

**ANALISIS STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI
PROGRAM MEKAAR DI PT PERMODALAN NASIONAL MADANI
(Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H.
Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

**Oleh
Yessy Milleniari
Nim 1817201085**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF.K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yessy Milleniari
NIM : 1817201085
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemberdayaan Umkm
Melalui Program Mekaar Di PT Permodalan
Nasional Madani (Studi Kasus Pada PT PNM
Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan termasuk dalam penelitian saya dalam skripsi ini diberi tanda citasi pada bagian-bagian yang dirujuk dari sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Purwokerto, 7 Juni 2022

Yang menyatakan



Yessy Milleniari
1817201085

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636653; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

ANALISIS STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PROGRAM MEKAAR DI PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)

Yang disusun oleh Saudara **Yessy Milleniari NIM 1817201085** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat** tanggal **24 Juni 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

H. Slamet Aklmsadi, M.S.I.
NIDN. 2111027901

Sekretaris Sidang/Penguji

Ma'rif Hidayat, M.H.
NIP. 19940604 201903 1 015

Pembimbing/Penguji

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

Purwokerto, 24 Juni 2022

Mengetahui/Mengesahkan

Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah saya melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan Skripsi dari Yessy Milleniari, NIM 1817201085 yang berjudul:

**ANALISIS STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI
PROGRAM MEKAAR DI PT PERMODALAN NASIONAL MADANI
(Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)**

Saya berpendapat bahwa Skripsi tersebut dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 9 Juni 2022

Pembimbing,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 19730921 200212 1 004

MOTTO

“Everything will be OK”

“Manusia hanya perlu berusaha selebihnya serahkan pada yang Maha Kuasa”



PERSEMBAHAN

Dengan segenap rasa syukur atas limpahan rahmat dan karunia yang telah Allah SWT berikan, penulis mempersembahkan karya tulis skripsi ini kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan kesehatan, hidayah dan kesempatan untuk terus belajar
2. Untuk Bapak dan Ibuku tercinta, Alm. Bapak Suratno dan Ibu Rasiwen yang telah mencurahkan segala kasih sayangnya. Kepada Ibuku terima kasih untuk doa, motivasi, dan pengorbanan yang telah dilakukan dan tidak akan terganti oleh apapun. Semoga Ibu selalu sehat, panjang umur, dan senantiasa dilindungi Allah SWT
3. Terima kasih untuk kakak dan keponakanku beserta seluruh keluarga besar yang terus memberikan dukungan dan motivasi
4. Seluruh staf dan karyawan PT PNM Cabang Purwokerto dan PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang sudah memberikan izin kepada penulis untuk mendapatkan informasi guna menyelesaikan skripsi ini
5. Keluarga besar Ekonomi Syariah B 18, terima kasih sudah menjadi warna warni selama penulis di bangku perkuliahan. Semoga ilmu yang kita dapatkan bermanfaat dan menambah wawasan kita semua untuk dapat terus belajar
6. Semua pihak yang sudah membantu penulis hingga sampai tahap sekarang ini. Terima kasih atas doa dan dukungan setiap saatnya

**ANALISIS STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI
PROGRAM MEKAAR DI PT PERMODALAN NASIONAL MADANI
(Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)**

Oleh : Yessy Milleniari

NIM : 1817201085

Email: yessymilleniari08@gmail.com

Jurusan Ekonomi Dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Kesejahteraan merupakan suatu tahap dalam terpenuhinya kebutuhan hidup seseorang di mana orang tersebut dapat merasa cukup dalam memenuhi kebutuhan pokoknya. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk membangun perekonomian yang sejahtera dan stabil yaitu melalui pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). Pemberdayaan UMKM dapat menjadi salah satu cara alternatif untuk pemerintah dalam mengetaskan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Banyaknya lembaga keuangan yang siap untuk memberikan modal untuk UMKM, membuat setiap lembaga keuangan harus memiliki strategi yang mampu untuk memberdayakan UMKM. PT PNM Mekaar Cabang Mersi hadir dengan program pembiayaan yang dikhususkan untuk perempuan pra sejahtera dengan strateginya untuk memberdayakan UMKM. Penelitian ini akan menjawab pertanyaan-pertanyaan tentang bagaimana strategi PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam melakukan pemberdayaan UMKM dan bagaimana strategi tersebut dalam perspektif ekonomi Islam.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data mulai dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mendatangi langsung PT PNM Mekaar Cabang Mersi di Purwokerto untuk mencatat informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Kemudian wawancara dilakukan kepada Kepala Cabang, Senior Account Officer, Account Officer, dan juga nasabah yang bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Selanjutnya untuk dokumentasi, peneliti mengumpulkan foto-foto kegiatan pemberdayaan, struktur organisasi, dan data terkait produk Mekaar. Teknik analisis data pada penelitian ini yakni reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Pemberdayaan UMKM oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi yaitu dengan 4 aspek yakni pemungkinan, penguatan, penyokongan, perlindungan dan pemeliharaan melalui strategi sosialisasi, strategi pembiayaan, strategi pendampingan, dan pemberian motivasi. Strategi pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi menggunakan pembiayaan berbasis syariah dengan 2 akad yaitu, wakalah dan murabahah dengan menggunakan sistem tanggung renteng dan tanpa jaminan. Pendampingan yang dilakukan bukan hanya sebatas pendampingan usaha akan tetapi pendampingan yang disisipkan dengan pemberian motivasi secara konseptual dan religius.

Kata Kunci : PNM Mekaar, Strategi Pemberdayaan, UMKM

**ANALYSIS OF MSME EMPOWERMENT STRATEGY THROUGH THE
MEKAAR PROGRAM AT PT PERMODALAN NASIONAL MADANI
(Case Study at PT PNM Mekaar Mersi Banyumas Branch Office)**

Yessy Milleniari

1817201085

Email: yessymilleniari08@gmail.com

Department of Islamic Economics and Finance Faculty of Islamic Economics and
Business

State Islamic University Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

Welfare is a stage in the fulfillment of one's life needs where the person can feel sufficient in meeting his basic needs. One way that can be done to build a prosperous and stable economy is through the empowerment of Micro, Small, Medium Enterprises (MSMEs). Empowerment of MSMEs can be an alternative way for the government to alleviate poverty and equalize income. The number of financial institutions that are ready to provide capital for MSMEs, makes every financial institution must have a strategy that is able to empower MSMEs. PT PNM Mekaar Mersi Branch comes with a financing program specifically for underprivileged women with a strategy to empower MSMEs. This study will answer questions about how the strategy of PT PNM Mekaar Mersi Branch in empowering MSMEs and how the strategy is from an Islamic economic perspective.

This research is a qualitative research with data collection techniques ranging from observation, interviews, and documentation. Observations were made by directly visiting PT PNM Mekaar Mersi Branch in Purwokerto to record the information needed in the study. Then interviews were conducted with Branch Heads, Senior Account Officers, Account Officers, and also customers who joined PT PNM Mekaar Mersi Branch. Furthermore, for documentation, researchers collected photos of empowerment activities, organizational structure, and data related to Mekaar products. Data analysis techniques in this study are data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results showed that the MSME Empowerment Strategy by PT PNM Mekaar Mersi Branch was with 4 aspects namely enabling, strengthening, supporting, protecting and maintaining through socialization strategies, financing strategies, mentoring strategies, and providing motivation. The financing strategy of PT PNM Mekaar Mersi Branch uses sharia-based financing with 2 contracts, namely, wakalah and murabahah using a joint and unsecured responsibility system. The assistance provided is not only limited to business assistance, but assistance that is inserted by providing conceptual and religious motivation.

Keywords: PNM Mekaar, *Empowerment Strategy*, MSME

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥ	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	<u>Ž</u>	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	<u>Š</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)
ط	ṭa	<u>T</u>	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Ž</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas

غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.

عَدَّة	Ditulis	'iddah
--------	---------	--------

3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

حَلَامَة	Ditulis	Hilamah	جَزِيَة	Ditulis	Jizyah
----------	---------	---------	---------	---------	--------

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengankata sandang “al” serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كِرَامَة الْأَوْلِيَاء	Ditulis	Karâmah al-auliyâ
------------------------	---------	-------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t.

زَكَاةَ الْفِطْرِ	Ditulis	Zakât al-fitri
-------------------	---------	----------------

4. Vokal pendek

َ	Fathah	ditulis	A
ِ	Kasrah	ditulis	I
ُ	Dhammah	ditulis	U

5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif ditulis	ditulis	A
	جَاهِلِيَّة	ditulis	<i>Jâhiliyyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	A
	تَنْس	ditulis	<i>Tansa</i>
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	I
	كَرِيم	ditulis	<i>Karîm</i>
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	U
	فَرَوَض	ditulis	<i>Furûd</i>

6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	ditulis	Ai
	بَيْنَكُمْ	ditulis	<i>Bainaqum</i>
2.	Fathah + wawu mati	ditulis	Au
	قَوْل	ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata yang dipisah apostrof

أَنْتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>

8. Kata sandang alim+lam

- a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	<i>al-qiyâs</i>
--------	---------	-----------------

- b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>as-samâ</i>
--------	---------	----------------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوئ الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furûd</i>
------------	---------	----------------------



KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya. Semoga kita senantiasa mengikuti semua ajarannya dan kelak semoga kita mendapat syafa'atnya di hari akhir.

Semoga dengan selesainya skripsi ini dapat membawa berkah dan manfaat kepada semua pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M., selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
6. Dewi Laila Hilyatin, S.E., M.S.I., sebagai Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
7. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dosen Pembimbing, terima kasih karena telah meluangkan waktu, tenaga, pemikiran dan kesabarannya sehingga terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan perlindungan dan membelas kebaikan Bapak beserta keluarga

8. Seluruh Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan ilmunya
9. Segenap staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan kemudahan administrasi dan pelayanan.
10. Untuk Bapak dan Ibuku tercinta, Alm. Bapak Suratno dan Ibu Rasiwen yang telah mencurahkan segala kasih sayangnya. Kepada Ibuku terima kasih untuk doa, motivasi, dan pengorbanan yang telah dilakukan dan tidak akan terganti oleh apapun. Semoga Ibu selalu sehat, panjang umur, dan senantiasa dilindungi Allah SWT
11. Seluruh staf dan karyawan PT PNM Cabang Purwokerto dan PT PNM Mekaar Cabang Mersi, terutama kepada Bapak Rahmad Sadono, Ibu Erlin, Ibu Dewi, Mba Mazi, dan Mba Afifah, yang sudah memberikan izin kepada penulis untuk mendapatkan informasi guna menyelesaikan skripsi ini
12. Untuk kakak dan keponakan penulis yang luar biasa, terutama untuk keponakan penulis Alvanendra Zavier Mahameru yang selalu menjadi penyemangat dan kebahagiaan kepada penulis
13. Untuk Super Junior dan NCT terkhusus untuk Yesung, Na Yuta dan Na Jaemin terima kasih karena konten-konten yang diberikan menjadi motivasi, penyemangat dan penghibur untuk penulis ketika lelah
14. Untuk sahabat penulis yaitu Ajeng, Sofyan, Risky, Fatma, dan Regina terima kasih selalu memberikan dukungan agar skripsi ini cepat terselesaikan.
15. Terimakasih kepada Mba Nujati, S.E. yang telah memberi pengarahan dan membantu penulis selama menulis skripsi ini
16. Keluarga besar Ekonomi Syariah B 18, terima kasih sudah menjadi warna warni selama penulis di bangku perkuliahan. Semoga ilmu yang kita dapatkan bermanfaat dan menambah waswasan kita semua untuk dapat terus belajar
17. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan dalam segi teknik penulisan maupun teori-teori yang digunakan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun selalu penulis harapkan. Semoga skripsi yang penulis selesaikan ini dapat berguna dan bermanfaat untuk semua pihak yang membaca. Semoga Allah SWT membalas kebaikan kita semua. Aamiin.

Purwokerto, 25 Mei 2022



Yessy Milleniari
Nim. 1817201085



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Konseptual dan Definisi Operasional	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
A. Strategi Pemberdayaan UMKM	8
B. Model Pemberdayaan Masyarakat Perspektif Islam	18
C. Kajian Pustaka	25
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Jenis Penelitian	34
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	34
D. Sumber data	34
E. Teknik Pengumpulan Data	35
F. Teknik Analisis Data	36
G. Uji Keabsahan Data	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
A. Gambaran Umum PT PNM Mekaar Cabang Mersi.....	38
1. Sejarah PT Permodalan Nasional Madani Mekaar.....	38
2. Visi dan Misi PT PNM Mekaar Cabang Mersi	42
3. Nilai-Nilai Utama Mekaar	43
4. Sistem Operasional PT PNM Mekaar Cabang Mersi.....	44
5. Struktur Lembaga PT PNM Mekaar Cabang Mersi	45
B. Strategi Pemberdayaan UMKM pada PT PNM Mekaar Kantor	
Cabang Mersi	46
1. Aspek Pemungkinan.....	47
2. Aspek Penguatan	49
3. Aspek Penyokong.....	52
4. Aspek Perlindungan dan Pemeliharaan	60
C. Analisis Perspektif Ekonomi Islam	62
1. Prinsip Ta'awun dan Ukhuwwah	63
2. Prinsip Keadilan	64
BAB V PENUTUP	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN	74
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	91

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Karakteristik UMKM.....	14
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu	27
Tabel 4. 1 Karakteristik Usia Anggota Tahun 2020-2021	58
Tabel 4. 2 Karakteristik Jenis Usaha Nasabah Tahun 2020-2021	59



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo Perusahaan PNM.....	39
Gambar 4. 2 Logo PT PNM Mekaar.....	39
Gambar 4. 3 Logo PT PNM Mekaar Syariah.....	41
Gambar 4. 4 Struktur Lembaga PT PNM Mekaar Cabang Mersi.....	45
Gambar 4. 5 Proses Sosialisasi	48
Gambar 4. 6 Kegiatan UK.....	51
Gambar 4. 7 Alur Mekanisme Pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi	54
Gambar 4. 8 Formulir Pengajuan Pembiayaan	55
Gambar 4. 9 Kegiatan TUNM Cabang	62



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini perkembangan masyarakat terus berjalan yang didukung oleh semakin tingginya ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin canggih. Hal ini berpengaruh dalam kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi merupakan salah satu usaha untuk dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat, yang didorong dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi (Saifudin, 2019: 20). Indonesia sebagai negara yang sedang melangsungkan ekonomi dan pemerataan hasil-hasil pembangunan memberikan kesempatan untuk rakyatnya agar terus berkembang. Salah satu cara alternatif yang dapat dilakukan Indonesia untuk membangun perekonomiannya adalah dengan menambah sektor UMKM. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat besar dalam perekonomian Indonesia. Selain itu, UMKM juga berperan dalam pembentukan investasi nasional dan juga berkontribusi dalam upaya pemerataan pendapatan masyarakat Indonesia. Keberadaan UMKM dianggap menjadi sumber penting yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan juga penggerak pembangunan daerah di pedesaan (Nurfauzi, 2020: 2).

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat dijelaskan bahwa UMKM adalah peluang usaha produktif milik orang maupun badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sesuai dengan peraturan Undang-Undang ini. Menyadari pentingnya peran UMKM dalam menjaga stabilitas ekonomi, maka pemerintah harus dapat mengembangkan UMKM tersebut agar dapat terus menunjang kesejahteraan masyarakat (Kementerian BUMN Indonesia, 2021).

Kesejahteraan merupakan suatu tahap dalam terpenuhinya kebutuhan hidup seseorang dimana orang tersebut bisa merasa cukup dan tidak mempunyai rasa kekhawatiran dalam memenuhi kebutuhan pokoknya, seperti makanan, pakaian, tempat tinggal, air minum yang bersih, kesehatan, dan pendidikan. Untuk dapat memenuhi semua itu diharapkan UMKM bisa menjadi pendongkrak kesejahteraan untuk masyarakat menengah ke bawah. Konsep kesejahteraan

sebenarnya bukan berorientasi pada terpenuhinya kebutuhan material duniawi, melainkan juga berorientasi pada terpenuhinya kesejahteraan spiritual dan rohani (Fadlan, 2019: 3).

Dalam Islam ayat yang menjadi rujukan bagi kesejahteraan terdapat dalam Al-Qur'an surat An-nisaa' ayat 9:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya: *“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”*.

Berdasarkan pada ayat di atas, dapat disimpulkan bahwa kekhawatiran terhadap generasi yang lemah adalah representasi dari kemiskinan, yang merupakan lawan dari kesejahteraan. Ayat tersebut menganjurkan kepada manusia untuk menghindari kemiskinan dengan bekerja keras sebagai wujud ikhtiyar dan tawakal kepada Allah SWT .

Salah satu cara yang dapat digunakan dalam menunjang kesejahteraan UMKM yaitu melalui pemberdayaan. Pemberdayaan UMKM dapat menjadi salah satu cara alternatif untuk pemerintah dalam mengurangi pengangguran, mengetaskan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2021 terdapat sebanyak 172,498 unit UMKM yang berdiri di bawah binaan Dinas Koperasi dan Umkm Provinsi Jawa Tengah (Dinkop UMKM Prov.Jateng, 2021). Meskipun terdapat banyak UMKM yang berkembang, akan tetapi para pelaku UMKM masih mengalami banyak kesulitan. Kesulitan yang paling utama yaitu permasalahan dalam mendapatkan modal. Hal ini dikarenakan tidak semua pelaku UMKM dapat mengakses lembaga keuangan formal. Dapat diketahui bahwa permodalan UMKM bisa didapat melalui lembaga keuangan formal maupun non-formal seperti Bank, Koperasi, BMT, Bank Harian, dll.

