memperluas jaringan pemasaran suatu produk.

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sebagai salah satu lembaga keuangan mikro yang mempunyai tujuan utama untuk memberikan pinjaman modal usaha bagi masyarakat yang terkendala dengan kekurangan modal untuk dapat mengembangkan usahanya, salah satu masalah yang dihadapi oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) adalah radius jangkauan pemasaran produknyayang hanya berjarak 15-20 km dari kantor unit. Penetapan jarak tersebut dilakukan untuk mempermudah dalam hal mengontrol dan mengawasi usaha nasabah. Sehingga dengan jarak radius yang begitu sempit membuat

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sulit untuk bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

4. Kurangnya sosialisasi

Program sosialisasi pemasaran yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di sekitar wilayah Desa Mulya Asri sudah dilakukan secara maksimal dan mendapat sambutan yang sangat baik oleh masyarakat sekitar. Namun sambutan dari masyarakat masih kurang dikarenakan bertambahnya kompetitor pembiayaan untuk usaha mikro dengan tingkat margin yang lebih kecil.

5. Barang jaminan

Banyak calon nasabah yang gagal mendapatkan pembiayaan di karenakan syarat barang jaminan yang di berikan oleh para calon nasabah biasanya memberikan barang jaminan yang tidak sesuai dengan identitas mereka atau barang jaminan tersebut bukan asli milik mereka melainkan hasil pinjaman orang lain..Persyaratan barang jaminan yang di terima oleh ULaMM hanya berupa sertifikat hak milik (SHM), sertifikat hak guna bangunan (SHGB), Surat Kios, dan Akta Jual Beli.

Dalam penelitian ini peneliti juga melakukan wawancara kepada 10 pedagang mikro 7 diantaranya merupakan nasabah dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dan 3 lainnya pedagang mikro yang ada di Desa Mulya Asri, adapun hasil wawancaranya sebagai berikut :

Wawancara yang telah peneliti lakukan dengan bapak Fuad selaku nasabah ULaMM sudah hampir 7 tahun beliau berdagang sembako di pasar

Mulya Asri, beliau memulai berdagang dengan modal awal sekitar 10 juta, dengan pengasilan perhari kadang bisa sampai 200-400 ribu kalau kondisi pasar lagi ramai, akan tetapi kalau lagi sepi sekitar 100 ribu bersih. Kemudian beliau melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Untuk menambah jumlah modal usahanya. Menurut beliau Pembiayaan yang di tawarkan oleh ULaMM sangat membantu untuk kalangan usaha mikro selain mudah prosesnya lembaganya juga dapat di percaya. Beliau melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dengan harapan dengan adanya modal tambahan beliau dapat meningkatkan usahanya. Setelah mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Kondisi usaha saya tambah banyak barang dagangannya dan tambah maju dengan penghasilan 5 juta perbulan, namun seiring musim paceklik seperti sekarang ini jadi kondisi penghasilan naik turun kadang banyak kadang juga sedikit.<sup>60</sup>

Wawancara yang telah peneliti lakukan dengan bapak Yanto selaku nasabah ULaMM Beliau merupakan nasabah lama yang sudah sering melakukan pembiayan di ULaMM karena sistemnya mudah, proses pencairannya yang cepat dan dekat dari kediaman beliau. Sudah 4 tahun beliau berdagang buah-buahan di pasar Mulya Asri, beliau memulai berdagang dengan modal awal sekitar 10juta, dengan pengasilan perhari kadang bisa sampai 250-400 ribu kalau kondisi pasar lagi ramai. Kemudian

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 16 Desember 2017

beliau melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Untuk keperluan membayar uang sewa kios serta untuk menanbah modal usaha. Menurut beliau Pembiayaan yang di tawarkan oleh ULaMM sangat membantu untuk kalangan usaha mikro karena proses pencairannya yang cepat. Setelah mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Kondisi usaha beliau mengalami peningkatan perhari bisa mendapat keuntungan sebesar 600ribu perhari kalau kondisi pasar lagi ramai , namun terkadang mendapatkan keuntungan sebesar 300 ribu kalau kondisi pasar lagi sepi.<sup>61</sup>

