

PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH OLEH MAJLIS AMANAH RAKYAT MALAYSIA: STRATEGI DAN IMPLEMENTASI

Cecep Castrawijaya^{1*}, Mohammad Hazwan Bin Abu Bakar²

*Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi,
Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Indonesia*

*Corresponding Author:

Nama Penulis: Cecep Castrawijaya

Alamat Email: cecep.castrawijaya@uinjkt.ac.id

ARTICLE INFO

ABSTRAK

Kata Kunci:
Pemberdayaan UMKM,
Majlis Amanah Rakyat
(MARA), Strategi dan
Implementasi

Submitted: 27-11-2022

Accepted: 30-01-2023

Potensi MFI dalam perkembangannya di dunia global memberikan kontribusi hingga 80% perputaran perekonomian kelas menengah-bahwa. Selain itu juga keberhasilan pengembangan MFI sangat ditentukan peran multi aktor. Fakta terakhir, adanya sebuah lembaga yang cukup berhasil dalam mengelola MFI yaitu Majlis Amanah Rakyat (MARA). Oleh karena itu, penelitian ini berisikan analisis strategi yang digunakan MARA dalam memberdayakan usaha-usaha di bidang kuliner di sekitar Bintulu, Sarawak, Malaysia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkap bagaimana strategi yang digunakan MARA dalam memberdayakan usaha di bidang kuliner di sekitar Bintulu Sarawak Malaysia. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dengan merekam hasil wawancara secara apa adanya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi MARA dalam mendorong terciptanya kemandirian Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM) terbagi menjadi tiga yaitu peningkatan kemampuan, pemberian modal, dan pengadaan fasilitas penunjang. pada strategi pertama yaitu program pelatihan, layanan konsultasi, pelatihan dan pengajaran di lapangan serta program khusus. Strategi kedua adalah pemberian modal. Khusus untuk masyarakat yang memenuhi persyaratan dan mendaftarkan program, maka akan memperoleh bantuan modal sesuai dengan ketentuan yang sudah di



buat oleh tim MARA. Strategi terakhir adalah pemberian fasilitas penunjang. Ada tiga jenis fasilitas yang akan diperoleh UMKM jika berpartisipasi dalam program ini yaitu rumah toko (Ruko), kios seperti took kecil dan terakhir adalah sejenis tenda atau kaki lima untuk berjualan.

Keywords:

MSMEs Empowerment,
Majlis Amanah Rakyat
(MARA), Strategy and
Implementation

ABSTRACT

The potential of MFIs in their development in a global world contributes up to 80% of the economic turnover of the middle-class that. In addition, the success of MFI development is largely determined by the role of multiple actors. The last fact is that there is an institution that is quite successful in managing MFIs, namely the Majlis Amanah Rakyat (MARA). Therefore, this study contains an analysis of the strategy used by MARA in starting businesses in the culinary field around Bintulu, Sarawak, Malaysia. The purpose of this study is to reveal how the strategy used by MARA in empowering businesses in the culinary field around Bintulu Sarawak Malaysia. This research is a qualitative descriptive study. The data collection technique used interviews by recording the results of the interviews as they were. The results of the study show that the MARA Strategy in encouraging the creation of self-sufficiency in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) is divided into three, namely capacity building, capital procurement, and provision of supporting facilities. on the first strategy namely program training, consulting services, training and teaching in the field as well as special programs. The second strategy is to provide capital. Especially for people who meet the requirements and register for the program, they will receive capital assistance according to the provisions made by the MARA team. The last strategy is to provide supporting facilities. There are three types of facilities that will be obtained by MSMEs if they participate in this program, namely: shophouses, small shop, and the last is a kind of tent or street vendor for selling.

Pendahuluan

Micro Finance Institutions (MFI) merupakan sebuah lembaga keuangan yang mulai menjadi kekuatan besar (Akyuwen & Suwandi, 2020; Chikwira et al., 2022; Madjid, 2007; Thai-Ha, 2021) dan berkontribusi terhadap perekonomian dunia. Beberapa fakta menunjukkan bahwa, perputaram dana pada sektor ini mencapai \$124 miliar, selain itu juga diperkirakan 90% aktivitasnya menjadi motor penggerak perekonomian masyarakat menengah-bawah, hingga 80% keterlibatan peran perempuan dala berbagai kegiatan di dalamnya.

Pengaruh besar MFI terhadap pembangunan dibuktikan dengan beberapa penelitian (Balkenhol et al., 2013; Nurhayati, 2016; Sushil et al., 2022). Seperti hubungan MFI dengan lapangan pekerjaan di Prancis, hubungan postif antara MFI sosial dan kemajuan finansian di India, ataupun hubungan MFI dengan gelandangan dan perempuan di beberapa Negara Asean. Hal ini semakin memeperkuat argument pentingnya pengelolaan MFI oleh multi aktor. Beberapa peran dari actor-aktor yang berkontribusi terhadap kemajuan MFI antaranya peran pemerintah, peran swasta, bahkan hingga peran organisasi keagamaan non.

Beberapa penelitian terdahulu juga menawarkan gagasan akan pentingnya aktifitas ini (Chikwira et al., 2022; Chmelíková et al., 2019; Yoshino, 2016). Bahkan, beberapa akademisi menemukan hasil temuan lapangan yang menunjukkan bahwa MFI dapat menciptakan pembangunan inklusi. Selain itu, ada juga penelitian yang menganggap MFI dapat mendorong terciptanya modal sosial baru di masyarakat. Hingga pernyataan bahwa MFI dapat menyelesaikan permasalahan sosial-kemasyarakatan.

Salah satu lembaga yang mendukung Usaha Mikro Kecil Menengah yang ada di Malaysia adalah Majlis Amanah Rakyat (MARA). sebagai sebuah

lembaha yang memiliki tujuan menjadi ujung tombak bidang kewirausahaan, pendidikan, dan investasi untuk meningkatkan ekuitas holding bumiputera ini ditubuhkan bagi mendukung pembangunan ekonomi masyarakat Malaysia.