Pemerintah bekerja sama dengan perusahaan BUMN untuk membantu mengurangi kemiskinan, dan mengembangkan UMKM yang ada di Indonesia serta membantu keluarga yang kekurangan agar lebih sejahtera dengan memberikan layanan permodalan bagi pelaku UMKM. Salah satu bentuk kerjasama pemerintah dengan BUMN yaitu berdirinya PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM) sebagai unit layanan pembiayaan bagi para pelaku UMKM. PT PNM memiliki produk yang ditawarkan yaitu Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Dibentuk pada tahun 2015 yang menjadi upaya PT Permodalan Nasional Madani dalam menghadirkan sebuah unit usaha yang melayani permodalan secara langsung untuk kalangan usaha mikro kecil di berbagai daerah (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

Program Mekaar merupakan produk pembiayaan yang memberikan layanan khusus bagi perempuan pra sejahtera pelaku usaha ultra mikro, baik yang ingin memulai usaha maupun mengembangkan usaha. Alasan PT PNM memfokuskan program Mekaar hanya untuk perempuan yaitu, karena perempuan dianggap lebih telaten, mudah bergaul, dan tidak mudah putus asa sehingga lebih mudah dalam mengaplikasikan program Mekaar (Marthalina, 2018:63). Dalam pemberian pembiayaan PT PNM Mekaar menentukan jenjang usia perempuan yang dapat menerima pembiayaan yaitu dimulai dari usia 18-63 tahun. PT PNM Mekaar bertujuan ingin menjadikan keluarga yang awalnya pra sejahtera menjadi sejahtera melalui pembiayaan berupa modal usaha untuk dikelola oleh para perempuan. PT PNM Mekaar memberikan pembiayaan dengan cara membuat kelompok yang berisi minimal 7 orang, kemudian diberikan pendampingan pada setiap kelompoknya. Sistem pembiayaan dari PT PNM Mekaar menggunakan sistem tanggung renteng, sehingga hal ini memudahkan para anggota dalam meningkatkan solidaritas dan kerja sama antar mereka. Selain itu, PT PNM Mekaar juga mengadakan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) yang wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu. PKM dilakukan sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan, menyampaikan informasi penting pada nasabah, dan memberikan motivasi serta solusi kepada nasabah apabila usaha yang dijalankan mengalami kesulitan (PT PNM Mekaar, 2019).

PT PNM Mekaar Cabang Mersi merupakan salah satu PT PNM Cabang Purwokerto yang telah menerapkan sistem syariah mulai dari tahun 2020, dibandingkan dengan PT PNM Cabang Purwokerto lainnya yang baru menerapkan sistem syariah pada awal tahun 2022. Berdasarkan data yang diperoleh dari kepala cabang PT PNM Mekaar Cabang Mersi setelah menerapkan sistem syariah pada tahun 2020, memiliki penambahan kelompok usaha sebanyak 41 kelompok. Sehingga total kelompok yang awalnya hanya 174 kelompok dengan jumlah nasabah 2.072 nasabah, pada tahun 2021 bertambah menjadi sebanyak 3.248 nasabah yang terbagi dalam 215 kelompok usaha (Dewi, 2021). Menurut salah satu nasabah yang peneliti temui, mengatakan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi lebih mudah dibandingkan dengan bank harian (Kiswan, 2021).

Kenyataan di atas menjadikan peneliti berkeinginan untuk meneliti dan mengkaji lebih dalam tentang bagaimana strategi pemberdayaan melalui program Mekaar yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi kepada nasabah yang memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah agar fondasi perekonomian menjadi lebih kuat ditengah semakin tingginya persaingan yang ada. Untuk itu peneliti memberi judul skripsi ini dengan **“Analisis Strategi Pemberdayaan UMKM Melalui Program Mekaar di PT Permodalan Nasional Madani (Studi Kasus Pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas)”**.

B. Definisi Konseptual dan Definisi Operasional

1. Strategi Pemberdayaan

Definisi kata strategi yaitu menjelaskan tentang suatu yang akan dicapai, bagaimana sumber daya dan kegiatan apa yang akan di alokasikan untuk setiap produk dalam menentukan peluang dan tantangan lingkungan serta meningkatkan keunggulan. Strategi yang akan digunakan harus dipertimbangkan, dipilih, dan disesuaikan dengan keadaan kelompok. Dengan kata lain strategi dapat dikatakan sebagai suatu hal yang dibutuhkan dalam suatu kelompok atau organisasi untuk mencapai tujuan yang ada pada kelompok atau organisasi (Heriyati & Kurniatun, 2021: 124).

Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Menurut Merriam Webster pemberdayaan Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya (Nashar, 2017: 17).

2. UMKM

Definisi UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pasal 1 ayat 1, 2 dan 3 adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sesuai dengan undang-undang ini.
- b) 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 besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri 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 kecil atau usaha besar yang dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini (Raharjo, 2018: 17).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang diatas maka secara rinci rumusan masalah dalam penelitian ini diuraikan dalam pertanyaan dibawah ini:

1. Bagaimana strategi PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dalam melakukan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah?
2. Bagaimana strategi pemberdayaan UMKM tersebut dalam perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dalam melakukan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- b. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemberdayaan UMKM tersebut dalam perspektif ekonomi Islam

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diharapkan untuk :

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dapat memperkuat serta menyempurnakan teori yang telah ada dan memberi kontribusi terhadap ilmu ekonomi pada khususnya untuk dapat dijadikan sumber informasi bagi akademis sebagai tuntunan untuk penelitian yang serupa pada masa yang akan datang.

b. Manfaat Praktis

Bagi peneliti digunakan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan jenjang Strata 1 pada program studi ekonomi syariah di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan memberikan tambahan ilmu kepada para pembaca tentang apa itu PT Permodalan Nasional Madani Mekaar dan strategi pemberdayaan yang diberikan.

E. Sistematika Pembahasan

Bagian isi dari skripsi ini terdiri dari lima bab, dimana gambaran mengenai tiap bab dapat penyusun paparkan sebagai berikut:

BAB I, merupakan Pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II, berisi mengenai landasan teori meliputi teori-teori, pustaka, penelitian terdahulu, dan landasan teoritis yang berkaitan dengan strategi pemberdayaan UMKM yang meliputi, pengertian strategi, pengertian

pemberdayaan, dan pengertian UMKM, serta strategi pemberdayaan UMKM berdasarkan perspektif ekonomi Islam.

BAB III, merupakan metode penelitian. Yaitu menjelaskan rencana dan prosedur penelitian yang akan dilakukan peneliti untuk mendapatkan jawaban dari permasalahan penelitian yang meliputi: jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknis analisis data, uji keabsahan.

BAB IV, merupakan isi dan pembahasan penelitian yang mencakup tentang gambaran umum tentang PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Banyumas, strategi pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi baik melalui pembiayaan maupun pelatihan serta konsep pemberdayaan tersebut dalam perspektif ekonomi Islam.

BAB V, merupakan penutup yang berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil pembahasan yang dilakukan peneliti serta kata penutup sebagai akhir dari isi pembahasan.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemberdayaan UMKM

1. Definsi Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *stratagos* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin) yang memiliki arti *generalship* atau yang dikerjakan oleh para jendral perang ketika membuat rencana untuk memenangkan perang. Menurut Clausewitz, strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan suatu perang, atau dalam arti lain strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan (Yunus, 2016: 15).

Definisi kata strategi yaitu menjelaskan tentang suatu yang akan dicapai, bagaimana sumber daya dan kegiatan apa yang akan di alokasikan untuk setiap produk dalam menentukan peluang dan tantangan lingkungan serta meningkatkan keunggulan. Strategi yang akan digunakan harus dipertimbangkan, dipilih, dan disesuaikan dengan keadaan kelompok. Dengan kata lain strategi dapat dikatakan sebagai suatu hal yang dibutuhkan dalam suatu kelompok atau organisasi untuk mencapai tujuan yang ada pada kelompok atau organisasi (Heriyati & Kurniatun, 2021: 124).

Strategi pada dasarnya dibentuk untuk memberikan respon terhadap perubahan eksternal yang relevan dari suatu organisasi. Perubahan eksternal tersebut tentunya akan dijawab dengan memperhatikan kemampuan internal dari suatu organisasi. Sampai seberapa jauh suatu organisasi dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman dari luar untuk memperoleh manfaat yang maksimal dengan mendayagunakan keunggulan organisasi yang dimiliki (Rahim & Radjab, 2016: 2).

Bedasarkan dari banyaknya defnisi tentang strategi, secara konseptual strategi sering diartikan dengan beragam pendekatan, seperti (Handini et al., 2019: 75-76):

1. Strategi sebagai suatu rencana, merupakan pedoman atau acuan yang dijadikan landasan pelaksanaan kegiatan demi tercapainya tujuan-tujuan yang ditetapkan. Dalam hubungan ini, rumusan strategi senantiasa memperhatikan kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal yang dilakukan oleh para pesaingnya.
2. Strategi sebagai kegiatan, merupakan upaya-upaya yang dilakukan oleh setiap individu, organisasi, atau perusahaan untuk memenangkan persaingan demi tercapainya tujuan yang diharapkan atau telah ditetapkan.
3. Strategi sebagai suatu instrument, merupakan alat yang digunakan oleh semua unsur pimpinan organisasi/perusahaan, terutama manajer puncak, sebagai pedoman sekaligus alat pengendali pelaksanaan kegiatan.
4. Strategi sebagai suatu sistem, merupakan satu kesatuan rencana dan tindakan-tindakan yang terpadu, dan diarahkan untuk menghadapi tantangan-tantangan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
5. Strategi sebagai pola pikir, merupakan suatu tindakan yang dilandasi oleh wawasan yang luas tentang keadaan internal maupun eksternal untuk rentang waktu yang tidak pendek, serta kemampuan pengambilan keputusan untuk memilih alternatif-alternatif terbaik yang dapat dilakukan dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang-peluang yang ada, dan dibarengi dengan upaya-upaya untuk menutup kelemahan-kelemahan guna mengantisipasi atau meminimumkan ancaman-ancamannya.

Hamei dan Prahalad (1995), mendefinisikan Strategi sebagai tindakan yang bersifat *incremental* yaitu senantiasa meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh seseorang dimasa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi (Rahim & Radjab, 2016: 4).

Menurut Keniehl Ohmae dalam menyusun strategi harus memiliki cara berfikir yang kreatif. Cara berfikir yang semakin kreatif dalam memecahkan masalah, maka akan semakin kecil tingkat kesalahan yang mungkin timbul di masa yang akan datang, dan hal ini akan membuat keuntungan bagi seseorang yang membuat keputusan tersebut (Rahim & Radjab, 2016: 3).

Cara berfikir strategi tersebut dapat dilakukan dalam beberapa tahapan yaitu:

1. Identifikasi Masalah

Pada tahap awal ini, diharapkan individu atau kelompok dapat untuk mengidentifikasi masalah-masalah yang ada dengan cara melihat gejala-gejala yang ada.

2. Pengelompokan Masalah

Pada tahap ini, diharapkan individu atau kelompok dapat menggolongkan masalah-masalah sesuai dengan sifatnya agar memudahkan dalam menentukan proses pemecahannya.

3. Proses Abstraksi

Pada tahap ini, diharapkan individu atau kelompok mampu menganalisis masalah-masalah dengan mencari faktor-faktor penyebabnya. Oleh karena itu, individu atau kelompok dituntut untuk lebih teliti untuk dapat menyusun metode pemecahannya.

4. Penentuan Metode/ Cara Pemecahan Masalah

Pada tahap ini, individu atau kelompok diharapkan mampu menentukan metode yang paling tepat untuk penyelesaian masalah.

5. Perencanaan Untuk Implementasi

Pada tahap yang akhir ini, individu atau kelompok dituntut untuk bisa menerapkan metode yang telah ditetapkan.

2. Definisi Pemberdayaan

Definisi pemberdayaan dalam arti sempit, yang dikemukakan oleh Merriam Webster mengandung dua arti. Pengertian pertama adalah *to give power of authority* dan pengertian kedua berarti *to give ability to or enable* dalam pengertian pertama diartikan sebagai memberi kekuasaan, mengalihkan

kekuasaan, atau mendelegasikan kekuasaan pada pihak lain. Sedangkan, dalam pengertian kedua, diartikan sebagai upaya untuk memberikan kemampuan atau keberdayaan (Nashar, 2017: 8).

Menurut Mas'ood definisi dari pemberdayaan diartikan sebagai upaya untuk memberikan daya (*empowerment*) atau penguatan (*strengthening*) kepada masyarakat. Sedangkan menurut Sumodiningrat diartikan sebagai kemampuan individu yang berdampingan dengan masyarakat dalam membangun keberdayaan masyarakat yang bersangkutan. Pemberdayaan menunjuk pada kemampuan orang, khususnya kelompok rentan dan lemah, untuk dapat melakukan pemberdayaan tersebut, individu atau kelompok harus memiliki hal seperti berikut (Handini, Sukaai, & Astuti, 2019: 8):

1. Memiliki akses terhadap sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatan dan memperoleh barang-barang serta jasa-jasa yang mereka perlukan.
2. Berpartisipasi dalam proses pembangunan dan keputusan-keputusan yang mempengaruhi mereka. Pemberdayaan menunjuk pada usaha pengalokasian kembali kekuasaan melalui perubahan struktur sosial.

Proses pemberdayaan berkaitan dengan upaya untuk meningkatkan kemampuan individu dengan menggali segala potensi yang dimiliki oleh individu atau kelompok baik menurut kemampuan keahlian (*skill*) ataupun pengetahuan (*knowledge*). Pranaka dan Moeljanto menjelaskan bahwa konsep pemberdayaan (*empowerment*) pada intinya adalah individu maupun kelompok yang akan diberdayakan memperoleh daya atau kekuatan untuk menentukan keputusan dalam tindakan yang telah dilakukan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan dan rasa percaya diri dalam menggunakan daya tersebut (Nashar, 2017: 9).

Berdasarkan perundang-undangan UMKM dalam menjalankan kegiatan pemberdayaan usahanya harus didasari oleh azas-azas sebagai berikut (Wilantara & Susilawati, 2016: 22-23):

1. Azas kekeluargaan, yaitu azas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan

atas dasar demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.

2. Azas demokrasi ekonomi, yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.
3. Azas kebersamaan, yaitu azas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
4. Azas efisiensi berkeadilan, yaitu azas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.
5. Azas berkelanjutan, yaitu azas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.
6. Azas berwawasan lingkungan, yaitu azas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
7. Azas kemandirian, yaitu azas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.
8. Azas keseimbangan kemajuan, adalah azas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
9. Azas kesatuan ekonomi nasional, adalah azas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.

Selain adanya azas pemberdayaan, berdasarkan perundang-undangan UMKM terdapat prinsip-prinsip pemberdayaan yang mencakup sebagai berikut (Wilantara & Susilawati, 2016: 23):

1. Prinsip penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya
2. Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan
3. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM
4. Peningkatan daya saing UMKM
5. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Kebijakan Pemberdayaan diatur berdasarkan Pasal 38 ayat (2) yang mana disebutkan bahwa koordinasi dan pengendalian pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dilaksanakan secara nasional dan daerah yang meliputi penyusunan dan pengintegrasian kebijakan dan program, pelaksanaan, pemantauan, evaluasi serta pengendalian umum terhadap pelaksanaan pemberdayaan UMKM termasuk penyelenggaraan kemitraan usaha dan pembiayaan UMKM (Wilantara & Susilawati, 2016: 24).

3. Definisi UMKM

Definisi UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pasal 1 ayat 1, 2 dan 3 sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sesuai dengan undang-undang ini.
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 besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri 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 kecil atau usaha besar yang dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini (Raharjo, 2018: 17).

Bedasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa) (Wilantara & Susilawati, 2016: 21).

Menurut Pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut (Hanim & Noorman, 2018: 14-15):

Tabel 2. 1 Karakteristik UMKM

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha • Memiliki hasil penjuallah tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
Usaha kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. • Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus

	juta rupiah)
Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha • Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Sumber : Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6

Berdasarkan perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal, contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise* merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan tranformasi menjadi Usaha Besar (Hanim & Noorman, 2018: 8).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki tujuan untuk menumbuh kembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Hal tersebut mengandung makna bahwa UMKM merupakan alat perjuangan nasional untuk menumbuhkan dan membangun perekonomian nasional dengan melibatkan sebanyak mungkin pelaku ekonomi berdasarkan potensi yang dimiliki atas dasar keadilan bagi semua individu atau kelompok yang memiliki kepentingan (Wilantara & Susilawati, 2016: 20).

4. Tahapan Strategi Pemberdayaan UMKM

Hakikat pemberdayaan UMKM adalah untuk meningkatkan kemampuan dan kemandirian masyarakat dalam meningkatkan taraf hidupnya. Untuk mencapai hal tersebut individu maupun kelompok harus bersama-sama melakukan hal-hal berikut (Handini et al., 2019: 63-64):

1. Mengidentifikasi dan mengkaji potensi wilayah, permasalahan, serta peluang-peluangnya. Kegiatan ini dimaksudkan agar masyarakat mampu dan percaya diri dalam mengidentifikasi serta menganalisa keadaannya, baik potensi maupun permasalahannya. Pada tahap ini diharapkan dapat diperoleh gambaran mengenai aspek sosial, ekonomi dan kelembagaan. Proses ini meliputi:
 - a) Persiapan masyarakat dan lembaga pemberdayaan setempat untuk melakukan pertemuan awal
 - b) Persiapan penyelenggaraan pertemuan.
 - c) Pelaksanaan kajian dan penilaian keadaan.
 - d) Pembahasan hasil dan penyusunan rencana tindak lanjut.
2. Menyusun rencana kegiatan kelompok, berdasarkan hasil kajian, meliputi:
 - a) Memprioritaskan dan menganalisa masalah-masalah.
 - b) Identifikasi alternatif pemecahan masalah yang terbaik.
 - c) Identifikasi sumberdaya yang tersedia untuk pemecahan masalah.
 - d) Pengembangan rencana kegiatan serta pengorganisasian pelaksanaannya.
3. Menerapkan rencana kegiatan kelompok. Tahap selanjutnya yaitu menerapkan rencana yang disusun. Rencana yang telah disusun bersama dengan dukungan fasilitasi dari pendamping selanjutnya diimplementasikan dalam kegiatan yang nyata dengan tetap memperhatikan rencana awal. Termasuk dalam kegiatan ini yaitu pemantauan pelaksanaan dan kemajuan kegiatan, selain itu juga dilakukan perbaikan jika ditemukan adanya permasalahan yang ada.
4. Memantau proses dan hasil kegiatan secara terus menerus secara partisipatif atau *participatory monitoring and evaluation* (PME). PME adalah suatu proses penilaian, pengkajian dan pemantauan kegiatan, baik prosesnya maupun hasil serta dampaknya agar dapat disusun proses perbaikan jika dibutuhkan. PME

dilakukan secara mendalam pada semua tahapan pemberdayaan UMKM agar prosesnya berjalan sesuai dengan tujuannya.

