

**STRATEGI PEMBERDAYAAN PT PNM MEKAAR SYARIAH
UNTUK PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KULINER
DI DESA DUKUH TENGAH MARGASARI TEGAL
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



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:
NURUL FATIKHA
NIM. 2017201280

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nurul Fatikha

NIM : 2017201280

Jenjang : S.1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Untuk
Pengembangan Usaha Mikro Kuliner Di Desa Dukuh Tengah
Margasari Tegal Perspektif Ekonomi Islam

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

Purwokerto, 16 Oktober 2024

Saya yang menyatakan



Nurul Fatikha

2017201280

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: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

STRATEGI PEMBERDAYAAN PT PNM MEKAAR SYARIAH UNTUK PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KULINER DI DESA DUKUH TENGAH MARGASARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Yang disusun oleh Saudara **Nurul Fatikha NIM 2017201280** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis, 24 Oktober 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua/Sidang/Penguji

Parno, S.E., M.S.I.
NIP. 19771128 201101 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Muhammad Wildan, S.E.Sy., M.Sy.
NIP. 2021088901

Pembimbing/Penguji

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

Purwokerto, 24 Oktober 2024

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 Nurul Fatikha. NIM 2017201280 yang berjudul:

**STRATEGI PEMBERDAYAAN PT PNM MEKAAR SYARIAH
UNTUK PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KULINER DI DESA DUKUH
TENGAH MARGASARI TEGAL PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

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. 16 Oktober 2024
Pembimbing,



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

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada TUHAN mu lah engkau berharap”

(QS Al-Insyirah,6-8)

“Minta pertolongan dengan sabar dan shalat. Sesungguhnya ALLAH bersama orang-orang yang sabar”

(QS. Al-Baqarah,153)

Sebuah langkah kecil merupakan sebuah awal yang begitu panjang



**STRATEGI PEMBERDAYAAN PT PNM MEKAAR SYARIAH
UNTUK PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KULINER
DI DESA DUKUH TENGAH MARGASARI TEGAL
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

Oleh: Nurul Fatikha

NIM: 2017201280

Email: nurulfatikha9@gmail.com

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

ABSTRAK

Penguatan ekonomi masyarakat dapat dilakukan melalui pemberdayaan usaha mikro, yang merupakan salah satu strategi efektif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu cara yang dilakukan untuk membangun perekonomian yang sejahtera dan stabil yaitu melalui pengembangan usaha mikro. Usaha mikro menjadi salah satu cara alternatif untuk pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Banyaknya lembaga keuangan yang siap untuk memberikan modal untuk usaha mikro di Desa Dukuh Tengah, membuat setiap lembaga keuangan harus memiliki strategi yang mampu memberdayakan pengembangan usaha mikro. PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari hadir dengan program pembiayaan yang memberdayakan usaha mikro dan untuk pengembangan usahanya.

Penelitian ini akan menjawab pertanyaan-pertanyaan tentang bagaimana strategi pemberdayaan PT PNM Mekaar syariah untuk pengembangan usaha mikro dalam perspektif ekonomi Islam. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data mulai dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mendatangi langsung kantor PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari di Tegal untuk mencatat informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Kemudian wawancara dilakukan kepada petugas PNM Mekaar Syariah unit Margasari dan juga nasabah di Desa Dukuh Tengah yang bergabung dengan PT PNM Mekaar syariah unit Margasari. Selanjutnya untuk dokumentasi, peneliti mengumpulkan foto-foto. Teknik analisis data pada penelitian ini yakni reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Pembedayaan oleh PT PNM Mekaar Syriah Unit Margasari yaitu dengan 5 aspek yakni pemungkinan, penguatan, penyokong, perlindungan dan pemeliharaan melalui strategi sosialisasi, stategi pembiayaan, strategi pembinaan, strategi pelatihan dan pendampingan, strategi pemberian *reward* dan motivasi. Strategi pembiayaan yang digunakan untuk pengembangan usaha Nasabah di Desa Dukuh Tengah kegiatannya meliputi perluasan skala usaha, menambah jenis barang, memperluas lokasi usaha. PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari menggunakan sistem pembiayaan berbasis syariah dengan 2 akad *murabahah* dan *wakalah*. Dengan menggunakan sistem tanpa jaminan dan tanggung renteng. Dalam perspektif ekonomi Islam, kegiatan pemberdayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Syariah sejalan dengan prinsip tolong-menolong keadilan dan partisipasi di mana pemberian modal usaha ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan nasabah tetapi juga memperkuat fondasi ekonomi.

Kata Kunci : PNM Mekaar, Strategi Pemberdayaan , pengembangan usaha Mikro

**EMPOWERMENT STRATEGY PT PNM MEKAAR SYARIAH
FOR THE DEVELOPMENT OF CULINARY MICRO ENTERPRISES
IN THE VILLAGE OF DUKUH TENGAH MARGASARI TEGAL
ISLAMIC ECONOMIC PERSPECTIVE**

Nurul Fatikha

NIM: 2017201280

Email: nurulfatikha9@gmail.com

Department of Islamic Economics and Finance Faculty of Islamic Economics and
Business State Islamic University Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

Strengthening the community's economy can be done through empowering micro businesses, which is an effective strategy in improving community welfare. One way to build a prosperous and stable economy is through the development of micro businesses. Micro businesses are an alternative way for the government to alleviate poverty and equalize income. The large number of financial institutions that are ready to provide capital for micro businesses in Dukuh Tengah Village means that every financial institution must have a strategy that is able to empower micro business development. PT PNM Mekaar Syariah Margasari unit comes with a financing program that empowers micro businesses and for business development. This research will answer questions about PT PNM Mekaar Syariah's empowerment strategy for micro business development from an Islamic economic perspective.

