

**STRATEGI PT PNM MEKAAR SYARIAH DALAM
MEMBANTU PENGEMBANGAN UMKM DI KECAMATAN
SAYUNG**

SKRIPSI

Di Susun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Oleh:

FIZKI RAHMAWATI ASHARI

1705036027

**JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
2024**

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof Dr. Hamka (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691. Semarang

Lamp : 3 (Tiga) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

An. Saudara

KepadaYth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu`alaikum Wr. Wb.

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah Skripsi saudara:

Nama : Fizki Rahmawati Ashari

Nim : 1705036027

Jurusan : S1 PERBANKAN SYARIAH

Judul : **Strategi PT PNM Mekaar Syariah Dalam Membantu Pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung**

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu`alaikum Wr. Wb.

Semarang, 13 September 2023

Pembimbing I

Pembimbing II

Henny Yuningrumi, SE, M.Si
NIP. 198106092007 1020 05

Muyassaroh, M.Si
NIP. 197104292016012901



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang
Telp.(024) 7601291 Fax.7624691 Semarang 50185

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Fizki Rahmawati Ashari
NIM : 1705036027
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : "Strategi PT PNM Mekaar Syariah Dalam Membantu Pengembangan UMKM Di Kecamatan Sayung"

Telah diujikan dalam sidang munaqasah oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus pada tanggal 25 Juni 2024.

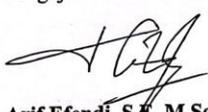
Dengan demikian dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam tahun akademik 2024.

Semarang, 25 Juni 2024

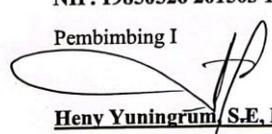
Ketua Sidang


Fajar Adhitya, S.Pd, M.M
NIP. 19891009 201503 1 003

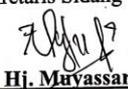
Penguji I


Arif Efendi, S.E, M.Sc
NIP. 19850526 201503 1 002

Pembimbing I


Heny Yuningrum, S.E, M.Si
NIP. 19810609 200710 2 005

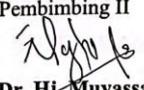
Sekretaris Sidang


Dr. Hj. Muvassarah, M.Si
NIP. 19710429 201601 2 901

Penguji II


Farah Amalia, S.E, M.M
NIP. 19940118 201903 2 026

Pembimbing II


Dr. Hj. Muvassarah, M.Si
NIP. 19710429 201601 2 901



MOTTO

“Man Jadda Wajada”

(Barang siapa yang bersungguh-sungguh, pasti akan berhasil)

“Jangan pernah putus asa, karena keajaiban selalu terjadi di waktu yang tepat.”

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, akhirnya saya dapat menyelesaikan tugas skripsi ini dengan baik. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak yang paling saya hormati dan sayangi, pahlawanku Bapak Muanas dan Ibu yang paling saya cintai dan sayangi, Surgaku Ibu Maskanah yang telah menjadi penyemangat hidup dan mencurahkan kasih sayangnya yang tidak ada habisnya, serta yang telah memberikan dukungannya baik berbentuk doa, moral, maupun materiil, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Saudara saya yaitu Adek Ella Rahmatika sebagai pemberi kebahagiaan dan semangat dalam hidup saya dan senantiasa memberikan doa agar diberi kemudahan dalam pengerjaan skripsi ini.
3. Wali dosen saya Ibu Dra. Hj. Nur Huda M.Ag., yang telah memberikan semangat dan dukungannya selama saya kuliah dan memudahkan saya pada saat acc judul skripsi.
4. Dosen pembimbing I saya yaitu Ibu Heny Yuningrum, S.E, M.Si., dan dosen pembimbing II saya yaitu Ibu Dr. Hj. Muyassarah, M.Si., yang selalu memberikan masukan dan arahan dengan penuh kesabaran dalam penelitian skripsi ini.
5. Semua sahabat, teman-teman saya dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu terimakasih atas semangat dan doa yang telah diberikan serta ikut andil dan berkontribusi dalam menyelesaikan skripsi ini.

DEKLARASI

DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fizki Rahmawati Ashari
Nim : 1705036027
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Strategi PT PNM Mekaar Syariah Dalam Membantu Pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung” adalah hasil karya peneliti sendiri, bukan merupakan duplikasi karya orang lain dan tidak berisi karya lain yang telah diterbitkan, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan dalam skripsi ini.

Semarang, 7 Juni 2024



Fizki Rahmawati Ashari
NIM : 1705036027

TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga, dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A. Huruf

ء = ‘	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = ‘	ي == y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Bunyi

َ = a

ِ = i

ُ = u

C. Diftong

أي = ay

أو = aw

D. Syaddah (-)

di tandai dua tanda huruf, contoh الطَّبّ *al-thibb*

E. Kata Sandang

Seperti (... ال) al- ... contoh الصنعه = *al-shina'ah*. kata (al-) ditulis dengan huruf kecil apabila tidak di awal kalimat.

F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap ta' marbutah dilambangkan dengan “h”, contoh المعيشة الطبيعية = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

ABSTRAK

Pembiayaan UMKM dari tahun ke tahun semakin meningkat, peran UMKM sangat besar bagi pertumbuhan perekonomian Indonesia. Namun kenyataannya UMKM menghadapi permasalahan seperti manajemen pengelolaan yang kurang baik, hal tersebut akan menghambat UMKM untuk berkembang. PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung hadir dengan beberapa macam strategi pengembangan untuk membantu pelaku UMKM agar dapat meningkatkan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi pada UMKM di Kecamatan Sayung. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM oleh PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung yaitu menggunakan strategi promosi dengan bertatap muka secara langsung dengan cara sosialisasi, strategi publisitas dari mulut ke mulut, dan strategi meningkatkan kapasitas melalui berkelompok dengan meningkatkan kapasitas pendampingan dan pelatihan. Namun dalam melaksanakan strategi tersebut masih ada yang belum berjalan secara maksimal sebab nasabah tidak melakukan kewajibannya menghadiri pertemuan kelompok mingguan.

Kata Kunci: *UMKM, Strategi, PNM Mekaar Syariah*

ABSTRACT

MSMEs financing is increasing from year to year, the role of MSMEs is very large in the growth of the Indonesian economy. However, in reality, MSMEs face problems such as poor management, this will prevent MSMEs from developing. PT PNM Mekaar Syariah Sayung Branch comes with several kinds of development strategies to help MSMEs improve their businesses. This research aims to determine PT PNM Mekaar Syariah's strategy in helping the development of MSMEs in Sayung sub-district. This type of research is qualitative with a descriptive approach, using interview, observation and documentation methods on MSMEs in Sayung District. The results of this research show that the strategy for developing MSMEs by PT PNM Mekaar Syariah Sayung Branch is to use a face-to-face promotional strategy by means of socialization, a word-of-mouth publicity strategy, and a strategy to increase capacity through groups by increasing mentoring and training capacity. However, in implementing this strategy there are still things that are not working optimally because customers do not carry out their obligations to attend weekly group meetings.

Keywords: MSMEs, Strategy, PNM Mekaar Syariah

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahamatullahi Wabarakatuh

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga kita masih diberi kesempatan untuk menikmati anugerah-Nya. Shalawat dan Salam dihaturkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW, semoga syafaatnya dapat menyelamatkan kita di *yaumul qiyamah* kelak. Segenap rasa syukur karena peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “***Strategi PT PNM Mekaar Syariah Dalam Membantu Pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung***”

Skripsi ini disusun guna memenuhi serta melengkapi syarat dalam menyelesaikan program strata 1 (S1) Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Dalam penyusunann skripsi ini, peneliti mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan arahan, bimbingan, dukungan dan bantuan dalam bentuk apapun. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nizar, M.Ag., selaku Rektor dari Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag., selaku Dekan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Arif Afendi, S.E., M.Sc., selaku Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah dan Ibu Mardhiyaturrositaningsih,S.y, ME., selaku Sekretaris Program Studi S1 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Ibu Heny Yuningrum, S.E, M.Si., selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Dr. Hj. Muyassarah, M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga untuk memberikan arahan dan bimbingan, serta saran kepada penulis dari awal penulisan serta penyusunan skripsi ini hingga akhir.
5. Ibu Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag., selaku Dosen Wali yang selalu memberikan arahan, bimbingan dan motivasi selama proses perkuliahan.

6. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis selama menuntut ilmu di Program Studi S1 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
7. Seluruh staff akademik UIN Walisongo Semarang yang telah bersedia melayani dengan baik selama masa perkuliahan berlangsung.
8. Seluruh Pegawai PT PNM Mekaar Syariah Sayung dan Pelaku UMKM Kecamatan Sayung yang telah memberikan izin dan kesediaan waktunya untuk melakukan wawancara sehingga penelitian dapat berjalan secara lancar.
9. Keluarga tercinta, kedua orang tua saya Bapak Muanas dan Ibu Maskanah serta Adik Ella Rahmatika yang tulus memberikan kasih dan sayangnya, perhatian, support, motivasi dan doa yang tiada henti untuk saya.
10. Seluruh teman-teman S1 Perbankan Syariah dan teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2017 yang telah berjuang bersama dari awal dan selalu memberikan semangat dan support untuk terus berjuang menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat dekat saya sesama pejuang skripsi yaitu Ana, Trisna dan Yunia yang selalu menyemangati dan membantu saya untuk tidak menyerah pada saat pengerjaan skripsi.

Dalam penulisan skripsi ini belum bisa mencapai kesempurnaan yang sebenarnya. Penulis mohon maaf atas segala kekurangan tersebut. Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat baik untuk penulis atau pun pembaca, Aamiin

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semarang, 2 Juni 2024

Penulis

Fizki Rahmawati Ashari

DAFTAR ISI

**PERSETUJUAN
PEMBIMBING**

.....
ii

**LEMBAR
PENGESAHAN**

.....
iii

MOTTO

.....
iv

PERSEMBAHAN

.....
v

DEKLARASI

.....
vi

TRANSLITERASI

.....
vii

ABSTRAK

.....
viii

**KATA
PENGANTAR**

.....
x

**DAFTAR
ISI.**

.....
xii

**DAFTAR
TABEL**

.....
xiv

**DAFTAR
GAMBAR**

.....
xv

BAB I
PENDAHULUAN

.....
1

1.1 Latar
Belakang

.....
1

1.2 Rumusan
Masalah

.....
7

1.3 Tujuan
Penelitian

.....
7

1.4 Manfaat
Penelitian

.....
7

1.5 Tinjauan
Pustaka

.....
8

1.6 Metode
Penelitian

.....
12

1.6.1 Jenis
Penelitian

.....
13

1.6.2 Sumber
data

.....
13

1.6.3 Lokasi
penelitian

.....
13

1.6.4 Teknik Analisis

Data

.....

15

1.7 Sistematika

Penelitian

.....

16

**BAB II LANDASAN
TEORI**

.....

18

2.1 Grand

Theory

.....

18

2.1.1

Strategi

.....

18

2.1.2 Pengertian

Strategi

.....

18

2.1.3 Aspek-aspek

Strategi

.....

21

2.1.4 Tahapan Strategi

Pengembangan

.....

22

2.1.5 Bauran

Promosi

.....

23

2.1.6 Strategi Pengembangan

Pembiayaan

.....

26

2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah
(UMKM)

.....
27

2.2.1 Pengertian
UMKM

.....
27

2.2.2 Kelebihan dan Kelemahan
UMKM

.....
29

**BAB III GAMBARAN UMUM PT PNM MEKAAR
SYARIAH**

.....
31

3.1 Sejarah PT PNM Mekaar
Syariah

.....
31

3.2 Produk dan
Jasa

.....
32

3.2.1
Jasa

.....
32

3.2.2 Produk
Pembiayaan

.....
33

3.2.3 Kriteria
Nasabah

.....
37

3.2.4 Skema pembiayaan PNM Mekaar
Syariah

.....
37

3.2.5 Alur Proses Pencairan	38
3.2.6 Bidang Usaha PNM	39
3.2.7 Jenis Kegiatan Usaha	40
3.3 Jenis-jenis Akad Mekaar syariah	41
3.4 Visi dan Misi	47
3.5 Struktur Organisasi	48
3.5.1 Tugas dan Wewenang	48
3.6 PNM Grup	50
3.6.1 PT PNM Investment Management	50
3.6.2 PT PNM Venture Capital	50

3.6.3 PNM Ventura Syariah	51
3.6.4 PNM Mitra Niaga Madani	51
3.6.5 Mitra Utama Madani	51
3.6.6 Mitra Tekno Madani (Solusi IT LKM dan UKM)	51
3.6.7 Mitra Proteksi Madani	51
3.6.8 Micro Madani Institute	51
3.6.9 Mitra Bisnis Madani	51
3.6.10 Mitra Dagang Madani	52
3.6.11 Karya Digital Madani	52
3.7 Inovasi PNM Mekaar	52

**BAB IV HASIL DAN
PEMBAHASAN**

.....
54

4.1. Hasil
Penelitian

.....
54

4.1.1. Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu
pengembangan UMKM di Kecamatan
Sayung

.....
54

4.2. Pembahasan Hasil
Penelitian

.....
61

**BAB V
PENUTUP**

.....
70

5.1. Kesimpulan

.....
70

5.2. Saran

.....
70

**DAFTAR
PUSTAKA**

.....
72

LAMPIRAN

.....
70

**PEDOMAN
WAWANCARA**

.....
70

**TRANSKIP
WAWANCARA.**

.....
72

DOKUMENTASI

.....
80

**NOTA
PEMBIMBING**

.....
82

**DAFTAR
HIDUP**

RIWAYAT

.....
83

DAFTAR TABEL

**Tabel
Syariah**

1.1

Pembiayaan

Mekaaar

.....
5

Tabel

4.1

UMKM

Demak

.....
56

DAFTAR GAMBAR

3.1 Struktur organisasi PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung

.....

48

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal sebagai negara berkembang karena sebagian besar mata pencaharian masyarakatnya adalah petani. Maka, daerah pedesaan tak lepas dari sasaran lembaga keuangan. Tak dipungkiri, masyarakat desa memang perlu untuk mengenal peran atau fungsi lembaga keuangan agar mereka terhindar dari jerat hutang para rentenir yang tentunya sangat merugikan. Selain itu, agar terjalin kerjasama antara masyarakat desa dan lembaga keuangan guna memajukan usaha masing-masing dan mendapatkan imbal balik yang menguntungkan.¹

Sebagai negara dengan mayoritas muslim terbesar sebanyak 86,7% atau 237 juta jiwa dan jumlah institusi keuangan syariah terbanyak di dunia, ekonomi syariah merupakan sebuah keuntungan komparatif yang dimiliki oleh Indonesia. Oleh karena itu pengembangan aktivitas ekonomi syariah merupakan manifestasi ajaran Islam dan kebutuhan pembangunan Indonesia. 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. Di samping itu, implementasi aktivitas ekonomi dan keuangan syariah telah memberikan dampak positif yang tercermin dari naiknya total aset keuangan syariah, dimana Bank Syariah Indonesia dalam hal ini sebagai salah satu motor penggerak utama keuangan syariah. Namun, untuk merawat pencapaian ini dibutuhkan sinergi antar seluruh pelaku ekonomi, mulai dari stakeholder dan juga antara pemerintah pusat dan daerah.²

Praktik pembiayaan perbankan syariah Indonesia mengalami peningkatan dari tahun ke tahun secara nominal atau pertumbuhannya

¹ Detty Apriliyani, "Implementasi Akad Wadiah Dalam Fatwa DSN MUI nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan di BMT Al hikmah Ungaran" Skripsi UIN Walisongo Semarang

² <http://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/>

meskipun pertumbuhan tersebut sempat melambat. Pembiayaan perbankan syariah Indonesia disalurkan ke berbagai sektor ekonomi seperti pertanian, pertambangan, perindustrian, listrik dan air, konstruksi, perdagangan, transportasi, jasa usaha sosial dan lain-lain. Secara umum komposisi pembiayaan berdasarkan sektor ekonomi tidak banyak berubah hanya sektor lainnya yang terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Sektor utama yang dibiayai oleh lembaga perbankan syariah adalah sektor jasa usaha dengan porsi lebih kemudian sektor perdagangan. Penyaluran pembiayaan lembaga keuangan syariah di Indonesia ke usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dari tahun ke tahun semakin meningkat memiliki porsi lebih tinggi dari pada non UMKM.³

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran dalam perekonomian, seperti mampu bertahan dalam menangani krisis ekonomi, memberikan kontribusi dalam menyerap tenaga kerja, sebagai sumber PDB, penghasil devisa melalui ekspor, pemanfaatan sumber daya lokal, dan mendorong perekonomian daerah sehingga mampu menciptakan pemerataan dan mengentaskan kemiskinan. Namun kenyataannya, UMKM menghadapi permasalahan seperti kurangnya modal, kurangnya SDM, terbatasnya akses pasar, serta manajemen pengelolaan yang kurang baik. Hal tersebut akan menghambat UMKM untuk berkembang. Oleh karena itu, perlu ada upaya-upaya untuk mengembangkan UMKM.⁴

Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.⁵ Banyaknya lembaga keuangan di masyarakat belum mampu menjawab permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro maupun

³ Darsono et al, *Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan*, Jakarta: Rajawali Pers, edisi 1, 2017, h 217

⁴ Laksmi Pratiwi dan Agustinus Subarsono, “Strategi Pemerintah Daerah dalam Pengembangan UMKM di Kabupaten Kulon Progo”, Universitas Gajah Mada, 2016

⁵ Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, 2022, h. 190

masyarakat, terhambat dengan kebutuhan modal. Tambahan dana. diperlukan oleh UMKM untuk berlangsungnya usaha.⁶ Upaya pemerintah dalam mengembangkan kemajuan UMKM adalah dengan mendirikan Lembaga pembiayaan di Indonesia yang dibentuk BUMN salah satunya adalah PT Permodalan Nasional Madani atau disingkat dengan PT PNM.⁷ BUMN mendirikan PT Permodalan Nasional Madani dalam rangka pengembangan koperasi, usaha kecil dan menengah yang didirikan pada 1 Juni 1999, berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 tanggal 29 Mei 1999. Bertujuan untuk membantu pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi. PT PNM mekar Syariah memiliki 3.510 kantor cabang PNM Mekaar yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.⁸

Berdirinya PT Permodalan Nasional Madani (PNM) dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia awalnya tidak terlepas dari peran yang telah dilakukan lembaga keuangan syariah lain yang telah ada sebelumnya di Indonesia. Dimana lembaga keuangan syariah tersebut kebanyakan mereka hanya mau meminjamkan uang atau memberikan kredit kepada orang yang sudah bermodal dalam arti memiliki penghasilan dan aset, kesalahan pola berfikir inilah yang dirubah oleh PT PNM. Di mana institusi ini lahir dengan idealisme menciptakan sistem pelayanan keuangan berbasis syariah pemberdayaan masyarakat, kelompok perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro.