Bedasarkan telaah Suharto (1997), terhadap strategi pemberdayaan masyarakat, beliau mengemukakan adanya 5 (lima) aspek penting yang dapat dilakukan dalam melakukan pemberdayaan UMKM yaitu (Handini et al., 2019: 79-80):

1. Pemungkinan, yaitu menciptakan suasana atau keadaan yang memungkinkan potensi individu atau kelompok untuk berkembang secara optimal. Hal ini dikarenakan Pemberdayaan harus mampu mensejahterakan individu atau kelompok dari faktor-faktor yang membatasi individu atau kelompok tersebut untuk berkembang.
2. Penguatan, yaitu aspek yang dapat digunakan untuk memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh individu atau kelompok agar semakin berkembang untuk memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhannya sehingga siap untuk berdaya saing.
3. Penyokong, merupakan aspek yang digunakan untuk memberikan bimbingan yang didukung dengan pemberian pembiayaan agar individu atau kelompok mampu menjalankan peranan dan usaha untuk memenuhi kebutuhan. Pemberdayaan harus mampu menyokong masyarakat pra sejahtera agar tidak terjatuh ke dalam keadaan terpinggirkan.
4. Perlindungan, yaitu aspek untuk melindungi masyarakat terutama individu atau kelompok pra sejahtera agar tidak tertindas oleh kelompok kuat dan menghindari terjadinya persaingan yang tidak seimbang antara yang kuat dan lemah. Pemberdayaan harus diarahkan pada penghapusan segala jenis diskriminasi yang tidak menguntungkan individu atau kelompok yang pra sejahtera
5. Pemeliharaan, aspek ini berarti memelihara kondisi agar tetap kondusif sehingga individu atau kelompok dalam menjalankan pemberdayaan tetap pada tujuan awal pemberdayaan itu dilakukan dalam masyarakat. Pemberdayaan harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap individu atau kelompok memperoleh kesempatan berusaha.

5 aspek yang telah disebutkan di atas dapat diterapkan pada UMKM dengan usaha skala kecil yang berdiri secara perorangan atau kelompok dengan kemampuan daya serta keahlian yang sama. Strategi pemberdayaan dalam 5 aspek tersebut dapat dikembangkan mulai dari melihat potensi yang ada pada diri individu maupun kelompok, selanjutnya memberikan pelatihan keahlian atau kemampuan guna memperkuat potensi yang sudah ada, kemudian ketika dirasa sudah cukup dalam pengetahuan dan keahlian, maka pemberian pembiayaan dapat dilakukan dan individu atau kelompok dapat memulai usaha yang diinginkan. Selanjutnya dilakukan pemantauan usaha apakah sudah berjalan dengan sesuai atau belum.

B. Model Pemberdayaan Masyarakat Perspektif Islam

Konsep pemberdayaan masyarakat telah Rasulullah SAW terapkan mulai dari sikap tolong menolong, keadilan, dan persamaan. Hal ini menimbulkan sikap toleransi yang nyata sehingga mempunyai prinsip untuk saling menghargai etos kerja, saling tolong-menolong dengan sesama umat beragama untuk melaksanakan ajaran-ajaran agama. Melalui prinsip-prinsip tersebut, kesenjangan ekonomi dan sosial antara satu dengan yang lain dapat teratasi dengan baik. Diantara prinsip-prinsip tersebut yang berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat yaitu (Ismy, 2019: 52-54):

1. Prinsip Tolong-Menolong (Ta'awun)

Tolong-menolong (ta'awun) berasal dari bahasa arab yang berarti berbuat baik. Sedangkan menurut istilah adalah suatu pekerjaan atau perbuatan yang didasari pada hati nurani dan semata-mata mencari ridho Allah SWT. Dalam mendorong manusia untuk saling tolong menolong antar sesamanya. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ يَوْمَئِذٍ اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : *“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.*

Prinsip *ta'awun* atau tolong-menolong ini merupakan prinsip yang utama dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat. Karena sesungguhnya program pemberdayaan itu adalah sebuah upaya menolong individu atau kelompok yang membutuhkan bantuan dan bimbingan. Upaya pemberdayaan harus dimulai dari rasa kepedulian dan niat menolong individu atau kelompok yang membutuhkan. Hal ini berasal dari rasa persaudaraan yang tumbuh dari ikatan *ukhuwwah*.

Islam berhasil memberikan suatu penyelesaian yang mudah bagi permasalahan ekonomi modern dengan mengubah sifat masyarakat yang hanya mementingkan diri sendiri menjadi masyarakat yang bersifat saling tolong menolong. Bagi orang-orang yang belum mampu bekerja, maka Islam mewajibkan kepada sekitar untuk saling membantunya, melakukan pemberdayaan sebagai pihak yang memiliki kelebihan terhadap mereka yang masih kekurangan.

2. Prinsip Keadilan

Kata keadilan yang terdapat dalam Al-Quran masuk dalam urutan ketiga kata terbanyak dalam Al-Quran setelah kata Allah dan 'Ilm. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai dasar keadilan ini memiliki bobot yang sangat dimuliakan dalam Islam. Keadilan berarti kebebasan bersyarat akhlak Islam yang diartikan dengan kebebasan yang tidak terbatas, akan menghancurkan tatanan sosial dalam pemberdayaan masyarakat.

3. Prinsip Persaudaraan (*Ukhuwwah*)

Kata *Ukhuwwah* dalam bahasa arab memiliki arti yaitu persaudaraan. Prinsip ini menegaskan bahwa setiap muslim itu saling bersaudara, walaupun tidak memiliki pertalian darah antar satu sama lain. Rasa persaudaraan menjamin adanya rasa empati dan merekatkan silaturahmi dalam masyarakat. Prinsip ini berdasarkan pada firman Allah SWT dalam QS. Al-Hujurat ayat 10:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

Artinya: "Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat."

Dalam konteks pemberdayaan, prinsip *ukhuwwah* merupakan motif yang mendasari seluruh upaya pemberdayaan masyarakat. Rasulullah memiliki visi masyarakat muslim yang saling menolong dan saling menanggung kesulitan secara bersama.

4. Prinsip Partisipasi

Partisipasi merupakan pokok utama dalam pendekatan pemberdayaan masyarakat dan merupakan proses interaktif yang berkelanjutan. Prinsip partisipasi melibatkan masyarakat secara langsung dan aktif untuk membangun diri, kehidupan dan lingkungan. Partisipasi merupakan kontribusi sukarela yang menimbulkan rasa harga diri, meningkatkan harkat dan martabat dalam menciptakan suatu lingkungan yang kondusif untuk pertumbuhan masyarakat.

Pemberdayaan dalam ekonomi Islam bukan hanya menggunakan prinsip seperti yang sudah dijelaskan di atas, akan tetapi pemberdayaan dalam ekonomi Islam juga dapat dilakukan dengan model pendampingan dan pemberian motivasi. Pendampingan merupakan suatu aktivitas yang dilakukan seperti melakukan pembinaan, pengajaran, pengarahan dan pemantauan dalam kelompok yang lebih bermakna pada menguasai, mengendalikan, dan mengontrol. Pada dasarnya, pendampingan merupakan upaya untuk menyertakan individu atau kelompok dalam mengembangkan berbagai potensi sehingga mampu mencapai kualitas usaha untuk kehidupan yang lebih baik. Dalam proses pendampingan akan diarahkan untuk memfasilitasi proses pengambilan keputusan yang terkait dengan kebutuhan individu atau kelompok, membangun kemampuan dalam meningkatkan pendapatan, melaksanakan usaha yang berskala bisnis serta mengembangkan perencanaan dan pelaksanaan kegiatan partisipatif (Wahyuningsih, 2019: 11). Dalam QS.At-Taubah ayat 71 Allah SWT berfirman :

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ
الزَّكَاةَ وَيَطِيعُونَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ أُولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ

Artinya: “Dan orang-orang yang beriman, laki-laki dan perempuan, sebagian mereka menjadi penolong bagi sebagian yang lain. mereka menyuruh (berbuat) yang ma'ruf, mencegah dari yang munkar, melaksanakan shalat, menunaikan

zakat dan taat pada Allah dan Rasul-Nya. Mereka akan diberi rahmat oleh Allah SWT. Sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana.”

Islam adalah agama sosial dimana setiap anggota masyarakat harus melakukan kewajiban *amar ma'ruf nahi munkar* terhadap sesama. Tindakan yang paling baik harus dilakukan setiap orang yang beriman baik itu laki-laki maupun perempuan. Mereka harus senantiasa menciptakan kehidupan yang rukun dan saling tolong menolong dalam kebaikan seperti dalam melakukan pendampingan usaha kepada para kelompok UMKM (Wahyuningsih, 2019: 11).

Model pemberian motivasi dalam ekonomi Islam juga dapat dilakukan dengan memberikan dorongan dan upaya untuk menggerakkan individu maupun kelompok agar mampu mencapai tujuan yang diharapkan serta memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini dikarenakan dalam Islam manusia tidak hanya diperintahkan untuk bekerja dan mengembangkan usahanya, akan tetapi Islam memandang setiap usaha yang dijalankan manusia termasuk ibadah kepada Allah SWT. Dalam Islam aktivitas perekonomian dipandang semulia-mulianya nilai. Karena dengan kita berusaha setiap individu maupun kelompok mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Melalui adanya motivasi, individu maupun kelompok dapat menjadi pendorong untuk memperkuat kerja keras dan bukan hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan, melainkan juga dalam diri individu maupun kelompok meyakini bahwa Allah SWT senantiasa mengawasi semua kegiatan usaha yang dijalankan (Saifuddin, 2017: 53-54).

Selain dengan model pendampingan dan pemberian motivasi, dalam ekonomi Islam pemberdayaan masyarakat juga dapat dilakukan dengan menggunakan model pembiayaan. Secara garis besar model pembiayaan dalam Islam terbagi dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu (Sunardi, 2021: 6):

- a. Model Pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dan dilakukan dengan prinsip jual beli
- b. Model pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dan dilakukan dengan prinsip sewa
- c. Model pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerja sama yang ditujukan

guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil

Prinsip jual beli dalam model pembiayaan dalam Islam dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Dalam prinsip jual beli ini keuntungan lembaga pemberi modal ditentukan di awal dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Prinsip jual beli dikategorikan menjadi 3 yaitu (Sunardi, 2021: 6-8):

1. Murabahah

Murabahah merupakan transaksi jual beli dimana lembaga pemberi modal menyertakan jumlah keuntungannya. Lembaga pemberi modal bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli lembaga pemberi modal dari pemasok ditambah dengan keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam konsep muamalah, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

2. Istishna'

Produk *Istishna'* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang dengan sistem pesanan. Prinsip *istishna'* dalam Islam umumnya diaplikasikan dalam pembiayaan manufaktur, industri kecil, industri menengah dan konstruksi. Ketentuan umum *istishna'*:

- a) Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah.
- b) Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *Istishna'* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.
- c) Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

3. Salam

Salam adalah pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka. Transaksi jual beli *salam* yaitu barang yang diperjual belikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara

tanggung sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Harga jual yang ditetapkan oleh pemberi modal adalah harga beli pihak pemberi modal dari nasabah ditambah dengan keuntungan. Dalam hal pemberi modal menjualnya secara tunai dan biasanya disebut dengan pembiayaan talangan. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati maka tidak dapat berubah selama masa berlakunya akad. Umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh pemberi modal untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.

Selain prinsip jual beli, dalam pemberian pembiayaan secara konsep muamalah terdapat juga prinsip bagi hasil. Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan landasan dasar bagi operasional pembiayaan Islam secara keseluruhan. Berdasarkan prinsip ini, lembaga pemberi modal akan berperan sebagai mitra, baik dengan nasabah maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Prinsip bagi hasil dalam model pemberdayaan Islam dibagi menjadi dua yaitu (Sunardi, 2021: 8):

1. Musyarakah

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah*. Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak. Modal pada pembiayaan *musyarakah* berasal dari dua orang yang berserikat dan disatukan untuk dijadikan modal *musyarakah* dan dikelola secara bersama-sama.

Setiap pemilik modal berhak untuk : Turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha, mengetahui biaya yang digunakan dalam pelaksanaan usaha dan juga jangka waktu usaha yang akan dijalankan. Adapun untuk keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan sedangkan kerugian dibagi sesuai dengan porsi kontribusi modal.

Model pembiayaan *musyarakah* bisa diakses oleh UMKM yang telah memiliki kemampuan operasional namun memiliki kekurangan dana untuk modal. Lembaga pembiayaan dapat menyertakan modalnya untuk menutupi kekurangan

modal UMKM dalam melaksanakan usahanya. Modal atau dana yang dipinjamkan akan dikembalikan lagi pada lembaga pembiayaan setelah usaha UMKM selesai, sedangkan untuk pembagian keuntungan dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

2. *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama yang memiliki dana (shahibul mal) menyediakan seluruh dana (modal), sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha yang dilakukan dengan *Mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak, sedangkan jika usaha tersebut mengalami kerugian maka kerugian ditanggung oleh shahibul maal, selama kerugian itu bukan diakibatkan oleh kelalaian pihak pengelola.

Model pembiayaan *Mudharabah*, sangat cocok untuk UMKM yang memiliki kemampuan operasional namun tidak memiliki dana untuk modal usaha. Maka UMKM dapat bermitra dengan lembaga pembiayaan syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah* ini, karena modal dapat ditanggung sepenuhnya oleh lembaga pemberi modal dan operasional usaha dilakukan oleh UMKM.

Dalam sistem operasional PNM Mekaar melakukan pemberdayaan UMKM salah satunya dengan menggunakan model pembiayaan. Produk pembiayaan yang PNM Mekaar tawarkan kepada nasabah adalah Murabahah. Produk pembiayaan ini merupakan perjanjian jual beli antara Mekaar/lembaga pemberi modal dengan nasabah. Dalam hal ini Mekaar membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar dan nasabah (PT PNM Mekaar, 2019). Dalam hal ini rata-rata dari nasabah menggunakan produk ini untuk menunjang pemberdayaan usaha yang nasabah jalankan.

C. Kajian Pustaka

Penelitian yang membahas tentang strategi pemberdayaan UMKM melalui program usaha atau yang sejenisnya dan relevan dengan penelitian penulis baik secara teori, subjek dan objek penelitian dan analisis sebagai berikut:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Guntur Danu Kusumo, dengan judul “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (Persero) Melalui Program Membina Keluarga Ekonomi Sejahtera (Mekaar) di Kelurahan Mojosongo, Jebres, Surakarta Jawa Tengah”. Hasil penelitian menyatakan bahwa dalam melakukan pemberdayaan PT PNM Mekaar melakukan pemberian pembiayaan sesuai dengan teori yang telah dijelaskan pada penelitian ini yaitu penyadaran, pengkapasitasan dan pemberian modal. Berdasarkan penelitian ini PNM Mekaar di Kelurahan Mojosongo sudah melakukan pemberdayaan seperti pada teori yang telah ditetapkan, mulai dari pemberian brosur, penjelasan pembiayaan kepada nasabah oleh para petugas, membentuk kelompok usaha, dan selanjutnya pemberian modal usaha dalam penelitian ini tidak ditegaskan adanya keterkaitan dengan perspektif ekonomi Islam (Kusumo, 2019: 83-95).

Kedua, penelitian dari Didi Sunardi yang berjudul “Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Melalui Pembiayaan Syari’ah”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahwa pembiayaan yang berbasis syariah sangat tepat untuk mengembangkan UMKM, khususnya yang berkenaan dengan pembiayaan, hal ini disebabkan karena pembiayaan syariah menggunakan akad bagi hasil. Selain itu lembaga keuangan yang berbasis syari’ah dapat memfasilitasi dan menyediakan modal bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan model akad apa saja yang ditawarkan, sehingga mereka dapat mengembangkan usaha, dengan persyaratan yang tidak memberatkan (Sunardi, 2021: 1-12).

Ketiga, penelitian dari Marthalina berjudul “Pemberdayaan Perempuan Dalam Mendukung Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Indonesia”. Hasil penelitian menyatakan Penelitian ini menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan dalam mendukung UMKM di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dan harus dioptimalkan oleh pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.

Dibutuhkan kerjasama dari berbagai pihak swasta, perbankan dan lembaga lainnya dalam mendukung pemberdayaan perempuan. Diperlukan wadah yang mengakomodasi kaum perempuan pekerja untuk lebih bisa berperan dalam bidang usaha, perlunya pelatihan pelatihan tentang wirausaha, inovasi produk, manajemen untuk meningkatkan ketrampilan wanita dibidang wirausaha sehingga kegiatan yang produktif terdapat nilai edukasi dan berdaya saing tinggi (Marthalina, 2018: 60-76).

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Nurul Hayat, dengan judul “Peran Permodalan Nasional Madani (Persero) terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat Labuangnge Kabupaten Barru (Analisis Ekonomi Islam)”. Hasil penelitian menyatakan bahwa Permodalan Nasional Madani (Persero) Berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat didusun Labuangnge baik secara Finansial dan Non Finansial, sesuai dengan orientasinya sebagai lembaga pembiayaan yang bertujuan untuk memberdayakan perempuan pra sejahtera agar mampu mandiri dalam mengelola dan meningkatkan perekonomian (Hayat, 2020: 60).

Kelima, penelitian yang ditulis oleh Ayu Fatmawati, dengan judul “Strategi Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro kecil”. Hasil penelitan menunjukkan bahwa bahwa strategi yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil adalah pemberian modal dibarengi dengan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai wujud pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku Usaha Mikro Kecil dan memotivasi mereka dalam berusaha maupun berwirausaha. Menurut penelitian ini faktor yang mendukung proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil antara lain, adanya pembinaan, pendampingan, pemberian pelatihan serta jaringan bisnis serta adanya sistem transaksi dan juga prinsip syariah menjadikan UlaMM ini memiliki nilai lebih dimata nasabah (Fatmawati, 2020: 66-76).

