

## **ELSAMI (ELECTRONIC SADAQAH FOR MICROBUSINESS)**

Eferanda Risqyta Pradana  
Magister Management Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Airlangga Surabaya  
Jl. Airlangga No. 4-6, Airlangga - Gubeng - Surabaya – 60285  
Email: erizqy@gmail.com

**Abstrack:** *World Bank data states that there are 48% of households that have saved or deal with banks. This means that the remaining 52% is not affordable, so businesses cannot develop. The solution in the form of a Sharia Business Loan (PUSYAR) has been carried out by the Mojokerto Government to overcome this problem. PUSYAR is an Islamic financial instrument that provides financing to micro businesses. PUSYAR still has some disadvantages in providing assistance to micro businesses or in supporting financial inclusion. The main problem from the community side is the inconsistency of the number of sadaqah, and the community does not get assistance in the PUSYAR program so that the business undertaken is not sustainable or confused with the existing contract. We have innovated by making a grand-design application for ELSAMI (Electronic Sadaqah for Microbusiness) as a financial inclusion that can increase the sustainability of micro businesses. This application will contain information starting from the introduction of the program, the type of program, the number of micro businesses as a place for channeling funds and can make it easier for people to share their beliefs online.*

**Keywords:** *Financial Inclusion, Microbussiness, Pusyar, ELSAMI, Sadaqah*

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Perekonomian Indonesia beberapa dekade terakhir mencatatkan performa yang cukup baik dan mampu meminimalkan dampak buruk akibat perlambatan ekonomi dunia. Pertumbuhan ekonomi Indonesia mampu dipertahankan pada kisaran lima persen. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan kontribusi yang besar kepada performa baik perekonomian Indonesia. UMKM mampu bertahan saat terjadi krisis dikarenakan UMKM termasuk sektor yang mampu menyerap banyak tenaga kerja serta tidak banyak bergantung dengan pihak lain. UMKM juga berkontribusi pada kegiatan ekspor-impor Negara serta mewujudkan pembangunan nasional.

Menurut data kementerian keuangan dan UMKM, jumlah UMKM dalam negeri mencapai 56 juta unit dengan komposisi mencapai 99% dari total pelaku bisnis di Indonesia. Jumlah tersebut jauh lebih besar dibanding usaha skala besar yang hanya mencapai 4968 unit. Ketimpangan produktivitas terjadi antara perusahaan besar dengan UMKM dimana 700.000 perusahaan besar mampu memberikan kontribusi sebesar 38% terhadap PDB Indonesia sedangkan kontribusi yang

diberikan seluruh UMKM sebesar 24% dari PDB Indonesia. Sebagian besar UMKM di Indonesia masih berstatus informal. Perkembangan UMKM yang baik membutuhkan modal dan dana yang besar agar dana tersebut dipergunakan untuk dapat terus menjalankan usaha. Lembaga yang dapat memberikan dana dan pembiayaan yang besar terhadap UMKM adalah perbankan akan tetapi UMKM masih kesulitan dalam mengakses modal dari bank yang notabene sebagai lembaga formal. UMKM di Indonesia dinilai masih minim mendapatkan akses keuangan dimana UMKM sejauh ini hanya mengakses sebesar 18% dari total kredit perbankan yang mencapai 3500 triliun.

Pelaku UMKM menyatakan biaya untuk menjadi lembaga formal tidak sebanding dengan manfaat yang mereka dapat ketika telah menjadi badan formal (Tambunan, 2009: Irjayanti dan Aziz, 2012). Pelaku UMKM juga mengeluhkan keterbatasan dan sulitnya mendapat informasi dari pemerintah. Keterbatasan modal akibat status sebagai lembaga informal serta sulitnya mendapatkan informasi ini berdampak pada produksi yang tidak efisien sehingga sulit mencapai skala ekonomi untuk berproduksi. Dalam pengembangan usaha UMKM masih terdapat beberapa kendala baik dari

sisi permodalan, pemasaran, dan teknologi produksi Tambunan, 2009: Irjayanti dan Aziz, 2012), sehingga diperlukan peran pihak lain, seperti penyedia aplikasi Teknologi Informasi (TI) untuk membantu UMKM dalam menghadapi sejumlah kendala khususnya dari sisi informasi dan pemasaran.