PT PNM meluncurkan dua produk yaitu, PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) didirikan tahun 2015 merupakan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku UMKM dan PNM Mekaar Syariah didirikan tahun 2018 merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra

⁶ Muyassarrah, "Analisis SWOT Pada Strategi Pemasaran Produk Simpanan Kurban Di KPPS BMT NU Sejahtera Cabang Jepara", Jurnal Serambi, Vol. 1, No. 3, 2019, h. 70

⁷ Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, 2021

⁸ <https://www.pnm.co.id/abouts/sejarah-pnm> diakses Sabtu 19 Agustus 2023

mikro. PNM memberikan layanan khusus pinjaman modal bagi para perempuan prasejahtera pelaku usaha Ultra mikro melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar) untuk meningkatkan perekonomian keluarga yang mau memulai usaha baru maupun pengembangan usaha.⁹

Program mekaar syariah merupakan bentuk nyata dari keberpihakan pemerintah dalam meningkatkan perekonomian masyarakat kecil, adapun program dari mekaar adalah pembiayaan kelompok yang difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro dengan aktivitas pendampingan pembinaan dari account officer (AO), serta pembiayaan PNM Mekaar Syariah tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat kedisiplinan.¹⁰ Pembiayaan modal tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha, peningkatan produksi, keperluan perdagangan, dan peningkatan utility of place dari suatu barang.¹¹

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar sudah menggunakan prinsip syariah, yang di mana nasabah yang mau mengajukan pembiayaan ditawarkan tiga produk akad yaitu akad murabahah, wakalah dan wadiah. Hingga akhir tahun 2023, PNM Mekaar Syariah telah memiliki 9.928.948 nasabah atau sebesar 74,7% dari total 13.824.173 Number of Account (NoA) nasabah PNM Mekaar.¹²

Tabel 1.1
Pembiayaan Mekaar Syariah¹³

Tahun	Pembiayaan	Nasabah
2019	Rp9.034.140.000	1.403

⁹ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar> diakses Sabtu 19 Agustus 2023

¹⁰ <https://www.pnm.co.id/bisnis/pnm-mekaar> diakses Sabtu 19 Agustus 2023

¹¹ Muhammmad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 160

¹² Laporan Tahunan 2022, PT Permodalan Nasional Madani, Kuat Dalam Asa Nyata Dalam Karya

¹³ Laporan Tahunan 2023, PT Permodalan Nasional Madani, Sinergi dan Transformasi, Perkuat Ekonomi Negeri, h. 278

2020	Rp11.324.910.000	1.732
2021	Rp22.259.670.000	2.345
2022	Rp40.039.170.000	3.151
2023	Rp49.871.880.000	4.155

Sumber: Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani 2023

Tabel tersebut adalah data dari PT PNM Mekaar Syariah yang mana dalam data tersebut termasuk nasabah dari PNM Mekaar Syariah Sayung. Pada tahun 2022 nasabah PNM Mekaar Syariah berjumlah 3.151 nasabah, kemudian terjadi peningkatan nasabah tahun 2023 sejumlah 4.155 nasabah dengan total pembiayaan Rp 49.871.880.000

Pinjaman yang diberikan kepada masyarakat yang mau mengajukan pembiayaan untuk pengajuan pertama sebesar Rp2.000.000, dengan angsuran seminggu sekali sebesar Rp50.000, dengan pokok Rp 40.000 dan uang jasa Rp10.000 diangsur selama 50 kali angsuran. Apabila pengembalian tersebut lancar maka PT. Permodalan Nasional Madani akan menambahkan pinjaman tersebut maksimal sebesar Rp5.000.000,- dengan besaran pengembalian yang berbeda dari awal pinjaman.¹⁴

Peran PT PNM Mekaar Syariah mengorganisasi masyarakat yang menjadi peminjamnya dalam kelompok, dalam kelompok tersebut terdapat sub kelompok yang terdiri atas 7-30 anggota kelompok. Account Officer harus menghadiri pertemuan kelompok mingguan (PKM) setiap minggunya. Sementara dalam hal pembiayaan tetap diprioritaskan pada kelompok perempuan prasejahtera yang benar-benar membutuhkan dana untuk menunjang keberhasilan usahanya. PT Permodalan Nasional Madani dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan pembiayaan kepada masyarakat melalui pembiayaan PNM Mekaar Syariah, kemudian memfokuskan prioritasnya kepada pemberian pembiayaan yang tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Armalina Safana Jazuliah, sebagai Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Senin 21 Agustus 2023

menyebabkan terjadinya ketergantungan pada pihak lain. Serta pembiayaan yang telah diberikan harus dapat digunakan untuk kegiatan produktif agar usaha yang dijalankan dapat berkembang.

Pinjaman yang diberikan oleh PT PNM Mekaar Syariah cukup membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat melalui kegiatan UMKM. Setelah peneliti melakukan wawancara awal kepada pelaku usaha di kecamatan Sayung, diketahui bahwa terdapat pelaku UMKM yang merasa gagal dalam menjalankan usahanya meskipun sudah menggunakan pembiayaan. Hal ini seperti yang dijelaskan ibu Khabibah pemilik usaha konter pulsa yang berdiri tahun 2021, awal membangun usaha bermodalkan dari pembiayaan di Mekaar syariah sebesar Rp2.000.000,- (dua juta rupiah), namun ada beberapa hal yang membuat usahanya tidak berkembang yaitu uang modal sebagian digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Ibu khabibah juga tidak pernah mengikuti kegiatan PKM (pertemuan kelompok mingguan) usaha yang dijalankan tidak berkembang karena tidak pernah ikut pendampingan dan pelatihan dan berkonsultasi kepada petugas saat PKM, ibu Khabibah tidak mengira bahwa usahanya akan bangkrut meskipun sudah memiliki modal dari pembiayaan mekaar syariah.

Namun pada realitanya masyarakat Sayung melakukan penyelewengan dana pembiayaan yang mana digunakan untuk kebutuhan sehari-hari, ketidaksesuaian ini diketahui oleh pihak PT PNM Mekaar Syariah Sayung pada saat survei lapangan, sesuai wawancara Ibu Ryzke dan Armalina sebagai account officer ada beberapa nasabah yang dari awal PKM tidak pernah hadir dan angsuran selalu dititipkan kepada nasabah lain, kemudian dipertengahan angsuran tidak bisa membayar, hal itu menimbulkan kecurigaan bagi pihak kami kemudian mendatangi kediaman nasabah, ternyata nasabah sudah tidak mempunyai usaha, usaha yang dijalankan tidak maju dan akhirnya tutup. Dari keterangan tersebut menjelaskan yang mana nasabah tidak memiliki usaha dikarenakan tidak mampu mengelola dana tersebut untuk melakukan kegiatan usaha, sehingga pihak PT PNM Mekaar Syariah menyusun strategi agar dana

tersebut digunakan sebagaimana tujuannya, yaitu untuk mengembangkan usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung.”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis merumuskan masalah yang menjadi fokus penelitian adalah “Bagaimana Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan di atas maka tujuan penulisan penelitian ini adalah “Untuk mengetahui strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung ”

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terutama bagi pihak yang terkait, antara lain:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini ditujukan agar peneliti mendapatkan pengetahuan dan wawasan mengenai strategi yang digunakan PT PNM Mekar Syariah cabang Sayung dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini bisa menjadi referensi dan perbandingan bagi penelitian sejenis dalam pengembangan bidang keilmuan, serta dapat menjadi motivasi dan inspirasi untuk melakukan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat bermanfaat dalam memahami strategi yang digunakan PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung dalam membantu

pengembangan UMKM di kecamatan Sayung, serta dapat dijadikan sebagai referensi guna meningkatkan pengetahuan pada penelitian selanjutnya.

1.5 Tinjauan Pustaka

Dalam melakukan penelitian ini, penulis berusaha menelaah beberapa penelitian yang relevan sesuai dengan apa yang dikaji yang berkaitan dengan topik strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung, di mana tujuannya adalah untuk membedakan antara penelitian sekarang dan yang terdahulu, sebagai berikut:

1. Penelitian jurnal yang dilakukan oleh Mihan dan Thomas (2020) “Strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dapur etam sejahtera samarinda dalam meningkatkan penjualan”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang tepat yang diambil oleh dapur etam sejahtera samarinda, menggunakan metode analisi SWOT. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa terdapat delapan strategi yang tepat digunakan sebagai upaya pengembangan usaha. Dari delapan strategi yang prioritas yang harus dilaksanakan usaha dapur etam sejahtera adalah mempertahankan kualitas produk (8,29), memaksimalkan kapasitas produksi 8,13, dan selalu meningkatkan daya saing penjualan, 8,01. Berbagai tantangan yang dihadapi diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan perkembangan usaha.

Adapun yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sebelumnya adalah strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung adalah strategi promosi melalui sosialisasi, publisitas dari mulut ke mulut, pengembangan kapasitas dengan berkelompok. Lokasi penelitian di PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, kajian penelitian lebih spesifik dari penelitian terdahulu, yaitu tentang strategi untuk membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung. Dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi Referensi bagi di PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah (Persero) terkait kondisi yang peneliti lakukan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Emy Septiana (2020) “Strategi promosi produk pembiayaan murabahah dalam upaya menarik minat nasabah di KSU BMT Al-Iqtishady Pagesangan Mataram”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi dan kendala yang dihadapi saat Promosi Produk Pembiayaan Murabahah di KSU BMT Al-Iqtishady Pagesangan Mataram Dalam Upaya Menarik minat Nasabah. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif induktif.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang digunakan BMT Al-Iqtishady Pagesangan Mataram untuk meningkatkan minat nasabah adalah dengan cara: (1) Periklanan, dilakukan dengan cara menyebarkan brosur, melalui media sosial seperti Facebook, Instagram. (2) Pejualan personal dilakukan dengan cara bertemu secara langsung lebih memudahkan pihak BMT Al Iqtishady. (3) Promosi penjualan, tidak dilakukan oleh BMT AlIqtishady karena mengeluarkan biaya yang banyak. (4) Publisitas, dilakukan dengan cara dari mulut ke mulut. Kemudian Kendala yang dihadapi dalam mempromosikan produnya yaitu: kurangnya SDM dan pemahaman nasabah terhadap produk yang di tawarkan, sasaran dan tujuan yang kurang tepat dalam menyebarkan brosur.

Adapun yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sebelumnya adalah strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung adalah strategi promosi melalui sosialisasi, publisitas dari mulut ke mulut, pengembangan kapasitas dengan berkelompok. Lokasi penelitian di PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, kajian penelitian lebih spesifik dari penelitian terdahulu, yaitu tentang strategi untuk membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung. Dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi Referensi bagi di PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah (Persero) terkait kondisi yang peneliti lakukan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Fauzi (2021) “Strategi peningkatan usaha nasabah pada lembaga keuangan mikro melalui penguatan Capacity Building di PT PNM Mekaar cabang Krejengan kabupaten Probolinggo”.

Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui strategi PNM Mekaar Cabang Krejengan dalam meningkatkan usaha nasabah melalui penguatan Capacity Building dan dampak yang diperoleh nasabah dari penerapan Strategi penguatan Capacity Building yang dilakukan oleh PNM Mekaar Cabang Krejengan dalam meningkatkan usaha nasabah. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi.

Hasil penelitian ini adalah Strategi penguatan capacity building berjalan dengan baik di PNM Mekaar cabang Krenjengan, proses capacity building yang dilakukan oleh PNM Mekaar cabang Krejengan berupa berkelompok, yang masing-masing kelompok mendapat pendamping yaitu salah satu karyawan PNM Mekaar, dan mendapat berbagai macam pelatihan. Tujuan dari strategi ini adalah memberikan ilmu kepada nasabah PNM Mekaar dengan berbagai macam materi yang bertujuan supaya usaha para nasabah lebih maju sehingga omsetnya bisa lebih besar. Manfaat dari strategi ini yaitu, agar nasabah lebih loyal dan tetap komitmen, nasabah yang usahanya belum ada perkembangan bisa bersaing dengan usaha usaha lainnya, usaha nasabah lebih berkembang lagi. Kendala timbul karena adanya pandemi Covid-19 yaitu: pertemuan dibatasi dibagi dua yaitu offline dan online, tetapi pada saat via online nasabah kurang mengerti menggunakan media elektronik.

Dampak penerapan strategi penguatan Capacity Building hanya ada dampak positif yang ditimbulkan berupa: usaha menjadi lancar dan ada peningkatan dari sisi produksi, penghasilan, dan lain-lain. Terdapat faktor yang mempengaruhi penguatan capacity building yaitu: komitmen bersama, kepemimpinan yang kondusif.

Adapun yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sebelumnya adalah strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung adalah strategi promosi melalui sosialisasi, publisitas dari mulut ke mulut, pengembangan kapasitas dengan berkelompok. Lokasi penelitian di PT PNM Mekaar Syariah cabang

Sayung, kajian penelitian lebih spesifik dari penelitian terdahulu, yaitu tentang strategi untuk membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung. Dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi Referensi bagi di PT PNM Mekaar Syariah.

4. Penelitian ini dilakukan oleh Yessi Milleniari (2022) “Analisis strategi pemberdayaan UMKM melalui program mekaar di PT Permodalan Nasional Madani (studi kasus pada PT PNM Mekaar kantor cabang Mersi Banyumas)”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dalam melakukan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dan strategi pemberdayaan UMKM tersebut dalam perspektif ekonomi Islam. Jenis penelitian ini adalah kualitatif penelitian lapangan.

Hasil penelitian ini adalah (1) aspek pemungkinan melalui strategi sosialisasi, kemudian aspek penguatan melalui strategi pembinaan yang dilakukan selama 4 hari, Kegiatan pembinaan dimulai dari refrensi, uji kelayakan usaha, verifikasi persyaratan, kemudian pelatihan dan pemberian materi tentang kewirausahaan kepada para calon nasabah. Dilanjutkan dengan aspek penyokongan melalui strategi pembiayaan dengan sistem kelompok dan tanggung renteng, strategi pendampingan yang termasuk kedalam aspek perlindungan dan pemeliharaan. Strategi pendampingan dilakukan melalui kegiatan PKU dan TUNM. (2) Strategi yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam pemberdayaan UMKM perspektif ekonomi Islam, Strategi Pembiayaan, Strategi Pendampingan.

Adapun yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sebelumnya adalah strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung adalah strategi promosi melalui sosialisasi, publisitas dari mulut ke mulut, pengembangan kapasitas dengan berkelompok. Lokasi penelitian di PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, kajian penelitian lebih spesifik dari penelitian terdahulu, yaitu tentang strategi untuk membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung. Dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi Referensi bagi di PT

Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah (Persero) terkait kondisi yang peneliti lakukan.

5. Penelitian yang dilakukan Novi Herniza (2022), “Strategi pembiayaan dalam pengembangan usaha kecil mikro dan menengah pasca qanun LKS (Studi pada BSI KC Banda Aceh Diponegoro)”. Hasil penelitian, Strategi pembiayaan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada BSI KC banda aceh diponegoro pasca qanun LKS yaitu melihat segmen pasar, kualifikasi calon nasabah, dan prospek usaha nasabah, memberi arahan dan motivasi, memberi pengembangan usaha terkait sosialisasi melalui UMKM Center. Penerapan strategi pembiayaan terdapat faktor pendukung dan penghambat.

Adapun yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sebelumnya adalah strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung adalah strategi promosi melalui sosialisasi, publisitas dari mulut ke mulut, pengembangan kapasitas dengan berkelompok. Lokasi penelitian di PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, kajian penelitian lebih spesifik dari penelitian terdahulu, yaitu tentang strategi untuk membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung. Dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi Referensi bagi di PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah (Persero) terkait kondisi yang peneliti lakukan.

1.6 Metode Penelitian

Secara umum metode penelitian didefinisikan sebagai suatu kegiatan ilmiah untuk mengumpulkan dan mengolah data yang terencana, terstruktur, sistematis dan memiliki tujuan tertentu baik praktis maupun teoritis. Dikatakan sebagai kegiatan ilmiah karena penelitian dengan aspek ilmu pengetahuan dan teori, kemudian terencana karena penelitian harus direncanakan dengan

memperhatikan waktu, dana dan aksesibilitas terhadap tempat dan data.¹⁵ Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.6.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif. Yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan analisisnya pada proses pengumpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap dinamika yang berhubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah

1.6.2 Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer

Data primer yaitu, data yang diperoleh langsung dari sumbernya atau data asli, peneliti harus mengumpulkan datanya secara langsung. Dalam penelitian ini data diperoleh dari wawancara dengan karyawan PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung

2. Sumber data sekunder

Data sekunder yaitu, data yang diperoleh dan dikumpulkan dari berbagai sumber yang telah ada.¹⁶ Dalam penelitian ini data diperoleh dari berbagai sumber yaitu: buku, dokumentasi, jurnal-jurnal, annual report, penelitian terdahulu yang relevan dengan judul, majalah, serta website resmi PT PNM Mekaar Syariah dan sumber lain yang mendukung.

1.6.3 Lokasi penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di PT PNM Mekaar Syariah cabang sayung yang beralamat di Dombo Bulusari RT 001 RW 004 kecamatan Sayung kabupaten Demak. Alasan peneliti memilih

¹⁵ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*, Jakarta: PT Grasindo, 2010, hlm. 5

¹⁶ Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015, hlm. 68

penelitian di lokasi tersebut karena mekaar syariah hanya memberikan pembiayaan kepada perempuan dan sesuai pengamatan awal peneliti dikecamatan Sayung banyak masyarakat yang punya usaha yang memanfaatkan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung namun tidak menggunakan modal untuk kegiatan usaha tetapi untuk kebutuhan sehari-hari.

1. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan mengajukan pertanyaan kepada partisipan. Pertanyaan sangat penting untuk menangkap persepsi, pikiran, pendapat, perasaan orang tentang suatu gejala, peristiwa, fakta atau realita.¹⁷ Dalam hal ini penulis mendapatkan informasi dengan tanya jawab langsung dengan karyawan serta pihak-pihak yang bersangkutan dengan PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses pembuktian yang didasarkan atas jenis sumber apapun, baik yang bersifat tulisan, lisan, gambaran, atau arkeologis.¹⁸ Sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, baik berupa sumber tertulis, film, gambar (foto), dan karya-karya monumental, yang memberikan informasi bagi proses penelitian.¹⁹ Dalam hal ini penulis mengumpulkan informasi dengan cara merekam dan menulis di buku serta mengambil gambar saat momen penting seperti pada saat

¹⁷ J.R Raco, *Metode ...*, hlm. 116

¹⁸ Budi Gutama Siregar, "Instrumen Pengumpulan Data dalam Penelitian", hlm. 8 https://www.academia.edu/download/65194977/Instrumen_Pengumpulan_Data_Penelitian.pdf diakses 18 Januari 2022

¹⁹ Nitalina Nilamsari, "Memahami Studi Dokumen dalam Penelitian Kualitatif", Wacana: Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama), XII, No. 2, Juni 2014, h. 178

observasi dan wawancara dengan karyawan PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung.

1.6.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses penghimpunan atau pengumpulan, permodelan dan transformasi data dengan tujuan untuk menyortir dan memperoleh informasi yang bermanfaat, memberikan saran, kesimpulan dan mendukung pembuatan keputusan.²⁰ Analisis yang digunakan adalah untuk menganalisis strategi pengembangan di PT PNM Mekaar Syariah, teknik analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif merupakan metode penelitian mendalam yang berorientasi pada kasus kecil atau satu studi kasus,²¹ untuk mengungkapkan makna dari data penelitian dengan cara mengidentifikasi dan menganalisis data sesuai dengan klasifikasi tertentu secara akurat, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas pada suatu produk.²²

Berdasarkan data tersebut, proses analisa penelitian ini dilakukan mulai dari membaca, mempelajari, dan menelaah data dengan menggunakan langkah-langkah menurut Miles dan Huberman, diantaranya sebagai berikut:²³

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data yaitu mengumpulkan data di lokasi penelitian dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data berikutnya.