Lembaga ini telah banyak menciptakan wirausahwan baru (MARA, 2020) di Malaysia, sehingga dapat memberikan dan menyediakan peluang kerja kepada masyarakat yang belum memiliki pekerjaan. Berdasarkan laporan tahunan di website resmi MARA, berlaku peningkatan jumlah usahawan yang diberi pembiayaan dalam bidang perdagangan dan perindustrian dari tahun 2016 hingga 2017 yaitu sebanyak 4581 orang usahawan berbanding tahun sebelumnya sebanyak 4401 usahawan dan semakin meningkat hingga saat ini.

Melihat latar belakang di atas berawal dari potensi MFI dan perkembangannya di dunia global, kemudian dilanjut pentingnya beberapa peran aktor dalam pengembangan MFI, dan fakta penting keberhasilan MFI dalam pembangunan dan terakhir terdapat sebuah lembaga yang cukup berhasil dalam mengelola MFI maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian mengenai **Strategi Majlis Amanah Rakyat Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Bidang Usaha Kuliner Sekitar Bintulu Sarawak Malaysia.**

Metode Penelitian

Majlis Amanah Rakyat (MARA) atau Dewan Kepercayaan untuk Rakyat adalah (Admin, 2019; Suradi Salpiah et al., 2017) badan di bawah Kementerian Pembangunan Daerah dan Pedesaan yang didirikan pada 1 Maret 1966. Sebagai badan hukum MARA hadir dengan Undang-Undang Parlemen sebagai dasarnya. Salah satu sebab lain dari hadirnya MARA adalah Kongres Ekonomi Bumiputera Pertama tahun 1965. MARA

memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan, mendorong, memfasilitasi, dan melaksanakan pembangunan sosial ekonomi dan masyarakat dengan fokus di pedesaan. Institusi MARA bertanggung jawab untuk menjalankan kewenangan eksekutifnya yang diatur dalam UU MARA 1966. MARA juga didukung oleh 14 MARA Kantor Negara (PMN) dan 121 Kantor Distrik MARA (PMD) untuk masing-masing negara bagian, sedangkan lima Kantor MARA luar negeri dialokasikan di London, United Kingdom (UK), Washington D.C, Amerika Serikat (USA), Frankfurt, Jerman, Sydney, Australia dan Alexandria, Mesir.

Berdasarkan hasil studi dokumentasi, menunjukkan bahwa misi dari dibentuknya Majelis Amanah Rakyat (MARA) adalah untuk menjadi ujung tombak bidang kewirausahaan, pendidikan, dan investasi untuk meningkatkan ekuitas holding bumiputera kemudian diturunkan menjadi empat tujuan yaitu pertama, *developing successful and innovative entrepreneurs*. Kedua, *producing a globalised human capital with integrity*. Ketiga, *pontributing to equity ownership*. Keempat, *facilitating the delivery system*. Untuk mencapai keempat tujuan tersebut dilakukan empat strategi yaitu *i-entrepreneur*, *i-worker*, *i-investment*, dan *i-organisation*.

Hasil dan Pembahasan

Strategi Majelis Amanah Rakyat (MARA) dalam Memberdayakan Usaha Mikro Kecil Menengah

Kenapa MARA dan Mengapa harus MARA? dua pertanyaan ini merupakan pijakan awal yang peneliti ingin jawab secara singkat terlebih dahulu. MARA merupakan satu-satunya lembaga di Malaysia yang menawarkan ekosistem kewirausahaan yang lengkap. Selain bantuan pemberdayaan usahawan dan pembiayaan perniagaan, MARA juga

menyediakan bantuan premis perniagaan kepada para pengusaha. Dengan adanya bantuan ini, biaya sewa para pengusaha dapat dikurangi. Oleh karena itu, tak dapat dipungkiri bahwa lembaga ini mendapatkan perhatian dari banyak pihak, terutama para pengusaha yang ingin mendirikan, mengembangkan, atau memulihkan bisnis mereka.

Setidaknya secara umum terdapat tiga strategi yang dilakukan oleh MARA dalam membantu dan mendorong agar pelaku usaha mikro kecil dan menengah dapat naik kelas. Pertama, pembangunan usahawan atau biasa dikenal juga dengan istilah peningkatan kapasitas. Kedua, pembiayaan perniagaan atau biasa dikenal juga dengan istilah pemberian modal. Ketiga, tempat bisnis atau bisa juga diartikan sebagai penyediaan fasilitas penunjang. Peneliti akan menjelaskan terlebih dahulu, mengapa strategi pembangunan usahawan ini diambil oleh MARA. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kegagalan pengembangan atau berkelanjutan usaha mikro kecil menengah karena ketidak mampuan individu pelaku usaha dalam mengelola usaha (Hamzani & Achmad, 2016; Reni Fatwitawati S.E., 2018; E. C. Tambunan et al., 2022; T. T. H. Tambunan, 2011; Wardi et al., 2020) yang mereka jalankan. Kemampuan sendiri sangat bergantung pada pengetahuan dan pemahaman pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Bahkan, meskipun telah mengetahui cara mengelola dengan baik terkadang usaha akan tetap tidak berhasil apabila tidak dibarengi dengan aktifitas monitoring dan evaluasi.

Pembangunan Usahawan: Meningkatkan Kemampuan dan Keterampilan dalam Berbisnis

MARA hadir dengan empat pendekatan, dimana pendekatan tersebut dapat menjawab permasalahan yang sudah penulis ceritakan secara teoritis di paragraf sebelumnya. Pembangunan usahawan atau peningkatan

kapasitas yang ditawarkan oleh Majelis Amanah Rakyat (MARA) adalah untuk membudayakan, melahirkan, meningkatkan, dan mengukuhkan usahawan melalui pelatihan, dorongan bisnis, layanan konsultasi, dan kerjasama strategis. Upaya MARA dalam mengembangkan usahawan di bidang kuliner mencakup empat metode utama, yaitu: a) Program pelatihan berstruktur b) Coaching dan mentoring c) Layanan konsultasi d) Program khusus. Program pelatihan berstruktur adalah program pelatihan yang dilaksanakan untuk usahawan yang tertarik terlibat dalam kewirausahaan dan meningkatkan kemampuan dan kapasitas mereka sebagai seorang pengusaha. Dalam program ini, para usahawan mendapatkan pelatihan yang komprehensif, meliputi pemberdayaan diri, peningkatan keterampilan, dan penguatan kepribadian. Melalui program pelatihan berstruktur ini, kesadaran masyarakat dapat ditingkatkan untuk mengadopsi nilai-nilai kewirausahaan dan menjadikan kewirausahaan sebagai pilihan karier. Secara tidak langsung, program ini juga dapat melahirkan lebih banyak usahawan yang memiliki pengetahuan luas dan keterampilan yang sesuai dengan tuntutan pasar saat ini.