Pinjaman Usaha Syariah (PUSYAR) yang telah dijalankan Pemerintah Mojokerto dapat menjadi solusi untuk permasalahan kesulitan akses modal oleh UMKM. PUSYAR merupakan program Pemerintah Mojokerto yang mengintegrasikan Bank Perkreditan Rakyat Syariah sebagai penyedia modal, BAZNAS sebagai pendukung dengan membayar biaya margin dan administrasi serta pemerintah sendiri yang menjamin PUSYAR dengan peraturan daerah dan mengedukasi pelaku UMKM melalui asistensi oleh Masyarakat Ekonomi Syariah (MES). BPR syariah memberikan pinjaman kepada UMKM yang telah direkomendasikan oleh koperasi. Namun kurangnya informasi mengenai UMKM mengakibatkan pihak koperasi sulit menyeleksi UMKM yang akan diberi modal. PUSYAR telah dilirik oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai salah satu program yang memberikan dampak cukup signifikan. PUSYAR saat ini masih memiliki beberapa

permasalahan, diharapkan dengan mengatasi masalah yang ada, PUSYAR mampu dijadikan sebagai role model program pinjaman semi formal kepada UMKM nasional.

ELSAMI merupakan konsep yang kami susun dalam sebuah aplikasi yang menerapkan konsep crowdfunding dan e-commerce secara bersamaan. Melalui karya tulis ini, penulis akan menjelaskan tentang solusi untuk mengatasi permasalahan UMKM dan program PUSYAR yakni dengan memaksimalkan sadaqah melalui aplikasi tunggal *ELSAMI : Electronic Sadaqah for Microbusiness* dengan mengusung tiga konsep : Informasi, Integrasi, serta *Financial Inclusion*.

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan dan pertanyaan penelitian di atas, tujuan atau target yang hendak dicapai dari karya tulis ini adalah:

1. Mengetahui faktor yang menghambat perkembangan dan produktivitas UMKM.
2. Mengetahui peran PUSYAR terhadap UMKM.
3. Mengetahui masalah yang dihadapi PUSYAR.
4. Mengetahui peran teknologi terhadap UMKM.
5. Merancang model Aplikasi ELSAMI: *Electronic Sadaqah for Microbusiness* untuk mengintegrasikan satu sama lain

antara lembaga PUSYAR, pemilik modal, serta UMKM.

## **BAHASAN UTAMA**

### **Financial Inclusion**

Financial Inclusion menurut PBB merupakan akses ke semua lembaga keuangan dengan biaya yang wajar dan diperuntukkan bagi orang-orang yang tidak tersentuh jangkauan atau pelayanan bank serta untuk masyarakat yang menjalankan bisnis mikro. Jasa atau produk yang ditawarkan kepada pelanggan adalah tabungan, pinjaman jangka pendek maupun menengah, Kredit Pemilikan Rumah dan Asuransi. Rangrajan committee menyatakan bahwa financial inclusion merupakan suatu proses untuk memastikan masyarakat miskin serta berpendapatan rendah untuk dapat mengakses produk finansial (financial services) dengan waktu dan biaya yang wajar. Wahid (2014) mendefinisikan financial inclusion sebagai akses ke kredit modal terutama bagi masyarakat miskin untuk semua lembaga keuangan dengan skema kredit yang dijamin oleh Negara.

Terdapat sejumlah teori ekonomi yang dijadikan sebagai landasan konsep untuk financial inclusion seperti yang dinyatakan Wahid (2014) :

#### **1. Teori Modernisasi**

Teori ini menyatakan bahwa pembangunan ekonomi merupakan fungsi dari ketersediaan modal untuk diinvestasikan. Fenomena kemiskinan dipandang sebagai suatu kekurangan atau keterbatasan modal untuk diinvestasikan, sehingga harus mencari modal baik yang bersumber dari dalam maupun luar negeri.

#### **2. Teori Investasi**

Teori ini memandang kemiskinan merupakan perwujudan dari kurangnya modal untuk diinvestasikan, sehingga masyarakat miskin harus mendapatkan akses ke sumber modal.

#### **3. Teori Human Capital**

Teori ini menyatakan bahwa manusia harus mendapatkan akses ke sumber modal agar dapat meningkatkan kapabilitas serta kemampuannya. Modal disini seperti edukasi untuk mendapatkan kerja dengan gaji yang lebih tinggi.