This research is qualitative research with data collection techniques starting from observation, interviews and documentation. Observations were carried out by visiting the PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari office directly in Tegal to record the information needed for the research. Then interviews were conducted with PNM Mekaar syariah Margasari unit officers and also customers in Dukuh Tengah Village who joined PT PNM Mekaar Syariah Margasari unit. Furthermore, for documentation, researchers collected photographs. The data analysis techniques in this research are data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of the research show that the Empowerment Strategy by PT PNM Mekaar Syariah Margasari Unit consists of 5 aspects, namely enabling, strengthening, supporting, protecting and maintaining through socialization strategies, financing strategies, coaching strategies, training and mentoring strategies, reward and motivation strategies. The financing strategies used to develop customers' businesses in Dukuh Tengah Village include expanding the business scale, adding types of goods, expanding business locations. PT PNM Mekaar Syariah Margasari Unit uses a sharia-based financing system with 2 *murabahah* and *wakalah* contracts. By using a system without guarantees and joint liability. From an Islamic economic perspective, the empowerment activities carried out by PT PNM Mekaar Syariah are in line with the principles of mutual assistance, justice and participation, where the provision of business capital is not only aimed at improving customer welfare but also strengthening the economic foundation.

Keywords: PNM Mekaar, Empowerment Strategy, Micro business development

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian 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	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	Er
ز	Zai	z	Zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	Qaf	q	Ki
ك	Kaf	k	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em

ن	Nun	n	En
و	Wau	w	We
هـ	Ha	h	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	y	Ye

2. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

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

حكمة	Ditulis	Hikmah
جزية	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).

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

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

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakat al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

4. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	jāhiliyyah
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تس	Ditulis	tansā
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	karīm
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	furūd

6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya" mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	a"antum
أعدت	Ditulis	u"iddat

8. Kata sandang alif + Iam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	al-qiyās
--------	---------	----------

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

السماء	Ditulis	As-sama
--------	---------	---------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوي النورض	Ditulis	Zawi al-furūd
------------	---------	---------------

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya dan sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad saw sehingga peneliti dapat menyusun skripsi dengan judul “ **Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Untuk Pengembangan Usaha Mikro Kuliner di Desa Dukuh Tengah Margasari Tegal**”.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti menyadari bawa ada banyak do'a, dukungan dan bimbingan serta arahan dari berbagai pihak. Dengan merendahkan hati peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.Ag., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Saya ucapkan terimakasih banyak atas bimbingan, arahan, saran, motivasi, dukungan, kesabaran, waktu dan pikiran untuk membantu menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah Subhanahu Wata'ala membalas kebaikan bapak dan senantiasa memberi perlindungan kepada bapak dan keluarga.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.pd., selaku Wakil Dean II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
8. Dr. H. Candra Warsito, M.Si., selaku Wakil Dean III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
9. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Dr. H. Sochim, Lc., M.Si., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
12. Cinta pertama dan panutanku, Ayahanda Tasjud. Terima kasih atas segala pengorbanan dan tulus kasih. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan bangku perkuliahan, namun beliau senantiasa memberikan yang terbaik, tak kenal lelah mendoakan serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studi sampai sarjana. Semoga bapak panjang umur dan bahagia selalu.
13. Pintu surgaku, Alm Ibunda Witri. Terimakasih sebesar-besarnya, skripsi ini juga saya dedikasikan untuk Almarhum Ibu saya yang belum sempat saya berikan kebahagiaan dan rasa bangga
14. Terima kasih Kakaku, Supriyatin, Efi Permatasari, Tina Anggriyani, Wiwi Indriyani, Ade Irna, Yang selalu memberikan semangat, motivasi, dorongan dan dukungan baik secara finansial maupun yang lainnya.
15. Terima kasih adikku, Hilal Amilul Fattah. Yang memberikan dukungan dan semangat walaupun melalui celotehannya, tetapi penulis yakin dan percaya itu adalah bentuk dukungan dan motivasi. Tetap semangat dalam menjalankan sekolahnya dan semoga diberikan kelancaran segala urusanya.
16. Sahabat sahabatku tercinta, Eli Saputri, Melisa Adinda Putri. Terima kasih atas dukungan dan nasihat dari kalian yang selalu menghibur jikalau penulis sedang

kesulitan. Bahagia selalu kalian semoga diberikan kelancaran untuk segala urusan kedepannya.

17. Teruntuk sahabat seperjuangan Rena Otavia, Lutfi Azizah dan Tya Nur Khasanah. Terima kasih atas motivasi kalian dan dukungan kalian, yang sudah mau direpotkan jika penulis sedang dalam masalah. Bahagia dan Sukses untuk kalian semua.
18. Teruntuk teman hidupku insial H Terima kasih atas motivasi dan dukungan, yang sudah mau direpotkan jika penulis sedang dalam masalah. Bahagia dan Sukses selalu.
19. Teman-Teman angkatan 2020. Terkhusus dari Prodi Ekonomi Syariah F, yang tak mampu penulis sebutkan satu persatu bersama kalian penyusun merasakan keindahan ditengah perbedaan. Dari kalian juga penyusun banyak belajar bahwa keiklasan, kesabaran dan ketulusan adalah hal yang terindah dalam hidup.
20. Dan yang terakhir, kepada diri saya sendiri Nurul Fatikha. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terimakasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Terimakasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada, Titin. Apapun kurang dan lebih mari merayakan diri sendiri.