Selain itu, program ini diadakan untuk memperkuat kemampuan usahawan agar dapat bersaing dalam menghadapi tantangan era globalisasi. Upaya MARA dalam program ini juga bertujuan meningkatkan tingkat kewirausahaan dalam diri para pengusaha dengan memanfaatkan teknologi agar tidak tertinggal dari perkembangan teknologi. Dalam upaya pengembangan usahawan, MARA juga menyediakan program dengan metode Coaching dan Mentoring. Program Coaching dan Mentoring merupakan salah satu metode dalam upaya Pembangunan Kewirausahaan yang disediakan oleh MARA untuk membantu meningkatkan kinerja dan produktivitas perusahaan serta menyelesaikan masalah melalui pendekatan

tertentu. Sesuai dengan namanya, metode pelatihan dan pembimbingan ini dilakukan secara langsung dengan kerjasama mediator yang ditunjuk khusus oleh MARA, baik untuk memulai maupun mengembangkan perusahaan. Berbeda dengan metode layanan konsultasi, metode ini sedikit lebih ringan dalam pelaksanaannya. Tanpa adanya mediator, para pengusaha akan langsung mendapatkan layanan konsultasi dari MARA sendiri untuk mendapatkan bimbingan dalam pengembangan usahawan.

Metode terakhir dalam Pembangunan Kewirausahaan adalah program khusus. Program khusus juga termasuk program kewirausahaan berbasis "Turun Padang" yang memberikan gambaran tentang aktivitas kewirausahaan MARA secara keseluruhan. Program ini merupakan platform untuk menyampaikan informasi yang akurat kepada masyarakat pedesaan tentang program-program kewirausahaan di bawah MARA dan lembaga-lembaga kewirausahaan di bawah Kementerian Pembangunan Pedesaan. Program khusus ini bertujuan untuk memperkenalkan kepada masyarakat kesempatan yang dapat diperoleh dalam mendirikan atau mengembangkan perusahaan.

Pembiayaan Perniagaan: Menciptakan Tujuh Skema Pemberian Modal

Pembiayaan perniagaan atau biasa dikenal juga dengan istilah pemberian atau pinjaman modal ini dilaksanakan dengan tujuan membantu mengurangi modal usaha melalui beberapa jenis akad atau perjanjian yang telah ditetapkan. pemberian modal usaha tidak serta merta merupakan solusi yang baik bagi UMKM, justru yang perlu diperhatikan adalah skema yang ditawarkan dalam pemberian modal(Elpisah et al., 2022; Maksum et al., 2020; Martin & Pratikto, 2022; E. C. Tambunan et al., 2022) ini sehingga pelaku usaha dimudahkan dari berbagai macam persyaratan dan ketentuan.

Setidaknya terdapat tujuh skema pembiayaan yang telah diidentifikasi untuk membantu para pengusaha khususnya di bidang kuliner, yaitu: a) Program Usahawan Lepasn Institusi Pendidikan MARA/Belia (PUTRA) b) Skema Pembiayaan Lepasn IPMa (SEMAI) c) Skema Pembiayaan Perniagaan Bergerak (Mobile Business) d) skema Pembiayaan Perniagaan Mudah Jaya (SPiM) e) skema Pembiayaan Perniagaan Khas Wanita (DanaNITA) f) skema Pembiayaan Orang Kelainan Upaya (OKU) g) Skema Jaminan Usahawan MARA (SJUM).

Program Usahawan Lepasn Institusi Pendidikan MARA/Belia (PUTRA) adalah upaya dari MARA untuk memberikan kesempatan kepada para pemuda dan lulusan Institut Pendidikan MARA (IPMa) untuk mendapatkan pembiayaan dalam berbagai bidang usaha, kecuali di bidang pertanian dan peternakan. Pembiayaan ini terbuka bagi semua warga negara Malaysia yang berstatus bumiputera berusia antara 18 hingga 40 tahun. Beberapa persyaratan lain yang ditetapkan adalah pemohon harus menjalankan usaha yang patuh syariah secara penuh waktu. Selain itu, pengusaha yang ingin mengajukan pembiayaan ini harus telah menjalankan usaha dengan baik selama minimal tiga bulan. Namun, berbeda untuk lulusan IPMa. Pemohon dapat langsung mengajukan pembiayaan tanpa perlu mendirikan usaha selama tiga bulan karena mereka telah mempelajari keterampilan kewirausahaan di bawah bimbingan MARA. Selain itu, rekam jejak pemohon harus bebas dari daftar hitam MARA.

Jumlah pembiayaan yang diberikan adalah sebesar RM10.000, sekitar Rp34.000.000. Namun, pembiayaan hanya diberikan untuk pembelian aset usaha dan modal operasional. Modal operasional merupakan modal jangka pendek yang diperlukan untuk menjalankan proses bisnis. Dari segi keuntungan, MARA hanya menerapkan konsep Qardhul Hasan, yaitu

pinjaman tanpa bunga. Masa pembayaran maksimal adalah tiga tahun, tergantung pada jumlah pembiayaan.