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1	Guntur Danu Kusumo, Universitas Sebelas Maret Surakarta (2019)	Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (Persero) Melalui Program Membina Keluarga Ekonomi Sejahtera (Mekaar) di Kelurahan Mojosoongo, Jebres, Surakarta Jawa Tengah	Berdasarkan penelitian ini PNM Mekaar di Kelurahan Mojosoongo sudah melakukan pemberdayaan seperti pada teori yang telah ditetapkan, mulai dari pemberian brosur, penjelasan pembiayaan kepada nasabah oleh para petugas, membentuk kelompok usaha, dan selanjutnya pemberian modal usaha.	Sama-sama membahas tentang strategi dalam melakukan pemberdayaan UMKM. Perbedaanya terletak pada lokasi penelitian dan juga jenis UMKM yang diteliti, penelitian Guntur berfokus pada UMKM Pengrajin Batik.
2	Didi Sunardi Teknik Industri, Fakultas Teknik	Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan	Penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa	Persamaan terletak pada pembahsan

	<p>Univeritas Muhammadiyah Jakarta, (2021)</p>	<p>Menengah Melalui Pembiayaan Syari'ah</p>	<p>pembiayaan yang berbasis syariah sangat tepat untuk mengembangkan UMKM, khususnya yang berkenaan dengan pembiayaan, hal ini disebabkan karena pembiayaan syariah menggunakan akad bagi hasil. Selain itu lembaga keuangan yang berbasis syari'ah dapat memfasilitasi dan menyediakan modal bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan model akad apa saja yang ditawarkan, sehingga mereka</p>	<p>mengenai pemberdayaan UMKM Perbedaanya penelitian ini berfokus pada program mekaar dari PT PNM Mekaar</p>
--	--	---	--	--

			dapat mengembangkan usaha, dengan persyaratan yang tidak memberatkan	
3	Marthalina, Institut Pemerintahan Dalam Negeri, Jawa Barat, (2018)	Pemberdayaan Perempuan Dalam Mendukung Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Indonesia	Penelitian ini menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan dalam mendukung UMKM di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dan harus dioptimalkan oleh pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Dibutuhkan kerjasama dari berbagai pihak swasta, perbankan dan lembaga lainnya dalam mendukung	Persamaan terletak pada pembahsan mengenai pemberdayaan UMKM melalui perempuan. Perbedaannya penelitian Marthalina berfokus pada hanya pada pemberdayaan perempuan melalui UMKM sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi pemberdayaan UMKM melalui program Mekaar

			<p>pemberdayaan perempuan. Diperlukan wadah yang mengakomodasi kaum perempuan pekerja untuk lebih bisa berperan dalam bidang usaha, perlunya pelatihan pelatihan tentang wirausaha, inovasi produk, manajemen untuk meningkatkan ketrampilan wanita dibidang wirausaha sehingga kegiatan yang produktif terdapat nilai edukasi dan berdaya saing tinggi.</p>	
--	--	--	--	--

4	Nurul Hayat, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pare- Pare (2020)	Peran Permodalan Nasional Madani (Persero) (Persero) terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat Labuangnge Kabupaten Barru (Analisis Ekonomi Islam)	Permodalan Nasional Madani (Persero) Berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat didusun Labuangnge baik secara Finansial dan Non Finansial, sesuai dengan orientasinya sebagai lembaga pembiayaan yang bertujuan untuk memberdayakan perempuan pra sejahtera agar mampu mandiri dalam mengelola dan meningkatkan perekonomian	Persamaan terletak pada lembaga yang diteliti yaitu PT Permodalan Nasional Madani. Perbedaannya terletak pada penelitian ini menggunakan salah satu program PT PNM yaitu Mekaar
---	---	--	--	---

5	Ayu Fatmawati, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto (2020)	Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalanan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro kecil	Strategi yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil adalah pemberian modal dibarengi dengan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai wujud pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku Usaha Mikro Kecil dan memotivasi mereka dalam berusaha maupun berwirausaha. Menurut penelitian ini faktor yang mendukung proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil antara lain,	Persamaan terletak pada lembaga yang diteliti yaitu PT Permodalan Nasional Madani dan strategi pemberdayaan. Perbedaannya terletak pada penelitian ini menggunakan salah satu program PT PNM yaitu Mekaar, sedangkan penelitian Ayu menggunakan program ULaMM
---	--	---	---	--

			adanya pembinaan, pendampingan, pemberian pelatihan serta jaringan bisnis serta adanya sistem transaksi dan juga prinsip syariah menjadikan UlaMM ini memiliki nilai lebih dimata nasabah	
--	--	--	---	--



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam menyusun skripsi ini, peneliti menggunakan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Jenis penelitian ini mengharuskan peneliti untuk terjun langsung ke lapangan untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan mulai dari cara mengamati, mencatat, dan mengumpulkan informasi yang sesuai dengan keadaan di lapangan (Zed, 2004: 1). Penelitian ini bersifat deskriptif sehingga peneliti dapat mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti yaitu bagaimana strategi yang digunakan PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dalam memberdayakan UMKM secara objektif.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dalam skripsi ini bertempat di Kantor PT PNM Mekaar Cabang Mersi dengan waktu penelitian pada bulan April - Juni 2022.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini merujuk pada responden atau informan yang akan dimintai informasi datanya dengan tujuan agar penelitian cepat selesai dan mendapatkan data secara detail (Fitrah & Luthfiyah, 2018: 152). Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Cabang (KC), Senior Accout Officer (SAO) PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi, Accout Officer (AO) PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dan Sebagian Nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang dibiayai. Objek penelitian yaitu suatu hal yang akan diselidiki selama penelitian (Fitrah & Luthfiyah, 2018: 156). Objek dalam penelitian ini adalah strategi PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dalam melakukan pemberdayaan UMKM.

D. Sumber data

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti secara langsung untuk menjawab masalah penelitiannya sendiri (Istijanto, 2013: 38). Pengumpulan data primer dalam penelitian ini dilakukan dengan melakukan wawancara dan observasi secara langsung kepada Kepala Cabang

(KC), Senior Account Officer (SAO) PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi, Account Officer (AO) PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dan Sebagian Nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang dibiayai untuk mendapatkan data atau informasi yang sesuai dengan kebutuhan peneliti.

2. Data Sekunder

Jenis data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti secara teoritik melalui data pustaka (Widjono, 2007: 248). Data sekunder yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah data-data yang berasal dari buku-buku, internet, dan jurnal penelitian yang terkait dengan tema penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan 3 teknik pengumpulan guna untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. 3 (tiga) teknik pengumpulan data tersebut antara lain:

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara teliti, serta pencatatan secara sistematis yang kemudian peneliti harus menyimpulkan hasil dari pengamatan tersebut (Yusuf, 2016: 384). Untuk penelitian ini peneliti menggunakan bentuk observasi yaitu *participant observer* atau peneliti berpartisipasi secara langsung dalam kegiatan yang diamati.

Dalam penelitian ini, penulis mengamati secara langsung bagaimana strategi pemberdayaan dan sistematika pembiayaan yang dilakukan oleh PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Kantor Cabang Mersi dalam melakukan pemberdayaan UMKM.

2. Wawancara

Wawancara atau interview merupakan proses tanya jawab yang dilakukan oleh peneliti untuk diarahkan pada suatu masalah tertentu dan bertujuan untuk memperoleh data atau informasi sebanyak mungkin dan jelas kepada subjek penelitian. Menurut Sugiyono, wawancara dapat dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu: (a) wawancara tidak terstruktur (b) wawancara semi-terstruktur (c) wawancara terstruktur (Suwendra, 2018: 55).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah kegiatan wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang jelas, sehingga peneliti akan berfokus pada informasi yang dibutuhkan.

Wawancara ini akan dilakukan kepada Kepala Cabang (KC), Senior Account Officer (SAO) PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi, Account Officer (AO) PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi dan Sebagian Nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang dibiayai

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber penelitian berupa pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian (Anggito & Setiawan, 2018: 65).

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data yang berkaitan dengan strategi pemberdayaan UMKM melalui program Mekaar yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi, Banyumas. Dokumentasi yang dikumpulkan meliputi foto-foto kegiatan pemberdayaan, data terkait produk, data pembiayaan, dan struktur organisasi.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan proses mencari, dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan juga dokumentasi. Menurut Miles dan Huberman teknik analisis data dibagi menjadi 3 (tiga) langkah sebagai berikut (Siyoto & Sodik, 2015: 122-124):

1. Reduksi Data

Mereduksi berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data.

2. Penyajian Data

Langkah selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah penyajian data dengan teks

yang bersifat naratif. Sehingga memudahkan pembaca untuk memahami hal apa yang terjadi dalam penelitian ini.

3. Verifikasi Data

Langkah yang terakhir adalah melakukan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak. Hal ini karena masalah dalam rumusan masalah bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

G. Uji Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif diantaranya: uji kredibilitas, uji transferabilitas, uji dependabilitas, dan uji konfirmabilitas.

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas adalah uji yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar data yang diperoleh dalam penelitian dapat dipercaya dan diterima kebenarannya.

2. Uji Transferabilitas

Pada penelitian kualitatif, nilai transferabilitas tergantung pada pembaca, sampai sejauh mana hasil penelitian tersebut dapat diterapkan pada konteks dan situasi sosial yang lain.

3. Uji Dependabilitas

Uji dependabilitas merupakan uji konsistensi hasil penelitian yang dilakukan atau kesamaan hasil, sehingga hasil penelitian dapat dipercaya. Dependabilitas sebuah penelitian dapat ditunjukkan melalui pengesahan dan bimbingan dari dosen pembimbing, pengumpulan data di lapangan, dan pembuatan laporan penelitian.

4. Uji Konfirmabilitas

Uji ini berkaitan dengan data penelitian yang dapat dikonfirmasi kembali kebenarannya kepada informan, kemudian informan memberikan persetujuan terkait data yang telah diberikan dan dicantumkan dalam hasil dan laporan penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT PNM Mekaar Cabang Mersi

1. Sejarah PT Permodalan Nasional Madani Mekaar

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), atau "PNM", didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 Tanggal 29 Mei 1999, dengan modal dasar sebesar Rp 9,2 triliun. Beberapa bulan setelah didirikan, melalui Kep Menkeu No. 487 KMK 017 tanggal 15 Oktober 1999 sebagai pelaksanaan dari Undang-Undang No 23 tahun 1999, PNM ditunjuk menjadi salah satu BUMN Koordinator untuk menyalurkan dana untuk membiayai UMKMK. Pada awal mula didirikan saham perusahaan PT PNM dimiliki oleh Pemerintah Republik Indonesia yaitu BUMN yang lahir dengan semangat demokratisasi ekonomi. Akan tetapi, pada tahun 2021 pemerintah menyerahkan mayoritas saham perusahaan PT PNM kepada Bank Rakyat Indonesia (BRI) sebagai upaya untuk mendukung kegiatan bisnis dalam lingkup pembiayaan mikro. Oleh karena itu, PT PNM saat ini sudah menjadi salah satu anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

PT Permodalan Nasional Madani memiliki tugas khusus memberdayakan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKMK guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menciptakan lapangan kerja (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

Gambar 4. 1 Logo Perusahaan PNM



Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

PT Permodalan Nasional Madani memberanikan diri untuk menjadi pioner dalam pembiayaan usaha mikro kecil yang disalurkan melalui program UlaMM dan Program Mekaar karena beberapa tahun terakhir ini usaha mikro kecil sudah menjadi rebutan bank-bank besar termasuk bank-bank milik asing. Hal ini dikarena mereka sudah masuk dan tahu bahwa pembiayaan sektor mikro kecil memiliki peluang yang sangat bagus. Sehingga pada tahun 2015 PT PNM mulai meluncurkan salah satu produk pembiayaan yaitu Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Mekaar merupakan produk pembiayaan yang memberikan layanan khusus bagi perempuan pra sejahtera pelaku usaha ultra mikro, baik yang ingin memulai usaha maupun mengembangkan usaha (PT PNM Mekaar, 2019).

Gambar 4. 2 Logo PT PNM Mekaar



Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Bedasarkan logo perusahaan di atas penulisan PNM menggambarkan bahwa Mekaar merupakan unit bisnis yang masih termasuk dalam program PT Permodalan Nasional Madani. Huruf dalam tulisan “Mekaar” menggunakan *lowercase* sebagai lambang kerendahan hati dan semangat mengabdikan serta melayani masyarakat. Bentuk daun melambangkan kesejahteraan dan lestari, sesuai dengan cita-cita program mekaar yang memiliki tujuan mensejahterakan dan membimbing masyarakat untuk mencapai kehidupan yang lebih baik. Sedangkan untuk kombinasi daun yang menyebar melambangkan keterbukaan dan pertumbuhan. Dimana program mekaar ini dipersembahkan untuk semua

kalangan masyarakat, sebagai mitra masyarakat untuk memperoleh kehidupan yang sejahtera (PT PNM Mekaar, 2019).

PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM) hadir untuk memberikan bantuan pembiayaan modal usaha kepada para pelaku UMKM dengan produknya yaitu program Mekaar. Program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) merupakan upaya dalam mensejahterakan keluarga pra sejahtera khususnya para perempuan pra sejahtera. Program Mekaar sendiri merupakan layanan pinjaman modal bagi perempuan pra sejahtera yang akan memulai maupun melanjutkan usaha mereka tetapi kekurangan modal, dengan tanpa jaminan dan bersifat kelompok. PT PNM Mekaar memiliki 2 program yaitu Mekaar Konvensional dan Mekaar Syariah. Program Mekaar konvensional adalah layanan pemberdayaan berbasis kelompok bagi perempuan pra sejahtera pelaku usaha mikro, melalui upaya peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga, pembiayaan modal usaha tanpa agunan, dan pembiasaan budaya menabung yang dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha. Dalam pemberian pembiayaan PT PNM Mekaar menentukan jenjang usia nasabah yang dapat menerima pembiayaan yaitu di mulai dari usia 18-63 tahun. PT PNM Mekaar memiliki tujuan untuk menjadikan keluarga yang awalnya pra sejahtera menjadi sejahtera melalui pembiayaan berupa modal usaha untuk dikelola oleh para perempuan. Hal ini karena perempuan dari keluarga pra sejahtera memiliki keterbatasan terhadap layanan keuangan dan layanan lainnya, sehingga kesulitan dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Oleh karena itu, PT PNM Mekaar 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 (PT PNM Mekaar, 2019)

Selain memberikan layanan pembiayaan secara konvensional PT PNM juga meluncurkan pembiayaan Mekaar berbasis syariah yaitu PT PNM Mekaar Syariah. PT PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai dengan ketentuan Islam yang berdasarkan pada fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama

Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra sejahtera pelaku usaha ultra mikro dengan menggunakan 2 jenis akad pembiayaan yaitu Murabahah dan Wakalah.

Murabahah merupakan akad perjanjian jual beli antara Mekaar Syariah sebagai lembaga 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. Sedangkan, untuk akad wakalah merupakan 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 membeli barang sesuai yang dibutuhkan. Dalam proses pembiayaan kedua akad ini akan dijadikan satu (PT PNM Mekaar Syariah, 2019).

Gambar 4. 3 Logo PT PNM Mekaar Syariah



Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Dalam menjalankan pembiayaannya program Mekaar Syariah dilaksanakan melalui usaha sesuai syariat Islam mulai dari pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan doa, janji nasabah, janji *account officer* Mekaar Syariah, dan janji bersama. Kriteria untuk menjadi nasabah Mekaar Syariah, selain perempuan pra sejahtera, mereka juga harus sudah memiliki usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah memiliki usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai dengan syariat Islam dan nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan sehingga diharapkan akan memunculkan yang dari penerima sedekah menjadi pemberi sedekah (PT PNM Mekaar Syariah, 2019).

Salah satu PT PNM Mekaar yang bergabung dengan PT PNM Cabang Purwokerto yang menggunakan pembiayaan Mekaar Syariah yaitu PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang hadir sebagai lembaga pemberi pembiayaan yang memiliki cakupan wilayah kerja di Purwokerto Utara sampai dengan Purwokerto

Barat. Dari tahun 2020-2021 sudah 215 kelompok usaha yang menggunakan pembiayaan dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Pelaku usaha yang dibiayai oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi, dengan rata-rata para nasabah memiliki usaha antara lain Jasa Laundry, Penjual Nasi Bungkus, Toko Kelontong, Pedagang Pasar, Reseller Produk Online, Toko Peralatan Pertanian, dan juga Usaha Produk Olahan Rumahan seperti kerupuk dan bawang goreng. Jumlah kelompok yang sudah menggunakan pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi membuktikan bahwa Program Mekaar ini sudah dapat diterima oleh masyarakat kecamatan Purwokerto Utara hingga Purwokerto Barat. Dari banyaknya nasabah yang sudah bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi, tidak menutup kemungkinan akan adanya penambahan para nasabah pelaku UMKM yang akan bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi (Dewi, 2022).