Purwokerto, 16 Oktober 2024



Nurul Fatikha
2017201280

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	8
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
E. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat.....	13
B. Strategi Pengembangan Usaha	19
C. Strategi Pemeberdayaan Dalam Ekonomi Islam	25
D. Kajian Pustaka.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Jenis Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian	39
C. Subjek dan Objek Penelitian	39
D. Sumber Data	40
E. Teknik Pengumpulan Data	40
F. Uji Keabsahan Data.....	41
G. Teknik Analisis Data	42

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	44
A. Profil Umum Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari.....	44
1. Sejarah Berdirinya Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari	44
2. Visi dan Misi Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari	50
3. Nilai-Nilai Utama Mekaar	50
4. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari Tegal	52
5. Produk-Produk Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah.....	54
B. Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Untuk Pengembangan Usaha Mikro di Desa Dukuh Tengah Margasari Tegal.....	57
1. Aspek pemungkinan	58
2. Aspek Penguatan	62
3. Aspek Penyokong	71
4. Aspek Perlindungan.....	76
5. Aspek Pemeliharaan	80
C. Analisis Perspektif Ekonomi Islam	81
1. Prinsip tolong-menolong (<i>ta'awun</i>).....	82
2. Prinsip keadilan	83
3. Prinsip Partisipasi	83
BAB V PENUTUP.....	86
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN-LAMPIRAN	93
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	106

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Hasil wawancara Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari pada Usaha mikro di Desa Dukuh Tengah	6
Tabel 2. Hasil penelitian dan perbedaan dengan penelitian terdahulu.....	34



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perkembangan Jumlah Usaha Mikro.....	2
Gambar 1. 2 Pinjaman Permodalan Nasional Madani (PNM Mekaar).....	5
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan PNM.....	45
Gambar 4. 2 Logo PT PNM Mekaar.....	45
Gambar 4. 3 Logo PT PNM mekaar Syariah	47
Gambar 4. 4 Peta PT PNNM Mekaar syariah Unit Margasari.....	48
Gambar 4. 5 Kantor PNM Mekaar Syariah Unit Margasari	49
Gambar 4. 6 Struktur Organisasi.....	52
Gambar 4. 7 Proses Sosialisasi	60
Gambar 4. 8 Proses Uji Kelayakan.....	63
Gambar 4. 9 Plafon pengajuan pembiayaan.....	64
Gambar 4. 10 Pembiayaan PNM Mekaar Syariah Unit Margasari.....	68
Gambar 4. 11 Kegiatan TUNM Unit	78
Gambar 4. 12 Kegiatan Membina dan Berdaya	79
Gambar 4. 13 Kegiatan Mpok Rena (Program Reward Nasabah).....	81



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Transkrip Wawancara.....	94
Lampiran 1. 2 Transkrip Wawancara	95
Lampiran 1. 3 Hasil Wawancara	96
Lampiran 1. 4 Hasil Wawancara	97
Lampiran 1. 5 Hasil Wawancara	98
Lampiran 1. 6 Hasil Wawancara	99
Lampiran 1. 7 Hasil Wawancara	100
Lampiran 1. 8 Hasil Wawancara	101
Lampiran 1. 9 Hasil Wawancara	102
Lampiran 1. 10 Dokumentasi PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari	103
Lampiran 1. 11 Dokumentasi Nasabah Desa Dukuh Tengah Pelaku Usaha Mikro Kuliner.....	104
Lampiran 1. 12 Surat Keterangan Telah Melakukan Riset Individual.....	105



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu negara yang berkembang yang memiliki jumlah penduduk sangat banyak, serta memiliki sumberdaya alam yang melimpah. Banyak faktor menjadikan Indonesia sebagai negara berkembang, salah satu yang mempengaruhi Indonesia menjadi negara berkembang adalah tingkat kemiskinan. Oleh karena itu Indonesia tidak lepas dari kegiatan perencanaan pembangunan perekonomian yang lebih baik. Tujuan dilaksanakan pembangunan ekonomi pada setiap negara agar terbukanya lapangan pekerjaan dan peluang usaha bagi masyarakat, yang mana segala usaha dan kegiatan pembangunan harus dimanfaatkan bagi masyarakat untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan penduduk (Nawawi, 2020).

Di dalam konteks pembangunan ekonomi, UMKM adalah kelompok yang sangat penting perannya, oleh karena itu peranan UMKM penting untuk memacu perekonomian masyarakat. Dalam mengatasi keadaan perekonomian yang terus berubah-ubah, menjalani bisnis dengan skala mikro, kecil, menengah maupun besar untuk menjadi sumber pendapatan utama maupun sampingan. Untuk memulai usaha atau bisnis tersebut seorang pengusaha dapat mewujudkannya dengan menggunakan modal. Modal usaha merupakan modal yang mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri atau pribadi maupun berkelompok (Purwanti, 2012). Banyak Kerjasama dalam meminjam modal usaha dapat bervariasi, mulai dari kerjasama informal seperti pinjam meminjam atau utang piutang antara individu hingga kerjasama formal melalui lembaga keuangan seperti bank, BMT (Baitul Maal wat Tamwil), atau lembaga keuangan lainnya (Saripudin, 2013).

Kesejahteraan merupakan sebuah kondisi dimana seseorang dapat memenuhi kebutuhan pokok, baik itu kebutuhan akan makanan, pakaian,

tempat tinggal, air minum yang bersih serta kesempatan untuk melanjutkan pendidikan dan memiliki pekerjaan yang memadai yang dapat menunjang kualitas hidupnya sehingga hidupnya bebas dari kemiskinan, kebodohan, ketakutan, atau kekhawatiran sehingga hidupnya aman tentram, baik lahir batin. Untuk dapat memenuhi semua itu diharapkan UKMM bisa menjadi pendongkrak kesejahteraan untuk masyarakat menengah ke bawah (Aliyah, 2022).