#### **4. Teori Perilaku**

Teori ini melihat adanya keuntungan eksternal dari diberlakukannya financial inclusion karena dapat mengurangi biaya dalam lingkungan bisnis sehingga meningkatkan investasi dan produktivitas. Hal ini dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja.

Wahid (2014) mengambil dua contoh kasus keberhasilan penerapan financial inclusion di

tingkat internasional sebagai berikut :

1. Konsep yang diterapkan Hernando de Soto di Peru dimana konsep ini melegalkan akses secara hukum dari masyarakat miskin ke aset nasional sehingga masyarakat yang berada di daerah pedesaan dapat memiliki aset yang teridentifikasi dengan jelas.
2. Grameen Bank yang diajukan oleh Muhammad Yusuf di Bangladesh. Bank ini merupakan bank yang memberikan pinjaman lunak kepada orang-orang miskin terutama wanita dengan skema kewajiban bersama.

Wahid (2014) menyebutkan telah ada suatu program yang dicanangkan pemerintah untuk mendukung financial inclusion yakni Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR merupakan program keuangan mikro dimana pemerintah memberikan 30% subsidi bunga kredit sedangkan sisanya disediakan oleh bank. Bank-bank diwajibkan oleh pemerintah untuk menyalurkan kredit ke pelaku sektor mikro seperti petani, nelayan, bisnis mikro dan lain-lain. Sejak tahun 2007 hingga 2013 pemerintah telah mendistribusikan sampai dengan Rp 126.365.203 di semua sector ekonomi di berbagai daerah.

## **UMKM dan Faktor Penghambat**

## **Perkembangannya**

Perkembangan ekonomi dan jumlah tenaga kerja merupakan salah satu tujuan Sustainable Goals yang ditetapkan oleh United Nation. Berdasarkan data United Nation terjadi peningkatan jumlah pengangguran sebanyak 52 juta jiwa selama kurun waktu 2007 sampai 2012. UMKM sebagai pihak terbesar yang memegang sektor riil di Indonesia berhasil mencatatkan kontribusi yang signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia. Terjadi peningkatan kontribusi dari 57,84 persen menjadi 60,34 persen dalam lima tahun terakhir. Serapan tenaga kerja pada sektor ini juga meningkat dari 96,99 persen menjadi 97,22 persen pada periode yang sama.

Penelitian Sandee & Wingel (2002) menunjukkan bahwa 90% UMKM di Indonesia masih berada pada tahap artisanal, dimana UMKM masih menghadapi keterbatasan dari segi produksi, pemasaran, dan jaringan. Hal ini diakibatkan keterbatasan teknologi yang dimiliki UMKM, pelaku UMKM yang tidak memahami mengenai pemasaran produk, tingginya ketergantungan UMKM terhadap pedagang perantara (middleman), dan tidak adanya jaringan dengan pihak lain yang dapat mendukung pengembangan usaha UMKM, seperti pelaku usaha lain

(Sandee & Wingel dalam Tambunan, 2009). Survei lain yang dilakukan BPS pada tahun 2003 menyatakan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM terletak pada sisi permodalan dan pemasaran, dimana 714.629 atau 34,78% dari responden menyatakan bahwa permasalahan utama yang dihadapi mereka adalah kesulitan untuk mendapatkan kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan, dan 629.406 atau 30,63% dari responden survei menyatakan bahwa permasalahan yang menghambat usaha mereka adalah kesulitan dalam melakukan pemasaran (BPS dalam Tambunan, 2009).

### **PUSYAR : Gambaran Umum, Peran, dan Permasalahan**

Pinjaman Usaha Syariah atau yang biasa disingkat PUSYAR merupakan sebuah program pembiayaan modal kepada pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Industri Kecil Menengah (IKM) oleh Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Kota Mojokerto dengan sistem akad Murobahah. Sedangkan beban biaya margin, administrasi dan asuransinya ditanggung oleh Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Mojokerto dengan menggunakan dana infaq. Sehingga masyarakat dapat meminjam dana di BPRS melalui program PUSYAR dengan

tanpa bunga, biaya administrasi dan biaya asuransi. Program ini menyoal UKM dengan syarat jumlah aset usaha yang mengajukan pinjaman berada di bawah 250 juta. Secara umum, program PUSYAR telah dilaksanakan dan menerima respon yang baik dari berbagai pihak, tidak hanya Otoritas Jasa Keuangan Indonesia (OJK) tetapi juga masyarakat luas. Respon positif ini merupakan hasil dari sinergi yang baik antar lembaga dalam pelaksanaan PUSYAR. Amil Zakat bertugas mengumpulkan infaq dan menggunakannya untuk membayar margin pembiayaan yang seharusnya dibayar oleh pihak UMKM. Oleh karena itu konsep ini akan mengurangi beban usaha karena mereka hanya akan membayar prinsip bagi hasil yang telah disepakati. Lembaga amil juga akan mendapatkan keuntungan karena ada saluran baru untuk menyalurkan dana infaq.