Selain itu, salah satu manfaat yang dimiliki oleh lulusan IPMa dalam pembiayaan usaha MARA adalah Sekema Pembiayaan Lepas IPMa (SEMAI). Berbeda dengan pembiayaan PUTRA, lulusan IPMa diberikan pinjaman sebesar RM50.000, sekitar Rp170.000.000. Persyaratan pembiayaan ini hampir sama dengan yang lain, yaitu pemohon harus menjadi warga negara Malaysia yang berstatus bumiputera, bebas dari daftar hitam MARA, dan menjalankan usaha yang patuh syariah secara penuh waktu. Pemohon juga harus berusia antara 18 hingga 60 tahun. Namun, pembiayaan ini membutuhkan izin dari otoritas terkait mengenai usaha yang akan dijalankan.

Keuntungan yang diperoleh oleh MARA dari pembiayaan SEMAI ini adalah sebesar 4% per tahun dengan sistem saldo berkurang. Ini berarti pemohon akan dikenakan pembayaran sebesar 4% berdasarkan jumlah pinjaman yang telah dilunasi selama satu tahun. Semakin banyak pinjaman yang dilunasi, semakin kecil nilai 4% dari sisa pinjaman. Masa pembayaran adalah 5 tahun, tergantung pada jumlah pembiayaan.

Seiring dengan perkembangan industri bisnis saat ini, sekema Pembiayaan Perniagaan Bergerak (*Mobile Business*) juga ditawarkan oleh MARA untuk mendorong partisipasi generasi muda dalam dunia kewirausahaan. Usaha bergerak (*mobilepreneur*) khususnya dalam bidang kuliner mulai menjadi pilihan para pengusaha karena beberapa faktor seperti tidak perlu membayar sewa tempat atau toko, fleksibilitas dalam lokasi penjualan, kemudahan dalam mempromosikan produk, dan lain-lain.

Syarat permohonan juga hampir sama dengan pembiayaan lainnya, yaitu pemohon harus menjadi warga negara Malaysia yang berstatus

bumiputera, bebas dari daftar hitam MARA, dan menjalankan usaha yang patuh syariah secara penuh waktu. Usaha yang dijalankan juga harus berusia minimal 6 bulan dan memiliki izin dari otoritas terkait untuk mendirikan usaha yang diajukan. Selain itu, permohonan pembiayaan mobilepreneur ini memiliki persyaratan khusus bagi para pemohon. Misalnya, pemohon harus memiliki Surat Izin Mengemudi (SIM) untuk mengemudikan truk yang akan dimiliki. Surat izin dari otoritas yang menunjukkan izin menjalankan usaha bergerak juga harus disediakan. Untuk pembelian truk, pemohon harus menyediakan harga penjualan agar nilai truk tidak diubah oleh pemohon.

Jumlah pembiayaan adalah antara RM250.000 hingga RM500.000, sekitar Rp. 850.000.000 hingga Rp. 1.700.000.000. Keuntungan yang diambil oleh MARA adalah sebesar 4% per tahun. Masa pembayaran adalah antara 4 hingga 10 tahun, tergantung pada jumlah pembiayaan. Untuk menjaga keamanan MARA, pemohon harus memberikan jaminan berupa tanah dan penjamin. Nilai tanah yang dijadikan jaminan setidaknya 10% dari jumlah permohonan pembiayaan. Penjamin atau penjamin-penjamin harus memiliki pendapatan bulanan tidak kurang dari 3% dari jumlah pembiayaan.

Pembiayaan Skema Pembiayaan Usaha Mudah Jaya (SPiM) juga ditawarkan dengan tujuan untuk meningkatkan usaha para pengusaha. Pembiayaan jenis ini menguntungkan pengusaha yang memiliki perusahaan. Perusahaan atau perusahaan yang telah terdaftar di Malaysia terbagi menjadi 3 jenis yaitu Sole Proprietorships, Partnerships, dan Sole Proprietorships. Kepemilikan Tunggal dan Kemitraan memiliki karyawan dan organisasi yang lebih kecil daripada Kepemilikan Tunggal. Perbedaan antara Kepemilikan Tunggal dan Kemitraan adalah kepemilikan perusahaan. Perusahaan jenis Kepemilikan Tunggal hanya dimiliki oleh satu orang sedangkan perusahaan jenis Kepemilikan Persekutuan adalah perusahaan

yang dimiliki oleh dua orang atau lebih. Syarat permohonannya adalah pemohon harus terlebih dahulu mengajukan pembiayaan dari MARA. Pelamar adalah warga negara Malaysia berstatus bumiputra berusia 18 sampai dengan 60 tahun dan memiliki pengalaman atau memiliki keahlian di bidang usaha yang dijalankan. Selain bebas dari daftar hitam MARA, bisnis yang dijalankan perusahaan harus syariah dan telah beroperasi lebih dari 6 bulan. Selain itu, pemohon harus terlibat penuh waktu dalam bisnis dan memiliki modal sendiri 10% dari total biaya proyek.

Jumlah pembiayaan yang diberikan berbeda-beda berdasarkan jenis perusahaan. Untuk Kepemilikan Tunggal dan Kemitraan, pembiayaan maksimum sebanyak RM250,000, yaitu sekitar Rp850,000,000. Sedangkan perusahaan yang terdaftar sebagai Sole Proprietorship Berhad sebanyak RM500,000 yaitu Rp1,700,000,000. Tingkat keuntungan yang ditetapkan oleh MARA adalah 4% per tahun dan jangka waktu pengembalian pinjaman antara 4 sampai 10 tahun tergantung dari jumlah pembiayaan. Agar pembiayaan ini lebih terjamin, pemohon harus menyediakan agunan tanah dan penjamin. Nilai tanah yang dijadikan agunan harus bernilai minimal 10% dari total permohonan pembiayaan. Penghasilan bulanan dari satu atau lebih penjamin juga tidak kurang dari 3% dari total pengajuan pembiayaan.

Perempuan juga berkesempatan memperoleh pembiayaan melalui Skema Pembiayaan Usaha Khusus Perempuan (DanaNITA). Pendanaan ini akan memberikan kesempatan bagi perempuan untuk memberdayakan dan mengintensifkan partisipasi perempuan dalam kegiatan wirausaha sekaligus membantu meningkatkan pendapatan rumah tangga. Syarat yang harus dimiliki pelamar perempuan ini adalah warga negara Malaysia berstatus bumiputra berusia 18 hingga 60 tahun. Pelamar juga harus memiliki keterampilan atau pengalaman di bidang yang ingin mereka kejar. Bisnis

yang dijalankan juga harus sesuai syariah dan telah menjalankan bisnis minimal 6 bulan. Selain itu, pemohon harus terlibat penuh waktu dalam bisnis dan bebas dari daftar hitam MARA.