2. Visi dan Misi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

a. 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 (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

b. Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- 2) 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.
- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

3. Nilai-Nilai Utama Mekaar

a. Jujur

Membangun kepercayaan dengan kejujuran, tanggung jawab, moral, serta satu kata dengan perbuatan, dengan panduan perilaku sebagai berikut (PT Permodalan Nasional Madani, 2019):

- 1) Berani menyatakan fakta apa adanya secara transparan dan jujur dengan tetap menjaga rahasia perusahaan
- 2) Menjunjung tinggi keberanian sesuai dengan aturan dan ketentuan yang berlaku di Mekaar
- 3) Melaksanakan tugas dengan ikhlas, yakni dengan hati yang lapang dalam bekerja serta mengeluarkan energi positif dan menghilangkan energi negatif
- 4) Bersikap terbuka dalam mengungkap gagasan dan pendapat
- 5) Mencintai pekerjaan dan menjaga citra Mekaar

b. Disiplin

Melaksanakan tugas secara tepat waktu, tepat guna, dan tepat manfaat dengan panduan perilaku sebagai berikut:

- 1) Tepat waktu yakni melaksanakan setiap proses dan tahapan pekerjaan sesuai jadwal yang ditetapkan
- 2) Bertindak sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku dengan penuh tanggung jawab
- 3) Melaksanakan rencana yang telah ditetapkan
- 4) Menggunakan sarana dan prasarana kantor sebagaimana mestinya

c. Kerja Keras

Melaksanakan tugas dengan segala upaya untuk mencapai hasil yang terbaik, dengan panduan perilaku sebagai berikut (PT PNM Mekaar, 2019):

- 1) Pantang menyerah untuk mencari solusi yang lebih baik
- 2) Menyelesaikan pekerjaan dengan kualitas yang terbaik
- 3) Selalu bersemangat untuk memberikan hasil yang lebih baik
- 4) Tidak cepat puas atas hasil yang dicapai
- 5) Rela untuk mengorbankan kepentingan pribadi demi tercapainya kepentingan perusahaan

d. Sederhana

Melaksanakan tugas dengan penuh kesahajaan, cara yang mudah, dan tidak berlebihan dengan panduan perilaku sebagai berikut:

- 1) Tidak berlebihan dalam bersikap, berbicara, dan berperilaku sebagai karyawan Mekaar
- 2) Berpenampilan, berpakaian, makan dan minum dengan bersahaja
- 3) Menggunakan sarana dan prasarana kantor dengan sebaik-baiknya dan tidak berlebihan
- 4) Memberikan jalan penyelesaian yang mudah dalam melalukan pekerjaan dan memberi pelayanan kepada rekan kerja dan nasabah Mekaar dengan tetap sesuai aturan dan ketentuan yang berlaku
- 5) Membiasakan diri untuk memaksimalkan manfaat dengan meminimalkan biaya

4. Sistem Operasional PT PNM Mekaar Cabang Mersi

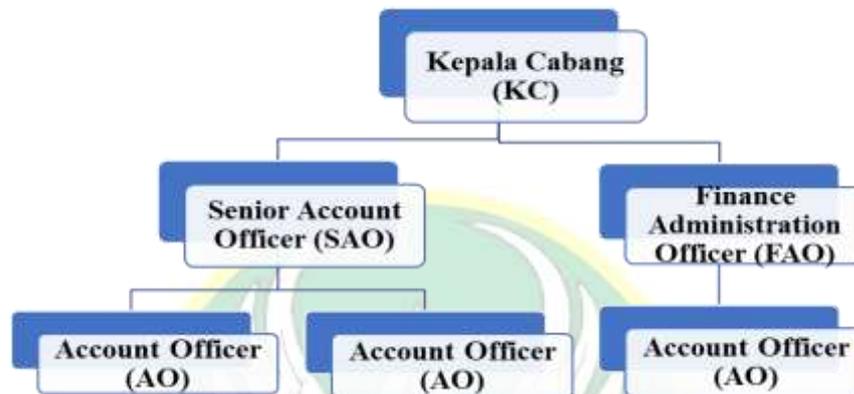
PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM) Mekaar Kantor Cabang Mersi merupakan salah satu unit cabang perusahaan PT PNM Cabang Purwokerto, yang menerapkan sistem syariah dalam melakukan pemberdayaan UMKM. Sistem syariah ini sesuai dengan ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra sejahtera pelaku usaha ultra mikro. Kantor PT PNM Cabang Mersi ini berlokasi di Jalan Srempeng Wetan IV, Kelurahan Kober, Kecamatan Purwokerto Barat, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53132. PT PNM Mekaar Cabang Mersi memiliki 16 karyawan yang terdiri dari 1 Kepala Area, 1 Kepala Cabang, 2 Senior Accout Officer, 2 Finance Administration Officer, dan 10 Accout Officer. Wilayah cakupan kerja PT PNM Mekaar Cabang Mersi ini meliputi wilayah Purwokerto Utara hingga Purwokerto Barat, dengan jam kerja hari senin hingga hari Sabtu (Wawancara dengan Dewi, KC, 9 Mei 2022).

PT PNM Mekaar Cabang Mersi sebagai lembaga pemberian modal keuangan bagi UMKM sudah beroperasi dari tahun 2016. Target pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi yaitu perempuan pra sejahtera yang ingin memulai usaha, akan tetapi terhalang oleh

faktor finansial. PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam memberikan pembiayaan menggunakan 2 akad yaitu akad wakalah dan akad murabahah, dengan modal pembiayaan mulai dari Rp 3.000.000 hingga Rp 6.500.000 (Wawancara dengan Dewi, KC, 9 Mei 2022).

5. Struktur Lembaga PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Gambar 4. 4 Struktur Lembaga PT PNM Mekaar Cabang Mersi



Sumber: PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Berikut tentang penjabaran Tugas, Pokok, dan Fungsi PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi sebagai berikut (PT Permodalan Nasional Madani, 2019):

a. Kepala Cabang PNM Mekaar Mersi (KC)

- 1) Memimpin dan mengelola unit pembiayaan mikro
- 2) Melakukan review dan memutuskan pembiayaan
- 3) Mengembangkan dan mengelola pembiayaan yang sehat
- 4) Melakukan proses verifikasi ke lapangan dan mereview proses pembiayaan

b. Finance Administration Officer (FAO)

- 1) Mengelola pencairan pembiayaan secara akurat dan tepat waktu
- 2) Melakukan transaksi penerimaan setoran
- 3) Melakukan administrasi pembiayaan dan kegiatan rutin operasional

c. Senior Account Officer (SAO)

- 1) Melakukan proses verifikasi ke lapangan dan mereview proses pembiayaan
- 2) Mencari nasabah baru

- 3) Memberikan motivasi kepada para calon nasabah
- 4) Memberikan sedikit informasi tentang program pembiayaan
- 5) Menjaga hubungan baik dengan nasabah
- 6) Memberikan rekomendasi pembiayaan kepada unit manager
- 7) Menjaga proses pembiayaan agar kualitas pembiayaan tetap sehat
- 8) Melakukan penagihan kredit rutin ke nasabah

d. Account Officer (AO)

- 1) Mencari nasabah baru
- 2) Memberikan motivasi kepada para calon nasabah
- 3) Memberikan informasi lengkap tentang program pembiayaan
- 4) Menjaga hubungan baik dengan nasabah
- 5) Mengembangkan dan mengelola pembiayaan yang baik
- 6) Melakukan penagihan kredit rutin ke nasabah
- 7) Menganalisa permohonan kredit dari calon nasabah

B. Strategi Pemberdayaan UMKM pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi

Strategi pemberdayaan merupakan cara atau rencana yang dilakukan oleh suatu lembaga pemberdayaan untuk memberikan daya dan kemampuan pada individu maupun kelompok yang bertujuan untuk mensejahterakan. Pemahaman konsep pemberdayaan pada intinya adalah individu maupun kelompok yang akan diberdayakan memperoleh daya atau kekuatan untuk menentukan keputusan dalam tindakan yang telah dilakukan. Pemberdayaan UMKM merupakan serangkaian upaya yang dapat dilakukan guna menolong usaha perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha kecil menurut Undang-Undang agar lebih berdaya dalam meningkatkan Sumber Daya Manusia, sehingga memiliki kemampuan dan mampu memanfaatkan keahlian yang ada pada diri setiap individu maupun kelompok (Nashar, 2017: 9).

Strategi yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi memfokuskan pemberdayaan pada jenis UMKM *Livelihood Activities*. *Livelihood Activities* merupakan jenis UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja

untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal (Hanim & Noorman, 2018: 8). Sehingga strategi pemberdayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam proses pemberdayaan dan mempertahankan ketertarikan nasabah dan calon nasabah agar terus bergabung dengan Program Mekaar dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi yaitu (Wawancara dengan Dewi, KC, 9 Mei 2022):

1. Aspek Pemungkinan

Aspek pemungkinan dibutuhkan dalam tahapan strategi pemberdayaan, karena dapat mengidentifikasi dan mengkaji potensi yang ada dalam suatu wilayah. Aspek pemungkinan dalam PT PNM Mekaar Cabang Mersi dilakukan melalui strategi sosialisasi, dimana para petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi mencari peluang calon nasabah yang memiliki kemampuan untuk dapat diberdayakan. Dalam proses sosialisasi ini, dilakukan dengan cara berkeliling di wilayah perkampungan atau perorangan di sekitar wilayah Purwokerto Utara hingga Purwokerto Barat yang menjadi tempat target adanya potensi untuk diberdayakan. Proses sosialisasi ini dilakukan oleh *Account Officer* (AO) atau *Senior Account Officer* (SAO) bahkan terkadang Kepala Cabang (KC) ikut turun lapangan dalam melakukan sosialisasi ini.

Sosialisasi bertujuan untuk melakukan penyadaran secara langsung kepada para perempuan yang memiliki potensi dalam menjalankan usaha. Biasanya target sosialisasi terdapat pada perempuan yang sedang berkumpul atau sedang berjualan di daerah tersebut maupun rumah-rumah produksi makanan yang mayoritas karyawannya perempuan. Dalam proses sosialisasi AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan menjelaskan tentang apa itu Program Mekaar, dan Akad yang digunakan, serta memaparkan tentang tata cara mengajukan pinjaman di PT PNM Mekaar Cabang Mersi, mulai dari menjelaskan banyaknya modal yang dapat dipinjam, menjelaskan tentang pembiayaan dengan cara berkelompok yaitu menggunakan sistem tanggung renteng dan tanpa jaminan, memberitahukan lama angsuran yaitu 25 minggu hingga 50 minggu, hingga berapa banyak biaya jasa yang perlu dikeluarkan serta memberikan brosur tentang PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Namun pada akhir tahun 2019 brosur sudah tidak lagi digunakan

oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Hal ini dikarenakan brosur dianggap tidak efektif dalam sosialisasi karena kurangnya minat baca para calon nasabah, sehingga sosialisasi hanya menggunakan dari mulut ke mulut. Seperti yang dikatakan SAO PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam wawancara yang telah dilakukan.

“...dari awal memperkenalkan PT PNM Mekaar Cabang Mersi kepada nasabah ketika sosialisasi, kami memang menggunakan brosur. Akan tetapi semakin lama target pemberdayaan cenderung malas membaca malah terkadang hanya dipegang saja tanpa dibaca. Jadi kami rubah strategi sosialisasi ini dengan dari mulut ke mulut, rumah ke rumah dan juga kami meminta tolong kepada nasabah lama untuk ikut mensosialisasikan tentang PT PNM Mekaar Cabang Mersi..” (Wawancara dengan Mazi, SAO, 16 Mei 2022).

Bedasarkan paparan yang disampaikan oleh SAO PT PNM Mekaar Cabang Mersi, dapat dijelaskan bahwa pengaruh yang diberikan orang lain tentang informasi yang berkaitan dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi mampu membuat para calon nasabah tidak ragu dalam menerima informasi secara langsung dari para nasabah yang sudah mencoba pembiayaan dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Selain itu, sosialisasi dengan melibatkan nasabah lama bisa mendapatkan kepercayaan diri dari calon nasabah menjadi meningkat dan lebih percaya bahwa PT PNM Mekaar Cabang Mersi merupakan lembaga pembiayaan resmi.

Gambar 4. 5 Proses Sosialisasi



Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

”.....yang membuat nasabah tertarik saat melakukan sosialisasi dengan pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi itu karena kita sistemnya tanggung renteng, kan harus buat kelompok dulu baru bisa melakukan pengajuan. Untuk kelompok juga minimal 7 orang, nah dengan sistem kelompok itu mereka berasa ringan aja bayar angsurannya jadi tidak memberatkan juga kita tidak menggunakan jaminan jadi calon nasabah kan lebih tertarik gitu, engga bikin ribet kalo pakai jaminan kan biasanya nasabah ngga tertarik” (Wawancara dengan Mazi, SAO, 16 Mei 2022).

Bedasarkan paparan yang disampaikan oleh SAO PT PNM Mekaar Cabang Mersi, hal yang membuat calon nasabah lebih tertarik dengan pembiayaan dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi yaitu karena dalam melakukan pembiayaan bersifat kelompok dan tanggung renteng serta tanpa menggunakan jaminan, sehingga calon nasabah tidak merasa diberatkan dalam proses pembiayaan dan proses angsuran serta adanya rasa saling menjaga antar calon nasabah di satu kelompok menjadikan nasabah lebih tertarik bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Para petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi juga berpendapat bahwa strategi pemberdayaan melalui proses sosialisasi sangat diperlukan karena selain mendapatkan nasabah baru sosialisasi juga dapat memperluas nama perusahaan agar lebih dikenal oleh masyarakat.

2. Aspek Penguatan

Strategi selanjutnya setelah adanya proses sosialisasi, calon nasabah yang sudah memiliki kelompok akan dibina oleh para petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Strategi pembinaan ini dilakukan selama kurang lebih 4 hari sebelum pencairan modal usaha. Pada hari pertama para petugas akan melakukan refrensi. Refrensi merupakan kegiatan dimana AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi menanyakan tentang kepribadian dari calon nasabah kepada tetangga maupun saudara terdekat. Kegiatan ini bertujuan untuk menghindari adanya kejadian-kejadian tidak diinginkan selama Program Mekaar berlangsung. Dalam kegiatan refrensi tidak jarang ditemukan adanya calon nasabah yang sudah memiliki pembiayaan kepada lebih dari 3 bank. Kejadian seperti itu akan menjadi bahan pertimbangan bagi petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi untuk apakah

akan dilanjutkan pengajuan pembiayaannya maupun ditolak. Jadi dengan adanya kegiatan refrensi ini AO akan mengetahui bagaimana kepribadian dari calon nasabah atau para perempuan yang ingin mengajukan pembiayaan dari lingkungan tempat tinggal calon nasabah, baik itu tetangga maupun kerabat dekat calon nasabah. Pernyataan tersebut sesuai dengan yang disampaikan oleh KC PT PNM Mekaar Cabang Mersi saat diwawancarai langsung oleh peneliti.

“..dari kami setelah adanya sosialisasi, terus membuat kelompok tidak langsung pencairan modal. AO harus melakukan refrensi dulu, dilihat dulu calon nasabah ini punya tanggungan pinjaman ditempat lain ngga. Kalo misal cuma 2 itu masih bisa dipertimbangkan lah, kalo lebih kan takutnya calon nasabah tidak bisa bayar angsuran kan kasihan anggota kelompok lain. Masa harus tanggung renteng terus...” (Wawancara dengan Dewi, KC, 9 Mei 2022).

Setelah kegiatan refrensi, bagi calon nasabah yang lulus berdasarkan keputusan AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi untuk dapat mengajukan pembiayaan dan akan dilakukan kegiatan Uji Kelayakan (UK). Kegiatan uji kelayakan usaha ini para petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang sudah melakukan kegiatan refrensi selanjutnya akan melakukan kegiatan Uji Kelayakan (UK), dimana pada kegiatan ini para petugas mengisi form aplikasi UK berupa kertas kerja yang digunakan oleh petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Kegiatan ini dilakukan dengan cara AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi mendatangi setiap rumah calon nasabah. Kegiatan UK dimulai dari penilaian kondisi rumah. Kondisi rumah digunakan sebagai kriteria karena calon nasabah mencerminkan status sosial ekonomi sebagai golongan masyarakat berpendapatan rendah atau tergolong perempuan dari keluarga pra sejahtera.

Gambar 4. 6 Kegiatan UK



Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Selanjutnya penilaian tingkat pendapatan, penilaian ini bertujuan sebagai informasi dalam menentukan kelayakan calon nasabah, melalui penilaian tingkat pendapatan, AO akan mengetahui kebutuhan sandang, pangan, dan papan, dari calon nasabah sehingga AO dapat memastikan sejauh mana keluarga tersebut selama ini memenuhi kebutuhannya. Pada penilaian tingkat pendapatan, petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi mempunyai beberapa tolak ukur sendiri, seperti pendapatan tetap dan tidak tetap, pendapatan suami dan istri, pengeluaran Rumah Tangga, dan pendapatan perbulan suami dan istri. Selain itu pada kegiatan pelaksanaan UK petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi mengharuskan calon nasabah didampingi oleh suami atau keluarga yang akan menjadi penanggung jawab ketika calon nasabah tersebut menerima pembiayaan. Hal ini dimaksudkan agar pihak yang akan menjadi penanggung jawab mengetahui dan menyetujui tentang rencana dari calon nasabah tersebut untuk bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi dan petugas juga akan memberikan sedikit informasi kepada pihak yang akan menjadi penanggung jawab tentang Program Mekaar agar para keluarga dari calon nasabah juga mengetahui bahwa calon nasabah ini akan mendapatkan modal untuk pengembangan usaha dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi.

Kegiatan uji kelayakan usaha juga memiliki maksud lain yaitu petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi dapat melihat secara langsung jenis usaha yang dijalankan oleh calon nasabah maupun mendengarkan rencana usaha calon nasabah apabila nasabah tersebut belum memiliki usaha. Selain itu, UK juga

dibutuhkan AO dan SAO PT PNM Mekaar Cabang Mersi untuk membuat materi pembinaan yang akan disampaikan pada hari ke 3 dan 4. Materi ini dibuat agar saat pembinaan materi sesuai dengan kondisi calon nasabah. Penjelasan di atas sesuai dengan pernyataan AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi berikut:

“... petugas memang harus datang langsung ke tempat calon nasabah mba sekalian liat usaha apa yang mereka jalankan. Sebenarnya juga kegiatan KU untukantisipasi jangan sampai minjem modal bilangnyabuat usaha malah dipakai buat kebutuhan lain yang ngga ada sangkut pautnya sama usaha yang dikatakan. Selain itu KU bisa jadi tempat petugas mendapatkan materi buat disampaikan pada calon nasabah...” (Wawancara dengan Afifah, AO, 16 Mei 2022).

Setelah melakukan UK pada hari ke 3 dan 4, AO dan SAO dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi melakukan pembinaan kepada calon nasabah. Kegiatan pembinaan ini berisi tentang pemberian materi tentang bagaimana cara memulai usaha yang baik dan benar, bagaimana cara mempertahankan usaha agar mampu bersaing dengan usaha sejenis, maupun diskusi apabila dari calon nasabah ada hal yang ingin disampaikan terkait usaha yang dijalankan. Kegiatan pembinaan juga dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan dan juga pengetahuan kepada calon nasabah agar semakin yakin dengan usaha yang telah direncanakan dan dijalankan. AO dan SAO dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi terkadang juga meminta bantuan kepada nasabah lama untuk membagikan ilmu usaha yang sudah dijalankan agar dapat memotivasi calon nasabah lama.

3. Aspek Penyokong

PT PNM Mekaar Cabang Mersi menjadikan aspek penyokong sebagai strategi pembiayaan yang kegiatan utamanya untuk melakukan pemberdayaan UMKM. Jika kegiatan Uji kelayakan sudah dilakukan, Verifikasi sudah dijalankan oleh petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi, dan syarat yang diberikan sudah terkumpul semua maka tahap selanjutnya yaitu kegiatan Persiapan Pembiayaan (PP). Dalam kurun waktu 3 hari setelah kegiatan pembinaan selesai, maka selanjutnya kegiatan Persiapan Pembiayaan. Kegiatan Persiapan Pembiayaan ini adalah suatu aktivitas yang wajib diikuti oleh setiap

calon nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang sudah dinyatakan lulus dari tahap Uji Kelayakan. Kemudian AO memberitahukan kepada calon ketua kelompok untuk memberikan informasi kepada anggota kelompoknya agar hadir dalam kegiatan PP di waktu dan juga tempat yang sebelumnya sudah didiskusikan.