Pembiayaan dalam program PUSYAR diberikan oleh Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yang merupakan bank milik pemerintah. Dalam program ini, BPRS menyediakan pembiayaan hanya untuk UMKM yang sudah direkomendasikan oleh pihak koperasi. Prinsip yang digunakan dalam program ini adalah murabahah, salam, istishna, ijarah,

dan ijarah muntahiyah bittamlik (IMBT). Meskipun demikian, menurut studi oleh Alfi pada tahun 2014, terdapat beberapa hal yang perlu ditingkatkan yakni :

1. Sebanyak 60% UMKM yang dibiayai oleh PUSYAR berpendapat bahwa mereka tidak mendapatkan asistensi dari pihak MES. Hal ini dimungkinkan karena jumlah konsultan di MES yang kurang dari jumlah UMKM yang akan diberikan asistensi. Selain itu, MES adalah kelompok sosial berorientasi di mana mereka sendiri memiliki bisnis sendiri. Sehingga, waktu yang dapat mereka berikan terbatas, mereka harus memilih antara mengelola bisnis pribadi atau memberikan asistensi kepada UMKM secara gratis.
2. Administrasi PUSYAR memerlukan waktu yang lama

serta rangkaian yang cukup panjang karena harus dilakukan pada setiap lembaga sehingga dapat mengganggu kinerja UMKM itu sendiri.

3. Program ini belum menyentuh hati penerima untuk membayar zakat, infaq, maupun sadaqah melalui lembaga amil pemerintah.

### Peran Teknologi terhadap UMKM

Teknologi, khususnya teknologi informasi (TI), berkembang sangat pesat seiring dengan modernisasi zaman. Indonesia tidak luput dari fenomena ini, terbukti dengan pola perilaku masyarakat yang sulit lepas dari pemanfaatan TI. Hal ini dapat dilihat dari tren positif yang ditunjukkan persentase individu dan rumah tangga yang memanfaatkan TI (telepon seluler, komputer, dan internet) di Indonesia pada tahun 2011 - 2015.



Gambar 4-1. Persentase Penggunaan Telepon Seluler, Komputer, dan Internet di Indonesia pada 2011-2015

Sumber : Diolah dari BPS dan SUSENAS 2011-2015.

Perkembangan teknologi dan informasi ini memberikan peluang jalan keluar bagi UMKM atas kendala permodalan dan pemasaran. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memanfaatkan aplikasi TI seperti crowdfunding dan e-commerce, karena :

1. Dengan adanya crowdfunding kendala permodalan sedikit-banyak dapat teratasi oleh dana yang dikumpulkan dari hasil “patungan online” masyarakat, yang kemudian dapat digunakan untuk membiayai bisnis termasuk UMKM. Adalah suatu terobosan apabila terdapat suatu crowdfunding platform yang dananya ditujukan untuk permodalan UMKM, terlebih hal ini sangat potensial untuk menunjang perkembangan UMKM mengingat beberapa kelebihan crowdfunding daripada layanan penyedia modal lainnya, seperti :

- a. Crowdfunding pada umumnya tidak memerlukan penyediaan jaminan (collateral), mengingat investor crowdfunding cenderung bersifat risk taker sehingga tidak memerlukan mitigasi risiko dan proses assessment akan menjadi

lebih singkat. Dengan demikian, UMKM dapat memperoleh dana dengan lebih cepat.