2. Reduksi data

²⁰ Restu Kartiko Widi, *Asas-asas Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 253

²¹ Morissan, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, edisi 1, 2012, h. 22

²² Sandu Siyoto, *Dasar ...*, h. 121

²³ Miles Matthew B dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*, penerjemah Tjejep Rohendi Rohidi, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1920, h. 15

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga diperoleh kumpulan akhir dan di verifikasi

3. Penyajian data

Penyajian data adalah kegiatan mengelompokkan data yang telah direduksi. Pengelompokan data dilakukan dengan menggunakan label atau lainnya.²⁴

4. Penarikan kesimpulan (verifikasi)

Penarikan kesimpulan adalah kegiatan analisis yang lebih dikhususkan pada penafsiran data yang telah disajikan.²⁵

1.7 Sistematika Penelitian

Untuk mendapatkan hasil penulisan yang terstruktur dan sesuai dengan kaidah penulisan, maka sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab dengan sub bab pada masing-masing bab yang merupakan bagian utama dalam penelitian sebagaimana berikut:

BAB I PENDAHULUAN terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II STRATEGI PENGEMBANGAN DAN UMKM yang menguraikan tentang teori-teori yang melandasi permasalahan dalam penelitian. Teori mengenai strategi pengembangan dan UMKM

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN berisi tentang gambar umum PT PNM Mekaar syariah cabang Sayung yang menjadi objek penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN berisi tentang pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan meliputi deskripsi dan

²⁴ Imron Rosidi, *Karya Tulis Ilmiah*, Surabaya: PT. Alfina Primatama, 2011, h. 26

²⁵ Miles, *Analisis...*, h. 26

analisis yang telah ditemukan pada bab sebelumnya sebagai interpretasi hasil analisis.

BAB V PENUTUP berisi tentang kesimpulan yang diperoleh dari analisis, keterbatasan penelitian dan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Grand Theory

2.1.1 Strategi

2.1.2 Pengertian Strategi

Kata strategis merupakan kata sifat yang menjelaskan implementasi strategi. Strategi berasal dari bahasa Yunani stratagos yang bermakna ilmu para jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas.²⁶ Strategi merupakan proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.²⁷

Pengertian strategi menurut para ahli:

1. Menurut Certo (2010), strategis berarti menjalankan strategi dengan perencanaan, target waktu, dan tujuan yang jelas. Mungkin akan lebih mudah kita memahami konsep strategis dari pendapat Ohmae (2012). Menurut Ohmae, berpikir strategis akan menghasilkan penyelesaian yang lebih kreatif dan berbeda bentuknya daripada berpikir secara mekanik dan intuisi.
2. Menurut Stephanie K Marrus, seperti yang dikutip Sukristono (1995), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.
3. Menurut Hamei' dan Prahalad (1995), yang mengangkat kompetensi inti sebagai hal yang penting. Mereka berdua mendefinisikan strategi

²⁶ Junaidah, *Implementasi Manajemen Strategis Dalam Pendidikan Tinggi Islam*, Bandar Lampung: CV Anugerah Utama Rahaja, 2022, h. 48

²⁷ Mimin Yatminiwati, *Manajemen Strategi (Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa)*, Lumajang: Widia Gama Press, cet. 1, 2019, h. 3

yang terjemahannya adalah strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*), perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.

4. Menurut (Mintzberg, 1987) Strategi sebagai rencana didefinisikan serangkaian tindakan yang diniatkan atau sebagai panduan untuk menghadapi situasi. Sebuah rencana akan dibuat sebelum tindakan dilakukan atau diterapkan. Rencana biasanya disebutkan secara eksplisit dalam bentuk dokumen formal.
5. Menurut Drucker (1974) mendefinisikan strategi sebagai tindakan yang dilakukan dengan muatan tujuan. Sedangkan Moore (1959) mendefinisikan strategi sebagai desain atau rancangan untuk suatu tindakan atau secara esensial, strategi merupakan konsepsi yang mendahului tindakan, berbeda dengan taktik.
6. Menurut Grant (1995) Strategi adalah rencana umum untuk penempatan sumberdaya dalam rangka membangun posisi yang menguntungkan, sementara taktik adalah skema untuk tindakan spesifik.
7. Menurut Hax & Majluf (1991) strategi juga dipahami sebagai konsep yang memberikan “cetak biru komprehensif dan integratif” bagi organisasi secara keseluruhan. Jika strategi menjadi rencana maka ia akan membantu untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan. Di sini tampak bahwa tujuan sepertinya mendahului atau berada paralel

dengan strategi. Dengan demikian, strategi memberikan petunjuk atau rencana ke mana organisasi akan bergerak (Mintzberg, 1987).²⁸

Jadi dapat disimpulkan secara singkat bahwa strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.

Sejalan dengan pendapat di atas, strategi merupakan rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumber daya dan aktivitas lain untuk menanggapi lingkungan dan membantu organisasi mencapai sasarannya. Intinya strategi adalah pilihan untuk melakukan aktivitas yang berbeda atau untuk melaksanakan aktivitas dengan cara berbeda dari pesaingnya. Makna manajemen strategis adalah:

1. Melaksanakan dan mengevaluasi strategi yang dipilih secara efektif dan efisien.
2. Mengevaluasi kinerja, meninjau dan mengkaji ulang situasi serta melakukan berbagai penyesuaian dan koreksi jika terdapat penyimpangan didalam pelaksanaan strategi.
3. Memperbarui strategi yang dirumuskan agar sesuai dengan perkembangan lingkungan eksternal.
4. Meninjau kembali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis yang ada.
5. Senantiasa melakukan inovasi atas produk agar selalu sesuai dengan selera konsumen.²⁹

Strategi, perumusan strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi. Witcher (2019) menjelaskan bahwa strategi merupakan suatu

²⁸ Ayi Ahadiyat, *Manajemen Strategik Tinjauan Teoritikal Multiperspektif*, Bandar Lampung: Lembaga Penelitian Universitas Lampung, cet. 1, 2010, h. 2

²⁹ Muhadjir Anwar, *Manajemen Strategik Daya Saing dan Globalisasi*, Banyumas: Sasanti Institute, cet. 1, 2020, h. 65

pendekatan untuk mengarahkan operasi-operasi perusahaan kepada arah dan tujuan yang berkelanjutan dari masa ke masa.³⁰

2.1.3 Aspek-aspek Strategi

Strategi memiliki banyak aspek, Beberapa aspek yang paling penting akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Strategi sebagai statement pernyataan tinjauan dan maksud

Tujuan atau maksud harus bertindak sebagai penggerak masa depan. Peran strategi adalah menentukan, mengklarifikasi atau menyempurnakan tujuan.

2. Strategi sebagai suatu rencana tingkat tinggi.

Strategi juga memperhatikan cara bagaimana agar tujuan atau maksud dapat dicapai. Secara umum, strategi cenderung berada pada tingkat yang lebih tinggi dan mengambil keseluruhan pandangan, rencana cenderung lebih rinci, lebih kuantitatif, dan lebih spesifik tentang waktu dan tanggung jawab

3. Strategi sebagai sarana untuk mengalahkan kompetis

Salah satu tujuan strategi adalah keberhasilan dalam arti dapat mengalahkan pesaing dalam suatu permainan/persaingan. Untuk itu, strategi dibutuhkan agar tetap berada di depan pesaing sebagai suatu sebuah kekuatan.

4. Strategi sebagai suatu unsur kepemimpinan

Strategi memiliki hubungan erat dengan kepemimpinan dan penetapan pengaturan merupakan salah satu tanggung jawab para pemimpin. Saat pemimpin berubah, strategi cenderung berubah. Sebaliknya, jika strategi perlu diubah, mungkin perlu menunjuk pemimpin baru.

5. Strategi sebagai menempatkan posisi untuk masa depan

Strategi untuk memposisikan perusahaan untuk masa depan sehingga siap menghadapi ketidakpastian. Salah satu cara untuk

³⁰ Ahmad Bahauddin, *Manajemen Bisnis Kontemporer Prinsip Dasar dan Aplikasi*, Yogyakarta: Mitra Biana Media, cet. 1, 2020, h. 72

mencapainya adalah dengan membuat perusahaan lebih bisa untuk beradaptasi.

6. Strategi sebagai kemampuan membangun

Strategi sebagai pola perilaku yang dihasilkan dari budaya yang tertanam. Setiap perusahaan memiliki budayanya sendiri. Budaya sangat mudah diamati akan tetapi sulit untuk dirubah, oleh karena itu strategi yang dapat diadopsi oleh perusahaan sebagian ditentukan oleh budaya itu sendiri.

Beberapa aspek strategi ini terpisah secara kontradiktif beberapa upaya telah dilakukan untuk mengklasifikasikan literatur tentang manajemen strategis.³¹

2.1.4 Tahapan Strategi Pengembangan

Tahapan strategi dibagi menjadi tiga tahap, yakni tahap perumusan strategi, tahap pelaksanaan strategi, dan tahap evaluasi.³²

- a. Tahap Perumusan, melakukan kajian terhadap posisi organisasi untuk selanjutnya diputuskan rumusan strategi yang akan dilakukan sesuai dengan hasil kajian tersebut. Detailnya adalah mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi posisi (peluang dan ancaman kekuatan dan kelemahan), menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan sejumlah strategi alternatif dan memilih strategi terbaik untuk digunakan.
- b. Tahapan Implementasi, berkaitan dengan pelaksanaan strategi yang di dalamnya adalah penyelenggaraan alokasi sumber daya, mengatur waktu pelaksanaan dan membagi tugas antar unit yang ada. Detailnya adalah menetapkan sasaran tahunan, menetapkan kebijakan, memotivasi karyawan, mengalokasi sumber daya mengembangkan budaya yang mendukung strategi dan menentukan struktur organisasi yang efektif.

³¹ Lantip Diat Prasojo, *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: UNY Press, 2018, h. 19

³² Fifian Permata Sari, et al, *Strategi Pengembangan dan Pemasaran UMKM (Teori dan Studi Kasus)*, Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, cet. 1, 2023, h. 49

- c. Tahapan Evaluasi, mengevaluasi strategi berarti mengevaluasi kinerja Karena antara keduanya saling berkaitan. Visheh Pathak berpendapat bahwa kinerja sangat berkaitan dengan strategi karena kinerja adalah hasil tindakan, sedangkan tindakan yang dilakukan merupakan strategi yang dipilih. Pengukuran kinerja adalah pekerjaan penting bagi sementara pihak bisa dikategorikan sebagai bagian dari penyelesaian permasalahan. oleh sebab itu, penting untuk mengetahui lebih dalam tentang pengukuran kinerja dan perkembangannya agar dapat memilih alat ukur yang tepat untuk strategi yang akan diterapkan.

2.1.5 Bauran Promosi

Teori ini dikemukakan oleh Kotler dan Amstrong berpendapat bahwa, bauran promosi (promotion mix) merupakan perpaduan spesifik hubungan masyarakat, iklan, promosi penjualan, penjualan personal dan pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mengkomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan pelanggan.³³ Bauran promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari unsur-unsur promosi yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Unsur tersebut merupakan alat dari komunikator pemasaran dalam komunikasi dengan pelanggan. Lima unsur yang membentuk komunikasi pemasaran disebut bauran promosi, karena merupakan peralatan dari promosi. Perusahaan harus mendistribusikan total anggaran promosi untuk lima alat komunikasinya, yaitu periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relations/publisitas*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Kotler dalam (Hermawan, 2012) yaitu:

³³ Kotler Philip dan Gary Amstrong, *Promotion Mix Dalam Principles Of Marketing*, 2018, hal. 424

1. Periklanan

Periklanan adalah komunikasi non individu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga nirlaba serta individu. Periklanan merupakan bentuk presentasi nonpersonal yang dibayar oleh sponsor untuk mempresentasikan gagasan atau ide promosi dari barang atau jasa tertentu. Iklan merupakan model komunikasi yang dapat menjangkau publik secara luas. Iklan dapat digunakan untuk membangun citra jangka panjang dan juga mempercepat quik sales.

2. Penjualan personal

Penjualan personal merupakan suatu bentuk interaksi tatap muka secara langsung dengan satu calon pembeli atau lebih untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesanan.³⁴ Penjualan personal dapat membuat hubungan interaktif secara dekat untuk dapat mengenal konsumen secara lebih dalam dan lebih baik, sehingga dapat memberikan respon yang tepat. Selain itu penjualan personal merupakan alat yang paling efektif dalam hal biaya pada tahapan lebih lanjut dalam proses pembelian, terutama dalam membangun preferensi, keyakinan dan tindakan pembeli.

3. Promosi penjualan

Promosi penjualan merupakan bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif, umumnya berjangka pendek yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera atau meningkatkan jumlah barang yang dibeli konsumen atau pedagang. Promosi penjualan berfungsi sebagai sarana komunikasi untuk menarik perhatian dan memberikan informasi yang akhirnya mengarahkan konsumen ke produk. Hal tersebut memberikan

³⁴ Kotler Philip dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Global Edition, 14 Edition, Pearson Education, 2012, hal. 204

kontribusi nilai tambah kepada konsumen dan juga dapat secara aktif mengajak konsumen membeli produk yang ditawarkan.

4. Hubungan masyarakat (*public relationsip/publisitas*)

Publisitas dirancang untuk mempromosikan atau melindungi citra perusahaan dan produknya. Hubungan masyarakat juga sangat efektif untuk berinteraksi dan menjangkau masyarakat yang lebih luas dan lebih efektif dari segi biaya dibandingkan dengan iklan. *Public relationsip* menjadi alat promosi yang dapat menarik perhatian khalayak jika memiliki kredibilitas yang tinggi dan tidak memasukkan unsur penjualan sehingga hanya berfungsi sebagai sumber informasi hubungan masyarakat dan publisitas juga dapat memperoleh efek dramatisasi seperti yang terjadi pada iklan.

5. Pemasaran langsung

Pemasaran langsung merupakan bentuk promosi dengan menggunakan surat, telepon, e-mail dan alat penghubung nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan atau mendapat tanggapan langsung dari pelanggan tertentu dan calon pelanggan. Pemasaran langsung menjangkau konsumen yang lebih spesifik, pesan yang disampaikan dapat disesuaikan dengan karakter dan respon konsumen yang dituju serta dapat berbarui secara cepat pula.

Sebenarnya komponen inti dari bauran promosi hanyalah periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, hubungan masyarakat. Pemasaran langsung merupakan perkembangan baru dari bauran promosi dengan menggunakan perkembangan teknologi komunikasi yang dapat berhubungan langsung dengan calon pembeli.³⁵

³⁵ Didin Burhanuddin Rabbani, et al, *Komunikasi Pemasaran*, Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, cet.1, 2022, hal. 57

2.1.6 Strategi Pengembangan Pembiayaan

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Menurut indikator keberhasilan atau perkembangan suatu usaha dapat dilihat dari adanya peningkatan produksi, peningkatan jumlah tenaga kerja serta adanya peningkatan jumlah penjualan atau omset penjualan. Menurut Anoraga, pengembangan usaha adalah upaya untuk meningkatkan kerja saat ini dan masa depan dengan memfasilitasi perluasan usaha, peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi dan menggerakkan pikiran serta energi untuk mencapai tujuan tertentu.³⁶

Beberapa strategi dalam pengembangan pembiayaan sebagai berikut:

1. Strategi promosi dengan mengutamakan penjualan yang dilakukan secara pribadi (*personal selling*), karena pemasar diharuskan berhadapan secara langsung dengan konsumen, agar tercapainya target penjualan.
2. Strategi dengan meningkatkan publisitas, strategi yang memiliki karakteristik tertentu yang tidak dapat dimiliki oleh strategi pemasar yang lain. Disebut juga dengan strategi dari mulut ke mulut (*word of mouth*).³⁷
3. Strategi capacity building (pengembangan kapasitas), yaitu serangkaian strategi yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas dan responsifitas dari kinerja. (Keban 2000)³⁸

Pengembangan kapasitas merupakan proses atau usaha untuk dapat meningkatkan kemampuan dan pengembangan diri pada

³⁶ Fifian Permata Sari, et al, *Strategi...*, h. 47

³⁷ Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2012, h. 39

³⁸ Yeremias T. Keban, *Good Governance dan Capacity Building Sebagai Indikator Utama dan Fokus Penelitian Kinerja Pemerintah*, 20, Perencanaan Pembangunan, 2000, h. 7

seseorang, organisasi atau suatu sistem untuk mencapai tujuan yang diimpikan sejak awal.³⁹ Strategi capacity building dilakukan dengan cara berkelompok, memberikan pendampingan, pelatihan dan sosialisasi.

2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

2.2.1 Pengertian UMKM

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UMKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja, padahal sebenarnya UMKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur, selain itu UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. UMKM didefinisikan berdasarkan kriteria dan ciri yang dapat berupa jumlah tenaga kerja yang dipergunakan, jumlah kapital dan omzet dari kegiatan yang dihasilkan, serta dapat pula didefinisikan berdasarkan karakteristik UMKM seperti usaha, teknologi yang digunakan, organisasi dan manajemen, orientasi pasar dan lain sebagainya. UMKM bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.⁴⁰

Berdasarkan peraturan Undang-Undang Nomor 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pengertian mengenai UMKM adalah:⁴¹

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.

³⁹ Warre'n G. Bennis, Sutarto, *Dasar-Dasar Kepemimpinan Organisasi*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010, h. 416

⁴⁰ Sri Handini, et al, *Manajemen UMKM dan Koperasi (Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai)*, Surabaya: Unitomo press, 2019, h. 19

⁴¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah

2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Ukuran kriteria usaha yang dipakai dalam hal ini adalah berdasarkan omset dan besarnya modal yang dimiliki. Kriteria usaha mikro kecil dan menurut Undang-Undang pasal 6 tentang UMKM adalah:

1. Kriteria usaha mikro adalah:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria usaha kecil adalah: Kriteria Usaha kecil adalah:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria usaha menengah adalah:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2.2 Kelebihan dan Kelemahan UMKM

UMKM juga memiliki beberapa keunggulan di berbagai lingkungan bisnis antara lain:⁴²

- a. Memberikan keseimbangan dalam spektrum pendapatan. Keseimbangan menjadi aspek penting dari segi sosial maupun ekonomi. Perusahaan sebagai sumber ide dan penemuan baru yang berkontribusi pada industri untuk dapat memberikan elastisitas yang di butuhkan.
- b. Memiliki kesempatan untuk mengambil keputusan lebih cepat. Karena selama bekerja dengan menggunakan biaya manajemen dan memiliki produksi yang lebih cepat serta murah.
- c. Memainkan peran penting dalam menciptakan inisiatif. Hal ini dapat dilakukan dalam pekerjaan dan pelatihan yang memenuhi persyaratan dalam menerima pelatihan secara teknis.
- d. Merupakan cara yang efektif untuk memperluas industri manufaktur dan pengembangan sistem industrialisasi ke seluruh pelosok negeri.
- e. Berada dalam situasi untuk menjadi produsen barang setengah jadi dan sebagai input bagi perusahaan industri besar.
- f. Efektif dalam meningkatkan kualitas hidup dengan memberikan peluang bagi investasi kecil untuk menggunakan tenaga kerja, bahan baku dan sumber keuangan yang tidak dapat digunakan karena alasan sosial dan politik.

⁴² Sri Sarjana, et al, *Manajemen UMKM (Konsep dan Strategi di Era Digital)*, Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara, cet. 1, 2022, h. 8

g. Berperan signifikan dalam memenuhi fungsi yang mencerminkan secara langsung dalam investasi.

UMKM juga memiliki beberapa kelemahan diantaranya, ialah:

1. Kurangnya administrasi yang baik terutama kurangnya partisipasi bekerja pada tingkat yang rendah terhadap keputusan yang diambil oleh pemilik atau mitra.
2. Tidak memperkerjakan spesialis dan konsultan keuangan di perusahaan.
3. Kurangnya kelompok ahli dalam pembiayaan dan kurangnya pembagian departemen.
4. Lemahnya perencanaan modal dan keuangan.
5. Tidak cukup dukungan dari bank dan perusahaan keuangan lainnya.
6. Belum optimalnya pengembangan produk .
7. Kurangnya koordinasi antara produksi dan penjualan.
8. Tidak menunjukkan kegiatan pemasaran yang modern.
9. Jumlah lokasi bisnis yang sedikit.
10. Risiko terjadinya kebangkrutan dan kehilangan independensi.
11. Tidak mampu menyediakan staff khusus, legislasi dan birokrasi.