Kegiatan PP bertujuan untuk menciptakan landasan disiplin kredit yang kuat pada diri calon nasabah, memberitahukan informasi secara rinci dan memastikan calon nasabah mengerti prosedur dan aturan dalam Program Mekaar Syariah. Dalam kegiatan Persiapan Pembiayaan, AO dan SAO dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi menerangkan diantaranya peraturan pembiayaan Mekaar, Tata cara dan persyaratan pengajuan modal usaha, tujuan pembentukan Ketua Kelompok (KK) dan Ketua Sub Kelompok (KSK), hak dan kewajiban calon nasabah, serta tata cara Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM). PKM merupakan pertemuan antara nasabah dengan AO dan SAO untuk mengembalikan modal yang sudah diberikan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi.

Kegiatan persiapan pembiayaan di atas akan dijelaskan secara rinci dalam kegiatan persiapan pembiayaan selama 3 hari yang dilakukan dalam 3 tahap persiapan sebagai berikut :

a. Kegiatan Persiapan Pembiayaan 1

Kegiatan Persiapan Pembiayaan pertama PT PNM Mekaar Cabang Mersi adalah berdoa sesuai dengan agama masing-masing calon nasabah yang dipimpin oleh salah satu calon nasabah. Selanjutnya pembentukan ketua kelompok dan ketua sub kelompok, lalu AO melakukan penjelasan tentang tujuan Program Mekaar, selanjutnya menjelaskan syarat-syarat dan prosedur pembiayaan untuk menjadi nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi, kemudian AO akan menjelaskan tata cara persiapan pembiayaan. Perbedaan dalam pembentukan antara ketua kelompok dan ketua sub kelompok yaitu ketua kelompok bertugas mengatur seluruh nasabah kelompok, sedangkan ketua sub kelompok mengatur beberapa nasabah kelompok kecuali ketua kelompok.

Prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi sebagai berikut (PT PNM Mekaar Syariah, 2019) :

Gambar 4. 7 Alur Mekanisme Pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi



1. Calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi sebagai berikut:
 - a. Perempuan pra sejahtera usia 18-63 tahun
 - b. Tulang punggung keluarga
 - c. Calon nasabah bukan pegawai/ pekerja
 - d. Fotocopy KTP pemohon suami istri (bila telah menikah)
 - e. Fotocopy Kartu Keluarga
 - f. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
 - g. Persetujuan Kepala Keluarga

Gambar 4. 8 Formulir Pengajuan Pembiayaan

Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

2. Kemudian AO atau SAO melakukan Uji kelayakan pembiayaan dan juga melakukan survey secara langsung. Kemudian AO atau SAO akan memberikan pertimbangan pembiayaan kepada calon nasabah dengan melihat 5C (*character, capacity, capital, conditional, collateral*) terhadap calon nasabah. Penjelasan dari 5C tersebut yaitu:

a. Character

Analisa *character* biasanya lebih difokuskan pada nilai-nilai dari diri calon nasabah. Mulai dari kejujuran, ketulusan, dan komitmen dalam diri calon nasabah. Tujuannya yaitu memberikan keyakinan kepada PT PNM Mekaar Cabang Mersi bahwa, sifat atau watak dari calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya.

b. Capacity

Analisa *Capacity* dilakukan untuk melihat atau menggambarkan kondisi kemampuan keuangan calon nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba. Hal ini bertujuan agar PT PNM Mekaar Cabang Mersi dapat melihat kemampuan nasabah dalam mengembalikan modal yang dipinjam.

c. Capital

Analisa *Capital* adalah analisa kelayakan pembiayaan yang berkaitan dengan modal usaha dari calon nasabah. Penilaian ini dilihat dari neraca

atau posisi keuangan calon nasabah. Hasil analisis ini akan memberikan gambaran kepada Account Officer (AO) sebagai penilaian awal.

d. *Condition*

Analisa *condition* dilakukan guna untuk melihat kondisi perekonomian calon nasabah. Pada umumnya analisa ini melihat dari bidang usaha calon nasabah.

e. *Collateral*

Analisa *collateral* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat digunakan sebagai pengganti pembayaran apabila calon nasabah tidak dapat meneruskan angsuran kepada PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Dalam hal ini PT PNM Mekaar Cabang Mersi tidak menggunakan jaminan, akan tetapi meminta pertanggungjawaban kepada pihak yang menjadi penanggung jawab dari calon nasabah.

3. Setelah melakukan uji kelayakan oleh AO atau SAO, tahap verifikasi dilakukan apabila uji kelayakan sudah memenuhi kriteria-kriteria yang sudah ditentukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Tahap verifikasi ini dilakukan oleh KC atau SAO.
4. Proses persiapan pembiayaan (PP) menjadi langkah selanjutnya yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi. PP ini dilakukan sebagai syarat untuk mendapatkan pembiayaan, sehingga proses ini wajib diikuti oleh setiap calon nasabah yang sudah dinyatakan lulus uji verifikasi oleh KC atau SAO. Proses PP ini dilakukan selama 3 hari, dan pihak yang bertanggung jawab pada proses ini yaitu AO atau SAO.
5. Setelah semua proses sudah dilalui maka selanjutnya proses pencairan dilakukan. Pada tahap proses pencairan dilakukan oleh KC atau SAO.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat diketahui bahwa prosedur pembiayaan tersebut harus diketahui oleh calon nasabah. Apabila calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan kepada PT PNM Mekaar Cabang Mersi untuk meningkatkan usahanya, maka calon nasabah tersebut harus melakukan prosedur dan memenuhi syarat-syarat yang sesuai atau yang telah ditetapkan oleh

PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Setelah semua syarat terpenuhi maka para petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan melakukan tindakan lanjut seperti dalam prosedur operasional yang berlaku.

PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam proses PP tahap 1 akan menjelaskan bahwasannya PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam melakukan strategi pembiayaan menggunakan sistem tanggung renteng sehingga diperlukan adanya Uang Jaga-Jaga. Uang jaga-jaga yaitu uang yang dibawa calon nasabah setiap diadakannya PKM dan untuk jumlah uang jaga-jaga dihitung dari jumlah sebesar angsuran paling tinggi di kelompok, dibagi dengan jumlah nasabah kelompok dikurangi satu. Apabila dalam kelompok tersebut terdapat 10 anggota dan jumlah angsuran per anggota Rp. 75.000, maka apabila terdapat 1 anggota yang tidak membayar angsuran maka 9 anggota tersebut harus mengeluarkan uang jaga-jaga sebesar Rp. 8.500. Uang jaga-jaga ini dimaksudkan sebagai bentuk kerjasama antar anggota dan keseriusan nasabah untuk mengikuti pembiayaan Program Mekaar dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Uang jaga-jaga ini merupakan uang milik nasabah yang akan digunakan untuk menalangi apabila terdapat nasabah yang tidak bayar angsuran. Uang jaga-jaga akan dikembalikan lagi kepada nasabah setelah nasabah yang tidak membayar angsuran tersebut melunasi angsurannya.

b. Kegiatan Persiapan Pembiayaan 2

Kegiatan Persiapan Pembiayaan 2 berisi kegiatan dimana setiap calon nasabah menulis nama di buku absen, kemudian petugas menjelaskan aturan-aturan yang ada di PT PNM Mekaar Cabang Mersi yang harus diikuti oleh para calon nasabah, setelah itu dilanjutkan dengan penjelasan mengenai berapa besar pinjaman modal usaha yang dapat dipinjam dan waktu pengembaliannya, kemudian pengucapan janji bersama-sama yang dipimpin oleh AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi. AO juga menjelaskan tentang angsuran yang harus dibayar oleh calon nasabah, apabila calon nasabah meminjam modal sebanyak Rp. 3.000.000 dengan waktu pengembalian selama 50 minggu maka biaya angsuran yang dibayarkan setiap minggunya yaitu Rp. 75.000. Angsuran setiap minggunya akan dilakukan dalam kegiatan Pertemuan Kelompok (PKM). Kemudian AO juga

akan menjelaskan tentang sanksi yang diberikan jika tidak mengikuti kegiatan PKM.

c. Kegiatan Persiapan Pembiayaan 3

Kegiatan Persiapan Pembiayaan 3 berisi tentang penjelasan tambahan yaitu tentang Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) dan tata cara angsuran, selain itu juga terdapat penjelasan tentang apa yang akan dilakukan oleh PT PNM Mekaar Cabang Mersi apabila terdapat nasabah yang meninggal dunia akan tetapi masih memiliki tanggungan kepada PT PNM Mekaar Cabang Mersi.

“...jadi ya mba, kita itu kalo ada nasabah yang mohon maaf ya misal meninggal dunia gitu tapi masih punya tanggungan sama kita, kita bisa anggap lunas semua tanggungannya asal dari pihak penanggung jawab mengajukan syarat- syarat agar asuransinya bisa turun. Syarat itu ya dari fotocopy KK, KTP, Surat kematian...” (Wawancara dengan Mazi,SAO, 16 Mei 2022).

Ketika semua kegiatan persiapan pembiayaan terlaksana dengan baik, maka hari selanjutnya KC, SAO, dan AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan datang ke rumah ketua kelompok untuk melakukan pencairan modal. Pada tahun 2020-2021 PT PNM Mekaar Cabang Mersi sudah melakukan pencairan kepada kelompok perempuan pra sejahtera sebanyak 215 kelompok dengan pembagian usia nasabah seperti tertera pada tabel di bawah.

Tabel 4. 1 Karakteristik Usia Anggota Tahun 2020-2021

No	Usia	Jumlah Usia Anggota Per Kelompok	Prosentase
1	18 s.d 29	32	14,43%
2	30 s.d 41	48	22,32%
3	42 s.d 51	45	20,93%
4	52 s.d 63	91	42,32%
	Jumlah	215	100 %

Sumber: Data PT PNM Mekaar Cabang Mersi diolah 2022

Bedasarkan tabel di atas bahwa pada tahun 2020-2021 PT PNM Mekaar Cabang Mersi sudah memberikan pembiayaan pada kelompok dengan usia paling banyak antara usia 52 sampai 63 tahun. Adapun hal yang melatarbelakangi

perempuan usia tersebut meminjam modal pada PT PNM Mekaar Cabang Mersi yaitu agar kebutuhan rumah tangga nasabah dapat terpenuhi dengan aman dan juga para nasabah membuka usaha karena untuk mengisi waktu luang atau untuk melanjutkan usaha yang sempat terhenti yang disebabkan oleh terhalangnya modal. Pernyataan tersebut didapat dari wawancara peneliti dengan salah satu nasabah yang sudah berusia 55 tahun dan sudah menggunakan pembiayaan dari Program Mekaar selama 4 tahun.

“...saya pinjam modal ke PT PNM Mekaar Cabang Mersi ya karena saya udah lama jualan jajanan pasar buat tambahan kebutuhan rumah ya mba. Ada anak tapi masa iya saya minta uang terus kan dia juga udah punya keluarga sendiri. Jadi selama saya mampu buat cari uang ya saya usaha dan kebetulan ada ini mekaar jadi saya pinjem...” (Wawancara dengan Sumini, Anggota, 16 Mei 2022).

PT PNM Mekaar Cabang Mersi memberikan pembiayaan modal produktif kepada nasabah dalam menjalankan usaha mulai dari usaha untuk menghasilkan produk konsumsi maupun usaha dalam jenis jasa. Pada tahun 2020-2021 PT PNM Mekaar Cabang Mersi sudah memberikan pembiayaan modal usaha dengan jenis usaha seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. 2 Karakteristik Jenis Usaha Nasabah Tahun 2020-2021

No	Jenis Usaha	Banyaknya Kelompok Usaha	Prosentase
1	Jasa Laundry	20	9,30%
2	Warung Makan	30	13,95%
3	Toko Kelontong	50	23,25%
4	Reseller Produk Online	15	7%
5	Pedagang Kecil	60	27,90%
6	Toko Pertanian	40	18,60%
	Jumlah	215	100%

Sumber : Data PT PNM Mekaar Cabang Mersi diolah 2022

Bedasarkan tabel di atas bahwa PT PNM Mekaar Cabang Mersi memberikan modal kepada nasabah yang rata-rata memiliki usaha sebagai pedagang kecil. Setelah pencairan modal sudah selesai hal yang membedakan PT PNM Mekaar Cabang Mersi dengan lembaga keuangan lainnya yaitu strategi pembiayaan kepada nasabah setelah proses pencairan akan diberikan waktu 2 minggu untuk menunjukkan nota pembelian barang yang sudah disepakati bersama ketika kegiatan persiapan pembiayaan ke 2. Tidak seperti lembaga lainnya yang umumnya setelah memberikan modal pada nasabah, angsuran akan dilakukan di minggu berikutnya, lain halnya dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi waktu angsuran pertama setelah pencairan modal yaitu dalam kurun waktu 2 minggu. Hal ini yang memberikan nilai *plus* pada PT PNM Mekaar Cabang Mersi sehingga nasabah tidak merasa diburu-buru dalam membayar angsuran selain itu juga PT PNM Mekaar Cabang Mersi memberikan keringanan kepada nasabah dalam proses angsuran sesuai dengan uang yang nasabah ketika harus mengangsur dan nasabah juga harus mengusahakan untuk dapat menutup angsuran di minggu tersebut. Pernyataan ini disampaikan kepada peneliti ketika melakukan wawancara dengan salah satu nasabah.

“... saya pakai pembiayaan dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi udah yang ke 5 kalinya ini mba. Saya ngga merasa keberatan karena memang setiap minggu kita angsur 75 ribu tapi dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi bisa kasih keringanan misal di hari ini Cuma ada 50 ribu ya gapapa yang penting angsur jadi sepunyanya kita lah jadi ngga memberatkan juga dan juga setelah kita dapett modal bayar angsurannya nanti tunggu 2 minggu...” (Wawancara dengan Nasrini, Anggota, 16 Mei 2022).

4. Aspek Perlindungan dan Pemeliharaan

Pada aspek perlindungan dan pemeliharaan petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi memberikan strategi pendampingan kepada para nasabah. Pendampingan ini dilakukan 1 bulan setelah nasabah mendapatkan pencairan dana pembiayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi. AO akan melakukan monitoring setelah untuk memastikan adanya kesesuaian penggunaan dana dan sekaligus mendampingi nasabah yang mengalami kesulitan. Kegiatan pendampingan

dilakukan mulai dari memberikan pengarahannya maupun bimbingan terhadap usaha nasabah sehingga diharapkan usaha yang dijalankan mampu berjalan dengan lancar. Kegiatan Pendampingan dilakukan maksimal dua kali baik berupa pengadaan kegiatan sesuai dengan kebutuhan atau kendala yang dihadapi oleh usaha milik nasabah. Kegiatan pendampingan ini juga menjadi nilai lebih bagi PT PNM Mekaar Cabang Mersi di mata nasabah karena berbeda dengan lembaga lainnya. Adanya kegiatan pendampingan ini juga dapat menambah informasi kepada AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi terkait kegiatan pelatihan apa yang akan dilakukan selanjutnya setelah AO melihat kendala dan kebutuhan nasabah melalui kegiatan pendampingan.

Kegiatan pendampingan tidak hanya dilakukan dalam kantor cabang saja, akan tetapi dari kantor pusat juga akan melakukan pendampingan secara menyeluruh kepada seluruh nasabah. Kegiatan pendampingan dari kantor pusat biasanya melalui Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) Akbar. PKU Akbar merupakan kegiatan yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat dalam rangka memperkenalkan PT PNM (branding) dengan mengumpulkan nasabah (ULaMM dan PNM Mekaar). Jumlah peserta program ini minimal 500 nasabah dari segala penjuru Indonesia. Sedangkan untuk PKU cabang biasanya disebut dengan Temu Usaha Nasabah Mekaar (TUNM) Cabang. TUNM Cabang merupakan kegiatan pendampingan dalam bentuk pelatihan sekaligus temu usaha antar nasabah pada cabang Mekaar terkait. Seluruh unit yang berada di bawah koordinasi cabang Purwokerto terkait harus menyerahkan usulan nama nasabah yang akan mendapat pelatihan. Kegiatan ini biasanya diikuti oleh 25 nasabah. Biasanya PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan mengirimkan 2 nasabah untuk menjadi perwakilan cabang. PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam memilih perwakilan nasabah biasanya ditentukan dari melihat nasabah yang aktif dalam media sosial, tidak gagap teknologi dan memiliki usaha sesuai dengan tema kegiatan.

Gambar 4. 9 Kegiatan TUNM Cabang



Sumber : Dokumentasi PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Selain untuk memberikan pelatihan dan penguatan usaha, kegiatan pendampingan TUNM Cabang ini juga dimanfaatkan PT PNM Mekaar Cabang Mersi sebagai wadah untuk mempromosikan usaha milik nasabah. Diharapkan dengan adanya kegiatan ini usaha nasabah yang bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi semakin berkembang dan dikenal banyak kalangan.

C. Analisis Perspektif Ekonomi Islam

Islam memandang masyarakat sebagai sebuah sistem yang individunya saling membutuhkan dan saling mendukung dan dalam antar individu masyarakat harus mempunyai hubungan yang semestinya saling menguntungkan. Konsep pemberdayaan masyarakat telah Rasulullah SAW terapkan mulai dari sikap tolong menolong, keadilan, dan persaudaraan. Hal ini menimbulkan sikap toleransi yang hakiki sehingga mempunyai prinsip untuk saling menghargai etos kerja, saling tolong-menolong dengan sesama umat beragama untuk melaksanakan ajaran-ajaran agama (Ismy, 2019 : 52).