- b. Crowdfunding juga menjadi sumber pembiayaan alternatif selain pembiayaan internal dan perbankan. Hal ini dikarenakan crowdfunding mempertemukan investor dengan pelaku UMKM dalam suatu platform online. Dengan demikian UMKM akan lebih cepat dan mudah dalam mendapatkan suntikan modal karena dana langsung turun dari “tangan pertama”. Hal ini berbeda dengan pembiayaan internal yang menuntut koneksi pembiayaan yang banyak dan pembiayaan perbankan dengan prosedur rumitnya.
- c. Crowdfunding juga dapat berperan sebagai media pemasaran dan market test. Pada platform crowdfunding, pelaku UMKM secara tidak langsung memasarkan usahanya mengingat pelaku UMKM diharuskan mencantumkan informasi mengenai usaha dan produknya. Dengan demikian, UMKM dapat lebih



- dikenal masyarakat luas dan mampu memproyeksikan strategi usahanya dengan lebih mudah serta efisien.
- d. Crowdfunding memperluas jaringan koneksi pelaku UMKM. Hal ini dikarenakan adanya interaksi antara pelaku UMKM dengan investor yang berasal dari latar belakang beragam. Maka, crowdfunding dapat mempermudah perencanaan, operasional, dan pengembangan UMKM dengan menghadirkan interaksi dan memberikan bimbingan kepada UMKM (Ying, 2015; Younkin dan Kashkooli, 2016).
2. E-commerce dapat membantu UMKM dalam mengatasi permasalahan keterbatasan pemasaran mengingat perannya sebagai online market place. Terlebih pemanfaatan e-commerce untuk UMKM memiliki beberapa keuntungan :
    - a. E-commerce meminimalkan biaya transaksi, mengingat transaksi dengan konsumen dilakukan secara online sehingga lebih efisien dibanding transaksi secara offline.
    - b. E-commerce memperpendek rantai distribusi dari produsen (UMKM) langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara. Sehingga ketergantungan terhadap perantara juga dapat dihilangkan, sehingga daya tawar (bargaining power) UMKM juga lebih tinggi dibanding jika mengandalkan perantara.
    - c. UMKM juga dapat menjangkau lebih banyak konsumen dibanding jika penjualan dilakukan secara offline, sehingga pemasaran yang dilakukan oleh UMKM menjadi lebih efektif.
    - d. Adanya sejumlah fitur pada e-commerce, seperti chat atau personal message, membuka kesempatan bagi UMKM desa untuk dapat berinteraksi dengan konsumen, sehingga informasi seperti selera konsumen dan harga yang dapat diterima konsumen dapat diketahui oleh UMKM, dan UMKM akan mampu melakukan pemasaran dengan lebih efektif (Cho dan Tansuhaj, 2013).

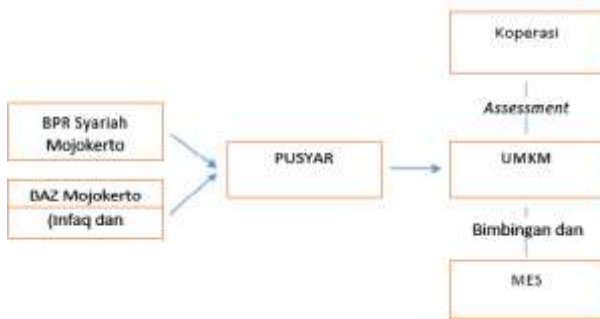
### **Desain dan Peran ELSAMI terhadap UMKM**

#### **1. Sistem PUSYAR**

Seperti yang sudah kami sebutkan di atas, PUSYAR adalah sistem kredit usaha syariah yang sudah berkembang di Mojokerto. Dengan PUSYAR, pengusaha dapat memperoleh pinjaman dengan akad

murabahah, tanpa bunga, tanpa biaya margin, tanpa biaya administrasi, tanpa biaya asuransi, dan tanpa pengajuan jaminan. Sumber dana PUSYAR berasal dari BPR Syariah Mojokerto dan dana infaq & sadaqah yang dikumpulkan BAZ Mojokerto. Untuk mendapatkan pinjaman dari PUSYAR, UMKM harus mengajukan permohonan pinjaman

kepada BPR Syariah yang kemudian dilakukan assessment oleh koperasi di sekitarnya sehingga assessment lebih detil dan akurat. Apabila UMKM tersebut lolos assessment, maka akan menjadi peserta program yang modal usahanya akan segera dicairkan dan disertai dengan bimbingan konseling usaha oleh Masyarakat Ekonomi Syariah (MES).