Wawancara kepada bapak Adit selaku pemilik warung kedai kopi, sudah 1 tahun ini beliau membuka usaha kedai kopi dengan modal awal 25 juta . Penghasilan tiap harinya bisa mencapai 300 ribu Kemudian beliau melakukan pembiayaan ke Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk biaya sewa kios sisanya untuk tambah modal. Beliau melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) karena prosenya yang mudah serta beliau kenal dengan salah seorang karyawan di dalamnya dengan asumsi bisa mendapatkan pembiayaan nantinya. Setelah mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pendapatan usaha beliau meningkat perharinya bisa mencapai 500 ribu bahkan kalau malam minggu bisa mencapai 700 ribu. Tetapi ketika musim

---

<sup>61</sup>Wawancara dengan Bapak Yanto selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 16 Desember 2017

hujan tiba pendapatan beliaupun menurun drastis yakni perharinya cuma 200 ribu.<sup>62</sup>

Wawancara kepada Bapak Arifin selaku pedagang sembako di pasar Mulya Asri, sudah hampir 4 tahun beliau menekuni usaha tersebut. Dengan modal awal 25 juta. Untuk penghasilan setiap harinya sekitar 2 juta. Kemudian beliau mengajukan pembiayaan ke Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk menambah modal usaha serta sisanya untuk kebutuhan biaya sekolah anaknya. Beliau melakukan pembiayaan di ULaMM karena proses pencairannya yang cepat, persyaratannya yang mudahserta pembiayaan yang di berikan oleh ULaMM sangat membantu bagi para pengusaha mikro yang membutuhkan modal. Setelah mendapat pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) penghasilan usaha beliau dalam sehari bisa mencapai sekitar 5 juta kalau pasar sedang ramai pembeli. Namun terkadang hanya mendapat penghasilan sebesar 2-3 juta saja. Hal tersebut disebabkan karena menurunnya harga karet sebab para pelanggan beliau kebanyakan merupakan petani karet sehingga menyebabkan menurunnya daya beli masyarakat.<sup>63</sup>

Wawancara kepada Ibu Suratén salah satu pedagang mikro di yang mempunyai warung makan di pasar Mulya Asri, sudah hampir 10 tahun beliau membuka usaha warung makan. Dulu beliau membuka usaha tersebut dengan modal 5 juta. Penghasilan setiap harinya sekitar 200 ribu. Kemudian

---

<sup>62</sup>Wawancara dengan Bapak Adit selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 16 Desember 2017

<sup>63</sup>Wawancara dengan Bapak Arifin selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 16 Desember 2017



beliau melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk merenovasi warung makannya. Beliau melakukan pembiayaan di ULaMM karena mengenal salah satu karyawannya yang sering berkunjung ke warung makannya dan menurut beliau pembiayaan yang di tawarkan oleh ULaMM sangat menarik karena proses pencairannya yang sangat cepat. Setelah mendapat pembiayaan dari ULaMM beliaupun berhasil merenovasi warung makannya menjadi lebih besar sehingga usahanya manjadi maju. Pada saat ramai pendapatannya bisa mencapai 400-500 ribu perhari. Tetapi melihat kondisi ekonomi yang lagi melemah karena musim paceklik seperti sekarang ini jadi penghasilannya naik turun kadang banyak kadang juga sedikit.<sup>64</sup>