BAB III

GAMBARAN UMUM PT PNM MEKAAR SYARIAH

3.1 Sejarah PT PNM Mekaar Syariah

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM merupakan lembaga keuangan non bank milik pemerintah atau Badan Usaha Milik Negara (BUMN).⁴³ PNM adalah salah satu lembaga keuangan khusus. Lembaga keuangan khusus terdiri dari beberapa lembaga atau perusahaan yang dibentuk atau didirikan untuk melakukan tugas khusus, umumnya berkaitan dengan upaya mendukung program pemerintah bagi kesejahteraan masyarakat. PT PNM adalah lembaga keuangan milik pemerintah yang merupakan bentuk komitmen pemerintah dalam mengembangkan, memajukan, dan memelihara Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM).⁴⁴ PNM didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 tanggal 25 Mei 1999, tentang Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia untuk Pendirian Perusahaan (Persero) dalam rangka Pengembangan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, yang pendiriannya dituangkan dalam Akta Pendirian No.1 tanggal 1 Juni 1999.

Perusahaan menjalankan bisnis komersil sejak tahun 1999 berdasarkan PP No. 38 tahun 1999. Pada tahun 2008 Perusahaan melakukan turn-around bisnisnya dengan melakukan pembiayaan langsung kepada pengusaha Mikro, Kecil dan UKM melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sejak bulan Agustus tahun 2008. Dimulai dengan 12 unit ULaMM sebagai pilot project, saat ini jumlah unit ULaMM telah menjadi 689 unit ULaMM.

Pada akhir tahun 2015, Perusahaan melakukan ekspansi bisnis pada kelompok wanita prasejahtera dengan Produk PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera). Kemudian pada tahun 2021 lalu merealisasikan pembentukan Holding Ultra Mikro yang terdiri dari PT Permodalan Nasional Madani, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan PT Pegadaian sebagai

⁴³ <http://mum.id/web/tentang-kami> diakses Jumat 28 Juni 2024

⁴⁴ <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/Pages/Lembaga-Jasa-Kuangan-khusus.aspx> diakses Jumat 28 Juni 2024

bagian dari upaya untuk meningkatkan pemberdayaan UMKM di tanah air. Bergabungnya PNM ke dalam Holding Ultra Mikro ditandai dengan pengalihan saham milik pemerintah kepada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, pada bulan September 2021 sesuai dengan keputusan para pemegang saham yang dituangkan dalam Akta Penegasan Pernyataan Keputusan Para Pemegang Saham Nomor 59 tanggal 28 Oktober 2021.

Dengan bergabungnya PNM ke dalam Holding Ultra Mikro memberikan semangat baru bagi PNM untuk terus dapat meningkatkan pemberdayaan kepada usaha ultra mikro dan UMK terutama kepada para perempuan prasejahtera para pelaku usaha ultra mikro yang belum terlayani dan tidak terjangkau oleh perbankan.⁴⁵

3.2 Produk dan Jasa

3.2.1 Jasa

1. Jasa Manajemen

Selain memberikan bantuan finansial melalui layanan pembiayaan, PNM juga melakukan bantuan non finansial dalam bentuk jasa manajemen berupa bantuan teknis, pelatihan, konsultasi manajemen, pendampingan bagi manajemen UMKM, serta aktivitas lainnya. Pelaksanaan aktivitas jasa manajemen merupakan salah satu dari dua tugas utama PNM sejak Perusahaan didirikan, sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah RI Nomor 38 Tahun 1999.

Aktivitas Jasa manajemen dibagi menjadi tiga kategori, yaitu:

- a. Jasa manajemen untuk penguatan Lembaga keuangan.
- b. Jasa manajemen untuk sektor riil.
- c. Jasa manajemen berbentuk Kemitraan, yang merupakan sinergi PNM dengan BUMN lain, pemerintah daerah, departemen, swasta, perusahaan multinasional, lembaga nirlaba, dan lembaga

⁴⁵ Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, Kuat Dalam Asa Nyata Dalam Karya, 2022

lainnya dalam rangka pemberdayaan dan pengembangan UMKM.⁴⁶

Perusahaan memiliki dua aktivitas Jasa Manajemen, yaitu Jasa Manajemen untuk penguatan lembaga keuangan mikro dan pemberdayaan masyarakat, khususnya masyarakat prasejahtera. Jasa Manajemen mencakup produk Madani *Trustfund* dan Madani *Partnership* Program.

3.2.2 Produk Pembiayaan

Seiring perkembangan usaha, pada tahun 2015, perusahaan meluncurkan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro melalui PNM Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). PNM Mekaar dilengkapi dengan penyertaan pendampingan usaha dan pelayanan secara berkelompok. Hingga akhir tahun 2022, PNM Mekaar tersebar dalam 3.510 Kantor Layanan, dengan cakupan wilayah di 6.655 kecamatan di Indonesia.

1. PNM Mekaar Plus

PNM Mekaar Plus merupakan program pembiayaan lanjutan tanpa jaminan yang diberikan sebagai bentuk apresiasi kepada nasabah PNM Mekaar yang telah bergabung selama minimal 2 (dua) tahun dan selama jangka waktu tersebut memiliki riwayat pembayaran yang baik/disiplin. PNM Mekaar Plus sebagai salah satu program PNM Mekaar naik kelas diharapkan dapat membantu mengembangkan usaha nasabah serta menjadi salah satu upaya mengantarkan nasabah prasejahtera menjadi sejahtera.⁴⁷

2. Produk Pendamping

Produk Mekaar WASH terdiri dari 2 (dua) produk yaitu Mekaar WASH dan Mekaar WASH Syariah.

⁴⁶Laporan Tahunan Annual Report PT Permodalan Nasional Madani, Kuat Dalam Asa Nyata Dalam Karya, 2022, h. 200

⁴⁷ Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, 2022, h. 81

- a. Produk Mekaar WASH adalah produk pembiayaan yang memiliki tujuan untuk meningkatkan kualitas air konsumsi, memberikan akses kepemilikan sarana air bersih dan sarana sanitasi.
 - b. Produk Mekaar WASH Syariah adalah produk Mekaar WASH yang dilakukan dengan pola syariah berupa transaksi Jual Beli (Murabahah) atau jual beli dengan dukungan Wakalah/perwakilan (Murabahah bil Wakalah).
3. Produk HOME, terdiri dari 2 (dua) produk yaitu HOME dan HOME Syariah.
- c. Produk HOME adalah produk pembiayaan ini ditujukan untuk renovasi rumah nasabah yang juga dijadikan sebagai tempat usaha dan/atau yang mendukung usaha. Sedangkan.
 - d. Produk HOME syariah adalah produk HOME yang dilakukan dengan pola Syariah dengan akad Murabahah bil Wakalah.

4. PANTAS

Produk Pembiayaan PANTAS (Produk Antara untuk Keluarga Sejahtera) adalah produk yang dikhususkan untuk menaikkan kelas nasabah PNM Mekaar dan PNM Mekaar Plus dengan persyaratan tertentu menjadi nasabah ULaMM Pantas. ULaMM Pantas terbagi menjadi beberapa kategori diantaranya Bijak, Handal, Mahir, dan bersama. Sehubungan dengan perkembangan strategi bisnis perusahaan, maka Perusahaan menerbitkan produk pembiayaan tambahan yaitu Produk Pembiayaan ULaMM Pantas Syariah.

5. ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro)

a. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM)

ULaMM adalah layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai dengan bimbingan dan pendampingan untuk mengembangkan usaha. (Annual report PNM 2022, h.200)

b. ULaMM Syariah

UlaMM Syariah merupakan penyaluran pembiayaan yang dilakukan sesuai ketentuan prinsip syariah yang berdasarkan

fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia bagi pelaku usaha UMKM.

6. PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera)

- a. PNM Mekaar merupakan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku UMKM yang diluncurkan pada 2015. Pada dasarnya, nasabah PNM Mekaar memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berusaha, namun terbatasnya akses pembiayaan modal kerja menyebabkan keterampilan berusaha mereka kurang termanfaatkan. Beberapa alasan keterbatasan akses tersebut meliputi kendala formalitas, skala usaha, dan ketiadaan agunan.

Oleh karena itu, Perusahaan menerapkan sistem kelompok tanggung renteng yang diharapkan dapat menjembatani kesenjangan akses pembiayaan sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka menggapai cita-cita dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Secara garis besar, manfaat yang disalurkan oleh perusahaan melalui layanan PNM Mekaar, meliputi:

- 1) Peningkatan pengelolaan keuangan
- 2) Pembiayaan modal tanpa agunan.
- 3) Penanaman budaya menabung
- 4) Kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

b. PNM Mekaar Syariah

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui:

- 1) Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga. Pembiayaan modal usaha tanpa agunan

- 2) Pembiasaan budaya menabung
- 3) Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Program Mekaar Syariah dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat Islam yaitu:

- a) Pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan doa, janji nasabah, janji account officer mekaar syariah, janji bersama
 - b) Nasabah Mekaar syariah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai syariat islam.
 - c) Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan.
 - d) Dari penerima sedekah menjadi pemberi sedekah.
7. Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) dari Pusat Investasi Pemerintah

Pembiayaan Ultra Mikro (Umi) merupakan Investasi Pemerintah dalam bidang pemberdayaan Usaha Mikro yang di tata kelola oleh Badan Layanan Umum Pusat Investasi Pemerintah (BLU PIP). Pembiayaan Ultra Mikro (Umi) adalah Program Fasilitas pembiayaan kepada Usaha Ultra Mikro yang merupakan program tahap lanjutan dari program bantuan sosial menjadi kemandirian usaha yang menyasar usaha mikro yang berada di lapisan terbawah, yang belum bisa difasilitasi perbankan.

Berdasarkan Keputusan Direktur Utama Pusat Investasi Pemerintah Nomor KEP-09/IP/2018 tentang Penunjukan Penyalur dalam rangka pembiayaan Ultra Mikro pada Pusat Investasi Pemerintah bahwa menetapkan PT Permodalan Nasional Madani sebagai Penyalur pembiayaan Ultra Mikro (Umi) dengan Pola Penyaluran secara langsung.

3.2.3 Kriteria Nasabah

Untuk merespons pasar, sejak akhir tahun 2018, mulai terbentuk pembiayaan PNM Mekaar Syariah melalui pengembangan di beberapa cabang dimulai dari wilayah Aceh, Padang, dan Nusa Tenggara Barat. Hingga akhir tahun 2022, PNM Mekaar Syariah telah memiliki 9.928.948 nasabah atau sebesar 74,7% dari total 13.824.173 *Number of Account* (NoA) nasabah PNM Mekaar.

Berikut kriteria yang wajib dipenuhi nasabah PNM Mekaar:

- a) Pelayanan PNM Mekaar difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro dengan kondisi keluarga yang memiliki indeks pendapatan per kapita maksimal US\$1,99 per hari atau Rp800 ribu per bulan serta memenuhi indeks rumah (*Cashpoor Index House*).
- b) Pembiayaan PNM Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses persiapan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM)
- c) Satu kelompok minimal terdiri dari 2 subkelompok dan maksimal 6 subkelompok dengan masing-masing subkelompok beranggotakan 5-30 nasabah
- d) Setiap kelompok/subkelompok dipimpin oleh seorang ketua
- e) Pertemuan kelompok wajib dilaksanakan setiap minggu, sebagai salah satu cara untuk membayar angsuran mingguan.⁴⁸

3.2.4 Skema pembiayaan PNM Mekaar Syariah

- a) Sosialisasi dengan menyebarkan brosur dan mengunjungi calon nasabah
- b) Uji kelayakan dengan melakukan survei ke rumah calon nasabah dan survei pendapatan.
- c) Verifikasi, persiapan pembiayaan dengan cara pelatihan selama 5 hari

⁴⁸ Profil PT Permodalan Nasional Madani PNM Mekaar

- d) Pencairan
- e) PKM (Pertemuan Kelompok Mingguan)

3.2.5 Alur Proses Pencairan

1. Nasabah harus hadir
2. Seluruh nasabah kelompok harus hadir
3. Formulir Permohonan Persetujuan dan Pencairan Pembiayaan Syariah (FP4S) sudah lengkap ditanda tangani:
 - a. Kartu nasabah lengkap
 - b. Buku titipan lengkap
4. Kepala Cabang (KC) atau Senior Account Officer (SAO) PNM Mekaar dengan nasabah melakukan perjanjian (akad) yang didampingi Account Officer (AO) PNM Mekaar, yaitu:
 - a. Akad Wakalah
 - b. Akad Murabahah
 - c. Akad Wadiah
5. KC atau SAO memanggil nasabah yang menerima pencairan pembiayaan.
6. KC atau SAO menanyakan jumlah pencairan, pembayaran dan angsuran
7. KC atau SAO menjelaskan akad wakalah, akad Murabahah dan akad wadiah.
8. KC atau SAO menjelaskan tentang uang pertanggungjawaban.
9. Membaca akad wakalah dan murabahah.
10. KC atau SAO menghitung jumlah uang yang akan dicairkan kemudian diserahkan kepada nasabah.
11. Nasabah menerima dan menghitung kembali uang pencairan pembiayaan serta menyebutkan akad wakalah dan murabahah.
12. Nasabah menyisihkan uang bertanggung jawab jawaban (UP).
13. KC atau SAO mencatat Uang Pertanggungjawaban pada buku titipan nasabah.

14. Nasabah menandatangani akad Wakalah, akad murabahah, akad Wadiah, FP4S, Kartu Nasabah, dan lembar realisasi pencairan (LRP).
15. KC atau SAO menandatangani akad wakalah, akad Murabahah, dan kartu nasabah setelah nasabah menandatangani.
16. Ketua sub dan ketua kelompok sebagai saksi menandatangani akad Wakalah, akad Murabahah, wadiah, FP4S.
17. Menyerahkan kartu angsuran dan buku titipan nasabah
18. KC mengingatkan kembali mengenai uang jaga-jaga, uang solidaritas, UP, yang di depan dan kegunaannya
19. Mengingatkan jadwal PKM termasuk mengenai tempat, hari, dan waktunya.⁴⁹

3.2.6 Bidang Usaha PNM

1. Program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL)

PNM senantiasa menjalin hubungan yang harmonis dengan masyarakat dan lingkungan sekitar perusahaan. Upaya ini dituangkan melalui program-program yang digagas melalui Program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL). Tujuan Pembangunan Berkelanjutan menjadi acuan utama dalam menyusun dan melaksanakan program TJSL.

Program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL) adalah kegiatan yang merupakan komitmen dan bakti Badan Usaha Milik Negara (BUMN) terhadap pembangunan yang berkelanjutan dengan memberikan manfaat pada ekonomi, sosial, lingkungan serta hukum dan tata kelola dengan prinsip yang lebih terintegrasi, terarah, terukur dampaknya serta dapat dipertanggungjawabkan dan merupakan bagian dari pendekatan bisnis perusahaan. Kegiatan TJSL berdasarkan Peraturan Menteri BUMN Nomor: PER-1/MBU/03/2023, yang bertujuan mewujudkan kesejahteraan masyarakat, serta memenuhi kebutuhan masyarakat. Selain itu, turut

⁴⁹ Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, 2022, h. 161

aktif memberikan bimbingan dan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah, koperasi, dan masyarakat.

Seiring dengan semangat kolaboratif yang dicanangkan oleh Kementerian BUMN, program-program TJSL berkolaborasi dengan BUMN dan juga berbagai institusi lain.

2. Program pengembangan kapasitas usaha

Untuk senantiasa menghadirkan layanan yang optimal bagi nasabah, Perusahaan memiliki program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang bertujuan untuk memberikan pendampingan serta pembinaan kepada para pelaku UMKM di Indonesia.

3.2.7 Jenis Kegiatan Usaha

Jenis kegiatan usaha dalam cakupan PKU, Sebagai berikut:

1. Pelatihan Nasabah PNM ULaMM

Merupakan program pelatihan yang dikhususkan bagi para nasabah PNM ULaMM. Program pelatihan ini dilakukan di seluruh kantor cabang PNM di Indonesia.

2. Pembinaan Klaster

Merupakan program pembinaan nasabah yang dilakukan melalui pola klasterisasi/pengelompokan. Klaster ditentukan berdasarkan jenis usaha dan lokasi nasabah. Program ini mencakup pelatihan dan pendampingan di berbagai aspek, di antaranya: keuangan, produksi, pemasaran, dan kelembagaan. Pembinaan Klaster diperuntukan kepada nasabah PNM ULaMM maupun PNM Mekaar.

3. Pendampingan Nasabah PNM Mekaar

Merupakan program pendampingan yang dikhususkan bagi para nasabah PNM Mekaar. Program pendampingan ini dilakukan di seluruh kantor cabang PNM Mekaar di Indonesia.⁵⁰

3.3 Jenis-jenis Akad Mekaar syariah

Akad adalah kesepakatan tertulis antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip Syariah.⁵¹

1. Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Pembeli membayar kewajibannya secara tangguh, sifat one shoot deal dan tidak tepat untuk pembiayaan modal kerja.⁵²

Sedangkan murabahah dalam mekaar Syariah adalah perjanjian jual beli antara mekaar syariah atau pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar syariah dan nasabah.

Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.⁵³

a. Landasan Hukum

1) Al-Qur'an

Firman Allah SWT, yang artinya:

"... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."
(QS Al-Baqarah: 275).

2) Hadist

⁵⁰ <https://www.pnm.co.id/business/program-pengembangan-kapasitas-usaha>

⁵¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 (13)

⁵² Darsono et al, *Perbankan...*, h. 66

⁵³ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 (1) huruf d

Kemudian Rasulullah tegaskan dari Suhaib Arumi Radhiyallahu ‘Anhu bahwa Rasulullah Saw bersabda, yang artinya:

“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan jual beli secara tangguh, muqaradhah atau (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)⁵⁴

b. Rukun murabahah

- 1) Penjual (*Ba’i*)
- 2) Pembeli (*Musytari*)
- 3) Objek jual beli (*Mabi’*)
- 4) Harga (*Tsaman*)
- 5) Ijab Qabul.

c. Ketentuan-ketentuan murabahah

- 1) Ketentuan umum merupakan dalam bank syariah
 - a) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
 - b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
 - d) Yang membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
 - e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berurutan
 - f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah atau pemesan dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

⁵⁴ Darsono et al, *Perbankan...*, h. 222

- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
 - h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah berupa pengikatan jaminan dan atau asuransi
 - i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasab Sabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah) , akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan murabahah kepada nasabah
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank
 - b) Kapan menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
 - c) Dan kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
 - d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
 - e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- d. Jaminan dalam murabahah
- 1) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan agar nasabah serius dengan pesannya
 - 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

e. Hutang dalam murabahah

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank
- 2) Jika nasabah penjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

f. Penundaan pembayaran dalam murabahah

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

g. Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya bank harus menunda tagihan utang sampai ia sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.⁵⁵

2. Wakalah

Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk

⁵⁵ Fatwa dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/V/2000 Tentang Murabahah

membeli barang sesuai yang dibutuhkan. Akad pemberian kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa.⁵⁶

Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya, penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.⁵⁷

a. Landasan Hukum

1) Al-Qur'an

Allah berfirman SWT, yang artinya:

"...Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya..." (QS Al-Baqarah Ayat 283)

2) Hadits

Rasulullah Saw bersabda:

"Rasulullah SAW mewakilkan kepada Abu Rafi' dan seorang Anshar untuk mengawinkan (qabul perkawinan Nabi dengan) Maimunah r.a." (HR. Malik dalam al-Muwaththa').

b. Rukun dan Syarat Wakalah:

1) Syarat-syarat muwakkil (yang mewakilkan):

- a. Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
- b. Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.

2) Syarat-syarat wakil (yang mewakili):

- a) Cakap hukum
- b) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya
- c) Wakil adalah orang yang diberi amanat.