Gambar 4-2  
Alur Sistem PUSYAR

ELSAMI : Sistem, Skema, dan Terobosannya

ELSAMI merupakan terobosan yang coba kami hadirkan. Apabila PUSYAR adalah sistem kredit usaha syariah, maka ELSAMI adalah teknologi penunjangnya. ELSAMI adalah teknologi penunjang yang meletakkan PUSYAR dalam sistem berbasis online. Melalui ELSAMI, masyarakat dimudahkan dalam berpartisipasi menyediakan dana yang akan digunakan sebagai modal usaha dalam program PUSYAR dengan membayar infaq dan sadaqah kepada BAZ maupun

langsung kepada UMKM yang sudah menjadi peserta program PUSYAR secara online. ELSAMI menyediakan informasi mengenai UMKM yang berperan sebagai acuan masyarakat dalam menentukan sasaran infaq dan sadaqahnya apabila memilih opsi infaq dan sadaqah modal usaha langsung kepada UMKM. Dengan adanya informasi tersebut, koperasi juga lebih dimudahkan dalam hal assessment sehingga proses pencairan modal usaha dapat lebih cepat. ELSAMI yang juga berperan sebagai e-commerce, memberikan akses kepada masyarakat untuk

membeli produk-produk UMKM peserta program PUSYAR, sehingga memudahkan pemasaran produk-produk UMKM. ELSAMI juga menyediakan sarana komunikasi antara UMKM satu dengan lainnya dan UMKM dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), sehingga memperluas jaringan koneksi UMKM dan mempermudah dilakukannya bimbingan dan konsultasi oleh MES.

Dengan memanfaatkan teknologi informatika, ELSAMI

mengkombinasikan PUSYAR dengan financial technology sehingga menghadirkan sistem kredit usaha syariah yang semakin efisien, menjangkau banyak debitur, produktif, menjadi market place bagi produk UMKM peserta PUSYAR, dan memperpendek jarak antara PUSYAR dengan UMKM maupun UMKM dengan konsumen. Berikut penjabaran lebih lanjut mengenai pentingnya kehadiran.



Gambar 4-3 Skema ELSAMI

ELSAMI dan perannya dalam menyelesaikan beberapa kesulitan UMKM dan kelemahan PUSYAR :

1. Menghimpun dana dari masyarakat lewat platform crowdfunding berupa dana infaq dan sadaqah yang kemudian disalurkan ke BAZ dan dikelola melalui program PUSYAR maupun langsung kepada badan atau kelompok UMKM melalui menu yang sudah disediakan. Sehingga dapat dikatakan bila ELSAMI menghadirkan sistem pembiayaan yang efektif, efisien,

fleksibel, dan multifungsi mengingat platform crowdfunding juga berperan memasarkan tidak hanya produk UMKM melainkan UMKM itu sendiri sehingga mempermudah self branding dan market test. Ketersediaan modal yang semakin mudah dan melimpah akan mendorong UMKM semakin mampu mengembangkan usahanya baik di bidang produksi, pemasaran, manajerial, dan teknologi.

2. ELSAMI yang juga berfungsi sebagai e-commerce

menghadirkan platform market place yang memungkinkan badan atau kelompok UMKM memasarkan produknya kepada masyarakat luas dengan lebih efektif, efisien, dan menjangkau semua bagian masyarakat. Selain itu, UMKM dapat mengobservasi selera masyarakat melalui feedback masyarakat yang disampaikan dengan fitur chat maupun direct message.

### 3. ELSAMI

menjembatani investor dengan pelaku UMKM dan PUSYAR sehingga pencairan dana lebih cepat yang kemudian menyebabkan operasional dan pengembangan UMKM menjadi lebih cepat pula. Dengan sistem online yang lebih efektif dan efisien meminimalisir biaya transaksi, menghilangkan ketergantungan produsen (UMKM) terhadap perantara (middlemen), memperluas jaringan koneksi UMKM satu dengan lainnya maupun dengan pihak ketiga. Tidak hanya itu, ELSAMI juga memfasilitasi konseling usaha antara peserta PUSYAR dengan para mentor dari MES secara online sehingga mempermudah kedua belah pihak dalam melakukan konseling dan bimbingan serta menjalankan usahanya masing-masing.