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 2022 terdapat sebanyak 177,256 unit UMKM yang berdiri di bawah binaan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah (Dinkop UMKM Prov.Jateng, 2022).

Gambar 1. 1 Perkembangan Jumlah Usaha Mikro Tahun Periode 2015-2019



Sumber: KEMENKOPUKM

Berdasarkan gambar 1.1, jumlah usaha mikro pada tahun 2015 sebesar 58.521.987 unit, kemudian meningkat menjadi 60.863.578 unit di tahun 2016, 62.106.900 unit tahun 2017, 63.350.222 unit pada tahun 2018 dan terus bertambah menjadi 64.601.352 unit di tahun 2019. Hal ini menunjukkan perkembangan usaha mikro yang baik.

Usaha Mikro menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM pasal 1 merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang mempunyai kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Adapun kriteria usaha mikro menurut UU ini adalah mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau mempunyai hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Sedangkan menurut UU Nomor 7 Tahun 2021, usaha mikro mempunyai modal usaha sampai dengan yang paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan. (Farisi et al., 2022).

Dalam Islam melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang tentu dihalalkan, dapat diketahui Nabi Muhammad saw pada awalnya adalah seorang pedagang dan juga dapat kita lihat sangat banyak sekali sahabat-sahabat Nabi di Zaman Nabi merupakan para pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar. Dalam ekonomi Islam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membedakan pangkat, status dan jabatan seseorang, dalam Al-Qur'an dijelaskan Surah At-Taubah ayat 105 :

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عَلَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: dan katakalah “Berkerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-nya serta orang-orang mukmin akan melihat perkerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu beritakan-nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

Berdasarkan ayat di atas dijelaskan bahwa Allah dan Rasul-Nya memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja, bahwa setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan Rasul-Nya sebagai amalan yang akan dipertanggung jawab pada akhir zaman (Alfian dan Sumarni, 2020).

Persoalan terbesar UMKM adalah kesulitan mengakses permodalan. Disini peran lembaga keuangan sangat diperlukan, untuk membantu wirausaha agar mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya kembali atau memulai usaha baru. Adapun salah satu lembaga yang sering memberikan pembiayaan dan memberikan modal untuk para pelaku usaha yaitu PT PNM perusahaan ini merupakan lembaga keuangan milik negara atau Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang memiliki tugas memberikan penyelesaian pengelolaan terhadap UMKMK berdasarkan dengan kapasitas yang pantas terhadap usaha maupun prinsip ekonomi dasar, sehingga PNM mempunyai program pengelolaan yang tidak sama dengan perbankan. PNM Mekaar ialah program kerja yang bertujuan untuk membimbing dan mensejahterakan masyarakat agar mempunyai kehidupan yang layak. Program PNM Mekaar yang dibentuk sebagai komitmen pemerintah dalam mengembangkan, memajukan, dan memelihara usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam menjalankan kegiatan usahanya sehingga dapat mengubah perekonomian keluarga (Siti Halimah Sadih et al., 2024).

Program Mekaar Syariah 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 Syariah hanya untuk perempuan yaitu, karena perempuan dianggap lebih telaten, mudah bergaul, dan tidak mudah putus asa sehingga lebih mudah dalam mengaplikasikan program Mekaar. PNM Mekar Syariah menerapkan prinsip tolong-menolong sehingga nasabah pengusaha mikro dapat mengembangkan usahanya melalui pembiayaan modal usaha ini. Menerapkan prinsip tolong-menolong sangat membantu pengusaha mikro

dari segi modal guna membangun dan mengembangkan usaha. (Rahmadina & Muin, 2020).

PT PNM Mekaar Syariah menentukan jenjang usia perempuan yang dapat menerima pembiayaan yaitu dimulai dari usia 18-63 tahun. PT PNM Mekaar syariah memberikan pembiayaan dengan cara membuat kelompok yang berisi minimal 10 orang, menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, kemudian diberikan pendampingan pada setiap kelompoknya. PT PNM Mekaar Syariah 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).

Gambar 1. 2 Pinjaman (PNM Mekaar)

Tabel Angsuran Mekaar						
Mekaar Madani 5						
No	Plafon	Jasa	Total Pengembalian	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Pokok	Setiap Minggu Jasa
6 Bulan (25 kali Angsuran)						
1	2.000.000	250.000	2.250.000	90.000	80.000	10.000
2	2.500.000	312.500	2.812.500	112.500	100.000	12.500
3	3.000.000	375.000	3.375.000	135.000	120.000	15.000
4	3.500.000	437.500	3.937.500	157.500	140.000	17.500
5	4.000.000	500.000	4.500.000	180.000	160.000	20.000
6	4.500.000	562.500	5.062.500	202.500	180.000	22.500
7	5.000.000	625.000	5.625.000	225.000	200.000	25.000
12 Bulan (50 kali Angsuran)						
1	2.000.000	500.000	2.500.000	50.000	40.000	10.000
2	2.500.000	625.000	3.125.000	62.500	50.000	12.500
3	3.000.000	750.000	3.750.000	75.000	60.000	15.000
4	3.500.000	875.000	4.375.000	87.500	70.000	17.500
5	4.000.000	1.000.000	5.000.000	100.000	80.000	20.000
6	4.500.000	1.125.000	5.625.000	112.500	90.000	22.500
7	5.000.000	1.250.000	6.250.000	125.000	100.000	25.000
Mekaar Madani 7						
No	Plafon	Jasa	Total Pengembalian	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Pokok	Setiap Minggu Jasa
12 bulan (26 kali Angsuran)						
1	5.500.000	1.375.000	6.875.000	265.000	212.000	53.000
2	6.000.000	1.500.000	7.500.000	289.000	231.000	58.000
3	6.500.000	1.625.000	8.125.000	313.000	250.000	63.000
4	7.000.000	1.750.000	8.750.000	337.000	269.000	68.000
24 Bulan (52 kali Angsuran)						
1	5.500.000	2.750.000	8.250.000	159.000	106.000	53.000
2	6.000.000	3.000.000	9.000.000	174.000	116.000	58.000
3	6.500.000	3.250.000	9.750.000	188.000	125.000	63.000
4	7.000.000	3.500.000	10.500.000	202.000	134.000	68.000
Mekaar Madani 10						
No	Plafon	Jasa	Total Pengembalian	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Pokok	Setiap Minggu Jasa
12 bulan (26 kali Angsuran)						
1	7.500.000	1.477.500	8.977.500	346.000	289.000	57.000
2	8.000.000	1.576.000	9.576.000	369.000	308.000	61.000
3	8.500.000	1.674.500	10.174.500	392.000	327.500	64.500
4	9.000.000	1.773.000	10.773.000	415.000	346.500	68.500
5	9.500.000	1.871.500	11.371.500	438.000	366.000	72.000
6	10.000.000	1.970.000	11.970.000	461.000	385.000	76.000
24 Bulan (52 kali Angsuran)						
1	7.500.000	2.955.000	10.455.000	202.000	145.000	57.000
2	8.000.000	3.152.000	11.152.000	215.000	154.000	61.000
3	8.500.000	3.349.000	11.849.000	228.000	163.500	64.500
4	9.000.000	3.546.000	12.546.000	242.000	173.500	68.500
5	9.500.000	3.743.000	13.243.000	255.000	183.000	72.000
6	10.000.000	3.940.000	13.940.000	269.000	193.000	76.000