Sedangkan agunan tanah dan penjamin juga harus disediakan oleh pemohon. Nilai agunan tanah minimal 10% dari total pengajuan pembiayaan. Sedangkan satu atau lebih penjamin harus memiliki pendapatan tetap bulanan tidak kurang dari 3% dari total pengajuan pembiayaan. Jumlah pembiayaan yang diberikan sebanyak RM50,000, yaitu sekitar Rp170,000,000. Tingkat keuntungan yang diperoleh MARA adalah 4% per tahun dengan jangka waktu pembayaran maksimal 10 tahun tergantung besaran pembiayaan.

Salah satu kepedulian MARA kepada masyarakat agar tidak ada yang tertinggal untuk mendirikan usaha adalah dengan menawarkan Skema Pembiayaan Penyandang Disabilitas (OKU). Pelamar dengan cacat fisik seperti buta, tuli, dll berhak untuk mengajukan pendanaan ini. Namun, penyandang disabilitas mental dikecualikan dari pengajuan pembiayaan ini karena potensi pengembalian pinjaman sangat kecil.

Selain itu, syarat lain yang harus dimiliki pelamar adalah warga negara Malaysia berstatus bumiputra berusia 18 hingga 60 tahun. Pelamar juga harus berpengalaman atau memiliki keterampilan dalam bisnis yang ingin dikejar. Pemohon pembiayaan ini juga diwajibkan untuk menyediakan kartu tanda registrasi OKU yang dikeluarkan oleh Departemen Kesejahteraan Sosial (JKM) serta surat izin dari pihak yang berwenang untuk melakukan usaha. Seperti persyaratan aplikasi pembiayaan lainnya, pemohon harus menjalankan bisnis syariah penuh waktu dan bebas dari daftar hitam MARA. Tidak ada agunan atau jaminan yang dikenakan pada pemohon untuk pendanaan ini. Jumlah pembiayaan yang diberikan

sebanyak RM50,000, yaitu sekitar Rp170,000,000. Tingkat keuntungan Qardhul Hasan adalah pinjaman berdasarkan saling membantu. Namun, jangka waktu pembayaran pinjaman masih dikenakan 15 tahun tergantung besaran pembiayaan.

Selain memberikan bantuan pinjaman, MARA juga memberikan Skema Jaminan Pengusaha MARA (SJUM) yang bertindak sebagai penjamin. Bank akan menawarkan pembiayaan menggunakan dana bank kepada pemohon bumiputera dan MARA akan bertindak sebagai penjamin pembiayaan yang disalurkan. Tujuan pembiayaan ini adalah untuk membantu pengusaha bumiputera memiliki modal untuk pembelian mesin dan peralatan, pembiayaan akad, serta menjadi penjamin untuk memfasilitasi pengurusan pembiayaan pemohon. Meski begitu, MARA hanya menjamin 80% dari total pembiayaan yang diberikan bank. Masa garansi juga hingga 15 tahun. Selama periode tersebut akan dikenakan biaya penjaminan sebesar 1% per tahun.

Tempat Bisnis: Menyediakan Fasilitas Penunjang Usaha

Pemilihan lokasi yang tepat dan strategis dapat meningkatkan penjualan suatu perusahaan. Namun pemilihan lokasi toko atau perusahaan sebaiknya mempertimbangkan biaya sewa agar tidak terjadi kerugian. Tujuan dari tempat usaha yang ditawarkan adalah untuk meringankan biaya sewa para pengusaha bumiputera agar dapat menekan biaya modal semaksimal mungkin. Permasalahan fasilitas pendukung ini menjadi perhatian bagi para akademisi (Hamid et al., 2021; Sushil et al., 2022; Yoshino, 2016) terlebih permasalahan ini kompleks ketika dunia semakin berkembang dan pandemi Covid-19 melanda, dimana fasilitas fisik dianggap bukan solusi utama dari permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Tetapi setidaknya, MARA hadir dengan strategi yang dibutuhkan pasca pandemic.

Setidaknya terdapat 3 tipe toko atau tempat usaha yang dihadirkan oleh MARA dalam menyediakan fasilitas penunjang usaha UMKM antara lain arcade, bazaar dan lot. Toko atau tempat usaha tipe arcade adalah bangunan yang biasanya memiliki koridor yang terhubung atau tidak terhubung dengan toko-toko kecil di kiri dan kanannya. Fasilitas dasar yang dimiliki arcade adalah tempat parkir, tempat makan dan masjid. Sedangkan bazaar memiliki ukuran yang sedikit lebih kecil dibandingkan toko tipe arcade. Ruko jenis ini disewakan dengan cara berderet atau berderet. Tempat atau toko jenis ini lebih dikenal dengan istilah block call. Terakhir adalah tempat tipe lot. Jika dibandingkan dengan tempat bazaar, tempat lot memiliki ruang yang lebih kecil. Tipe tempat seperti ini sering menjadi pilihan karena memiliki ruangan yang lebih kecil menyebabkan biaya sewa menjadi lebih murah.

Seperti aplikasi lainnya, aplikasi untuk toko atau tempat usaha juga harus memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan. Diantaranya, pemohon merupakan warga negara Malaysia dan berstatus bumiputra. Usia pemohon juga antara 18 hingga 60 tahun dan bebas dari catatan daftar hitam CTO (*Credit Tip-Off Service*). Selain itu, pemohon harus mendaftarkan perusahaan ke Komisi Perusahaan (SSM) atau Prosedur Implementasi Perusahaan (M&A). Untuk meningkatkan potensi bisnis, pemilihan lokasi toko juga harus sesuai dengan bisnis yang dijalankan. Terakhir, pelamar yang bangkrut tidak berhak untuk melamar toko atau tempat usaha kembali.