Strategi pemberdayaan dalam segi ekonomi Islam harus mengedepankan prinsip-prinsip yang telah Rasulullah SAW ajarkan. PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam menjalankan strategi dalam memberdayakan UMKM sudah sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah diajarkan Rasulullah SAW. Adapun prinsip-prinsip pemberdayaan tersebut yaitu :

1. Prinsip Ta'awun dan Ukhuwwah

Prinsip *ta'awun* dan *ukhuwwah* merupakan prinsip yang utama dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat. Karena sesungguhnya program pemberdayaan itu adalah sebuah upaya untuk menolong individu atau kelompok tertentu yang membutuhkan bantuan dan bimbingan. Upaya pemberdayaan harus dimulai dari rasa kepedulian yang bertujuan untuk memperkuat tali persaudaraan dengan dilandaskan niat menolong individu atau kelompok tertentu yang membutuhkan. Hal ini sesuai firman Allah SWT dalam QS. Al-Maidah ayat 2 dan QS. Al- Hujurat ayat 10.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ يَوْمَئِذٍ اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : *“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.* (QS. Al-Maidah ayat 2).

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

Artinya: *"Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat."* (QS. Al- Hujurat ayat 10).

Dalam konteks pemberdayaan, *ukhuwwah* merupakan motif yang mendasari seluruh upaya pemberdayaan masyarakat. Rasulullah memiliki visi masyarakat muslim yang saling menolong dan saling menanggung kesulitan secara bersama dan Islam juga mendorong pemeluknya untuk saling meringankan beban saudaranya yang dilanda kesulitan.

PT PNM Mekaar Cabang Mersi sebagai salah satu lembaga pembiayaan yang menjalankan sistem syariah dalam memberikan pembiayaan berupa modal usaha produktif, memiliki niat untuk mensejahterakan para perempuan pra sejahtera di wilayah Purwokerto Utara hingga Purwokerto Barat yang dibuat secara berkelompok. Hal ini didasarkan untuk menjadikan para perempuan yang memiliki keadaan ekonomi kurang mencukupi dapat saling berbagi dan bekerja sama antar kelompok serta mempererat tali persaudaraan. Pernyataan ini didapat

oleh peneliti ketika melakukan wawancara dengan KC dari PNM Mekaar Cabang Mersi.

“...adanya program ini emang harus diniati buat tolong menolong sama silaturahmi ya mba. Liat gitu perempuan dari pada Cuma duduk-duduk ngomongin hal yang terkadang menyinggung gitu ya sama ngandelin uang dari suami, ya kalo masih ada suami, mohon maaf kalo misal udah janda gimana masa mau ngandelin anak?. Jadi ya kita niat awalnya gitu program mekaar mencoba menolong dari pada begitu mending buka usaha kecil-kecilan kita kasih modal buat usaha bikin kelompok juga untuk tempat cerita tentang usaha bukan hal yang ngga jelas...” (Wawancara dengan Dewi, KC, 9 Mei 2022).

2. Prinsip Keadilan

Konsep keadilan dalam Islam bukanlah berarti bahwa setiap orang harus menerima imbalan sama persis tanpa mempertimbangkan kerja keras yang telah dilakukan. Terwujudnya keadilan masyarakat, akan melahirkan kondisi yang baik dan kondusif bagi kelangsungan usaha yang baik, etis, dan adil akan mewujudkan keadilan dalam masyarakat. Sebaliknya, apabila terjadi ketidakadilan akan menimbulkan gejolak sosial yang meresahkan para pelaku usaha (Harisah et al., 2020 : 181).

Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 279 yang berbunyi:

وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya : *“Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”*

Ayat tersebut menunjukkan bahwa sebagai sesama manusia harus adil dalam membuat keputusan. Karena tanpa keadilan, manusia akan mendzalimi golongan yang lain sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia yang lain. Seperti halnya sebagai manusia tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi jika hal itu merugikan orang lain atau merusak alam (Harisah et al., 2020: 179).

PT PNM Mekaar Cabang Mersi harus menerapkan prinsip ini dalam melakukan proses pemberdayaan. Hal ini dikarenakan dalam melakukan pemberdayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi membentuk sistem kelompok. Petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi harus berlaku adil dalam memberikan pemberdayaan pada setiap kelompok yang dibiayai.

Selain menerapkan prinsip seperti di atas, PT PNM Mekaar Cabang Mersi juga menerapkan strategi pemberdayaan sesuai dengan ajaran Islam. Pertama PT PNM Mekaar Cabang Mersi melakukan strategi pembiayaan berbasis syariah. PT PNM Mekaar Cabang Mersi menggunakan 2 akad dalam memberikan pembiayaan yaitu Wakalah dan Murabahah. Dalam prakteknya akad ini dilakukan dalam 1 proses pembiayaan. Dalam akad murabahah PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara PT PNM Mekaar Cabang Mersi dan nasabah.

Praktek akad wakalah dan murabahah dalam PT PNM Mekaar Cabang Mersi dapat diterima dengan baik oleh para nasabah. Para nasabah tidak merasa keberatan akan adanya uang jasa yang telah ditetapkan, malahan nasabah merasa sangat terbantu dengan adanya pemberian modal dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi. Hal ini dikarenakan uang jasa yang ditetapkan PT PNM Mekaar Cabang Mersi terbilang kecil dalam hitungan nasabah. Dalam prakteknya ketika proses pencairan dilakukan apabila nasabah meminjam sebesar Rp. 3.000.000 maka uang yang akan diterima oleh nasabah sebesar Rp. 2.850.000 dengan waktu angsur 50 minggu, maka uang jasa dalam 50 minggu itu cukup sebesar Rp. 750.000, sedangkan untuk uang Rp. 150.000 akan dijadikan sebagai uang pertanggung jawaban.

Uang pertanggung jawaban adalah uang milik nasabah yang dapat diambil setelah semua angsuran nasabah lunas. Akan tetapi, apabila angsuran nasabah belum lunas, maka uang pertanggung jawaban tersebut akan dipakai untuk melunasi angsuran. Selain dengan adanya akad, yang membuat strategi pembiayaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi berhasil yaitu nasabah dapat mengajukan pencairan modal kembali sebelum angsuran pada pencairan modal

pertama lunas. Tidak seperti lembaga pembiayaan modal lainnya yang harus melunasi semua sampai selesai baru dapat meminjam kembali, di PT PNM Mekaar Cabang Mersi nasabah dapat mengajukan pencairan modal kembali setelah minggu 37 angsuran dan untuk melunasi sisa angsuran tersebut akan dipotong dengan uang pencairan yang baru. Ketika mengajukan pencairan modal kembali, nasabah akan melakukan akad baru dan untuk akad yang lama dinyatakan selesai. Pernyataan ini sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan KC PT PNM Mekaar Cabang Mersi.

“...dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi kami memberikan strategi pembiayaan selain uang jasa yang terbilang kecil, nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi bisa pencairan lagi meskipun angsuran belum lunas ya gapapa mba. Kita memang dari awal niatnya membantu ya bukan memberatkan. Kalo misal gini nasabah butuh modal lagi tapi harus tunggu lunas ya kasian mba malah jadi bingung bukannya membantu malah memberatkan. Jadi kami PT PNM Mekaar Cabang Mersi memberikan kemudahan seperti itu agar nasabah terus dapat mengembangkan usahanya mba. Kalo ngga ada modal bisa-bisa nanti usaha mereka berhenti malah tambah beban bayar utang...” (Wawancara dengan Dewi, KC, 9 Mei 2022)

Selain strategi pembiayaan, PT PNM Mekaar Cabang Mersi juga menggunakan strategi pendampingan untuk usaha nasabah. Pendampingan merupakan suatu aktivitas yang dilakukan seperti melakukan pembinaan, pengajaran, pengarahan dan pemantauan dalam kelompok yang lebih bermakna pada menguasai, mengendalikan, dan mengontrol. Dalam melakukan strategi pendampingan para petugas dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan mengarahkan dan memfasilitasi proses pengambilan keputusan pada nasabah apabila terdapat masalah dalam kelompok maupun usaha nasabah.

Islam adalah agama sosial dimana setiap anggota masyarakat harus melakukan kewajiban *amar ma'ruf nahi munkar* terhadap sesama. Keberadaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam posisi ini yaitu menjadi tempat untuk melakukan kewajiban *amar ma'ruf nahi munkar* kepada para nasabahnya. PT PNM Mekaar Cabang Mersi harus senantiasa menciptakan kehidupan yang rukun

dan saling tolong menolong serta mempererat silaturahmi dalam kebaikan seperti dalam melakukan kegiatan PKM untuk terus mendampingi usaha kepada para kelompok yang bergabung dengan PT PNM Mekaar Cabang Mersi.

Strategi pemberian motivasi juga dilakukan PT PNM Mekaar Cabang Mersi untuk terus mendukung keberlangsungan usaha nasabah. Hal ini dikarenakan dalam Islam manusia tidak hanya diperintahkan untuk bekerja dan mengembangkan usahanya, akan tetapi Islam memandang setiap usaha yang dijalankan manusia termasuk ibadah kepada Allah SWT. Dalam Islam aktivitas perekonomian dipandang semulia-mulianya nilai. PT PNM Mekaar Cabang Mersi berusaha agar kelompok para nasabah mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Melalui adanya kegiatan pemberian motivasi, PT PNM Mekaar Cabang Mersi berharap dapat menjadi pendorong untuk memperkuat kerja keras para nasabah yang bukan hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan, melainkan juga dalam diri para nasabah meyakini bahwa Allah SWT senantiasa mengawasi semua kegiatan usaha yang dijalankan. Kegiatan pemberian motivasi biasanya dilakukan ketika kegiatan PKM. Dalam kegiatan PKM PT PNM Mekaar Cabang Mersi akan memberikan pemahaman kepada nasabah bahwa dalam dunia bisnis, persaingan usaha tidak dapat dihindarkan, sehingga dibutuhkan adanya cara pemasaran yang lebih maksimal lagi. Sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Bedasarkan firman Allah SWT di atas sudah jelas dikatakan bahwa sesama manusia tidak boleh saling berbuat curang demi mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Hal ini dikarenakan keuntungan yang didapat selain dari kerja keras yang nasabah lakukan, rejeki sudah diatur oleh Allah SWT. Sehingga PT PNM

Mekkar Cabang Mersi berharap kepada nasabah yang memiliki jenis usaha yang sama jangan saling menjatuhkan dan harus percaya bahwa semua sudah Allah SWT atur sesuai dengan porsinya masing-masing. Para petugas dari PT PNM Mekkar Cabang Mersi selalu mengingatkan kepada para nasabah untuk tetap saling membantu antar anggota kelompok.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bedasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan peneliti, kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini yaitu:

1. Strategi PT PNM Mekaar Cabang Mersi terdiri dari mulai 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 yang terakhir dari PT PNM Mekaar Cabang Mersi adalah 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 :
 - a. Strategi Pembiayaan, dalam PT PNM Mekaar Cabang Mersi dilakukan melalui sistem syariah dengan menggunakan 2 akad pembiayaan yaitu akad Wakalah, dan Murabahah. hal ini dikarenakan PT PNM Mekaar Cabang Mersi memiliki niat untuk membantu perempuan pra sejahtera untuk mensejahterakan hidup dan juga terus menjalin silaturahmi kepada para nsabah.
 - b. Strategi Pendampingan dalam Islam anggota masyarakat harus melakukan kewajiban *amar ma'ruf nahi munkar* terhadap sesama. Keberadaan PT PNM Mekaar Cabang Mersi dalam posisi ini yaitu menjadi tempat untuk melakukan kewajiban *amar ma'ruf nahi munkar* kepada para nasabahnya. PT PNM Mekaar Cabang Mersi harus senantiasa menciptakan kehidupan yang rukun dan saling tolong menolong serta mempererat silaturahmi dalam kebaikan antar kelompok nasabah

- c. PT PNM Mekaar Cabang Mersi berusaha agar kelompok nasabah mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Melalui adanya kegiatan pemberian motivasi, PT PNM Mekaar Cabang Mersi berharap dapat menjadi pendorong untuk memperkuat kerja keras para nasabah yang bukan hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan, melainkan juga dalam diri para nasabah meyakini bahwa Allah SWT senantiasa mengawasi semua kegiatan usaha yang dijalankan.

B. Saran

PT PNM Mekaar Cabang Mersi sebagai lembaga pembiayaan yang memiliki tujuan untuk mensejahterakan para perempuan pra sejahtera melalui strategi pemberdayaan UMKM ini sudah baik dan sesuai dengan syariah. Program Mekaar yang dijalankan juga dapat membantu permodalan para pelaku usaha. Akan tetapi, peneliti ingin memberikan sedikit saran yang didasarkan atas penelitian dan analisis yang telah peneliti lakukan. Adapun saran dari peneliti yaitu :

1. Untuk PT PNM Mekaar Cabang Mersi diharapkan mampu terus mempertahankan kualitas pelayanan berdasarkan visi, misi, dan tujuan adanya Program Mekaar. Peneliti berharap kedepannya PT PNM Mekaar Cabang Mersi memiliki data pembukuan yang lebih detail dan memiliki arsip dokumentasi setiap tahunnya agar lebih memudahkan dalam urusan administrasi sehingga untuk data peningkatan dan penurunan nasabah dapat terlihat dengan jelas. Selain itu, diharapkan para petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi lebih sering melakukan pemantuan pada usaha nasabah agar modal yang diberikan tidak dipergunakan untuk hal lain selain untuk mengembangkan usaha.
2. Untuk nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi, diharapkan kedepannya memiliki buku laporan keuangan sehingga dapat terlihat perkembangan keuangan setelah mendapat modal dari PNM Mekaar Cabang Mersi. Selain itu diharapkan semua nasabah selalu dapat mengikuti PKM secara rajin agar tidak tertinggal informasi yang disampaikan oleh para petugas PT PNM Mekaar Cabang Mersi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif* (E. D. Lestari (ed.)). CV Jejak Publisher. https://www.google.co.id/books/edition/Metodologi_penelitian_kualitatif/59V8DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1
- Dinkop UMKM Prov.Jateng. (2021). *Data UMKM Binaan Provinsi Jawa Tengah 2021*. Dinkop-Umkm.Jatengprov.Go.Id. <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/statistik/detail-sub/9>
- Fadlan. (2019). Konsep Kesejahteraan dalam Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syariah. *Jurnal IAIN Ambon, Vol 1 No 1*, 19. <https://jurnal.iainambon.ac.id/index.php/amal/article/view/916/0>
- Fatmawati, A. (2020). *Strategi Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalanan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro kecil*. IAIN Purwokerto.
- Fitrah, M., & Luthfiah. (2018). *Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus* (D. Ruslan & D. M. M. Effendi (eds.)). CV Jejak Publisher. https://www.google.co.id/books/edition/Metodologi_penelitian_penelitian_kualita/UVRtDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1
- Handini, S., Sukesi, & Astuti, H. K. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat Desa Dalam Pengembangan UMKM Di Wilayah Pesisir* (N. Azizah (ed.)). Scopindo Media Pustaka.
- Hanim, D. L., & Noorman, D. M. (2018). *Judul: UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*. UNISSULA PRESS.
- Harisah, Rahmah, K., & Susilawati, Y. (2020). Konsep Islam Tentang Keadilan Dalam Muamalah. *Institut Agama Islam Negeri Madura, Vol 3 No 2*, 180–181.
- Hayat, N. (2020). *Peran Permodalan Nasional Madani (Persero) terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat Labuangnge Kabupaten Barru (Analisis Ekonomi Islam*. IAIN Parepare.
- Heriyati, P., & Kurniatun, T. C. (2021). *Pemberdayaan Ruang Publik Terpadu Ramah Anak Sebagai Pengembangan Potensi Usaha Kecil Warga (Tim Qiara)*. CV. Penerbit Qiara Media. https://www.google.co.id/books/edition/PEMBERDAYAAN_RUANG_PUBLIK_TERPADU_RAMAH/kahcEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=definisi+strategi+pemberdayaan&pg=PA124&printsec=frontcover
- Ismay, W. S. (2019). *Analisis Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Home Industri Pangan Aceh Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Desa Lampisang Kabupaten Aceh Besar)*. UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.
- Istijanto. (2013). *Riset Sumber Daya Manusia*. Gramedia Pustaka Utama. https://www.google.co.id/books/edition/Riset_Sumber_Daya_Manusia/JZRnDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=data+primer+adalah&pg=PA38&printsec=frontcover
- Kementerian BUMN Indonesia. (2021). *UU Nomor 20 Tahun 2008 tanggal 04*

- Juli 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jdih.Bumn.Go.Id. [https://jdih.bumn.go.id/lihat/UU Nomor 20 Tahun 2008#tab-feeds](https://jdih.bumn.go.id/lihat/UU%20Tahun%202008#tab-feeds)
- Kusumo, G. D. (2019). *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (Persero) Melalui Program Membina Keluarga Ekonomi Sejahtera (Mekaar) di Kelurahan Mojosongo, Jebres, Surakarta Jawa Tengah*. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Marthalina. (2018). Pemberdayaan Perempuan Dalam Mendukung Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Indonesia. *Jurnal Pembangunan Pemberdayaan Pemerintahan, Vol. 3 No, 63*.
- Nashar, H. (2017). *Pemberdayaan Ekonomi Geberasi Muda Dimulai Dari Halaman Masjid*. Duta Media Publishing. https://www.google.co.id/books/edition/Pemberdayaan_Ekonomi_Geberasi_Muda_Dimul/jXr3DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1
- Nurfauzi, M. Y. (2020). *Pengaruh Program Membina Keluarga Ekonomi Keluarga Sejahtera Terhadap Pemberdayaan Perempuan Prasejahtera (Usaha Kecil Dan Menengah) Di Kecamatan Kiaracandong Kota Bandung Bandung* [Universits Pasudan]. <http://repository.unpas.ac.id/id/eprint/49800>
- PT Permodalan Nasional Madani. (2019). *Sejarah PNM*. Www.Pnm.Co.Id. <https://www.pnm.co.id/abouts/sejarah-pnm>
- PT PNM Mekaar. (2019). *Definisi PNM Mekaar*. Www.Pnm.Co.Id. <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>
- PT PNM Mekaar Syariah. (2019). *Sejarah PNM Mekaar Syariah*. Www.Pnm.Co.Id.
- Raharjo, T. W. (2018). *Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Penguatan Kemitraan Usaha UMKM, Koperasi dan, Korporasi*. CV. Jakad Media Publishing. https://www.google.co.id/books/edition/Pengembangan_Ekonomi_Masyarakat_Melalui/Z86GDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=definisi+umkm&pg=PA17&printsec=frontcover
- Rahim, H. A. R., & Radjab, E. (2016). *Manajemen Strategi*. Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Saifuddin. (2017). *Motivasi Kerja Dalam Pengembangan Usaha Perspektif Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Saifudin, M. C. (2019). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat Perspektif Ekonomi Islam. *At Tujjar, Vol. 07 No, 19-40*. <http://ejournal.kopertais4.or.id/mataraman/index.php/atTujjar/issue/view/831>
- Siyoto, D. S., & Sodik, M. A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian* (Ayup (ed.)). Literasi Media Publishing.
- Sunardi, D. (2021). *Pemberdayaan Usaha Mikro , Kecil dan Menengah Melalui Pmbiayaan Syari ' ah*.
- Suwendra, D. D. I. W. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan dan Keagamaan* (I. B. A. L. Manuaba (ed.)). Nilacakra. https://www.google.co.id/books/edition/Metodologi_Penelitian_Kualitatif_d

alam_I/8iJtDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=0

- Wahyuningsih, N. (2019). *Pengaruh Pendampingan Dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Anggota Misykat Laz Daruut Tauhid Peduli Kota Semarang*. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Wilantara, R. F., & Susilawati. (2016). *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era MEA* (R. Indrawan (ed.)). Refika Aditama.
- Yunus, E. (2016). *Manajemen Strategis* (A. A. Christian (ed.)). Andi Offset.
- Yusuf, P. D. A. M. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Prenada Media.
https://www.google.co.id/books/edition/Metode_Penelitian_Kuantitatif_Kualitatif/RnA-DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1
- Zed, M. (2004). *Metode penelietian kepustakaan*. Yayasan Obor Indonesia.
https://www.google.co.id/books/edition/Metode_peneletian_kepustakaan/iV8zwHnGo0C?hl=id&gbpv=1&dq=metode+penelitian+kepustakaan&printsec=frontcover