Sumber: Permodalan Nasional Madani Persero

Berdasarkan Observasi yang dilakukan peneliti, menunjukkan bahwa banyak ibu-ibu yang terlibat dalam usaha mikro kuliner di Desa Dukuh Tengah. Hal ini menunjukkan bahwa ibu-ibu memiliki peran penting

dalam mencari nafkah dan mendukung kebutuhan ekonomi keluarga. Faktor ekonomi seperti meningkatnya kebutuhan hidup dan kurangnya pendapatan kepala keluarga, menjadi pendorong kuat bagi ibu-ibu untuk terlibat dalam mencari pendapatan melalui usaha mikro. Ini mencerminkan tantangan ekonomi yang dihadapi oleh banyak keluarga di Desa Dukuh Tengah. Salah satu hambatan utama yang dihadapi oleh ibu-ibu dalam memulai atau mengembangkan usaha adalah keterbatasan modal dan minimnya pengetahuan keterampilan. Hal ini menunjukkan perlunya dukungan dalam hal pembiayaan dan pelatihan untuk mengembangkan ibu-ibu dalam usaha mikro kuliner. Salah satu tujuan dari pembangunan ekonomi adalah memberikan pembiayaan kepada masyarakat, termasuk pelaku usaha mikro kurang mampu, agar mereka dapat meningkatkan taraf hidup mereka menuju ke arah yang lebih baik (Observasi 22 April 2024).

Seperti yang diketahui pelaku usaha mikro di Desa Dukuh Tengah cukup banyak jenis usaha, di antaranya usaha warung makan, usaha seblak prasmanan, usaha mie jebew, pedagang nasi rames dan lain sebagainya. Maka PNM dapat memberikan modal atau penambahan modal pembiayaan untuk para pelaku usaha agar bisa mengembangkan usahanya tersebut. Strategi pemberdayaan PNM Mekaar Syariah unit Margasari untuk dapat mengembangkan usaha mikro yaitu strategi sosialisasi, strategi pembinaan, strategi pelatihan usaha, strategi kemudahan akses modal usaha yang diberikan PT PNM Mekaar syariah agar usaha mikro semakin berkembang, strategi pengembangan jaringan usaha berdasarkan kelompok untuk mengefisiensi pengembangan usaha mikro kuliner yang dilakukan PT PNM Mekaar syariah (Wawancara Dengan, Sindi, 7 Juni 2024).

Tabel 1. 1 Hasil wawancara Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari pada Usaha mikro di Desa Dukuh Tengah

No	Nama Nasabah	Jenis Usaha	Sebelum Meminjam	Setelah Meminjam
1.	Inah	Penjual Gorengan Nasi rames	Pendapatan Rp350.000/hari	Pendapatan menjadi Rp.500.000/hari

	(Wawancara pada, 21 Juli 2024)			sesuai kondisi
2.	sopiyah (Wawancara pada, 21 Juli 2024)	Usaha seblak prasmanan	Pendapatan Rp400.000/hari	Pendapatan Menjadi Rp800.000/hari Sesuai kondisi
3.	Ela (Wawancara pada, 21 Juli 2024)	Usaha Cuangki Popice, Sosis.	Pendapatan Rp120.000/hari	Pendapatan Menjadi Rp150.000-Rp 300.000 sesuai kondisi
4.	Lidya (wawancara pada , 21 Juli 2024)	Usaha Mie jebew dan pop ice	Pendapatan Rp. 150.000/hari	Pendapatan Menjadi Rp. 150.000-Rp. 300.000 sesuai kondisi
5.	Karyati (Wawancara pada, 21 Juli 2024)	Usaha Bakso Pentol	Pendapatan 500.000/hari	Pendapatan Menjadi Rp. 700.000 atau lebih sesuai kondisi

Sumber: hasil wawancara dengan nasabah

PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari merupakan salah satu PT PNM Cabang Tegal yang telah menerapkan sistem Syariah mulai dari tahun 2022. Berdasarkan data yang diperoleh dari kepala unit Mekaar Syariah (KU), PT PNM Mekaar unit Margasari setelah menerapkan sistem Syariah pada tahun 2022, memiliki penambahan kelompok usaha sebanyak 67 kelompok. Sehingga total kelompok yang awalnya hanya 204 kelompok dengan jumlah nasabah 5211 nasabah, pada tahun 2024 bertambah menjadi sebanyak 5680 nasabah yang terbagi dalam 271 kelompok usaha, (Wawancara dengan Sindi, Karyawan PNM, 7 Juni 2024) . Menurut salah satu nasabah yang peneliti temui, pembiayaan yang diberikan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari lebih mudah dibandingkan dengan bank harian (Wawancara dengan Ela, Nasabah PNM Mekaar Syariah, 19 Mei 2024).