Setidaknya itulah potensi ELSAMI dalam menjawab kendala yang dihadapi UMKM, sehingga mendorong UMKM untuk lebih

produktif dengan biaya marginal yang semakin rendah. Oleh karena itu, perkembangan UMKM dapat lebih cepat dan kehadiran ELSAMI dapat menunjang percepatan peningkatan serta pemerataan kesejahteraan masyarakat.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Beberapa hal yang dapat disimpulkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang menghambat UMKM berasal dari sisi permodalan, pemasaran, dan teknologi produksi.
2. Peran PUSYAR terhadap UMKM adalah sebagai salah satu sumber dana yang membantu dalam mengakses modal.
3. PUSYAR memiliki peran yang penting dalam membantu UMKM untuk memperoleh modal. Akan tetapi, PUSYAR sendiri masih menghadapi beberapa permasalahan seperti lamanya proses administrasi PUSYAR, assessment UMKM oleh koperasi yang menyita waktu dan personel, banyak pelaku UMKM yang tidak mendapat asistensi dan konsultasi, serta masih rendahnya kesadaran peserta PUSYAR untuk membayar zakat, infaq, dan sadaqah melalui lembaga amil

- pemerintah.
4. Dengan kemajuan teknologi informasi yang ada dapat membantu UMKM baik dalam mempermudah dalam mengakses modal serta mempermudah dalam melakukan pemasaran produk yang dihasilkan.
  5. Dengan adanya inovasi ELSAMI dapat membantu mengintegrasikan antara PUSYAR, pemilik modal, dan UMKM dengan harapan semakin mudahnya UMKM dalam memperoleh modal dan jaringan pemasaran.

#### **Saran**

- Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan sebelumnya, maka penulis merekomendasikan saran-saran seperti berikut :
1. Kepada Pemerintah Mojokerto untuk dapat mengkaji program PUSYAR yang telah berjalan dengan bantuan ELSAMI sehingga performa dapat ditingkatkan seiring berjalannya waktu.
  2. Kepada UMKM agar lebih mandiri untuk mempelajari sistem baik mengenai akad yang digunakan, PUSYAR maupun cara pemasaran yang telah diberikan oleh MES melalui asistensi online pada aplikasi

ELSAMI.

3. Kepada pemerintah Mojokerto diharapkan agar mensosialisasikan ELSAMI kepada masyarakat luas dan mengedukasi tentang pentingnya UMKM untuk mencapai *Sustainable Development Goals*.

#### **REFERENSI**

Alfi, Hurriyatul. (2014). Efektivitas Program Pembiayaan Badan Amil Zakat (BAZ) Kota Mojokerto terhadap Usaha Peserta Pembiayaan Usaha Syariah (Pusyar). Skripsi, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

BPS. (2015). Statistik Telekomunikasi Indonesia 2015. BPS, Jakarta. BPS. (2016). Statistik Indonesia 2016. BPS, Jakarta.

Cho, Hyuksoo, & Tansuhaj, Patriya Silpakit. (2013). Becoming a Global SME: Determinants of SMEs' Decision to Use E-Intermediaries in Export Marketing, *Thunderbird International Business Review*, 55, 513-530.

Doi, Yoko, & Srinivas, P.S. (2011). Pengembangan Sektor Keuangan- Memperluas Sistem Keuangan yang Inklusif: Kesempatan Usaha dan

Pasar Potensial yang Belum Tersentuh bagi Sektor Perbankan. Bank Dunia.

Iqbal, Muhaimin.(2012).  
DinarSolution.Jakarta: Gema Insani

Antonio, Muhammad Syafi'i.2001.  
BANK SYARIAH ; dari teori ke praktek Jakarta: Gema Insani.

Irjayanti, Maya, & Azis, Anton Mulyono. (2012). *Barrier Factors and Potential Solutions for Indonesian SMEs*, Paper dipresentasikan pada International Conference on Small and Medium Enterprises Development.

Mankiw, N. Gregory. (2014).  
*Principles of Economics 7e*.  
Cengage Learning, Boston.

Rahman, Rashidah Abdul, et al. (2015). *Sustainability of Islamic Microfinance Institutions through Community Development*. *International Business Research*. Vol.8, No. 6: 196-207.

Tambunan, Tulus. (2009). Export-Oriented Small and Medium Industry Clusters in Indonesia, *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 1, 25-28

Wahid, Nusron. (2014). Keuangan

Inklusif. Jakarta: Kepustakaan Populer Gramedia.

Ying, Hu. (2015). Regulation of Equity Crowdfunding in Singapore. *Singapore Journal of Legal Studies*, 46-76.

Younkin, Peter, & Kashkooli, Keyvan. (2016). What Problems Does Crowdfunding Solve?, *California Management Review*, 58, 20-43.