⁵⁶ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 (1) huruf o

⁵⁷ Darsono et al, *Perbankan...*, h. 68

3) Hal-hal yang diwakilkan

- a) Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili
- b) Tidak bertentangan dengan syari'ah Islam
- c) Dapat diwakilkan menurut syari'ah Islam.

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁵⁸

3. Wadiah

Akad Wadiah adalah penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang.⁵⁹ Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki, yang dimana Mekaar syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut.

a. Landasan Hukum

1) Al-Qur'an

Firman Allah SWT, yang artinya:

“Hai orang-orang yang beriman! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antara kamu”. (QS. An-Nisa': 29)

2) Hadist

Hadis Nabi Muhammad Saw riwayat Ibnu Abbas, yang artinya:

“Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai, ia mensyaratkan kepada mudharibnya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung risikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan

⁵⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Wakalah diakses Tanggal 26 Agustus 2023

⁵⁹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 (1) huruf a

Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.” (HR Thabrani dari Ibnu Abbas)

- b. Rukun wadi'ah
 - 1) *Wadi'* adalah Penitip
 - 2) *Muuda'* adalah Penerima titipan
 - 3) *Wadi'ah* adalah Titipan
 - 4) *Sighat* adalah Akad
- c. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan Wadi'ah:
 - 1) Bersifat simpanan.
 - 2) Simpanan bisa diambil kapan saja (on call) atau berdasarkan kesepakatan
 - 3) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian ('athaya) yang bersifat sukarela dari pihak bank.⁶⁰

3.4 Visi dan Misi

1. Visi

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang Baik”.

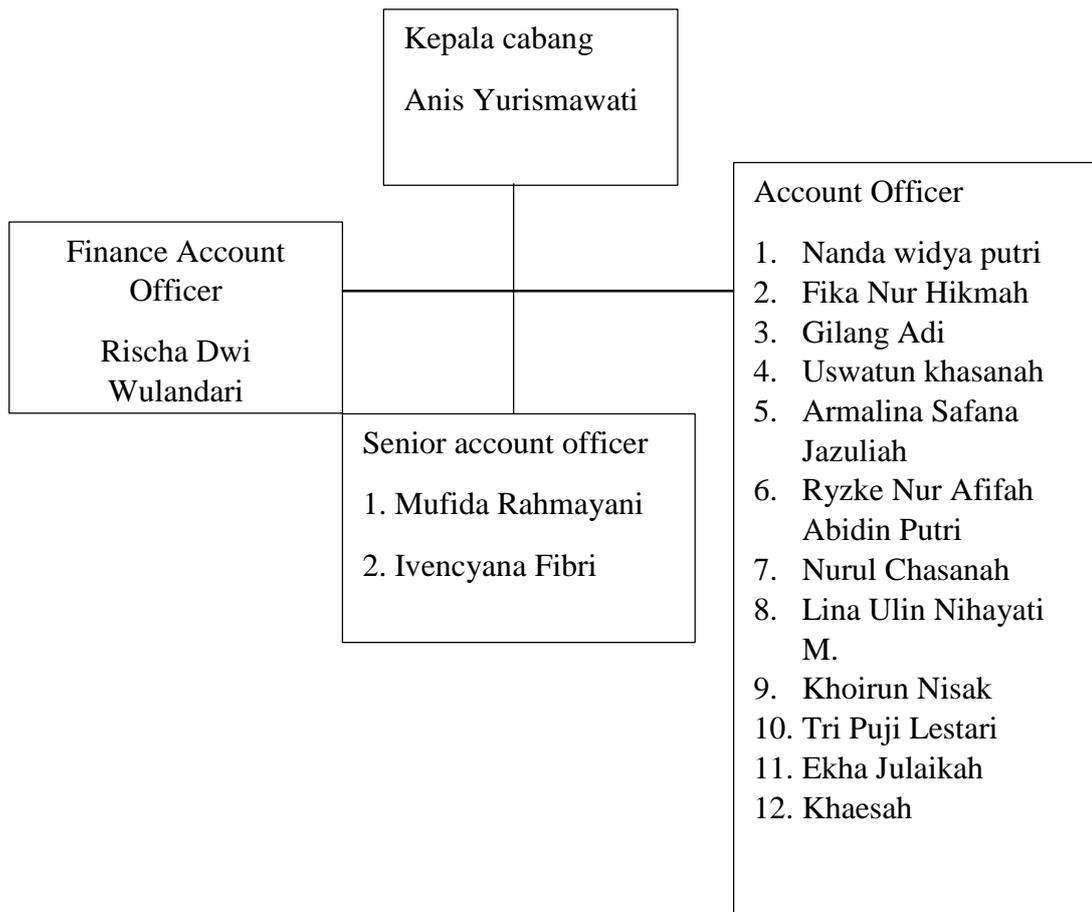
2. Misi

- a. Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- b. Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- c. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

⁶⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan

3.5 Struktur Organisasi

Gambar 3.1
Struktur Organisasi PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung⁶¹



Sumber: Ryzke Account Officer Mekaar Syariah Sayung

3.5.1 Tugas dan Wewenang

1. Kepala Cabang

Bertanggung jawab pengelola dan mengawasi semua kegiatan yang dilakukan oleh staffnya pada ruang lingkup operasional maupun non operasional pembiayaan di kantor cabang bersangkutan.

⁶¹Wawancara dengan Ibu Ryzke Nur Afifah Abidin Putri, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Rabu 21 Agustus 2023

Wewenang Kepala Cabang, yaitu :

- a. Mengawasi serta melakukan koordinasi kegiatan operasional.
- b. Memimpin kegiatan pemasaran dalam pembiayaan.
- c. Memonitor kegiatan operasional perusahaan.
- d. Memantau prosedur operasional manajemen resiko.
- e. Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
- f. Observasi atas kinerja karyawan.
- g. Memberikan solusi terhadap semua masalah.
- h. Memberi penilaian terhadap kinerja karyawan.

2. Senior account officer

Bertanggung jawab dalam membantu kepala cabang dalam pencapaian target. Wewenang Senior Account Officer, yaitu : Melakukan beberapa tugas kepala cabang yang telah di delegasikan, Ikut andil dalam pengambilan keputusan strategi pembiayaan.

3. Financial & Adm Officer

Bertanggung jawab dalam penginputan data operasional maupun pembiayaan, pengamanan brankas, dan penerimaan uang angsuran dari Account Officer.

Wewenang Financial & Adm Officer:

- a. Melakukan administrasi perkantoran.
- b. Melakukan penginputan di sistem setiap kali nasabah melakukan pembayaran

4. Account officer

Bertanggung jawab dalam mengelola kredit, mencari dan kemudian mempertemukan antara pihak yang membutuhkan dana/uang dengan pihak perusahaan.

Wewenang Account Officer

- a. Melakukan sosialisasi kepada calon nasabah serta mencari nasabah

- b. Membina nasabah supaya dapat efisiensi dan optimal mengelola keuangan Mengelola penjualan produk.

3.6 PNM Grup

3.6.1 PT PNM Investment Management

PT PNM Investment *Management* berdiri dan beroperasi pada tanggal 7 Mei 1996 di Jakarta. Menjalankan bisnis utama berupa manajemen investasi, terutama reksadana dan dana kelolaan lainnya, dalam bentuk kontrak Pengelolaan Dana (*Discretionary Fund*), penasihat bisnis dan keuangan korporasi, baik swasta maupun BUMN, yang didukung dengan sosialisasi mengenai manfaat reksadana bagi masyarakat dan jasa pengelolaan Kontrak Pengelolaan Dana.

3.6.2 PT PNM Venture Capital

PT PNM Ventura Capital berdiri dan beroperasi pada tanggal 28 Oktober 1999. Menjalankan kegiatan usaha modal ventura melalui penyertaan modal dan pembiayaan kepada Perusahaan Pasangan Usaha (PPU). Pembiayaan yang dilakukan PNM VC dalam memberikan dukungan permodalan langsung kepada pengusaha (baik perorangan maupun badan hukum) dalam skala UKMK adalah pembiayaan Modal Kerja dan investasi. Instrumen pembiayaan yang akan dipakai adalah dalam bentuk:

- a. Penyertaan Saham (Equity Participation).
- b. Penyertaan melalui pembelian Obligasi Konversi (Quasi Equity Participation).
- c. Pembiayaan melalui pembelian surat utang yang diterbitkan Pasangan Usaha pada tahap rintisan awal (startup) dan/atau pengembangan usaha.
- d. Pembiayaan Usaha Produktif.⁶²

⁶² Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, 2022, h. 121

3.6.3 PNM Ventura Syariah

PNM Ventura Syariah berdiri sejak tahun 2000 dan bergerak dibidang jasa pembiayaan modal ventura yang berbasis syariah, melalui pola pembiayaan modal ventura.

3.6.4 PNM Mitra Niaga Madani

Mitra Niaga Madani menjalankan kegiatan usaha dalam bidang pembelian dan pemeliharaan aset rumah dan kantor untuk mendukung kegiatan bisnis perusahaan.

3.6.5 Mitra Utama Madani

Mitra Utama Madani Bergerak dalam bidang jasa outsourcing karyawan profesional dan kompeten untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam mewujudkan visi dan misinya.

3.6.6 Mitra Tekno Madani (Solusi IT LKM dan UKM)

MTM bergerak dibidang jasa konsultasi teknologi informasi, pengembangan perangkat keras jaringan dan perangkat lunak hingga keamanan.

3.6.7 Mitra Proteksi Madani

Mitra Proteksi Madani Bergerak dalam bidang usaha perasuransian, MPM memiliki misi untuk menjadi Perusahaan Pialang Asuransi yang mampu memberikan layanan dan solusi kegiatan perasuransian yang berbasis kepada keunggulan SDM dan teknologi informasi.

3.6.8 Micro Madani Institute

Micro Madani Institute yang bergerak dalam bidang Pelatihan, Sertifikasi, Rekrutmen dan Pengelolaan SDM.

3.6.9 Mitra Bisnis Madani

Mitra Bisnis Madani Bergerak dibidang persewaan dan perdagangan transportasi guna mendukung kegiatan operasional yang dijalankan oleh perusahaan dalam berbagai bidang usaha

3.6.10 Mitra Dagang Madani

MDM merupakan perusahaan yang berperan untuk memasarkan produk UMKM kreatif unggulan hasil binaan PNM dari seluruh Indonesia.

3.6.11 Karya Digital Madani

KDM Berkolaborasi untuk membantu UMKM (nasabah PNM) melalui ekosistem komunitas dengan menyediakan semua kebutuhan yang diperlukan, mulai dari pembiayaan, edukasi, hingga pemasaran, serta berpartisipasi aktif di dunia digital dan sosial media.⁶³

3.7 Inovasi PNM Mekaar

Untuk terus berkembang di tengah persaingan saat ini, PNM terus melakukan inovasi, di antaranya:

1. Penetrasi pasar yang secara selektif dan efektif. Dalam hal ini, PNM melakukan pemetaan area yang berpotensi dibiayai, memperluas area layanan melalui pembukaan kantor-kantor unit PNM Mekaar di wilayah potensial dan meningkatkan produktivitas kantor-kantor unit yang ada, merangkul nasabah-nasabah lama melalui peningkatan kualitas pelatihan/pendampingan nasabah melalui program pengembangan kapasitas usaha, serta melakukan riset untuk mengetahui kebutuhan bisnis nasabah dalam rangka pengembangan produk.
2. Menguatkan kegiatan pemberdayaan kepada nasabah PNM Mekaar dengan memberikan program literasi digital guna meningkatkan pemahaman dan pengetahuan teknologi digital untuk kapabilitas bisnis nasabah dengan digital marketing, literasi pengembangan usaha nasabah untuk akselerasi penjualan dan literasi keuangan untuk pembukaan rekening tabungan.
3. Pengaplikasian manfaat teknologi secara massive untuk proses account *officer* melakukan proses kerja secara digital untuk kegiatan Pertemuan

⁶³ <https://www.pnm.co.id/pages/pnm-group>

Kelompok mingguan nasabah PNM Mekaar dan pemanfaat aplikasi PNM Digi untuk Nasabah.

4. Melakukan efektivitas pada proses pendampingan kepada nasabah aktif dengan melakukan inovasi proses pertemuan kelompok Mekaar (PKM) dan simplifikasi produk PNM Mekaar guna meningkatkan produktivitas dan efisiensi proses bisnis.
5. Pengembangan produk dengan memperhatikan mitigasi risiko, sehingga perusahaan dapat melayani segmen pasar ultra mikro dan UMK yang belum dijangkau oleh perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Termasuk pengembangan produk PNM Mekaar, yakni program bagi para nasabah PNM Mekaar yang sudah lama bergabung dan ingin mengembangkan usahanya, memiliki rekam jejak pembiayaan yang baik, serta kemampuan bayar yang baik. Selain itu, Perusahaan dalam mendukung program Sustainable Development Goals juga menyediakan produk WASH yang ditujukan kepada para nasabah PNM Mekaar yang ingin meningkatkan kualitas sanitasi tempat tinggal mereka.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

Pada bab ini akan diuraikan mengenai bagaimana strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM yang mana penelitiannya dilakukan di kecamatan Sayung. Tempat penelitian ini merupakan tempat tinggal peneliti sendiri sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan lancar dan efisien. Kecamatan Sayung terdiri dari 20 desa. Kecamatan sayung memiliki total luas wilayah⁶⁴ sekitar 88. 87 km² dengan jumlah penduduk sebanyak 108.177 jiwa.⁶⁵ Untuk mengetahui strategi PT PNM mekar syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung maka telah dilakukan wawancara dengan pegawai PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung dan Pelaku Usaha Kecamatan Sayung. Untuk lebih jelasnya berikut uraian mengenai subjek penelitian dan keterangan yang didapat oleh peneliti.

4.1.1. Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung

Pada dasarnya PT PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan masyarakat berbasis kelompok, memberikan pembiayaan yang difokuskan kepada ibu-ibu prasejahtera pelaku usaha ultra mikro untuk membina keluarga yang sejahtera. Untuk terus meningkatkan kualitas produk maka PT PNM Mekaar Syariah memiliki strategi yang digunakan agar dapat membantu pengembangan usaha mikro kecil dan menengah serta koperasi terkhusus usaha ultra mikro.

Untuk mengetahui strategi PT PNM mekar syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung maka telah

⁶⁴ <https://demakkab.bps.go.id/indicator/153/35/1/luas-daerah.html> diakses Minggu 2 Juni 2024

⁶⁵ <https://demakkab.bps.go.id/indicator/12/249/1/-proyeksi-hasil-lfsp2020-penduduk-kabupaten-demak-menurut-kecamatan-dan-jenis-kelamin.html> diakses Minggu 9 Juni 2024

dilakukan wawancara dengan kepala cabang, account officer, dan nasabah dari PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung. Untuk lebih jelasnya berikut uraian mengenai subjek penelitian dan keterangan yang didapat oleh peneliti.

Wawancara dengan Ibu Ryzke Nur Afifah Abidin Putri, beliau menyampaikan bahwa:⁶⁶

“Saat melakukan survei lapangan ada beberapa nasabah yang dari awal PKM tidak pernah hadir dan angsuran selalu ditiptkan kepada nasabah lain, kemudian dipertengahan angsuran tidak bisa membayar kemudian satu kelompok yang membayarkan angsuran ibu tersebut, sudah berkali-kali kejadian terulang hal itu menjadi kecurigaan bagi pihak kami untuk mendatangi kediaman nasabah ternyata nasabah sudah tidak mempunyai usaha, usaha yang dijalankan tidak maju dan akhirnya tutup”.

“Banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan namun banyak juga yang menggunakan pembiayaan tersebut untuk kebutuhan sehari-hari.”

Sesuai dengan pernyataan diatas, Ibu Armalina Safana Jazuliah menyampaikan:⁶⁷

“Saat pertemuan kelompok mingguan saya sering mendapati nasabah yang tidak pernah hadir dalam PKM tersebut bahkan ada yang tidak menitipkan angsurannya ke nasabah lain sehingga kelompoknya yang harus membayarkan angsurannya, padahal PKM sangat penting untuk dihadiri karena saat PKM nasabah tidak hanya mengangsur tapi mendapatkan pendampingan dan pelatihan, nasabah bisa bercerita tentang masalah yang dihadapi atau bagaimana untuk meningkatkan usahanya sehingga nasabah mampu meningkatkan kemampuan berwirausaha agar modal yang diberikan dapat terus berputar untuk kegiatan produktif tidak untuk kegiatan konsumtif”

“Selama saya turun ke lapangan di kecamatan Sayung banyak yang memiliki usaha dan banyak yang memanfaatkan pembiayaan di Mekaar Syariah namun realitanya banyak nasabah yang tidak menggunakan modal tersebut untuk usaha melainkan untuk kebutuhan sehari-hari, hal seperti itu sering terjadi, didesa mbak juga banyak yang melakukan penyalah gunakan uang modal tersebut.”

Wawancara dengan Ibu Maskanah, beliau menyampaikan bahwa:⁶⁸

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Ryzke Nur Afifah Abidin Putri, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, Kamis 7 September 2023

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Armalina Safana Jazuliah, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Kamis 7 September 2023

⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Maskanah, pelaku usaha Sayur Keliling, Kamis 24 Agustus 2023

“Pada awalnya saya berjualan bermacam makanan ringan dan minuman. namun beberapa tahun terakhir penjualan dari warung mengalami penurunan yang cukup besar dikarenakan banyaknya penjual lain yang menjual berbagai jenis makanan berbeda sehingga menarik minat anak-anak untuk membeli produk tersebut. Karena kehabisan modal kemudian ditawarkan pembiayaan Mekaar Syariah, saya kemudian berjualan sayur keliling, pembiayaan awal sebesar Rp2.000.000, tapi pendapatan tidak sebesar dulu, sehari mendapatkan keuntungan sebesar Rp30.000-40.000, banyak penjual lain seperti saya jadi tidak semua masyarakat membeli dagangan saya, kadang uangnya juga saya buat untuk keperluan rumah.”

Wawancara dengan Ibu Khabibah, beliau menyampaikan bahwa:⁶⁹

“Saya tertarik mengajukan pembiayaan di Mekaar Syariah awalnya dari teman yang lebih dulu meminjam, saya berniat membuka usaha konter pulsa kecil-kecilan di depan rumah untuk anak saya dengan pinjaman awal sebesar Rp 2.000.000,. Dari tahun pertama buka, usaha saya laku namun setelah itu mengalami penurunan penjualan dan sekarang konter pulsa saya tutup, hal itu di karenakan sekarang banyak usaha yang sama dan harga jualnya lebih murah dibandingkan usaha saya dan sebagian uang modal saya pakai untuk kebutuhan sehari-hari”

Wawancara dengan Ibu Nur Afifah, beliau menyampaikan bahwa:

“Saya mempunyai usaha catering sudah berjualan selama 6 tahun, saya awal tau pembiayaan Mekaar Syariah di datangi langsung oleh pihak PNM Mekaar Syariah dengan menawarkan produk pembiayaan. Pinjaman awal sebesar Rp 2.000.000,. Usaha yang saya tekuni dari awal selalu ramai permintaan pesanan, namun beberapa tahun belakangan usaha saya tidak berkembang dengan baik di karenakan uang pendapatan dari hasil catering, saya pakai untuk memenuhi kebutuhan anak sekolah.”⁷⁰

Tabel 4.1
Usaha Mikro Kecil dan Menengah Demak⁷¹

Tahun	Jumlah UMKM
2020	31.144
2021	31.886
2022	33.402
2023	34.419

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak 2024

⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Khabibah, pelaku usaha konter pulsa, Senin 21 Agustus 2023

⁷⁰ Wawancara dengan Ibu Nur Afifah, pelaku usaha catering, Senin 21 Agustus 2023

⁷¹ Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak, Kabupaten Demak dalam Angka 2024, vol. 48, 2024, h. 265

Tabel tersebut adalah data dari UMKM Demak yang mana dalam data tersebut termasuk dari UMKM kecamatan Sayung. Berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa UMKM kecamatan Sayung setiap tahun mengalami peningkatan, namun dari segi perekonomian masyarakat Sayung realitanya tidak banyak mengalami perubahan dan kemajuan.