Berdasarkan latar belakang di atas menjadikan peneliti berkeinginan untuk meneliti dan mengkaji lebih dalam tentang bagaimana strategi

pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah kepada nasabah yang memiliki usaha Mikro agar fondasi perekonomian menjadi lebih kuat ditengah tingginya persaingan yang ada. Untuk itu peneliti memberi judul skripsi ini dengan “Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Untuk Pengembangan Usaha Mikro Kuliner Di Desa Dukuh Tengah Margasari Tegal Perspektif Ekonomi Islam”.

B. Definisi Operasional

1. Strategi Pemberdayaan

Menurut Johnson dan Scholes (2016) strategi adalah arah dan ruang lingkup sebuah organisasi dalam jangka panjang yang mencapai keuntungan bagi organisasi melalui konfigurasi sumber daya dalam lingkungan yang menantang untuk memenuhi kebutuhan pasar dan memenuhi harapan pemangku kepentingan (Suprpto, 2019). Jadi Strategi adalah suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada organisasi tersebut.

Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasikan, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Menurut Merriam Webster pemberdayaan Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasikan, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya (Margayaningsih, 2020).

2. Usaha Mikro

Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan. Usaha mikro adalah jenis usaha yang dimiliki oleh perorangan dimana total aset yang dimiliki maksimal sebesar Rp 50 juta. Jumlah aset tersebut belum termasuk tanah ataupun bangunan yang dijadikan sebagai tempat usaha. Adapun kriteria untuk usaha mikro yaitu: mempunyai aset dibawah UMR (Upah Minimum

Ratarata), usaha telah berjalan kurang lebih 1 tahun, nasabah atau mitra merupakan satu-satunya anggota keluarga yang bekerja artinya nasabah sebagai tulang punggung keluarga dan tidak memungkinkan melakukan linked ke perbankan (Vinatra, 2023).

3. Strategi Pengembangan

Menurut David (2004) strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikan. Disamping itu strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (Afridhal, 2017). Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dan kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi pengembangan usaha dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu: Strategi manajemen, strategi investasi, strategi bisnis.

4. PT Permodalan Nasional Madani

Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah perusahaan yang didirikan oleh pemerintah Indonesia yang bergerak dibidang keuangan. PNM berdiri pada 1 Juni 1999 dengan tujuan membantu meningkatkan dan mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah dan koperasi. Pada Tahun 2015 PT Permodalan Nasional Madani (Persero) meluncurkan produk PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) yang memberikan layanan khusus bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro, baik yang ingin memulai usaha maupun mengembangkan usaha. PT PNM Mekaar menerapkan sistem kelompok tanggung renteng yang diharapkan dapat menjembatani akses pembiayaan sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha

dalam rangka mencapai cita-cita dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Praktik sistem pembiayaan tanggung renteng pada PT PNM Mekaar merupakan perjanjian yang sasarannya adalah masyarakat yang perekonomiannya menengah ke bawah (Wahyuni et al., 2022).

5. Perspektif Ekonomi Islam

Perspektif adalah sudut pandang yang digunakan untuk memahami atau memaknai permasalahan tertentu ketika melihat suatu fenomena yang terjadi (Rokhim, 2023). Sedangkan ekonomi Islam menurut Imamudin Yuliadi 2001 Ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara yang Islami (Ulfa, 2022). Ekonomi Islam juga memiliki tujuan memberikan keselarasan bagi kehidupan di dunia. Hal ini karena nilai Islam tidak hanya untuk kehidupan muslim, tetapi untuk keseluruhan makhluk hidup di muka bumi. Esensi proses ekonomi Islam adalah pemenuhan kebutuhan manusia yang berlandaskan nilai-nilai Islam untuk mencapai tujuan agama. Perspektif ekonomi Islam yaitu sudut pandang mengenai permasalahan aktivitas perekonomian yang didasarkan pada pokok-pokok ajaran Islam.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah kantor unit Margasari untuk pengembangan usaha mikro Kuliner di Desa Dukuh Tengah ?
2. Bagaimana strategi pemberdayaan usaha mikro kuliner di Desa Dukuh Tengah dalam perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian Meliputi:
 - a. Untuk menganalisis strategi pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah kantor unit Margasari untuk pengembangan usaha mikro kuliner di Desa Dukuh Tengah.

- b. Untuk menganalisis bagaimana strategi pemberdayaan usaha mikro kuliner di Desa Dukuh Tengah dalam Perspektif ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kajian yang menarik dan menambah wawasan khazanah keilmuan bagi para pembaca khususnya mahasiswa/i prodi Ekonomi Syariah, serta dapat berguna bagi banyak pihak, terutama sebagai tambahan referensi atau perbandingan bagi studi-studi di masa yang akan datang.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis sendiri dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan penulis dan memberikan pengalaman dalam penyusunan karya ilmiah.