Bagi pengusaha yang ingin mengetahui lokasi tempat yang disediakan oleh MARA dapat langsung menghubungi kantor MARA terdekat. Penjelasan yang jelas mengenai harga sewa ruko dan prosedur pengajuannya juga akan dijelaskan secara detail oleh staf MARA. Tata cara permohonan tempat usaha adalah pemohon harus menyerahkan formulir

permohonan persewaan tempat usaha melalui Kantor Distrik MARA atau Kantor Negara Mara yang terdekat dengan lokasi tempat usaha yang akan disewa. Formulir aplikasi juga dapat ditemukan di semua Kantor MARA Regional dan Kantor MARA Negara. Kemudian, pelamar yang memenuhi kriteria akan dipanggil untuk mengikuti sesi wawancara. Surat pemberitahuan hasil lamaran akan disampaikan dalam waktu 14 hari sejak tanggal wawancara.

Implementasi Program Pemberdayaan Masyarakat Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Bidang Kuliner

MARA bukanlah sebuah konsep baru dan belum diteliti oleh akademisi. Beberapa penelitian terkait dengan MARA dari berbagai perspektif telah dilakukan. Beberapa penelitian diantaranya (Kadir, 2013; Mulyany et al., 2023; Suradi Salpiah et al., 2017): peran MARA dalam pengembangan wirausaha berbasis teknologi, peran MARA dalam mendorong masyarakat lokal dalam melakukan wirausaha, hingga dampak MARA dalam pengembangan pendidikan wirausaha. Pada sub bab ini, peneliti lebih fokus pada menjelaskan implementasi program MARA dalam pemberdayaan masyarakat. Berdasarkan informasi yang diperoleh, program yang diberikan oleh Majelis Amanah Rakyat mencakup semua bidang usaha kecuali bidang pertanian dan peternakan. Ini karena beberapa lembaga telah dibentuk khusus untuk meningkatkan hasil peternakan atau pertanian hanya melalui penelitian yang cermat. Di bidang kuliner sendiri, MARA telah menawarkan beberapa program berbasis makanan seperti manajemen usaha, pengolahan makanan, dan pemasaran produk baik di dalam maupun luar negeri. Namun tidak semua program membutuhkan waktu yang singkat.

Program Super Baker merupakan salah satu program yang melakukan proses pembelajaran dan monitoring secara bertahap. Dalam

program ini diberikan beberapa modul dari modul 1 sampai modul 8. Setiap modul harus dipelajari oleh para pengusaha untuk menghasilkan roti yang enak dan berkualitas. Untuk memberikan ruang kepada peserta, setiap modul diadakan seminggu sekali hingga akhir sesi pembelajaran. Di akhir sesi, para peserta akan diberikan kesempatan untuk menghasilkan roti yang enak dan berkualitas sesuai dengan yang telah dipelajari di setiap modul. Peserta yang mengikuti program ini akan memiliki keterampilan mengolah roti dan secara tidak langsung dapat membangun usaha dengan kualitas produk yang tidak kalah dengan toko roti terkemuka.

Sebelum memasarkan suatu produk, sangat penting bagi pengusaha untuk memiliki sertifikat tentang perusahaannya, terutama dalam hal makanan. Konsumen tidak hanya akan memilih makanan yang enak, tetapi mereka juga peduli dengan kesehatannya. Untuk meningkatkan kesadaran para pengusaha akan pentingnya sertifikat, MARA telah mengadakan Standard Program for F&B Entrepreneurs (Halal, MeSTI & BeSS) sehingga para pengusaha makanan juga akan menghasilkan makanan yang bersih, sehat dan halal. Tidak dipungkiri, sertifikat halal yang dimiliki oleh perusahaan makanan saat ini juga menjadi pilihan konsumen non muslim. Berbagai keunggulan akan dimiliki oleh operator pangan yang memiliki sertifikat MeSTI (Food Safe Industrial Responsibility), BeSS (Clean, Safe and Secure) dan sertifikat halal.

Namun, MARA hanya berwenang menerbitkan sertifikat BeSS. Untuk mendapatkan sertifikat MeSTI, pengusaha perlu membuat aplikasi ke Divisi Pangan Kementerian Kesehatan Malaysia sesuai dengan standar proses dan prosedur yang telah ditetapkan. Begitu juga dengan sertifikat halal, pengusaha perlu membuat aplikasi ke JAKIM (Department of Islamic Development Malaysia). Meski program ini hanya bertujuan untuk

meningkatkan kesadaran pengusaha, MARA juga menawarkan Program Pengembangan Standar SKU (Halal) sebagai persiapan bagi pengusaha untuk mendapatkan sertifikat halal dari JAKIM. Dalam program ini, peserta akan diberikan penjelasan tentang hukum halal dan haram dalam Islam serta cara pengolahan makanan yang sesuai dengan syariat Islam. Adanya program ini akan memudahkan para pengusaha yang ingin mengajukan sertifikat halal karena sudah diberikan penjelasan sebelum melakukan pengajuan.

Untuk mendapatkan pengakuan BeSS, MARA juga menawarkan Food Handler Training Program (BeSS) kepada para pengusaha. Tujuan program tersebut antara lain untuk membentuk kedisiplinan para penjamah makanan dengan memperkokoh kebersihan lingkungan lokasi perusahaan, menjaga kualitas hidangan serta menanamkan etika dan tata cara kerja baik.

Selain proses pembuatan produk makanan, proses pemasaran juga tidak kalah pentingnya saat mendirikan perusahaan agar mendapatkan pendapatan yang dapat memberikan pengembalian modal. Program *Hype Up Your Product (Branding)* yang diselenggarakan oleh MARA merupakan salah satu program yang fokus pada penggunaan brand serta pemasaran produk yang baik dan efektif. Dalam program ini, peserta akan dipaparkan cara-cara branding yang menarik dan efektif untuk meningkatkan penjualan. Selain itu, teknik pemasaran juga akan berpedoman pada MARA sesuai dengan perkembangan teknologi saat ini.