Untuk mencapai sebuah strategi agar terlaksana dengan baik perlu adanya beberapa tahapan yang harus dilakukan. Berikut ini beberapa strategi yang digunakan oleh PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM dikecamatan Syung, adalah:

1. Strategi promosi dengan mengutamakan penjualan yang dilakukan secara pribadi (*personal selling*), karena pemasar diharuskan berhadapan secara langsung dengan calon nasabah, agar tercapainya target penjualan. Dengan bertatap muka secara langsung dengan masyarakat memudahkan petugas agar dapat bersosialisasi dan mengetahui masyarakat mana yang berpotensi. Kegiatan penjualan personal yang dilakukan secara profesional oleh PT PNM Mekaar Syariah akan sangat membantu pengembangan dan kemajuan UMKM di kecamatan Sayung.

Wawancara yang telah dilakukan oleh ibu Armalina Safana Jazuliah selaku Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang sayung mengenai bagaimana strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung, beliau menyampaikan bahwa:⁷²

“Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung dengan cara tatap muka secara langsung, Account Officer mendatangi tempat ibu-ibu berkumpul atau mendatangi langsung kerumah-rumah masyarakat yang berpotensi untuk menjadi nasabah, yang dimaksud berpotensi adalah nasabah yang mau mengelola uang pinjaman untuk modal usaha. Kemudian Account Officer melakukan sosialisasi dengan memberikan ilmu agar kemampuan usaha yang dijalani dapat berkembang.”

⁷² Wawancara dengan Ibu Armalina Safana Jazuliah, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Kamis 7 September 2023

Beliau yang juga menyampaikan bahwa:

“Strategi PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung dengan memberikan pembiayaan kepada masyarakat, pembiayaan ini di berikan kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro. Pembiayaan berbasis kelompok yang beranggotakan 7-30 orang. PNM memberikan modal kepada masyarakat yang sudah punya usaha, yang akan melakukan usaha dan yang sudah pernah punya usaha agar dapat meningkatkan perekonomian keluarga yang sejahtera”.

Dari pernyataan dari beberapa sumber informan yang telah dikemukakan diatas mengenai adanya strategi promosi dengan tatap muka secara langsung, sangat baik karena nasabah mendapatkan sosialisasi secara langsung dari usaha yang dijalani, mendapat ilmu baru untuk mengembangkan usaha.

2. Strategi dengan meningkatkan publisitas, strategi yang memiliki karakteristik tertentu yang tidak dapat dimiliki oleh strategi pemasar yang lain. Disebut juga dengan strategi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Strategi yang efektif untuk meningkatkan usaha nasabah.

Wawancara yang telah dilakukan oleh ibu Ryzke Nur Afifah Abidin Putri selaku Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang sayung mengenai bagaimana strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung, beliau menyampaikan bahwa:⁷³

“Strategi dari mulut ke mulut (referral) juga sangat efektif dalam meningkatkan pembiayaan dan jumlah nasabah, karena biasanya masyarakat yang sudah menjadi nasabah akan menceritakan kepada kerabat dekat dan kepada teman-temannya tentang pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung. Selain itu ketua kelompok juga memberi tahu kepada Account Officer tentang calon nasabah yang bagus dan baik yang ingin melakukan pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, dengan menggunakan strategi ini dapat meningkatkan usaha yang dijalani nasabah. Media promosi dengan internet melalui Facebook, Instagram dan YouTube.”

⁷³ Wawancara dengan Ibu Ryzke Nur Afifah Abidin Putri, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, Kamis 7 September 2023

Menurut Ibu Maskanah sebagai nasabah PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, beliau menyampaikan bahwa:⁷⁴

“Dengan menggunakan strategi dari mulut ke mulut merupakan strategi yang sangat efektif, selain bisa bertatap muka secara langsung nasabah juga bisa meminta arahan dan masukan kepada petugas agar modal yang digunakan sesuai untuk usaha. Petugas juga bisa melihat kondisi nasabah secara langsung sehingga dapat mempertimbangkan apakah calon nasabah layak diberikan pembiayaan atau tidak, setelah menjadi nasabah petugas dapat membantu nasabah dalam mengembangkan usahanya.”

Dari beberapa pernyataan informan diatas telah menjelaskan bahwa strategi publisitas dengan cara dari mulut ke mulut dengan memberikan masukan dan arahan kepada nasabah untuk kemajuan usaha yang dijalani. Strategi yang dilakukan PT PNM Mekaar Syariah Sayung dalam meningkatkan usaha nasabah berdampak baik bagi perkembangan usaha nasabah, karena nasabah mendapatkan modal untuk meningkatkan usaha.

3. Strategi *capacity building* (pengembangan kapasitas) merupakan proses atau usaha untuk dapat meningkatkan kemampuan dan pengembangan diri pada seseorang, organisasi atau suatu sistem untuk mencapai tujuan yang di impikan sejak awal. Strategi *capacity building* dilakukan dengan cara berkelompok, memberikan pendampingan dan pelatihan.

Wawancara yang telah dilakukan oleh ibu Anis Yurismawati selaku Kepala cabang PT PNM Mekaar Syariah Cabang sayung mengenai bagaimana strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung, beliau menyampaikan bahwa:⁷⁵

“Stategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung dengan melakukan PKM (Pertemuan Kelompok Mingguan), pada saat pkm ini petugas

⁷⁴ Wawancara dengan Ibu Maskanah, Nasabah PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Senin 21 Agustus 2023

⁷⁵ Wawancara dengan Ibu Anis Yurismawati, Kepala Cabang PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Kamis 7 September 2023

tidak hanya fokus pada uang angsuran tapi mendampingi nasabah bagaimana cara mengembangkan usaha melalui program mekaar. Melakukan pembinaan agar pembiayaan yang telah diterima tidak dipergunakan untuk kegiatan konsumtif melainkan untuk kegiatan produktif agar pembiayaan yang telah diberikan tersebut dapat berkembang dan meningkatkan pendapatan para nasabah, dengan mengikuti PKM akan membantu nasabah untuk mengelola modal, karena petugas akan memberikan arahan dan masukan jika nasabah menceritakan kendala yang dihadapi nasabah guna kemajuan usahanya”.

Beliau juga menyampaikan bahwa:

“Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung dengan memberikan pelatihan UMKM kepada nasabah kemudian melakukan kegiatan sosialisasi perihal pengembangan usaha dan uang modal yang sudah di berikan agar tetap berputar untuk kegiatan usaha. Kegiatan sosialisasi dilakukan 2 kali dalam setahun. Petugas juga memberikan saran bagi para nasabah yang sedang ada kendala dengan usahanya”.

Hal ini sependapat dengan pernyataan dari nasabah PT PNM Mekaar Syariah Sayung yang bernama Ibu Nur Afifah menyatakan bahwa:⁷⁶

“Dengan adanya pendampingan dan pelatihan yang diberikan pada saat pertemuan kelompok mingguan oleh petugas saya merasa terbantu dan mendapat pemahaman baru tentang bagaimana cara mengelola modal yang telah PNM Mekaar syariah pinjamkan kepada saya agar kedepannya uang tersebut saya pergunakan dengan sebaik-baiknya untuk keperluan usaha, agar usaha yang saya punya dapat berkembang lagi”

Ibu maskanah sebagai nasabah dari mekaar Syariah menyatakan:⁷⁷

“Waktu awal pembiayaan saya sering mengikuti PKM namun sekarang saya tidak berangkat PKM lagi, uang angsuran hanya saya titipkan ke nasabah lain yang satu kelompok dengan saya, saya tidak sempat ikut karena setelah berjualan keliling sayur yang belum laku juga saya dijual didepan rumah, karena itu saya tidak sempat untu hadir. Setelah saya tidak pernah ikut PKM penjualan saya tetap bahkan kadang menurun.”

⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Nur Afifah, Pelaku Usaha Catering, Senin 21 Agustus 2023

⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Maskanah, Pelaku Usaha Sayur Keliling, Senin, 21 Agustus

Pernyataan diatas juga sependapat dengan keterangan dari Ibu Khabibah:⁷⁸

“Saya dari awal memang tidak pernah mengikuti PKM, uang angsuran saya titipkan ke nasabah lain hingga akhirnya usaha saya sekarang tutup dan tidak bisa membayar angsuran setiap minggunya, hal ini menjadi beban bagi saya, saya menyesal kenapa dari awal tidak pernah mengikuti PKM, padahal ternyata saat PKM tidak hanya menarik angsuran saja tapi petugas memberikan pendampingan dan pelatihan, saya bisa berkonsultasi dengan petugas tentang masalah usaha saya agar dapat terus berkembang”

Dari beberapa pernyataan informan diatas mengenai strategi Capacity Building dengan cara berkelompok mampu meningkatkan usaha nasabah PT PNM Mekaar Syariah Sayung, karena dengan adanya pertemuan kelompok mingguan nasabah mendapatkan pendampingan dan pelatihan dari petugas sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahaman tentang modal yang diberikan hanya untuk kegiatan usaha dan mengembangkan usaha. Dengan pendampingan dan pelatihan tersebut dapat mengurangi kesalahan dalam penggunaan modal yang diberikan.

4.2. Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1. Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam Membantu Pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung

UMKM kecamatan Sayung setiap tahun mengalami peningkatan jumlah UMKM tetapi dalam segi perekonomian masyarakat Sayung realitanya tidak banyak mengalami perubahan dan kemajuan. Strategi pengembangan sangat diperlukan untuk meningkatkan kemampuan sebuah usaha, dengan strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah akan memperluas basis ekonomi pengusaha dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat peningkatan perekonomian dan ketahanan ekonomi pengusaha.

⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Khabibah, Pelaku Usaha Konter Pulsa, Senin 21 Agustus 2023

Strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan. Strategi pengembangan merupakan serangkaian upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk menolong usaha perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro kecil dan menengah, perusahaan dapat meningkatkan sumber daya sehingga memiliki kemampuan untuk meningkatkan UMKM masyarakat sekitar. Strategi pengembangan di rancang khusus oleh PT PNM Mekaar Syariah untuk meningkatkan perekonomian UMKM masyarakat Sayung.

Strategi yang digunakan oleh Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM Sayung adalah dengan menggunakan teori bauran promosi (*promosi mix*), berikut ini lima elemen bauran promosi (periklanan, personal selling, publisitas, promosi penjualan, pemasaran langsung) dan *capacity building*. Dalam penyampaian informan ada beberapa hal yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Sayung yaitu:⁷⁹

1. Periklanan

Periklanan adalah suatu alat pemasar yang sangat penting bagi perusahaan untuk menyampaikan informasi mengenai produk agar konsumen mau membeli produk yang ditawarkan melalui media elektronik maupun media cetak.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung melakukan periklanan dengan media sosial seperti facebook, instagram, youtube pihak PNM Mekaar Syariah menjelaskan produk yang ditawarkan oleh mekaar syariah yang kemungkinan dapat menarik minat masyarakat sehingga berharap mereka memilih produk dan menggunakan jasa di PNM Mekaar Syariah Sayung.

2. Strategi Promosi

⁷⁹ Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2012, hal. 39

Tatap muka secara langsung, strategi promosi dengan mengutamakan penjualan yang dilakukan secara pribadi (*personal selling*), karena pemasar diharuskan berhadapan secara langsung dengan calon nasabah, agar tercapainya target penjualan. Dengan bertatap muka secara langsung dengan masyarakat memudahkan petugas agar dapat bersosialisasi dan mengetahui masyarakat mana yang berpotensi. Kegiatan penjualan personal yang dilakukan secara profesional oleh PT PNM Mekaar Syariah akan sangat membantu pengembangan dan kemajuan UMKM di kecamatan Sayung. Dengan sosialisasi nasabah mendapatkan ilmu dan pemahaman baru untuk mengembangkan usahanya.

Usaha agar dapat berkembang memerlukan modal usaha, modal usaha dalam lembaga keuangan syariah disebut pembiayaan. Pembiayaan adalah penyediaan dana untuk melakukan kegiatan investasi yang telah direncanakan. Untuk dapat membantu kemajuan UMKM di kecamatan Sayung PT PNM Mekaar Syariah memberikan pembiayaan sebagai strategi dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung. Pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan mekaar syariah. Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok yang difokuskan pada perempuan prasejahtera terkhusus ibu-ibu pelaku usaha ultra mikro.

PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung memiliki peran khusus dalam meningkatkan usaha Ultra mikro untuk kaum perempuan prasejahtera sehingga pelayanan yang diberikan oleh PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung berbeda dengan pelayanan yang diberikan oleh lembaga keuangan lainnya. Di mana mereka turun secara langsung ke desa-desa untuk sosialisasi dan melayani konsumen yang ingin melakukan pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penjualan personal dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung lebih

memudahkan petugas agar dapat menjelaskan secara langsung bagaimana pembiayaan yang diberikan harus di gunakan sebagai modal usaha bukan untuk kebutuhan sehari-hari. Dengan bertemu secara langsung memudahkan petugas mengetahui masalah atau kendala yang sedang di hadapi oleh nasabah dengan begitu petugas dapat membantu dengan memberikan masukan melalui pelatihan dan pendampingan agar dapat mengelola dana pembiayaan untuk kegiatan usaha.

Strategi promosi yang dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung dan sosialisasi dengan nasabah meningkatkan pemahaman dan ilmu baru jika modal yang diberikan untuk mengembangkan usaha dan lebih memudahkan pihak PNM Mekaar Syariah untuk menjelaskan jika terjadi kendala yang dihadapi nasabah.

3. Strategi Publisitas

Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung menggunakan strategi dari mulut ke mulut, strategi tersebut sangat efektif untuk digunakan karena petugas bisa bertatap muka secara langsung dengan nasabah. Petugas dapat memberikan masukan dan arahan kepada nasabah untuk kemajuan usaha yang dijalani.

Kegiatan publisitas biasanya dilakukan oleh nasabah untuk mengajak teman-temannya yang belum melakukan pembiayaan di Mekaar Syariah. Selain itu ketua kelompok juga memberi tahu kepada Account Officer tentang calon nasabah yang bagus yang ingin melakukan pembiayaan. Kegiatan publisitas ini sering di sebut strategi dari mulut ke mulut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan strategi meningkatkan publisitas dilakukan dengan cara dari mulut ke mulut petugas memberikan masukan dan arahan kepada nasabah untuk memajukan usahanya. Semakin banyak yang meminjam pembiayaan

untuk modal usaha di Mekaar Syariah maka semakin maju perkembangan UMKM sayung.

4. Sales Promotion

Promosi penjualan merupakan kegiatan yang dapat mendorong pembelian oleh konsumen serta dapat meningkatkan efektivitas para distributor dengan mengadakan pameran, display, peragaan dan lainnya yang dilakukan sewaktu-waktu bersifat tidak rutin. PNM Mekaar Syariah hanya melakukan pelatihan dengan program “MBA MAYA” (membina dan memberdaya) yang diharapkan nasabah dapat mengembangkan kapasitas dan kemampuannya dalam berwirausaha. Petugas juga memberikan saran dan masukan bagi para nasabah yang sedang ada kendala dengan usahanya diadakan setiap dua kali dalam setahun.

5. Pemasaran Langsung

Pemasaraan langsung merupakan komunikasi secara langsung dengan pelanggan baik untuk memperoleh tanggapan ataupun membina hubungan pelanggan yang berlangsung lama melalui saluran seperti surat langsung, catalog, e-mail, situs internet dan lain sebagainya.

Hasil wawancara oleh PNM Mekaar Syariah melakukan pemasaran secara langsung, petugas mekaar syariah sayung menggunakan cara penjualan langsung tanpa perantara yang dilakukan turun langsung kelapangan untuk mencari calon nasabah dan mempromosikan berbagai produk dari mekaar syariah sayung hanya untu perempuan yang punya usaha.

6. Strategi Pengembangan Kapasitas (*Capacity Building*)

Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung dengan cara berkelompok, nasabah diharuskan mengikuti PKM (Pertemuan Kelompok Mingguan), PKM menggunakan sistem tanggung renteng dengan syarat nasabah harus disiplin dan selalu mengikuti pertemuan mingguan. Tanggung renteng

menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah istilah hukum, menanggung secara bersama-sama (tentang biaya yang harus dibayarkan dan sebagainya).⁸⁰

Pada saat PKM ini petugas tidak hanya fokus pada uang angsuran tapi mendampingi nasabah bagaimana cara mengembangkan usaha melalui program mekaar syariah. Petugas juga melakukan pembinaan, pembinaan yang dimaksud adalah kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan usaha nasabah untuk menuju yang lebih baik.

Dilakukan pembinaan agar pembiayaan yang telah diterima nasabah tidak dipergunakan untuk kegiatan konsumtif, kegiatan konsumtif adalah kegiatan yang dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tidak untuk modal usaha. Pembiayaan yang diberikan harus digunakan untuk kegiatan produktif. Kegiatan produktif yaitu kegiatan yang dilakukan untuk modal usaha agar pembiayaan yang telah diberikan tersebut dapat menjadi berkembang dan meningkatkan pendapatan para nasabah.

Pendampingan menurut Direktorat Bantuan Sosial adalah suatu proses pemberian kemudahan yang diberikan pendamping kepada klien dalam mengidentifikasi kebutuhan dan memecahkan masalah serta mendorong tumbuhnya inisiatif dalam proses pengambilan keputusan, sehingga kemandirian dapat diwujudkan.⁸¹

Dalam meningkatkan usaha PT PNM Mekaar Syariah dengan cara memberikan pelayanan berupa pendampingan dan pelatihan profesional. Pelayanan yang baik oleh petugas maka akan semakin baik pula tingkat kepercayaan nasabah terhadap Mekaar Syariah.⁸²

Pendampingan yang diberikan oleh petugas atau Account Officer

⁸⁰ <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/tanggung%20renteng>

⁸¹ Direktorat Bantuan Sosial, *Pedoman Pendampingan Pada Rumah Perlindungan dan Trauma Center*, Jakarta: Departemen Sosial, 2007, h. 4

⁸² Heny Yuningrum, Muyassarrah, et al, "Effect of Service Quality, Product Quality, Trust In Customer Satisfaction (Case Study at Bank BRI Syariah KCP Kendal)", *AI-ARBAH: Journal of Islamic Finance and Banking*, Vol. 2, No. 2, 2020

merupakan strategi yang jitu dalam meningkatkan kesadaran nasabah untuk mengelola pembiayaan sebagai modal usaha, dengan strategi ini sangat menentukan keberhasilan pembiayaan Mekaar Syariah dalam pemberdayaan perempuan prasejahtera agar UMKM sayung dapat berkembang dan meningkatkan perekonomian keluarga. Dengan adanya strategi pendampingan dari petugas Mekaar Syariah Cabang Sayung nasabah merasa sangat terbantu, pendampingan yang diberikan sangat berguna bagi keberlangsungan usaha yang dijalani.

Untuk terus meningkatkan kualitas usaha agar dapat berkembang diperlukan pelatihan. Menurut Chen (2010) pelatihan adalah proses pembelajaran terkait pekerjaan saat ini yang disiapkan oleh perusahaan dalam meningkatkan kinerja.⁸³ Strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Sayung dengan memberikan pelatihan UMKM kepada nasabah kemudian melakukan kegiatan sosialisasi dan pelatihan perihal pengembangan usaha dan uang modal yang sudah di berikan agar tetap berputar untuk kegiatan usaha. Kegiatan pelatihan dilakukan 2 kali dalam setahun dengan program “Mba Maya” (membina dan memberdaya) yang diharapkan nasabah dapat mengembangkan kapasitas dan kemampuannya dalam berwirausaha. Petugas juga memberikan saran dan masukan bagi para nasabah yang sedang ada kendala dengan usahanya.