2. Bagi PNM Mekaar

Penelitian ini di harapkan dapat menjadi refensi dan evaluasi bagi pihak PT PNM Mekaar Syariah dalam menjalankan tugas dan peranannya agar efektif, efisien. Dan PT PNM sangat efektif sebagai akses pembiayaan modal kerja untuk mendirikan usaha dan membantu perekonomian keluarga.

3. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat menambah wawasan tentang strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam mengembangkan usaha mikro kuliner, dan di harapkan dapat digunakan untuk referensi bagi yang ingin mengkaji lebih dalam.

E. Sistematika Pembahasan

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

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi gambaran umum mengenai penelitian yang dilakukan, yang bertujuan untuk memudahkan pembaca untuk mengetahui isi dari

penelitian, bab ini membahas latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori

Berisi mengenai landasan teori meliputi teori-teori, pustaka, penelitian terdahulu, dan landasan teoritis yang berkaitan dengan strategi pemberdayaan ekonomi masyarakat, strategi pengembangan usaha, strategi pemberdayaan usaha dalam ekonomi Islam.

BAB III 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 Pembahasan dan hasil Penelitian

Merupakan isi dan pembahasan penelitian yang mencakup tentang gambaran umum tentang PT PNM Mekaar Syariah kantor unit Margasari Tegal, strategi pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah kantor unit Margasari untuk pengembangan usaha mikro kuliner di Desa Dukuh Tengah perspektif ekonomi Islam.

BAB V Penutup

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 Ekonomi Masyarakat

1. Definisi Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani *strategos* (*stratos* = militer, *ag* = memimpin), yang memiliki arti kepemimpinan secara keseluruhan”, atau apa yang dilakukan seorang jenderal dalam merencanakan kemenangan perang. Definisi ini juga dikemukakan oleh seorang ahli bernama Clauswitz. Ia menjelaskan, strategi adalah seni berperang untuk memenangkan suatu perang. Oleh karena itu, tidak heran jika istilah strategi sering digunakan dalam bidang peperangan. Istilah strategi pertama kali digunakan dalam dunia militer (Anwar, 2020: 1).

Menurut (Kasmir 2007: 158) Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Strategi sangat penting, mengingat sebaik apa pun segmentasi, pasar sasaran, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak diikuti dengan strategi yang tepat. Justru strategi pemasaran merupakan ujung tombak untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya (Subhan, 2021).

Strategi disusun pada dasarnya untuk membentuk *response* 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 pada saat ini (Sudiantini, 2022: 2).

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

- a. 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.
- b. 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.
- c. Strategi sebagai suatu instrument, merupakan alat yang digunakan oleh semua unsur pimpinan organisasi/perusahaan, terutama manajer puncak, sebagai pedoman sekaligus alat pengendali pelaksanaan kegiatan.
- d. Strategi sebagai suatu sistem, merupakan satu kesatuan rencana dan tindakantindakan yang terpadu, dan diarahkan untuk menghadapi tantangan-tantangan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- e. 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.

2. Definisi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Pemberdayaan berasal dari kata “daya” yang mendapat awalan ber- menjadi kata “berdaya” artinya memiliki atau mempunyai daya. Daya artinya kekuatan, berdaya memiliki arti kekuatan. Kata “berdaya” apabila diberi awalan pe- dengan mendapat sisipan -m- dan akhiran -an menjadi “pemberdayaan” artinya membuat sesuatu menjadi berdaya atau mempunyai kekuatan. Secara konseptual pemberdayaan atau

pemberkuasaan (*empowerment*), berasal dari kata '*power*' (kekuasaan atau keberdayaan). Pemberdayaan sebagai sebuah proses perubahan kemudian memiliki konsep yang bermakna. Dengan kata lain, kemungkinan terjadinya proses pemberdayaan sangat tergantung pada dua hal, yaitu (pertama) bahwa kekuasaan dapat berubah. Jika kekuasaan tidak dapat berubah, pemberdayaan tidak mungkin terjadi dengan cara apapun. (Kedua) bahwa kekuasaan dapat diperluas. Konsep ini menekankan pada pengertian kekuasaan yang tidak statis, melainkan dinamis (Suharto, 2017: 57).

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, Sukesu, & Astuti, 2019: 8):

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

Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan upaya untuk mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran masyarakat akan adanya potensi yang dimiliki serta upaya pengembangannya, hal ini sebagai usaha untuk mendorong percepatan perubahan struktur ekonomi rakyat dalam perekonomian dan pendapatan. Pemberdayaan ekonomi pada dasarnya merupakan usaha untuk memperkuat, dan memiliki daya saing tinggi. Dengan adanya pemberdayaan ekonomi diharapkan

masyarakat mampu mencukupi dan memenuhi kebutuhannya melalui pemberdayaan ekonomi (Ansori, 2020).

Pemberdayaan masyarakat adalah serangkaian upaya untuk menolong masyarakat agar lebih berdaya dalam meningkatkan sumber daya masyarakat dan berusaha mengoptimalkan sumber daya tersebut sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan kemampuannya dengan memanfaatkan potensi yang dimilikinya sekaligus dapat meningkatkan kemampuan ekonominya melalui kegiatan – kegiatan swadaya (Moh Ali Aziz, 2005:170)

3. Tujuan pemberdayaan masyarakat

Tujuan pemberdayaan masyarakat yakni agar mampu meningkatkan kualitas hidup untuk berdaya, memiliki daya saing dan mandiri. Dalam melaksanakan pemberdayaan khususnya kepada masyarakat, pemberdayaan masyarakat bertujuan untuk mendorong kolompok-kelompok lemah yang memiliki ketidakberdayaan, baik kondisi internal (persepsi dari masyarakat itu sendiri) maupun eksternal (ditindas oleh struktur sosial yang tidak adil). Tujuan utama pemberdayaan masyarakat meliputi :