Wawancara kepada Ibu Ningsih salah satu pedagang mikro yang mempunyai toko baju di pasar Mulya Asri, sudah hampir 6 tahun beliau menjalani usaha tersebut. Dulu beliau membuka usaha tersebut dengan modal 30juta. Untuk penghasilan setiap harinya tidak menentu tergantung dengan ramainya pembeli yang datang ke tokonya. Untuk setiap bulannya beliau bisa mendapat penghasilan sebesar 2 juta. Pada awal tahun 2016 pasar Mulya Asri mengalami renovasi semua toko yang ada digusur untuk di bangun kembali, setelah selesai di renovasi maka para pedagang harus mencari kios baru. Kemudian beliau melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk keperluan sewa kios. Beliau

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan Ibu Suratn selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 17 Desember 2017

melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) karena menurut beliau prosesnya jelas dan pencairannya lebih cepat. Setelah mendapat pinjaman modal dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pendapatan beliau tiap bulannya hampir sama seperti pendapatan sebelumnya. Namun ketika pada saat menjelang hari raya idul fitri dan tahun ajaran baru pendapatan beliau bisa 2 kali lipat dari biasanya.<sup>65</sup>

Wawancara kepada bapak Yoga, bapak Yoga sudah hampir 7 tahun menekuni usaha jual beli sepatu, tas dan sandal. Pada saat membuka usaha tersebut dengan modal 45 juta dengan penghasilan tiap bulan terkadang mencapai 2-3 juta tergantung dengan kondisi pasar ramai atau tidaknya. Kemudian untuk keperluan membayar sewa tempat beliau melakukan pembiayaan ke ULaMM. Beliau merupakan nasabah lama yang sudah sering melakukan pembiayaan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) karena sistemnya yang mudah dan dekat dari kediaman beliau. Menurut beliau dengan adanya pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sangat membantu bagi para masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya ataupun bagi masyarakat yang ingin memulai usaha karena setiap tiga bulan sekali Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) mengadakan program pelatihan, pendampingan, dan konsultasi. Setelah mendapatkan pembiayaan dari ULaMM usaha bapak Yoga mengalami kemajuan pendapatan perbulannya semakin bertambah yakni sekitar 5 juta. Apalagi ketika tahun ajaran baru

---

<sup>65</sup>Wawancara dengan Ibu Ningsih selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 17 Desember 2017

datang dan waktu hari raya idul fitri pendapatan beliau bisa dua kali lipat dari penghasilan biasanya bahkan sampai lebih.<sup>66</sup>

Wawancara kepada Bapak Suroto selaku pedagang sembako, beliau mengatakan bahwa Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sebenarnya bagus untuk para pengusaha mikro namun terkadang bunganya yang besar sehingga beliau enggan melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM).<sup>67</sup>

Wawancara kepada Bapak Jaya dan Bapak Pendi selaku pedagang mikro yang ada di Desa Mulya Asri, ketika ditanya mengenai Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) respon keduanya pun hampir sama yakni pernah mendengar namanya saja dan mereka tidak mengetahui lebih dalam mengenai lembaga tersebut, yang mereka ketahui hanya merupakan sebuah lembaga keuangan yang mirip dengan BMT dan bank yang kegiatannya memberikan pinjaman modal bagi para pedagang mikro yang membutuhkan modal.<sup>68</sup>

#### **D. Analisis Faktor-faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro**

Untuk mengetahui tentang Faktor-faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi kasus ULaMM di Desa Mulya Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Bapak Yoga selaku nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada tanggal 17 Desember 2017

<sup>67</sup> Wawancara dengan Bapak Suroto selaku pedagang mikro yang ada di Desa Mulya Asri pada tanggal 17 Desember 2017

<sup>68</sup> Wawancara dengan Bapak Jaya dan Bapak Pendi selaku pengusaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri pada tanggal 17 Desember 2017

Bawang Barat) maka peneliti melakukan wawancara kepada Manager, marketing, nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM), serta pedagang mikro yang ada di Desa Mulya Asri.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan seperti di atas maka, akan dilakukan analisis terhadap temuan-temuan di lapangan guna mendapatkan hasil dari apa yang menjadi fokus penelitian. Berikut hasil analisis Faktor-faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