Dengan adanya pelatihan-pelatihan tersebut diharapkan:

- a. Nasabah mendapatkan modal finansial melalui pembiayaan Mekaar Syariah, pembiayaan yang bersifat produktif untuk kelangsungan usahanya.
- b. Nasabah mendapatkan modal intelektual dari pembiayaan Mekaar Syariah melalui pendampingan dari petugas Mekaar. Pendampingan tersebut meliputi pelatihan-pelatihan yang

⁸³Kartini Harahap, et al, *Perencanaan dan Pelatihan Sumber Daya Manusia*, Bandung: Media Sains Indonesia, 2023, h. 88

diperlukan nasabah guna meningkatkan kualitas usaha, kemudian berbagai informasi dan pengalaman nasabah kepada Account Officer untuk mendapatkan saran agar kegiatan usahanya dapat berkembang.

- c. Nasabah mendapatkan modal sosial dengan PNM Mekaar Syariah membangun kepedulian nasabah melalui jejaring usaha dan sinergi bisnis yang mampu membantu percepatan usaha nasabah. PNM Mekaar Syariah selalu berupaya untuk bisa membantu jika nasabah sedang ada kendala dengan usahanya, PNM Mekaar Syariah juga memberikan dukungan kepada nasabah untuk terus melakukan inovasi terhadap usahanya agar tetap maju.⁸⁴

Berdasarkan strategi diatas yang telah diterapkan oleh PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung sudah baik dan terarah mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan, terdapat strategi yang efektif untuk terus membantu pengembangan UMKM di kecamatan Sayung yaitu dengan cara memberikan pendampingan dan pelatihan kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro yang membutuhkan bantuan modal, masyarakat yang sudah menjadi nasabah dapat memanfaatkan modal tersebut dengan cara mengembangkan usahanya, agar usaha dapat berkembang juga dilakukan pendampingan kepada nasabah, memberikan pelatihan kepada nasabah agar pembiayaan yang diterima digunakan sebagai kegiatan produktif yaitu sebagai modal usaha agar dapat meningkatkan pendapatan sehingga perekonomian keluarga dan UMKM di kecamatan sayung semakin berkembang.

Berdasarkan temuan data pada bab II strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung, sebagai berikut:

1. Tatap muka secara langsung, artinya dengan cara bersosialisasi kepada nasabah, petugas PNM Mekaar Syariah memberikan ilmu baru kepada nasabah untuk mengembangkan usaha. Petugas mendatangi perkumpulan ibu-ibu atau rumah masyarakat yang berpotensi untuk menjadi nasabah. Masyarakat yang mau mengelola uang pinjaman untuk modal usaha agar meningkatkan ekonomi keluarga.
2. Dari mulut ke mulut, artinya kegiatan yang dilakukan oleh nasabah untuk mengajak teman-temannya melakukan pembiayaan, kegiatan tersebut sangat efektif untuk meningkatkan pembiayaan untuk modal usaha sehingga UMKM di kecamatan Sayung semakin meningkat. Petugas memberikan masukan dan arahan kepada nasabah untuk memajukan usaha yang dijalani.
3. Pengembangan kapasitas (*Capacity Building*) dengan cara berkelompok meningkatkan kapasitas usaha nasabah. Dengan adanya Pertemuan kelompok mingguan, nasabah terbantu pada saat tidak bisa membayar angsuran mingguan (tanggung renteng). Dengan ikut pertemuan kelompok mingguan, petugas akan memberikan saran dan masukan agar nasabah dapat mengembangkan kapasitas usaha dan kemampuan dalam berwirausaha., nasabah juga mendapatkan pendampingan dan pelatihan, sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahaman tentang modal hanya untuk kegiatan usaha.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM di Kecamatan Sayung dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi promosi, dengan cara bertatap muka secara langsung dengan sosialisasi dari petugas Mekaar Syariah kepada nasabah, nasabah mendapatkan ilmu baru untuk mengembangkan usaha.
2. Strategi publisitas dilakukan dengan cara daari mulut ke mulut, petugas memberikan masukan dan arahan kepada nasabah untuk kemajuan usaha yang dijalani agar semakin berkembang.
3. Strategi pengembangan kapasitas (*capacity building*) dengan cara berkelompok, nasabah diharuskan mengikuti pertemuan kelompok mingguan karena akan mendapatkan pendampingan dan pelatihan serta saran dan masukan sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahaman tentang modal yang diberikan hanya untuk kegiatan usaha.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka saran yang dapat disampaikan adalah:

1. Untuk kedepanya diharapkan PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung dapat meningkatkan pendampingan dan pelatihan kepada nasabah agar strategi PNM Mekaar Syariah dalam membantu pengembangan UMKM kecamatan Sayung dapat tercapai serta lebih ditingkatkan dalam bersosialisasi kepada masyarakat agar nasabah paham guna pembiayaan mekaar syariah itu untuk kegiatan produktif agar perekonomian semakin meningkat.
2. Untuk Nasabah PNM Mekaar Syariah Sayung diharapkan hendaknya selalu aktif dalam kegiatan PKM agar pendampingan dan pelatihan yang diberikan dapat diterapkan nasabah untuk keberlangsungan usaha dan

usaha yang dijalankan dapat berkembang dan meningkatkan perekonomian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahadiyat, Ayi, Manajemen Strategik Tinjauan Teoritikal Multiperspektif, Bandar Lampung: Lembaga Penelitian Universitas Lampung, cet. 1, 2010
- Anwar, Muhadjir, Manajemen Strategik Daya Saing dan Globalisasi, Banyumas: Sasanti Institute, cet. 1, 2020
- Apriliyani, Detty, “Implementasi Akad Wadiah Dalam Fatwa DSN MUI nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan di BMT Al hikmah Ungaran” Skripsi UIN Walisongo Semarang
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak, Kabupaten Demak dalam Angka 2024, vol. 48, 2024
- Bahauddin, Ahmad, Manajemen Bisnis Kontemporer Prinsip Dasar dan Aplikasi, Yogyakarta: Mitra Biana Media, cet. 1, 2020
- Burhanuddin Rabbani, Didin, et al, Komunikasi Pemasaran, Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, cet.1, 2022
- Darsono et al, Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan, Jakarta: Rajawali Pers, edisi 1, 2017
- Diat Prasojjo, Lantip, Manajemen Strategi, Yogyakarta: UNY Press, 2018, h. 19
- Direktorat Bantuan Sosial, Pedoman Pendampingan Pada Rumah Perlindungan dan Trauma Center, Jakarta: Departemen Sosial, 2007
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan
- Fatwa dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/V/2000 Tentang Murabahah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Wakalah diakses Tanggal 26 Agustus 2023
- G. Bennis Warre'n, Sutarto, Dasar-Dasar Kepemimpinan Organisasi, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press , 2010
- Handini, Sri, et al, Manajemen UMKM dan Koperasi (Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai), Surabaya: Unitomo press, 2019, h. 19
- Harahap, Kartini, et al, Perencanaan dan Pelatihan Sumber Daya Manusia, Bandung: Media Sains Indonesia, 2023
- Hermawan, Agus, Komunikasi Pemasaran, Jakarta: Erlangga, 2012
- <http://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/>
- <https://demakkab.bps.go.id/indicator/12/249/1/-proyeksi-hasil-1fsp2020-penduduk-kabupaten-demak-menurut-kecamatan-dan-jenis-kelamin.html> diakses Minggu 9 Juni 2024

<https://demakkab.bps.go.id/indicator/153/35/1/luas-daerah.html> diakses Minggu 2 Juni 2024

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/tanggung%20renteng>

<http://mum.id/web/tentang-kami>

<http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/Pages/Lembaga-Jasa-Keuangan-khusus.aspx>

<https://www.pnm.co.id/abouts/sejarah-pnm> diakses Sabtu 19 Agustus 2023

<https://www.pnm.co.id/bisnis/pnm-mekaar> diakses Sabtu 19 Agustus 2023

<https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar> diakses Sabtu 19 Agustus 2023

<https://www.pnm.co.id/business/program-pengembangan-kapasitas-usaha>

<https://www.pnm.co.id/pages/pnm-group>

<https://www-kompas-tv.cdn.ampproject.org/v/s/www.kompas.tv/amp/regional/390107/pnm-luncurkan-program-mba-maya-serentak-di-29-titik>

Junaidah, Implementasi Manajemen Strategis Dalam Pendidikan Tinggi Islam, Bandar Lampung: CV Anugerah Utama Rahaja, 2022

Kartiko Widi, Restu, Asas-asas Metodologi Penelitian, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010

Laporan Tahunan 2022, PT Permodalan Nasional Madani, Kuat Dalam Asa Nyata Dalam Karya

Laporan Tahunan 2023, PT Permodalan Nasional Madani, Sinergi dan Transformasi, Perkuat Ekonomi Negeri, h. 278

Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, penguatan strategi dan Sinergi mendorong peningkatan kualitas daya saing UMKM, 2021

Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani, Berkarya Dalam Asa Nyata Dalam Karya, 2022

Matthew B., Miles dan A. Michael Huberman, Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru, penerjemah Tjejep Rohendi Rohidi, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1920

Morissan, Metode Penelitian Survei, Jakarta: Kencana, edisi 1, 2012

Muyassarrah, “Analisis SWOT Pada Strategi Pemasaran Produk Simpanan Kurban Di KPPS BMT NU Sejahtera Cabang Jepara”, Jurnal Serambi, Vol. 1, No. 3, 2019

Nilamsari, Nitalina, “Memahami Studi Dokumen dalam Penelitian Kualitatif”, Wacana: Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama), XII, No. 2, Juni 2014

- Permata Sari, Fifian, et al, Strategi Pengembangan dan Pemasaran UMKM (Teori dan Studi Kasus), Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, cet. 1, 2023
- Philip, Kotler dan Gary Amstrong, Principles of Marketing, Global Edition, 14 Edition, Pearson Education, 2012
- Philip, Kotler dan Gary Amstrong, Promotion Mix Dalam Principles of Marketing, 2018
- Pratiwi, Laksmi dan Agustinus Subarsono, “Strategi Pemerintah Daerah dalam Pengembangan UMKM di Kabupaten Kulon Progo”, Universitas Gajah Mada, 2016
- Profil PT Permodalan Nasional Madani PNM Mekaar
- Raco, J.R, Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya, Jakarta: PT Grasindo, 2010
- Rosidi, Imron, Karya Tulis Ilmiah, Surabaya: PT. Alfina Primatama, 2011
- Sarjana, Sri, et al, Manajemen UMKM (Konsep dan Strategi di Era Digital), Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara, cet. 1, 2022, h. 8
- Siregar, Budi Gutama, “Instrumen Pengumpulan Data dalam Penelitian” https://www.academia.edu/download/65194977/Instrumen_Pengumpulan_Data_Penelitian.pdf diakses 18 Januari 2022
- Siyoto, Sandi dan M. Ali Sodik, Dasar Metodologi Penelitian, Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015
- Syafi’i Antonio, Muhammad, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek, Jakarta: Gema Insani, 2001
- T. Keban, Yeremias, Good Governance dan Capacity Building Sebagai Indikator Utama dan Fokus Penelitian Kinerja Pemerintah, 20, Perencanaan Pembangunan, 2000
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 (13)
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 (1) huruf d
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 (1) huruf o
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 (1) huruf a

- Wawancara dengan Ibu Anis Yurismawati, Kepala Cabang PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Kamis 7 September 2023
- Wawancara dengan Ibu Armalina Safana Jazuliah, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Kamis 7 September 2023
- Wawancara dengan Ibu Armalina Safana Jazuliah, sebagai Account Officer PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Senin 21 Agustus 2023
- Wawancara dengan Ibu Khabibah, pelaku usaha konter pulsa, Senin 21 Agustus 2023
- Wawancara dengan Ibu Maskanah, Nasabah PT PNM Mekaar Syariah Cabang Sayung, Senin 21 Agustus 2023
- Wawancara dengan Ibu Nur Afifah, pelaku usaha catering, Senin 21 Agustus 2023
- Wawancara dengan Ibu Ryzke Nur Afifah Abidin Putri, Account Officer PT PNM Mekaar Syariah cabang Sayung, Kamis 7 September 2023
- Yatminiwati, Mimin, Manajemen Strategi (Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa, Lumajang: Widia Gama Press, cet. 1, 2019
- Yuningrum, Heny, Muyassarah, et al, "Effect of Service Quality, Product Quality, Trust In Customer Satisfaction (Case Study at Bank BRI Syariah KCP Kendal)", Al-ARBAH: Journal of Islamic Finance and Banking, Vol. 2, No. 2, 2020

LAMPIRAN

Pedoman Wawancara untuk Pegawai PT PNM Mekaar Syariah Sayung

Nama :

Jabatan :

Daftar Pertanyaan :

1. Apa akad yang digunakan dalam pembiayaan Mekaar Syariah?
2. Mengapa pembiayaan mekaar hanya untuk perempuan?
3. Apakah pembiayaan mekaar sudah sesuai syariah?
4. Bagaimana sistem keuntungan yang digunakan Mekaar Syariah?
5. Bagaimana peran Mekaar syariah dalam mengembangkan UMKM?
6. Apa strategi yang digunakan untuk membantu pengembangan UMKM sayung?
7. Apa itu pembiayaan mekaar syariah?
8. Apa strategi yang digunakan untuk mencari nasabah?
9. Apa keuntungan yang di dapat setelah melakukan pinjaman?
10. Bagaimana sisten pembayaran pinjaman?
11. Bagaimana strategi capacity building diterapkan?.
12. Apakah setelah mendapatkan pembiayaan, pihak UMKM mendapatkan bimbingan dan arahan terhadap pembiayaan yang diterima?
13. Apakah strategi yang diberikan mampu mengembangkan usaha nasabah?
14. Apakah ada kendala saat PKM dilakukan yang mempengaruhi usaha nasabah?

LAMPIRAN

Pedoman Wawancara untuk Pelaku UMKM

Nama :

Usaha :

Daftar Pertanyaan :

1. Meminjam Mekaar Syariah untuk usaha apa?
2. Pertama kali mengetahui Mekaar Syariah dari siapa?
3. Apa alasan saudara akhirnya mengajukan pembiayaan?
4. Bagaimana pandangan masyarakat tentang Mekaar Syariah?
5. Apa persyaratan untuk mengajukan pembiayaan?
6. Berapa jumlah pinjaman awal saudara ?
7. Apa akad yang digunakan saat pengajuan pinjaman?
8. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan?
9. Apakah ada kendala saat membayar pinjaman?
10. Apakah ada kendala atas usaha yang saudara jalankan?
11. Bagaimana strategi yang diberikan oleh Mekaar Syariah dalam menangani kendala saudara?
12. Apakah ada dampak yang saudara dapatkan tentang PKM?

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : Armalina Safana Jazuliah

Jabatan : Accoun Officer

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa akad yang digunakan dalam pembiayaan mekaar syariah?	Ada 3 akad, murabahah, wakalah dan wadiah
2	Mengapa pembiayaan mekaar syariah hanya untuk perempuan?	Target utama ibu-ibu karena dipercaya lebih mampu mengembangkan perekonomian keluarga.
3	Apakah pembiayaan mekaar syariah sudah sesuai syariat islam?	Mekaar syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok untuk meningkatkan perekonomian keluarga sejahtera sesuai fatwa dan syariah islam dengan akad murabaha wakalah dan wadiah dengan sistem bagi hasil.
4	Bagaimana peran mekaar syariah dalam membantu pengembangan UMKM ?	Peran mekaar syariah dengan memberikan pembiayaan kepada ibu-ibu untuk kegiatan usaha agar ekonomi nasabah berkembang, serta meningkatkan keterampilan berwirausaha.
5	Apa itu pembiayaan mekaar syariah?	Layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai syariat islam untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro.

6	Apa strategi yang digunakan untuk mencari nasabah?	<p>Dengan mendatangi langsung kerumah-rumah warga yang mempunyai usaha dan bersosialisasi ke tempat perkumpulan ibu-ibu yang berpotensi menjadi nasabah kemudian menawarkan pembiayaan mekaar syariah.</p> <p>Juga menggunakan media internet seperti Facebook, Instagram, YouTube.</p>
7	Apa keuntungan yang didapat setelah melakukan pinjaman?	<p>Untuk nasabah mendapat pinjaman untuk modal usaha dan untuk membuka usaha baru serta mendapat pendampingan dan pelatihan saat PKM sehingga usaha yang dijalani mendapat arahan agar terus berkembang.</p>
8	Bagaimana sistem pembayaran pinjaman?	<p>Dengan melakukan pertemuan kelompok mingguan (PKM) nasabah dapat mengangsur pembiayaan dengan sistem tanggung renteng sehingga membantu nasabah lain jika sedang kesulitan membayar angsuran.</p>
9	Bagaimana strategi capacity building diterapkan?	<p>Dengan cara berkelompok, nasabah mendapatkan pendampingan dan pelatihan, sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahaman tentang modal hanya untuk</p>

		kegiatan produktif agar penghasilan yang didapat nasabah semakin meningkat sehingga umkm sayung terus berkembang.
10	Apakah setelah mendapatkan pembiayaan nasabah mendapatkan bimbingan dan arahan terhadap pembiayaan yang diterima?	Mendapat bimbingan dan pendampingan berupa pelatihan “Mba Maya” agar nasabah dapat menggunakan uang modal untuk mengembangkan usaha
11	Bagaimana sistem keuntungan yang didapat?	Lewat angsuran, menggunakan sistem bagi hasil. Misal pinjam 3jt dengan angsuran Rp75.000. Pokok Rp60.000 dan uang jasa Rp15.000,
12	Apa strategi yang digunakan untuk membantu pengembangan umkm sayung?	Strategi pertama bersosialisasi kepada nasabah akan mendapatkan ilmu baru untuk mengembangkan usaha yang dijalani, kedua dari mulut ke mulut petugas memberikan arahan dan masukan kepada nasabah untuk kemajuan usaha nasabah bagaimana cara berwirausaha dengan inovasi baru, ketiga pengembangan kapasitas dengan cara berkelompok, nasabah diharuskan mengikuti PKM setiap minggu agar mendapat pendampingan dan pelatihan sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahan tentang modal hanya untuk usahanya

		<p>sehingga nasabah tidak lagi menggunakan uang penghasilannya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan begitu usaha yang dijalani terus berkembang.</p>
13	<p>Apakah strategi yang diberikan mampu mengembangkan usaha nasabah?</p>	<p>Ada beberapa yang tidak sesuai karena nasabah ada yang tidak melakukan kewajiban mengikuti pertemuan kelompok mingguan sebab PKM sangat penting agar nasabah bisa selalu diawasi dan didampingi petugas guna keberlangsungan usahanya agar terus berkembang.</p> <p>Selama saya turun ke lapangan di kecamatan Sayung banyak yang memiliki usaha dan banyak yang memanfaatkan pembiayaan di Mekaar Syariah namun realitanya banyak nasabah yang tidak menggunakan modal tersebut untuk usaha melainkan untuk kebutuhan sehari-hari, hal seperti itu sering terjadi, didesa mbak juga banyak yang melakukan penyalah gunakan uang modal tersebut.</p>
14	<p>Apakah ada kendala saat PKM dilakukan yang mempengaruhi usaha nasabah?</p>	<p>Saat pertemuan kelompok mingguan saya sering mendapati nasabah yang tidak pernah hadir dalam PKM tersebut bahkan ada</p>