Diantara program yang fokus pada aspek pemasaran adalah *Go-Retail*. Dengan adanya program ini, dapat membantu para pengusaha melakukan penempatan produk di jaringan gerai ritel di seluruh Malaysia. Pengusaha yang menjual produk makanan secara eceran dapat lebih memperluas area penjualannya dengan menempatkan produk di toko eceran

dengan bantuan MARA. Dampak dari kerjasama ini tentunya akan dapat mempererat kepercayaan dan keyakinan antara operator toko ritel dan pengusaha. Kemampuan produk yang dapat memberikan return yang baik akan menciptakan win-win solution bagi operator toko ritel dan pengusaha.

Selain itu, memasarkan produk ke luar negeri tentunya lebih sulit sehingga para pengusaha lebih memilih untuk memasarkan produk di dalam negeri saja. Program *Product Accelerate Continuously Export* (PACE) merupakan salah satu program yang dapat membantu para pengusaha dalam strategi pemasaran ekspor ke luar negeri dengan mudah melalui agen pemasaran. Dengan adanya perantara atau perusahaan sebagai agen pemasaran akan mempermudah bisnis jual beli antara pengusaha dengan pembeli di negara lain. Peningkatan penjualan para pengusaha juga secara tidak langsung berdampak positif bagi perekonomian nasional.

Program *Gate to Global* juga merupakan salah satu program yang sudah tidak asing lagi dalam membantu para pengusaha mengeksport produk pangannya ke luar negeri. *Gate to Global* yang membawa arti gerbang ke seluruh dunia pasti akan membuka peluang bagi pengusaha untuk memasarkan produknya. Berbeda dengan PACE Program, panduan yang diberikan dalam *Gate to Global* Program lebih komprehensif dari teori hingga praktik. Karena menyangkut global, maka berbagai aspek kewirausahaan harus ada dalam diri wirausaha seperti berkelanjutan, kreatif, inovatif dan masih banyak lagi. Berdasarkan faktor-faktor tersebut, program ini memerlukan seleksi bagi pengusaha yang ingin mengikutinya.

Untuk menjangkau para pengusaha di seluruh Malaysia, MARA menjalankan program ini di 3 lokasi berbeda yaitu di Zona Timur, Sabah dan Sarawak. Setelah melakukan seleksi, para pengusaha akan dibimbing dengan modul 3 *Gate to Global* tentang kebijakan, teknik dan simulasi di

bidang ekspor. Tidak hanya itu, Program Lanjutan Akselerator Ekspor juga ditawarkan untuk meningkatkan pendapatan penjualan terkait ekspor. Program ini bertujuan untuk memberikan teknik lanjutan kepada para pengusaha *Gate to Global* terkait hal-hal yang dapat meningkatkan pendapatan melalui ekspor.

Bagi pengusaha yang ingin mengembalikan kondisi perusahaan, disarankan untuk mengikuti Program Wirausaha Biz Waze. Dalam program ini, MARA akan membantu pemulihan perusahaan melalui inovasi produk dan segmentasi pasar. Untuk memastikan bahwa program tersebut benar-benar membantu pemulihan perusahaan, pemantauan kinerja juga akan dilakukan dari waktu ke waktu. Peluang untuk meningkatkan kinerja perusahaan dengan sumber daya ekonomi yang stabil juga menjadi perhatian MARA. Melalui Program *Entrepreneur Challenge*, para wirausahawan akan dimonitor oleh para ahli melalui pembinaan dan pendampingan bisnis. Tidak hanya diberikan pengarahan berdasarkan teori tetapi para mentor juga akan hadir di lapangan untuk memastikan adanya lonjakan penjualan di perusahaan yang dibimbing.

Agar pengusaha restoran selalu sadar akan perubahan lingkungan, maka dilakukan juga Program Pembinaan Wirausaha Restoran (PRESTIJ). Komposisi selera makanan dan dekorasi restoran yang sesuai dengan permintaan konsumen sangat membantu dalam meningkatkan pendapatan suatu perusahaan. Program ini merupakan salah satu upaya MARA untuk mengubah restoran yang sudah ada menjadi restoran yang berpotensi menarik minat pihak luar, terutama untuk datang dan menikmati hidangan yang disediakan.

Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya sebagai upaya untuk membahas hasil penulisan artikel ini, penulis menyimpulkan bahwa Dewan Kepercayaan Rakyat merupakan lembaga yang peduli terhadap setiap pelaku usaha. Strategi MARA dalam mendorong terciptanya kemandirian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terbagi menjadi tiga yaitu peningkatan kemampuan, pemberian modal, dan pengadaan fasilitas penunjang. Pada strategi pertama yaitu program pelatihan, layanan konsultasi, pelatihan dan pengajaran di lapangan serta program khusus. Strategi kedua adalah pemberian modal. Khusus untuk masyarakat yang memenuhi persyaratan dan mendaftarkan program, maka akan memperoleh bantuan modal sesuai dengan ketentuan yang sudah di buat oleh tim MARA. Strategi terakhir adalah pemberian fasilitas penunjang. Ada tiga jenis fasilitas yang akan diperoleh UMKM jika berpartisipasi dalam program ini yaitu ruko di gedung perniagaan yang besar dengan berbagai fasilitas penunjang seperti parker, masjid, dan luas ruko yang cukup besar. Kemudian ada juga ruko kecil yang mana, fasilitasnya tidak selengkap jenis fasilitas pertama. dan terakhir adalah sejenis tenda atau kaki lima untuk berjualan.

Pada implementasinya, pemberdayaan dan pengembangan wirausaha ini bukan sekedar teori, melainkan proses pengajaran praktis. Untuk meningkatkan penjualan, selain rasa produk yang penting, desain kemasan dan keamanan produk juga menjadi faktor yang berpengaruh. Oleh karena itu, MARA juga menawarkan beberapa program tentang teknik pemasaran yang ampuh dan prosedur operasi standar keamanan pemrosesan makanan bekerja sama dengan Kementerian Kesehatan Malaysia. Pengakuan sertifikat halal produk pangan merupakan salah satu ciri produk yang banyak dipilih

konsumen. Dengan adanya program dari MARA ini tentunya dapat memberikan gambaran hukum Islam sebagai bekal bagi pengusaha sebelum mendapatkan pengakuan dari Islamic Development Department Malaysia. Banyak juga peluang dan peluang yang diberikan oleh MARA melalui pembiayaan usaha. Kelompok sasaran seperti lulusan IPMa, perempuan, penyandang disabilitas (OKU) dan kaum muda menjadi salah satu sasaran MARA dalam upaya meningkatkan jumlah wirausaha.