1. Faktor Perekonomian

Untuk membantu meningkatkan usaha nasabahnya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulya Asri mengadakan program pengembangan kapasitas usaha (PKU) yang berupa kegiatan pelatihan dan pembinaan usaha setiap 3 bulan sekali yang bertujuan untuk menghilangkan hambatan-hambatan dalam membangun bisnis para nasabah, dengan menyediakan solusi gratis, agar bisnis mereka berkembang. Namun krisis ekonomi yang disebabkan oleh menurunnya harga karet saat ini menyebabkan pendapatan para petani karet menjadi berkurang sehingga daya beli masyarakat menjadi berkurang yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha nasabah menjadi terhambat karena pendapatan para pemilik usaha mikro juga ikut berkurang.

2. Faktor Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah aspek terpenting dalam melakukan sebuah usaha. Dalam pemasaran produk, kesuksesan suatu perusahaan sangat tergantung pada Sumber Daya Manusia yang dimiliki. Dalam hal Tenaga pemasaran yang dimiliki oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulya Asri jumlahnya sangat terbatas yaitu hanya 2 (dua) orang, sehingga dalam proses penyebaran informasi dan proses pemasaran produknya terbatas sehingga belum mencapai ke semua lapisan masyarakat.

### 3. Faktor Pemasaran

Persaingan di dalam pemasara produk merupakan hal yang wajar terjadi. Dalam menghadapi persaingan pemasaran produk, penguasaan pasar merupakan salah satu faktor terpenting dalam memperluas jaringan pemasaran suatu produk. Namun dalam memasarkan produknya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) hanya memiliki jangkauan pemasarannya yang terbatas yakni hanya berjarak 15-20 km dari kantor unit. Sehingga informasi produknya tidak sampai kepada semua lapisan masyarakat atau calon pembeli (nasabah) yang membuat ULaMM belum dapat di kenal oleh masyarakat dan sulit untuk bersaing dengan lembaga keuangan lainnya dalam hal memasarkan produknya.

### 4. Kurangnya sosialisasi

Dengan bertambahnya kompetitor pembiayaan untuk usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri dengan tingkat margin yang lebih

kecil, maka memerlukan suatu kebijakan dari pusat untuk dapat menyaingi kompetitor yang semakin banyak.

#### 5. Faktor Barang jaminan

Bagi nasabah yang ingin memperoleh fasilitas pinjaman dari sebuah lembaga keuangan, maka hal yang paling penting untuk diketahui adalah masalah barang yang akan di jadikan jaminan. Barang jaminan tersebut dapat mempengaruhi besar kecilnya pinjaman yang akan diterima oleh calon nasabah, semakin besar nilai taksiran barang maka semakin besar pula pinjaman yang akan di peroleh. Dalam hal ini Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulya Asri hanya menerima barang jaminan berupa sertifikat hak milik (SHM), sertifikat hak guna bangunan (SHGB), Surat Kios, dan Akta Jual Beli. Banyak calon nasabah yang gagal mendapatkan pembiayaan di karenakan syarat barang jaminan yang diberikan bukan asli milik mereka melainkan hasil pinjaman dari orang lain.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat diketahui bahwa faktor-faktor penghambat unit layanan modal mikro (ULaMM) terhadap peningkatanm usaha mikro disebabkan oleh beberapa faktor yaitu: Faktor perekonomian yang sedang menurun sehingga menyebabkan daya beli masyarakat menjadi berkurang hal ini diakbitkan oleh turunnya harga karet yang terjadi pada saat ini, faktor sumber daya manusia yang terbatas dan faktor terbatasnya akses pemasaran produk, faktor kurangnya sosialisasi dan faktor barang jaminan.