		<p>yang tidak menitipkan angsurannya ke nasabah lain sehingga kelompoknyalah yang harus membayarkan angsurannya, padahal PKM sangat penting untuk dihadiri karena saat PKM nasabah tidak hanya mengangsur tapi mendapatkan pendampingan dan pelatihan, nasabah bisa bercerita tentang masalah yang dihadapi atau bagaimana untuk meningkatkan usahanya sehingga nasabah mampu meningkatkan kemampuan berwirausaha agar modal yang diberikan dapat terus berputar untuk kegiatan produktif tidak untuk kegiatan konsumtif</p>
--	--	--

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : Ryzke Nur Afifah Abidin Putri

Jabatan : Account Officer

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana peran Mekaar syariah dalam mengembangkan UMKM?	Peran dengan memberikan pembiayaan kepada ibu-ibu untuk kegiatan usaha agar ekonomu nasabah berkembang
2	Apa strategi yang digunakan untuk mencari nasabah?	Dengan bertatap muka secara langsung, mengadakan acara sosialisasi tentang umkm dan bagaimana cara mengembangkan usaha. Kemudian dengan cara pendampingan dan pelatihan, serta dari mulut ke mulut dengan memberi saran dan motivasi agar usaha nasabah dapat terus berkembang. Juga menggunakan media internet seperti Facebook dan Instagram.
3	Apa itu pembiayaan mekaar syariah?	Layanan pemberdayaan berbasis kelompok untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro sesuai fatwa dan syariat islam.
4	Apa keuntungan yang di dapat setelah melakukan pinjaman?	Mendapat pinjaman untuk modal usaha dan untuk membuka usaha.
5	Apakah strategi yang diberikan mampu	Ada beberapa yang tidak sesuai karena nasabah ada yang tidak melakukan kewajiban mengikuti pertemuan

	mengembangkan usaha nasabah?	kelompok mingguan dan menggunakan uang modal untuk kebutuhan sehari-hari. Banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan namun banyak juga yang menggunakan pembiayaan tersebut untuk kebutuhan sehari-hari.
6	Apa akad yang digunakan dalam pembiayaan mekaar syariah?	Akad murabahah, wakalah dan wadiah
7	Mengapa pembiayaan mekaar syariah hanya untuk perempuan?	karena ingin mengangkat derajat perempuan, ibu-ibu dipercaya lebih mampu mengembangkan perekonomian keluarga.
8	Apakah pembiayaan mekaar syariah sudah sesuai syariat islam?	Sudah karena menggunakan sistem bagi hasil dan menggunakan akad murabahah wakalah dan wadiah.
9	Apa strategi yang digunakan untuk mencari nasabah?	Dengan mendatangi langsung kerumah-rumah warga yang mempunyai usaha dan bersosialisasi ke tempat perkumpulan ibu-ibu yang berpotensi menjadi nasabah kemudian menawarkan pembiayaan mekaar syariah.
10	Bagaimana sistem pembayaran pinjaman?	Dengan melakukan pertemuan kelompok mingguan (PKM) nasabah dapat mengangsur pembiayaan dengan sistem tanggung renteng sehingga membantu nasabah lain jika sedang kesulitan membayar angsuran.
11	Bagaimana strategi capacity building diterapkan?	Dengan cara berkelompok, nasabah mendapatkan pendampingan dan

		pelatihan, sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahaman tentang modal hanya untuk kegiatan produktif agar penghasilan yang didapat nasabah semakin meningkat sehingga umkm sayung terus berkembang.
12	Apakah setelah mendapatkan pembiayaan nasabah mendapatkan bimbingan dan arahan terhadap pembiayaan yang diterima?	Mendapat bimbingan dan pendampingan berupa pelatihan “Mba Maya” agar nasabah dapat menggunakan uang modal untuk mengembangkan usaha.
13	Bagaimana sistem keuntungan yang didapat?	Lewat angsuran, menggunakan sistem bagi hasil. Misal pinjaman awal 2jt dengan angsuran Rp50.000. Pokok Rp40.000 dan uang jasa Rp10.000,.
14	Apakah ada kendala saat PKM dilakukan yang mempengaruhi usaha nasabah?	Saat melakukan survei lapangan ada beberapa nasabah yang dari awal PKM tidak pernah hadir dan angsuran selalu dititipkan kepada nasabah lain, kemudian dipertengahan angsuran tidak bisa membayar kemudian satu kelompok yang membayarkan angsuran itu tersebut, sudah berkali-kali kejadian terulang hal itu menjadi kecurigaan bagi pihak kami untuk mendatangi kediaman nasabah ternyata nasabah sudah tidak mempunyai usaha, usaha yang dijalankan tidak maju dan akhirnya tutup, jika tidak mengikuti PKM itu akan mempengaruhi usahanya karena

		nasabah tidak dapat menceritakan permasalahan yang dihadapi dan tidak mendapatkan solusi agar usahanya dapat terus berkembang.
--	--	--

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : Ania Yurismawati

Jabatan : Kepala Cabang

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa strategi yang digunakan untuk membantu pengembangan UMKM sayung?	Dengan bertatap muka secara langsung, mengadakan acara sosialisasi tentang umkm dan bagaimana cara mengembangkan usaha. Kemudian dengan cara pendampingan dan pelatihan, serta dari mulut ke mulut dengan memberi saran dan motivasi agar usaha nasabah dapat terus berkembang
2	Bagaimana sistem pembayaran pinjaman?	Dengan melakukan pertemuan kelompok mingguan (PKM) tidak hanya mengangsur tetapi nasabah mendapatkan pendampingan tentang usaha yang dijalani, dengan sistem tanggung renteng
3	Bagaimana strategi capacity building diterapkan?	Dengan berkelompok, nasabah diwajibkan melakukan pertemuan kelompok mingguan (PKM) tidak hanya mengangsur tetapi nasabah mendapatkan pendampingan dan pelatihan, sehingga nasabah mampu meningkatkan pemahaman tentang modal hanya untuk kegiatan usaha

4	Bagaimana peran Mekaar syariah dalam mengembangkan UMKM?	Peran dengan memberikan pembiayaan kepada ibu-ibu untuk kegiatan usaha agar ekonomu nasabah berkembang
5	Apa itu pembiayaan mekaar syariah?	Layanan pemberdayaan berbasis kelompok untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro sesuai fatwa dan syariat islam.
6	Apa keuntungan yang di dapat setelah melakukan pinjaman?	Mendapat pinjaman untuk modal usaha dan untuk membuka usaha.
7	Apakah strategi yang diberikan mampu mengembangkan usaha nasabah?	Ada beberapa yang tidak sesuai karena nasabah ada yang tidak melakukan kewajiban mengikuti pertemuan kelompok mingguan. Serta uang hasil usaha digunakan untuk keperluan sehari-hari.
8	Apa akad yang digunakan dalam pembiayaan mekaar syariah?	Akad murabahah, wakalah dan wadiah
9	Mengapa pembiayaan mekaar syariah hanya untuk perempuan?	karena ingin mengangkat derajat perempuan, ibu-ibu dipercaya lebih mampu mengembangkan perekonomian keluarga.
10	Apakah pembiayaan mekaar syariah sudah sesuai syariat islam?	Sudah karena mekaar syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok untuk meningkatkan perekonomian keluarga sejahtera sesuai fatwa dan syariah islam dengan akad murabaha wakalah dan wadiah dengan sistem bagi hasil.

11	<p>Apa strategi yang digunakan untuk mencari nasabah?</p>	<p>Dengan mendatangi langsung kerumah-rumah warga yang mempunyai usaha dan bersosialisasi ke tempat perkumpulan ibu-ibu yang berpotensi menjadi nasabah kemudian menawarkan pembiayaan mekaar syariah. Juga menggunakan media internet seperti Facebook Instagram dan YouTube.</p>
12	<p>Apakah setelah mendapatkan pembiayaan nasabah mendapatkan bimbingan dan arahan terhadap pembiayaan yang diterima?</p>	<p>Mendapat bimbingan dan pendampingan berupa pelatihan “Mba Maya” agar nasabah dapat menggunakan uang modal untuk mengembangkan usaha.</p>
13	<p>Bagaimana sistem keuntungan yang didapat?</p>	<p>Lewat angsuran, menggunakan sistem bagi hasil. Misal pinjam 4jt dengan angsuran Rp100.000. Pokok Rp80.000 dan uang jasa Rp20.000,.</p>
14	<p>Apakah ada kendala saat PKM dilakukan yang mempengaruhi usaha nasabah?</p>	<p>Dengan mengikuti PKM petugas memberikan pendampingan dan pembinaan kepada nasabah bagaimana cara mengembangkan usahanya, agar pembiayaan yang telah diterima tidak dipergunakan untuk kegiatan konsumtif melainkan untuk kegiatan produktif agar pembiayaan yang telah diberikan tersebut dapat berkembang dan meningkatkan pendapatan para nasabah, dengan mengikuti PKM akan membantu nasabah untuk mengelola modal, karena petugas akan memberikan arahan dan</p>

		masuk jika nasabah menceritakan kendala yang dihadapi nasabah guna kemajuan usahanya.
--	--	---

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : Maskanah

Usaha : Sayur Keliling

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Meminjam Mekaar Syariah untuk usaha apa?	Usaha sayur keliling
2	Pertama kali mengetahui Mekaar Syariah dari siapa?	Petugas mendatangi ke rumah langsung dan menawarkan produknya
3	Apa alasan saudara mengajukan pembiayaan?	Untuk mengembangkan usaha
4	Bagaimana pandangan masyarakat tentang Mekaar Syariah?	Pembiayaan mudah, hanya membawa ktp kk dan surat ijin dari suami, waktu pencairan kurang dari 1 minggu.
5	Apa persyaratan untuk mengajukan pembiayaan	Ktp, KK, surat ijin suami, perempuan yang mau buka usaha, yang sudah punya usaha dan yang pernah punya usaha.
6	Berapa jumlah awal pinjaman saudara?	Awal pinjam dapat Rp 2.000.000 untuk membuka usaha saya
7	Apa akad saat pengajuan pinjaman?	Saat awal pembiayaan setahu saya menggunakan akad murabahah bil wakalah

8	Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan?	Pelayanan yang diberikan dari account officer ramah, saya tidak paham tentang pengajuan pas awal dijelaskan satu-satu dengan baik. Tapi kalo dari atasan saat pencairan beliau tidak ramah cuek sekali.
9	Apakah ada kendala atas usaha yang saudara jalankan?	Ada, banyak pedagang yang berjualan dengan produk yang sama dengan saya jadi tidak semua masyarakat membeli dagangan saya, hal itu membuat usaha saya tidak berkembang. Karena saya jarang mengikuti pertemuan kelompok mingguan.
10	Apakah ada kendala saat membayar angsuran?	Tentu ada saat sepi pembeli atau kadang saat saya libur jualan karna sakit atau alasan lain saya kadang kesusahan untuk membayar angsuran tapi pasti akan saya carikan uang agar saya tetap dapat baayar amgsuran saya setiap minggu.
11	Bagaimana strategi yang diberikan oleh Mekaar Syariah atas kendala yang saudara hadapi?	Memberikan pendampingan dan pelatihan pada saat pertemuan kelompok mingguan kemudian petugas memberi saran dan motivasi agar usaha saya dapat berjalan dan berkembang.
11	Apakah ada dampak yang saudara dapatkan tentang PKM?	Waktu awal pembiayaan saya sering mengikuti PKM namun sekarang saya tidak berangkat PKM lagi, uang angsuran hanya saya titipkan ke nasabah lain yang satu kelompok

		<p>dengan saya, saya tidak sempat ikut karena setelah berjualan keliling sayur yang belum laku juga saya dijual didepan rumah, jadi saya tidak ada waktu senggang lagi untuk hadir. Setelah saya tidak pernah ikut PKM penjualan saya tetap bahkan kadang menurun.</p>
--	--	--

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : Khabibah

Usaha : Konter Pulsa

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan?	Pelayanan yang diberikan bagus, kami diberi pendampingan dan pelatihan serta diberi masukan dan arahan tentang menggunakan uang hanya untuk modal usaha agar usaha dapat berkembang
2	Bagaimana pandangan masyarakat tentang Mekaar Syariah?	Bagus, sangat membantu usaha saya agar dapat maju dan meningkatkan jumlah modal.
3	Meminjam Mekaar Syariah untuk usaha apa?	Usaha konter pulsa
4	Berapa jumlah pinjaman awal?	Awal minjam Rp2.000.000,. Sekarang pinjaman Rp4.000.000 untuk menambah modal usaha saya
5	Apakah ada kendala atas usaha yang saudara jalankan?	Ada, banyak usaha yang sama dengan harga jual yang lebih murah dari usaha saya jadi pembeli lebih memilih usaha lain yang lebih murah, kemudian uang hasil usaha saya pergunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Karena saya tidak pernah berangkat saya pertemuan kelompok mingguan, uang angsuran saya titipkan ke teman kelompok.

6	Bagaimana strategi yang diberikan oleh Mekaar Syariah yang saudara hadapi?	Wajib mengikuti Pertemuan Kelompok Mingguan, tidak hanya mengambil angsuran petugas memberikan pendampingan dan pelatihan, memberi saran dan motivasi agar usaha saya dapat berjalan dan berkembang.
7	Pertama kali tau pembiayaan mekaar syariah dari siapa?	Dari teman kemudian saya teratak dan ikut mengajukan pembiayaan dimekaar syariah.
8	Apa alasan saudara akhirnya mengajukan pembiayaan?	Kebetulan saya memang ingin membuka usaha untuk anak saya dan pas sekali teman saya memberi tahu tentang pembiayaan di mekaar syariah, kemudian saya mengajukan pembiayaan didampingi teman saya yang sudah terlebih dahulu menjadi nasabah di mekaar syariah.
9	Apa persyaratan untuk mengajukan pembiayaan?	Mudah sekali hanya menggunakan KTP, KK, surat ijin dari suami sebagai penanggung jawab seminggu kemudian cair.
10	Apa akad yang digunakan saat pembiayaan ?	Setahu saya menggunakan akad murabahah
11	Apakah ada kendala saat membayar pinjaman?	Ada, apalagi sekarang usaha yang anak saya jalani tidak berkembang, mau bayar angsuran tiap minggunya jadi susah karena kurangnya pemasukan, saya jadi sering di tomboki teman kelompok untuk bayar angsuran.

12	Apakah ada dampak yang saudara dapatkan tentang PKM?	Saya dari awal memang tidak pernah mengikuti PKM, karena memang tidak ingin berangkat saja, uang angsuran saya titipkan ke nasabah lain hingga akhirnya usaha saya sekarang tutup dan tidak bisa membayar angsuran setiap minggunya, hal ini menjadi beban bagi saya, saya menyesal kenapa dari awal tidak pernah mengikuti PKM, padahal ternyata saat PKM tidak hanya menarik angsuran saja tapi petugas memberikan pendampingan dan pelatihan, saya bisa berkonsultasi dengan petugas tentang masalah usaha saya agar dapat terus berkembang.
----	--	---

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : Nur Afifah

Usaha : Cattering

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Usaha apa yang saudara jalani?	Sudah bertahun tahun saya menjalankan usaha cattering.
2	Apa persyaratan untuk mengajukan prmbiayaan?	Ktp, KK, surat izin suami, perempuan yang mau buka usaha, yang sudah punya usaha dan yang pernah punya usaha.
3	Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan?	Pelayanan yang diberikan bagus, kami diberi pendampingan dan pelatihan serta diberi masukan dan arahan tentang menggunakan uang hanya untuk modal usaha agar usaha dapat berkembang
4	Bagaimana strategi yang diberikan oleh Mekaar Syariah atas kendala yang saudara hadapi?	Memberikan pendampingan dan pelatihan, memberi ssaran dan motivasi agar usaha saya dapat berjalan dan berkembang
5	Apakah ada kendala saat membayar pinjaman?	Kendala saat teman satu kelompok tidak bisa membayar angsuran minggu ini, kemudian nasabah tersebut tidak mengganti uang teman kelompok tersebut.
6	Apakah ada kendala atas usaha yang saudara jalankan?	Ada, uang penghasilan dari catering saya gunakan untuk kebutuhan membayar sekolah anak saya, karena itu modal saya semakin berkurang mengakibatkan usaha saya tidak berkembang.

7	Pertama kali mengetahui mekaar syariah dari siapa?	Saya didatangi langsung saat sedang kumpul dirumah tetangga saya dan ditawarkan pembiayaan mekaar syariah.
8	Apa alasan saudara akhirnya mengajukan pembiayaan?	Yang pertama saya butuh modal untuk kemajuan usaha saya lalu yang kedua saya tertarik karena tidak menggunakan bunga yang ketiga karna membayar angsuran seminggu sekali lebih meringankan saya.
9	Bagaimana pandangan masyarakat tentang mekaar syariah?	Baik bisa membantu perekonomian, sangat membantu ibu-ibu seperti saya yang punya usaha agar usaha saya terus berkembang. Kalo dibank lain mau minjam susah ada agunannya kalo dimekaar syariah kan tidak ada, yang penting disiplin mengikuti PKM.
10	Berapa jumlah pinjaman awal saudara?	Awal pinjam Rp2.000.000 sekarang sudah naik menjadi Rp5.000.000,.
11	Apakah ada dampak yang saudara dapatkan tentang PKM?	Dengan adanya pendampingan dan pelatihan yang diberikan pada saat pertemuan kelompok mingguan oleh petugas saya merasa terbantu dan mendapat pemahaman baru tentang bagaimana cara mengelola modal yang telah PNM Mekaar syariah pinjamkan kepada saya agar kedepannya uang tersebut saya pergunakan dengan sebaik-baiknya untuk keperluan usaha, agar usaha yang saya punya dapat berkembang lagi.

12	Apa akad yang digunakan saat mengajukan pembiayaan?	Setahu sata menggunakan akad murabahah
----	---	--

LAMPIRAN

Dokumentasi



Gambar 1.1 wawancara dengan Ibu Ryzke (AO)



Gambar 1.2 Wawancara dengan Ibu Armalina (AO)



Gambar 1.3 wawancara dengan Ibu Anis (KP)



Gambar 1.4 Wawancara dengan Ibu Maskanah



Wawancara dengan Ibu Nur Afifah



Gambar 1.6 Wawancara dengan Ibu Khabibah

NOTA PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. DR. HAMKA (kampus III) Ngaliyan Telp./Fax (024) 7601291. 7624691. Semarang

Nomor : 2440/Un.10.5/D.1/TA.00.01/6/2023

17 Juni 2023

Lamp. :-

Hal : Penunjukan menjadi Dosen
Pembimbing Skripsi

Kepada Yth. :
Heny Yuningrum, SE., M.Si.
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo

Di Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : FIZKI RAHMAWATI ASHARI
NIM : 1705036027
Program Studi : S1 Perbankan Syariah
Judul skripsi : STRATEGI PT PNM MEKAAR SYARIAH DALAM MEMBANTU
PENGEMBANGAN UMKM DI KECAMATAN SAYUNG

Maka, kami berharap kesediaanya Saudara untuk menjadi pembimbing I penulisan skripsi mahasiswa tersebut, dengan harapan:

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbing dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan skripsi

Untuk membatu tugas Saudara, maka bersama ini kami tunjuk sebagai pembimbing II Saudara/I Muysarah, M.Si

Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb



Tembusan :

1. Pembimbing II
2. Mahasiswa yang bersangkutan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Fizki Rahmawati Ashari
Tempat, Tanggal Lahir : Demak, 20 September 1999
NIM : 1705036027
Alamat : Dk. Bugangan RT.01/RW.O3 Ds. Sidorejo Kec.
Sayung Kab. Demak
E-mail : fizkiashari20@gmail.com

Riwayat Pendidikan Formal :

1. RA Fathul Huda 2005
2. MI Fathul Huda 2011
3. MTS Fathul Huda 2014
4. MA Fathul Huda 2017

Semarang, 7 juni 2024

Fizki Rahmawati Ashari

NIM: 1705036027