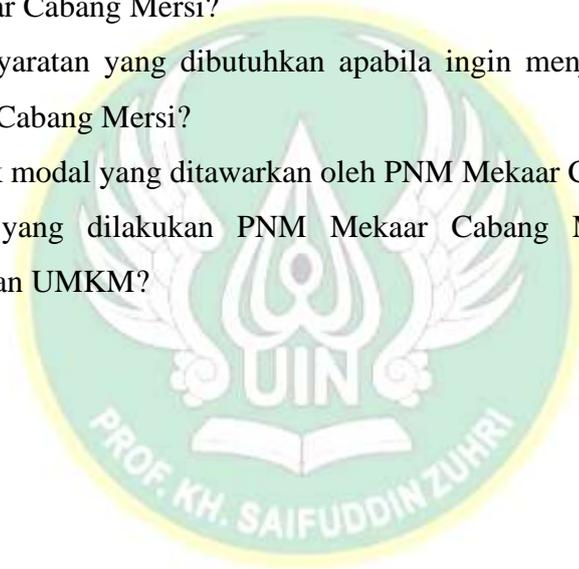


LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

INSTRUMEN PEDOMAN PENELITIAN PEDOMAN WAWANCARA DENGAN PETUGAS PT PNM MEKAAR CABANG MERSI

1. Bagaimana sejarah berdirinya PT Permodalan Nasional Madani?
2. Apa saja program yang ditawarkan oleh PT Permodalan Nasional Madani?
3. Bagaimana sejarah berdirinya PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Cabang Mersi?
4. Apa tujuan diadakanya Program Mekaar pada PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Cabang Mersi?
5. Apa saja persyaratan yang dibutuhkan apabila ingin menjadi nasabah di PT PNM Mekaar Cabang Mersi?
6. Berapa banyak modal yang ditawarkan oleh PNM Mekaar Cabang Mersi?
7. Strategi apa yang dilakukan PNM Mekaar Cabang Mersi untuk dapat memberdayakan UMKM?



**PEDOMAN WAWANCARA DENGAN NASABAH PT PNM MEKAAR
CABANG MERSI**

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi?
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi?
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar Cabang Mersi, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar Cabang Mersi membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu?
5. Apakah strategi pemberdayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi mampu memberikan dukungan lebih untuk usaha yang Ibu jalankan?



Lampiran 2

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan Kepala Cabang PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Resonden: Dewi

Waktu: 25 April 2022

Jabatan: Kepala Cabang

1. Bagaimana sejarah berdirinya Permodalan Nasional Madani?
Responden: untuk sejarah lengkapnya mba bisa lihat di web PNM aja mba disitu udah lengkap ada sejarah, visi dan misi, perusahaan cabang, dll. Pokoknya semua ada disitu.
2. Apa saja program yang ditawarkan oleh Permodalan Nasional Madani?
Responden: program dari PNM yang pasti ada Mekaar sama UlaMM. Kalo mekaar itu pembiayaan khusus perempuan pra sejahtera, nah kalo UlaMM itu pembiayaan mikro yang modalnya besar mba pake jaminan juga. Kalo mekaar kan ngga perlu jaminan. Mekaar sama UlaMM juga ada yang basisnya syariah mba.
3. Bagaimana sejarah berdirinya Permodalan Nasional Madani Mekaar Cabang Mersi ini?
Responden: dulu ini kan cabang bancarkembar ya berhubung cabang tersebut tidak berkembang dan ngga bisa memenuhi target nasabah baru jadi ditutup terus nasabah cabang bancarkembar dibagi jadi 2 tempat ada yang gabung dicabang purwokerto selatan ada juga yang digabung sama cabang Mersi. terus akhirnya cabang mersi pegang wilayah purwokerto utara sampe purwokert barat.
4. Apa tujuan diadakanya Program Mekaar pada PNM Mekaar Cabang Mersi ?
Responden: tujuan awal pasti sama mba dari perusahaan pusat yaitu mensejahterakan UMKM kalo dari kita niat awal ya pasti tolong menolong karena kita berbasis syariah, berharap dengan adanya program ini kita bisa membantu perempuan pra sejahtera agar bisa memenuhi kebutuhan hidup.
5. Strategi apa yang dilakukan PNM Mekaar Cabang Mersi untuk dapat memberdayakan UMKM?
Responden: kami beda dari yang lain yang habis kasih modal terus udah gitu ya mba paling dateng buat ambil angsuran. Kalo di kita engga mba, kita sebelum nya ada strategi sosialisasi, strategi pembinaan kita bina dulu sebelum dikasih modal, terus strategi pembiayaan, habis modal cair kita ada pendampingan biar modal yang dikasih sesuai tujuan awalnya, terus kita ada pemberian motivasi

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan SAO dan AO PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Resonden: Mazi

Waktu: 16 Mei 2022

Jabatan: Senior Account Officer

1. Apa saja persyaratan yang dibutuhkan apabila ingin menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi?

Respon: persyaratan pasti harus peempuan, tulang punggung keluarga, KTP Pemohon, KK, KTP penanggung jawab, harus udah punya kelompok minimal 7 orang dan pastinya punya usaha. Lebih lengkapnya cek di web aja mba yang saya sebutkan itu cuma garis besarnya aja.

Resonden: Afifah

Waktu: 16 Mei 2022

Jabatan: Account Officer

1. Berapa banyak modal yang ditawarkan oleh PNM Mekaar Cabang Mersi?

Respon: Untuk modal kita dari 3 jt sampe 6,5 jt mba. Kalo misal ada yang mau pinjem lebih ya kita alihkan ke UlaMM. Untuk pengembalian ada yang 25 minggu ada yang 50 minggu tergantung kesanggupan nasabah.

2. Strategi apa yang dilakukan PNM Mekaar Cabang Mersi untuk dapat memberdayakan UMKM?

Respon: strateginya mulai dari sosialisasi dari rumah ke rumah atau ngga ya mulut ke mulut terus kita ada pembinaan kita pembinaan 4 hari mba mulai dari tahap kita mengenalkan apa itu program mekaar terus calon nasabah suruh cari kelompok dulu minimal 7 orang terus nanti hari terakhir kita ada kasih materi tentang usaha gitu. Terus pembiayaan kita pake tanggng renteng sama ngga pake jaminan terus kita pake akad mba. Nanti tahap pendampingan kita ada dari pusat sama cabang. Habis itu motivasi

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan Nasabah PT PNM Mekaar Cabang Mersi

Responden : Sumini

Usia : 55 tahun

Jenis Usaha : Pedagang jajanan pasar

Pembiayaan : Tahun ke-4

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi ?
Responden: 4 tahun ini mba
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi ?
Responden : pembiayaan gampang pake kelompok jadi bisa tetap menjaga silaturahmi
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar Cabang Mersi, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
Responden : ya alhamdulillah saya masih bisa jualan bisa beli mixer, cetakan kue, ya pokoknya barang-barang buat dagang
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar Cabang Mersi membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu?
Responden: iya bawa mba, modal yang diberikan membantu banget uang jasanya juga ngga banyak kok
5. Apakah strategi pemberdayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi mampu memberikan dukungan lebih untuk usaha yang Ibu jalankan?
Responden: iya kita dikasih pendampingan ngga dibiarin aja gitu terus bayar angsurannya juga sebisanya

Responden : Narsini

Usia : 53 tahun

Jenis Usaha : Pedagang Rames

Pembiayaan : Tahun ke-5

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi ?
Responden: 5 tahun
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar Cabang Mersi ?
Responden : pembiayaan gampang ngga pake jaminan
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar Cabang Mersi, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu ?
Responden : saya bisa beli magic com, gedein tempat dagang mba bisa beli etalase
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar Cabang Mersi membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu?
Responden: iya bawa mba, modal yang diberikan membantu banget usaha saya jadi agak gedean dulu pake meja dagangnya sekarang ada etalase bisa jual lebih banyak menu
5. Apakah strategi pemberdayaan dari PNM Mekaar Cabang Mersi mampu memberikan dukungan lebih untuk usaha yang Ibu jalankan?
Responden: strateginya itu pendampingan kasih motivasi berguna banget mba, pandemi kemaren bener-bener saya ngga dagang. Bayar angsuran ngga bisa tapi PNM Mekaar Mersi kasih keringanan sebisa saya bayarnya.

Lampiran 3

SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN

PNM
Permodalan Nasional Madani

Nomor : S-0384/MMI-SDM-PWK/VI/2022
Perihal : Surat Keterangan Pelaksanaan Penelitian

Purwokerto, 08 Juni 2022

Kepada Yth
Dekan Akademik
Universitas Islam Negeri Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di Purwokerto

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti penelitian mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi berjudul: "Analisis Strategi Pemberdayaan UMKM Melalui Program Mekaar di PT Permodalan Nasional Madani" pada PT Permodalan Nasional Madani Unit Mekaar Mersi.

Maka bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa yang bersangkutan telah selesai melaksanakan penelitian di kantor PT Permodalan Nasional Madani dengan rincian sebagai berikut:

Nama	: Yesy Milleniari
Universitas	: Universitas Islam Negeri Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Program Studi	: Ekonomi Syariah
NIM	: 1817201085
Metode	: Kualitatif dengan Teknik Pengumpulan Data Observasi, Wawancara dan Dokumentasi

Selanjutnya yang bersangkutan dapat menjaga kerahasiaan perusahaan dan data-data yang diperoleh tidak disalahgunakan untuk tujuan lainnya.

Selain itu jika pelaksanaan skripsi sudah selesai, dimohon agar dapat membuat laporan singkat dan disampaikan kepada Manajemen PT. Permodalan Nasional Madani untuk masukan perusahaan.

Demikian hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,
PT. Permodalan Nasional Madani
Cabang Purwokerto,


Petik Tegawati
Kepala Regional Mekaar Purwokerto 1



Lembaga Pembiayaan dan Pemberdayaan untuk Usaha Mikro, Kecil, Menengah & Koperasi



Permodalan Nasional Madani

Nomor : S-0063/PNM-SDM-WIL19/III/22
Perihal : Surat Persetujuan Ijin Penelitian

Purwokerto, 11 Maret 2022

Kepada Yth
Koord Prodi Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri
Di Purwokerto

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti surat Saudara tertanggal 11 Maret 2022 perihal Permohonan Ijin Penelitian guna penyusunan skripsi berjudul "Analisis Strategi Pemberdayaan UMKM Melalui Program Mekaar di PT Permodalan Nasional Madani (Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Kabupaten Banyumas)

Maka bersama ini kami sampaikan bahwa kami berkenan memberi ijin kepada:

Nama : Yessy Milleniari
Universitas : Universitas Islam Negeri
Program Studi : Ekonomi Syariah

Untuk dapat melakukan penelitian untuk penulisan skripsi dan mengumpulkan data yang diperlukan. Selanjutnya yang bersangkutan dapat menjaga kerahasiaan perusahaan dan data-data yang diperoleh tidak disalahgunakan untuk tujuan lainnya.

Selain itu, jika pengumpulan data sudah selesai dimohon agar dapat membuat laporan singkat dan disampaikan kepada Manajemen PT. Permodalan Nasional Madani untuk masukan perusahaan.

Demikian hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

PT. Permodalan Nasional Madani
Cabang Purwokerto


Rahmad Sadono
Pemimpin Cabang ULAMM

Lampiran 4

DOKUMENTASI



Lampiran 5

Surat Keterangan Lulus Ujian Seminar Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 545/Un.19/FEBLJES/PP.009/02/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Yessy Milleniari
NIM : 1817201085
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pembimbing : Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
Judul : Analisis Strategi Pemberdayaan UMKM melalui Program Mekar di PT Permodalan Nasional Madani (Studi Kasus pada PT PNM Mekaar Kantor Cabang Mersi Kabupaten Banyumas)

Pada tanggal 09/02/2022 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan LULUS, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar. Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 11 Februari 2022
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 6

Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab


 UIN PURWOKERTO
 وزارة الشؤون الدينية
 الجامعة الإسلامية الحكومية بورنوكرتو
 الوحدة لتنمية اللغة

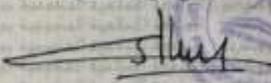
عنوان: شارع فنحن أمعديني رقم: ٤٤، بورنوكرتو ٥٣١٢٦، هاتف: ٠٢٨-٣٤٦٢٤٤٠٠٢٨ www.uinpurwokerto.ac.id

الاسم
 الرقم: ٥٧ / ٧٧ / UPT.Bhs / PP.٠٨ / ٠٢٤ / ١٠٢٨

	منحت الى
: ياسي ميلي تار	الاسم
: ياتيوماس، ١ يوليو ٢٠٠٠	المولود
التي حصل على	
٤٧ : فهم المسموع	
٤٥ : فهم العبارات والتراكيب	
٥٠ : فهم المقروء	
٤٧١ : النتيجة	

في اختبارات القدرة على اللغة العربية التي قامت بها الوحدة لتنمية اللغة في التاريخ ١١
 ديسمبر ٢٠١٨

بورنوكرتو، ٢ يونيو ٢٠١٩
 رئيس الوحدة لتنمية اللغة


 الحاج أحمد سعيد الماجستير
 رقم التوظيف: ١٧٠٠٧٧٢٠٠٧٧٠٠١


 ValidationCode

Lampiran 7

Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris


IAIN PURWOKERTO
MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.iainpurwokerto.ac.id

CERTIFICATE

Number: In.17/UPT.Bhs/PP.009/11039/2021

This is to certify that :

Name : **YESSY MILLENIARI**
 Date of Birth : **BANYUMAS, July 1st, 2000**

Has taken English Proficiency Test of IAIN Purwokerto with paper-based test, organized by Language Development Unit IAIN Purwokerto on December 10th, 2018, with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension	: 51
2. Structure and Written Expression	: 55
3. Reading Comprehension	: 50

Obtained Score : **519**



The English Proficiency Test was held in IAIN Purwokerto.


 ValidationCode


 Purwokerto, June 2nd, 2021
 Head of Language Development Unit,

H. A. Sangid, B.Ed., M.A.
 NIP: 19700617 200112 1 001

Lampiran 8

Sertifikat BTA PPI

ISI MATERI UJIAN	NILAI
1. Tes Tulis	88
2. Tes Oral	80
3. Tahfidz	90
4. Uraian	70
5. Praktis	92

NO. 2839/MAJ-G-2019-287

KEMENTERIAN AGAMA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH
 Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
 Telp : 0281-636624, 628290, Fax : 0281-638553, www.iainpurwokerto.ac.id

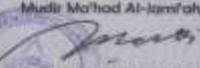
SERTIFIKAT
 Nomor: B-009/In.17/UPT.MAJ/Sti.001/I/2019

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

YESSYMILLENARI
1817201085

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).

Purwokerto, 24 Januari 2019
 Mudir Ma'had Al-Jami'ah,


 Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I
 NID. 105705211985031002

Lampiran 9

Sertifikat Aplikom

SERTIFIKAT

APLIKASI KOMPUTER



IAIN PURWOKERTO

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: J. Jend. Ahmad Yani No. 43A Telp. 0281-620624 Website: www.iaipurwokerto.ac.id Purwokerto 53126

No. IN.17/UPT-TIPO/INQ/2021

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF	ANGKA
85-100	A	4.0
81-85	A-	3.8
76-80	B+	3.3
71-75	B	3.0
65-70	B-	2.6

Oberikan Kepada:

YESSY MILLENIARI
NIM: 1817201085

Tempat / Tgl. Lahir: Bangunmas, 01 Juli 2000

Sebagai bukti yang bersangkutan telah menamatkan dan LULUS Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office® yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPO IAIN Purwokerto.

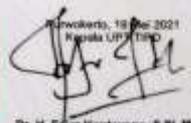
MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	75 / B
Microsoft Excel	75 / B
Microsoft Power Point	75 / B





Purwokerto, 18 Mei 2021
Rektora UPT TIPO



Dr. H. Fajar Hantoro, S.Si, M.Sc
NIP. 19801215 200501 1 003

Lampiran 10

Sertifikat PPL



Lampiran 11

Sertifikat PBM



Lampiran 12

Sertifikat KKN



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Yessy Milleniari
Nim : 1817201085
Tempat/ Tanggal Lahir : Banyumas, 01 Juli 2000
Alamat : Jl. Riyanto Rt 02 Rw 03 NO 36,
Sumampir, Kecamatan Purwokerto
Utara
Email : yessymilleniari08@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal : a. SD Negeri 2 Sumampir
b. MTs Al-Hidayah Karang Suci
c. SMA Negeri 1 Baturraden
Pendidikan Non-Formal : Pondok Pesantren El- Fira 2, Purwokerto
Utara

C. Pengalaman Organisasi : Anggota PMII Rayon FEBI