Adapun Faktor-faktor penghambat unit layanan modal mikro (ULaMM) terhadap peningkatan usaha mikro ini dapat dilihat dari adanya beberapa prinsip-prinsip ekonomi Islam yang tidak dilaksanakan, yaitu:

1. Nilai Keadilan (*al-Adl*)

Dalam ekonomi Islam bahwa para pelaku ekonomi tidak boleh untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal ini merugikan orang lain, dalam pelaksanaannya nilai margin yang ditetapkan unit Layanan modal mikro (ULaMM) bervariasi sesuai dengan suku bunga Bank Indonesia dan keputusan Komite Pembiayaan Usaha Mikro Pusat. Sehingga ketika suku bunganya besar dapat memberatkan para pengusaha mikro.

2. *Freedom To Act* (Kebebasan Bertindak/ Berusaha)

Mekanisme pasar dalam Islam yaitu, dengan syarat tidak adanya distorsi (proses penzaliman). Penegakan nilai keadilan dalam ekonomi dilakukan dengan melarang semua bentuk *maysir*, *gharar*, *riba*, dan *tadlis*. Sedangkan nilai pemerintah disini bertugas menyingkirkan atau paling tidak mengurangi.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulya Asri merupakan salah satu lembaga keuangan milik pemerintah yang dibentuk dengan tujuan untuk meningkatkan usaha mikro dengan menyediakan layanan berupa pembiayaan kepada para pengusaha mikro agar dapat meningkatkan usahanya. Untuk membantu meningkatkan usaha nasabahnya Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulya Asri mengadakan program pengembangan kapasitas usaha (PKU) yang berupa kegiatan pelatihan dan pembinaan usaha setiap 3 bulam sekali yang bertujuan untuk menghilangkan hambatan-hambatan dalam membangun bisnis para nasabah, dengan menyediakan solusi gratis, agar bisnis mereka berkembang.

Namun dalam pelaksanaannya masih ada beberapa faktor yang menjadi penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk meningkatkan usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri bahkan ada pedagang mikro yang tidak mengetahui apa fungsi dan tujuan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) tersebut. Adapun faktor-faktor yang menjadi penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) terhadap peningkatan usaha mikro yang ada di Desa Mulya Asri adalah sebagai



berikut: faktor perekonomian, faktor sumber daya manusia, faktor terbatasnya akses pemasaran, faktor kurangnya sosialisasi, dan faktor barang jaminan.

## **B. SARAN**

Setelah mengadakan penelitian dan mendapatkan hasilnya, maka saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan adalah:

1. Dalam melakukan pemasaran produk modal mikro ULaMM Unit Mulya Asri hendaknya menambah tenaga marketing untuk guna efisiensi dan efektif dalam pemasaran dan pencapaian target yang telah ditentukan..
2. Perluasan area pemasaran produk dengan memperluas radius kilometer dari kantor ULaMM yang saat ini ditetapkan 15-20 km dengan jarak pemasaran yang lebih luas supaya calon nasabah yang berlokasi jauh juga bisa memperoleh tambahan modal usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Rajawali pers, 2010.
- Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis (Analisis Integratif dan Studi Kasus)*, Malang: UIN-Maliki Press, 2011
- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam: Sejarah, Konsep, Istrumen, Negara dan Pasar*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Edy Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2010.
- Etta Mamang dan Sopiah. *Perilaku Konsumen (Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian)*, Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2013
- Faisal Baasir, SH., *Pembangunan dan krisis-kritik dan solusi menuju kebangkitan Indonesia*, cet. 1, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003.
- Hafsah, Mohammad Jafar, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, Jakarta Infokop 25, 2004.
- Henry Faizal, *Ekonomi manajerial*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Hendro M.M, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, Erlangga: pt. Gelora Aksara Pratama, 2011.
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Edisi ke dua Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2005
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009.
- Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Rill UKM Dan Industri*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011)