Referensi

- Admin. (2019). *Organization and Operation*. <https://www.mara.gov.my/en/index/mara-info/profile/introduction-and-history/>
- Akyuwen, R., & Suwandi. (2020). *KKEUANGAN MIKRO UNTUK PENANGGULANGAN KEMISKINAN*. Sekolah Pascasarjana Universitas Gadjah Mada.
- Balkenhol, B., Guézennec, C., Lainé, F., Nouaille-Degorce, L., & International Labour Office. (2013). *Microcredit in France: what impact does it have on employment?* (Issue 65).
- Chikwira, C., Vengesai, E., & Mandude, P. (2022). The Impact of Microfinance Institutions on Poverty Alleviation. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(9). <https://doi.org/10.3390/jrfm15090393>
- Chmelíková, G., Krauss, A., & Dvouletý, O. (2019). Performance of microfinance institutions in Europe—Does social capital matter? *Socio-Economic Planning Sciences*, 68, 1–26. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2018.11.007>
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Sage Publication.
- Elpisah, E., Yahya, M., & Hasan, M. (2022). Capital and Community Welfare of Micro, Small and Medium Enterprises in a Digital Economy Perspective. *Proceedings of the 1st World Conference on Social and Humanities Research (W-SHARE 2021)*, 654, 305–309. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220402.065>
- Hamid, R. S., Ikbal, M., & Ar-Rashid, M. H. (2021). The Covid-19 Pandemic in Indonesia: Problems Identification and Solutions for Micro, Small and

- Medium Enterprises (MSMEs). *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(4), 8308–8315. <https://www.bircu-journal.com/index.php/birci/article/view/2770>
- Hamzani, U., & Achmad, D. (2016). The Performance of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs): Indigenous Ethnic Versus Non-Indigenous Ethnic. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 219, 265–271. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.015>
- Husaini, & Usman. (2010). *Metodologi Penelitian Sosial*. PT. Bumi Aksara.
- Kadir, Z. B. B. H. A. (2013). The Role of MARA (The Council of Trust for Indigenous Peoples) in Enforcing Affirmative Action in Malaysia. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(11), 193–202. <https://doi.org/10.5901/ajis.2013.v2n11p193>
- Madjid, B. A. (2007). *Pedoman Pendirian, Pembinaan, dan Pengawasan LKM BMT. LAZNAS BMT*.
- Maksum, I. R., Sri Rahayu, A. Y., & Kusumawardhani, D. (2020). A social enterprise approach to empowering micro, small and medium enterprises (SMEs) in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3), 50. <https://doi.org/10.3390/JOITMC6030050>
- MARA. (2020). *Laporan Tabunan MARA 2020*.
- Martin, M., & Pratikto, H. (2022). Capital Structure in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs): Literature Approach. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 5(1), 1–10. <https://www.bircu-journal.com/index.php/birci/article/view/3573>
- Moleong, L. J. (2010). Metodologi Penelitian Kualitatif. In PT. Remaja Rosda Karya.
- Mulyany, R., Muhammad, S., Geumpana, T. A., Halim, H., Amiren, M., & Pertiwi, C. D. (2023). *A Potential Framework For An Impactful Technopreneurship Education*. 9(2), 208–219.
- Nurhayati, N. (2016). Grameen Bank Proyek “Social Business” Muhammad Yunus. *JBMP (Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Perbankan)*, 2(1), 31. <https://doi.org/10.21070/jbmp.v2i1.909>
- Prastowo, A. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif*. Ar-Ruzz Media.
- Reni Fatwitawati S.E., M. A. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro

Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha: Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 01(01), 225–229. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>

Silalahi, U. (2009). *Metode Penelitian Sosial*. PT. Refika Aditma.

Singarimbun, M., & Effendi, S. (2011). *Metode Penelitian Survei*. Catalog Dalam Terbitan.

Soejono, & Abdurrahman. (2005). *Metode Penelitian Suatu Pemikiran Dan Penerapan*. Rineka Cipta.

Suradi Salpiah, M. Yasin Ruhizan, & Rasul Muhammad Sattar. (2017). Increasing Technopreneurs for a Developing a Nation: the Majlis Amanah Rakyat (Mara) Experience. *Journal of Technical Education and Training*, 9(1), 73–86. <https://publisher.uthm.edu.my/ojs/index.php/JTET/article/view/1258>

Suryabrata, S. (2012). *Metodologi Penelitian*. Rajawali Pers.

Sushil, C., Patel, K., & Tripathi, R. (2022). Challenges of MSMEs in India. *Journal of Positive School Psychology*, 2022(6), 10519–10541. <http://journalppw.com>

Tambunan, E. C., Enuh, K., Ubaidullah, & Tamba, M. (2022). Capital Access For Micro Small Medium Enterprises. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 10(2), 148–158.

Tambunan, T. T. H. (2011). Development of micro, small and medium enterprises and their constraints: A story from Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 13(1), 21–43. <https://doi.org/10.22146/gamaijb.5492>

Thai-Ha, L. (2021). Microfinance and Social Development: A Selective Literature Review. *Asian Development Outlook 2021: Financing a Green and Inclusive Recovery*.

Wardi, J., Putri, G. eka, & Liviawati, L. (2020). Pentingnya Penerapan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 17(1), 56–62. <https://doi.org/10.31849/jieb.v17i1.3250>

Yoshino, N. (2016). Major Challenges Facing Small and Medium-Sized Enterprises in Asia and Solutions for Mitigating Them. *SSRN Electronic Journal*, 564. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2766242>

Yusuf, A. M. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Kencana.