- Kartini Kartono, *Pengantar Metode Riset Sosial*, Bandung: CV Mandar Maju, 1996.
- Linda, *Pengertian Umkm Usaha Mikrokecil*, Pada [www.abstrakekonomi.com](http://www.abstrakekonomi.com)
- Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, Malang: UIN-Malika Press, 2010.
- Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen (Dalam Perspektif Kewirausahaan)*, Bandung: Alfabeta CV, 2013.
- Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, Malang: UIN-Malika Press, 2010.
- M Fuad Dkk, *Pengantar Bisnis Cet. Ketiga*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Peraturan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999 tentang Permodalan Nasional Madani
- Prawirokusumo Soeharto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Yogyakarta: BPFE 2010.
- Pradnya Paramita Hapsari dkk, *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi di Pemerintah Kota Batu)*. Jurnal Wacana-Vol. 17, No. 2
- PT Permodalan Nasional Madani (Persero), *Annual Report 2014 Tumbuh Bersama UMK Menghadapi Pasar Global*, Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2014.
- Purdi E. Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000)
- QS. Al-Baqarah (2) : 198
- Skripsi Achmad Dwi Effendi, dengan judul, *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pinjaman ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) PT PNM (Permodalan Nasional Madani) Unit Jember*.
- Skripsi Maulana Syarif Hidayatullah, *Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan UMKM di ULaMM Syariah Cakung*.
- Soerjono Soekamto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Press, 1986.

Suharsini Arikunto, *Metode Penelitian (Suatu Pendekatan Praktis)*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010.

Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.

Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Jilid 1, Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984.

Teungku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'anul Majid*, Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2000.

Undang-Undang RI dan Peraturan tentang UMKM

<http://karyatulisilmiah.com/perkembangan-umkm-di-indonesia/>

[http://pnm.co.id/about/visi\\_misi](http://pnm.co.id/about/visi_misi)

<http://smecda.com/wp-content/uploads/2015/12/makalah-42.pdf> diunduh pada 15

April 2017

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO**

**(Studi Kasus ULaMM di Desa Mulyo Asri Kec. Tulang Bawang Tengah Kab.  
Tulang Bawang Barat)**

#### **A. Interview/Wawancara**

1. Manager Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulyo Asri :
  - a. Ada berapakah karyawan yang bekerja di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) unit Mulyo Asri?
  - b. Apakah dengan jumlah karyawan tersebut sudah dapat mewujudkan tujuan dan visi-misi dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
  - c. Apa keunggulan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya?
  - d. Produk apa saja yang ditawarkan kepada para pengusaha mikro yang melakukan pembiayaan?
  - e. Faktor-faktor apakah yang menjadi kendala Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam meningkatkan usaha mikro?
2. Marketing Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulyo Asri :
  - a. Strategi apa yang anda gunakan untuk menarik nasabah agar melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
  - b. Faktor-faktor apakah yang menjadi kendala Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam memasarkan produk-produk dari ULaMM?

- c. Kegiatan apa yang dilakukan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk membantu meningkatkan usaha mikro di Desa Mulyo Asri?
3. Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulyo Asri :
  - a. Berapa lama usia usaha anda?
  - b. Berapakah modal awal anda saat membuka usaha?
  - c. Berapakah penghasilan perhari/perbulan anda sebelum anda melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
  - d. Apa yang membuat anda melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
  - e. Bagaimana keadaan usaha anda setelah mendapatkan pembiayaan dari Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
  - f. Berapakah penghasilan perhari/perbulan setelah anda melakukan pembiayaan di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
4. Pedagang Mikro di Desa Mulyo Asri :
  - a. Apakah anda mengetahui apa itu Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?
  - b. Bagaimana pendapat anda tentang Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)?

## **B. Dokumentasi**

1. Gambaran Umum wilayah penelitian Desa Mulyo Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat
2. Profil lembaga Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Unit Mulyo Asri

Metro, November 2017

Penulis.



**Eko Ade Setiawan**

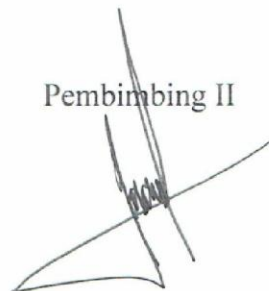
**NPM. 13102774**

Mengetahui,

Pembimbing I

**Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag**  
**NIP. 19701020 199803 2 002**

Pembimbing II



**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
**NIP.19740104 199903 1 004**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN) JURAI SIWO METRO**  
**JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/1288/2016  
Lampiran : -  
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 17 Oktober 2016

Kepada Yth:

1. Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag

2. H. Husnul Fatarib, Ph.D

di -

Metro

*Assalamu 'alaikum wr.wb.*

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Eko Ade Setiawan  
NPM : 13102774  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)  
Judul : Peran Unit Layanan Modal Mikro (Ulamm) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro (Studi Kasus Ulamm Di Desa Mulya Asri)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
  - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b Isi ± 3/6 bagian.
  - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum wr.wb.*

Ket. Jurusan  
  
Siti Zulaikha, S.Ag., MH 6  
NIP. 197206111998032001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 1362/In.28/D.1/TL.00/11/2017  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
MANAGER KANTOR ULaMM DI  
DESA MULYOASRI  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1361/In.28/D.1/TL.01/11/2017, tanggal 22 November 2017 atas nama saudara:

Nama : **EKO ADE SETIAWAN**  
NPM : 13102774  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KANTOR ULaMM DI DESA MULYOASRI, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO (STUDI KASUS ULaMM DI DESA MULYOASRI KECAMATAN TULANG BAWANG TENGAH KABUPATEN TULANG BAWANG BARAT)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 22 November 2017  
Wakil Dekan,

**Siti Zularkha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001

## SURAT TUGAS

Nomor: 1361/In.28/D.1/TL.01/11/2017

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,  
menugaskan kepada saudara:

Nama : **EKO ADE SETIAWAN**  
NPM : 13102774  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di KANTOR ULaMM DI DESA MULYOASRI, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO (STUDI KASUS ULaMM DI DESA MULYOASRI KECAMATAN TULANG BAWANG TENGAH KABUPATEN TULANG BAWANG BARAT)".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 22 November 2017

Mengetahui,  
Pejabat Setempat



Thony Aprilzal

Wakil Dekan I,



Siti Zulaikha S.Ag, MH  
NIP. 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-0151/In.28/S/OT.01/01/2018**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

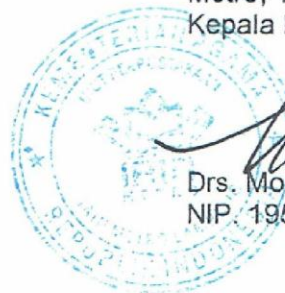
Nama : EKO ADE SETIAWAN  
NPM : 13102774  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syari'ah

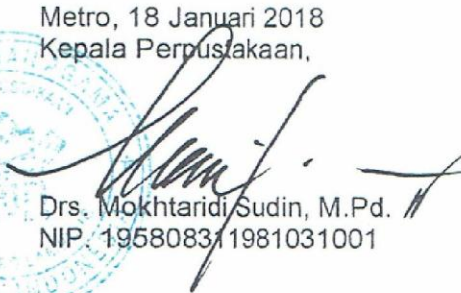
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 13102774.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 18 Januari 2018  
Kepala Perpustakaan,



  
Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: www.metrouniv.ac.id Email : iainmetro@metrouniv.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

NPM : 13102774

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/11-2018	✓	① Hasil penelitian tentang faktor, deskripsi dengan hasil wawancara atau dokumen! ② Hasil wawancara itu diolah dulu, setelah di olah baru tuangkan di hasil penelitian secara simultan!	
	17/11-2018	✓	see skripsi Untuk mengaspal	

Diketahui :

Dosen Pembimbing I

Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag  
NIP. 19701020 199803 2 002

Mahasiswa ybs,

Eko Ade Setiawan  
NPM. 13102774



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email : [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

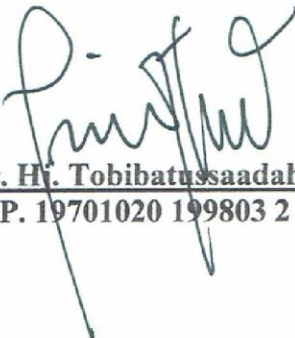
NPM : 13102774


Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	9/1-2018	✓	① Bab IV, hasil penelitian sampai ke semua di pembahasan hasil penelitian. ② Analisisnya sudah bab II ③ kesimpulan hasil menjawab pertanyaan penelitian	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

Mahasiswa ybs,

  
Dr. H. Tobibatussadiyah, M.Ag  
NIP. 19701020 199803 2 002

  
Eko Ade Setiawan  
NPM. 13102774



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email : [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

NPM : 13102774

Semester / T A : IX / 2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	7/12/17	✓	① Survei pendahuluan kemungkinan secara global ② kenapa ada keskespi. Bani al-syafiyah & Bani al-Hazamah penelitian sudras dimana sungguh ③ pertanyaan penelitian diperoleh ④ tujuan menepikan pertanyaan penelitian	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

**Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag**  
NIP. 19701020 199803 2 002

Mahasiswa ybs,

**Eko Ade Setiawan**  
NPM. 13102774





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email : [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

NPM : 13102774

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6/2017 KO	✓	ace out line	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

Mahasiswa ybs,

**Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag**  
NIP. 19701020 199803 2 002

**Eko Ade Setiawan**  
NPM. 13102774



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email : [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

NPM : 13102774

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13/ -2017 /11	✓	ace Bab I-III buat APD	
	5/ -2017 /12	✓	ace APD	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

**Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag**  
NIP. 19701020 199803 2 002

Mahasiswa ybs,

**Eko Ade Setiawan**  
NPM. 13102774





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email : [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

NPM : 13102774

Semester / T A : IX/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 9/12/2017	✓	Ace APD Ulayudu ke Kopang.	
	Jumat 5/1/2018	✓	Teori di BAB II dan ke sah menggunakan teori kopang "Parang Jamina"	
	Senin 01/1/2018	✓	Senin dia kopang dan dia Ace skripsi I - V ditanyakan bimbingan ke pemb. I.	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing II

**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104 199903 1 004

Mahasiswa ybs,

**Eko Ade Setiawan**  
NPM. 13102774



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Jalan. Ki hajar Dewantara Kampus 15 A Metro Timur Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email : [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Eko Ade Setiawan

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis  
Islam/Esy

NPM : 13102774

Semester / T A : VIII / 2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 6/10 2017	✓	Aca ut huc	
	Kamis 29/10 2017	✓	Diperbaiki teori & sumber data. Dan sumber data dikelengkapi by unsur marketing.	
	Kamis 2/11 '17	✓	Aca skripsi BAB I - III & proposal ke instrument/APD	

Diketahui  
Dosen Pembimbing II

H. Husnul Fatarib, Ph.D  
NIP. 19740104 199903 1004

Mahasiswa ybs,

Eko Ade Setiawan  
NPM. 13102774

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Eko Ade Setiawan dilahirkan di Desa Mulya Asri Kecamatan Tulang Bawang Tengah Kabupaten Tulang Bawang Barat pada hari senin, 16 Mei 1994. Putra berdarah jawa ini merupakan anak pertama dari pasangan Bapak Haryanto dan Ibu Sartini.

Pendidikan dasar yang peneliti tempuh berawal dari SDN 03 Mulya Asri lulus pada tahun 2007, kemudian melanjutkan di SMP N 1 Tulang Bawang Tengah lulus pada tahun 2010, dan melanjutkan di SMA N 1 Tumijajar dengan jurusan IPS dan lulus pada tahun 2013.

Saat ini peneliti tercatat sebagai mahasiswa IAIN Metro pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan masuk di jurusan Ekonomi Syariah.