- a. Proses pemberdayaan dimulai dengan menumbuhkan kesadaran kepada sasaran akan potensi dan kebutuhan yang dapat dikembangkan dan diberdayakan secara mandiri.
- b. Pemberdayaan merupakan pertumbuhan nilai, budaya dan kearifan lokal yang memiliki nilai luhur dalam masyarakat budaya seperti kearifan lokal gotong royong, kerjasama, hormat kepada yang lebih tua, dan kearifan lokal lainnya yang menjadi jati diri masyarakat.
- c. Pemberdayaan menjadi sebuah proses yang memerlukan waktu, sehingga dilakukan secara bertahap, dan berkesinambungan.
- d. Kegiatan pendampingan atau pembinaan dilakukan secara bijaksana, bertahap, dan berkesinambungan. Kesabaran dan kehati-hatian agen pemberdayaan perlu dilakukan terutama dalam menghadapi

keragaman karakter, kebiasaan dan budaya masyarakat yang sudah tertanam.

- e. Pemberdayaan dilakukan terhadap kaum perempuan terutama remaja dan ibu-ibu muda sebagai potensi besar dalam mendongkrak kualitas kehidupan keluarga dan pengetasan kemiskinan.
- f. Pemberdayaan diarahkan untuk menggerakkan partisipasi aktif individu dan masyarakat seluas-luasnya. Partisipasi ini dimulai dari tahap perencanaan, pengembangan, pelaksanaan, evaluasi, termasuk dalam menikmati hasil aktivitas pemberdayaan (Anwas, 2004: 58).

4. Tahapan Strategi Pemberdayaan Masyarakat

Hakikat pemberdayaan masyarakat 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)

- a. 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:
 - 1) Persiapan masyarakat dan lembaga pemberdayaan setempat untuk melakukan pertemuan awal
 - 2) Persiapan penyelenggaraan pertemuan
 - 3) Pelaksanaan kajian dan penilaian keadaan
 - 4) Pembahasan hasil dan penyusunan rencana tindak lanjut.
- b. Menyusun rencana kegiatan kelompok, berdasarkan hasil kajian, meliputi:
 - 1) Memprioritaskan dan menganalisa masalah-masalah
 - 2) Identifikasi alternatif pemecahan masalah yang terbaik
 - 3) Pengembangan rencana kegiatan serta pengorganisasian pelaksanaannya.

- c. 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.
- d. 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 masyarakat 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 masyarakat 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.

B. Strategi Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan memiliki arti sebagai proses, tindakan, atau metode untuk memperluas atau meningkatkan sesuatu. Pengembangan adalah upaya yang direncanakan oleh suatu organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi karyawan atau pegawainya. Menurut Afifuddin (2010) pengembangan adalah upaya untuk meningkatkan keterampilan teknis, teoritis, konseptual, serta moral seseorang sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pelatihan dan pendidikan. Pengembangan usaha dapat disimpulkan sebagai segala hal yang dilakukan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan saat ini atau di masa depan, memberikan informasi, pengaturan, arahan, serta pedoman dalam pengembangan usaha (Sabiq et al., 2020).

Menurut Panji Anoraga (2004) Usaha atau bisnis adalah pertukaran barang, uang atau jasa yang saling memberikan keuntungan serta memberikan manfaat. Sedangkan menurut arti dasarnya bisnis

mempunyai makna sebagai *the buying and selling of goods and service*. Sedangkan perusahaan bisnis merupakan suatu organisasi yang berkaitan atau terlibat dengan pertukaran barang, uang atau jasa yang menghasilkan keuntungan. Sedangkan wirausaha adalah orang yang mengkombinasikan serta mengoperasikan faktor- faktor produksi untuk tujuan memproduksi barang serta jasa sehingga memberikan peningkatan nilai yang lebih besar dari sebelumnya (Iswanto, 2020).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha terhadap usaha itu sendiri agar bisa berkembang menjadi lebih baik dan bisa meraih pada puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai berproses dan sudah terlihat ada kemungkinan untuk bisa maju lagi atau perkembangan usaha suatu keadaan adanya peningkatan keuntungan penjualan.

2. Strategi Pengembangan Usaha

Tahapan selanjutnya yang harus dilakukan adalah mengembangkan usaha. Di dalam sebuah usaha, seorang pengusaha harus menyadari bahwa segala sesuatu tidak ada yang mudah dan sesuai dengan apa yang kita rencanakan, banyak strategi yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usahanya, yaitu sebagai berikut:

Mempertahankan harga produk yang kompetitif

- a. Membuka distributor baru ditempat yang strategis
- b. Melakukan promosi yang efisien dan efektif
- c. Meningkatkan kinerja pemasaran dalam menganalisis permintaan pasar
- d. Memperluas dan mempertahankan pangsa pasar yang sudah didapat
- e. Meningkatkan serta mempertahankan kualitas produk
- f. Mempertahankan harga jual
- g. Memperbaiki saluran distribusi (Warcito, 2021).

3. Indikator Pengembangan Usaha

Terdapat tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan kecil bisa dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolok ukur pengembangan usaha haruslah parameter yang bisa diukur agar bisa dipertanggungjawabkan. Menurut Fathorrahman dalam jurnal (Rizky et al., 2022) mengatakan bahwasanya indikator dari pengembangan usaha adalah sebagai berikut:

- a. Peningkatan pendapatan, yaitu dengan mencapai laba atau keuntungan yang maksimal bisa meningkatkan pendapatan usaha dari hasil usaha serta akan mengalami perkembangan yang positif.
- b. Peningkatan jumlah *customer* atau pelanggan, yaitu dengan bertambahnya jumlah pelanggan akan berdampak terhadap meningkatnya jumlah penjualan produk.
- c. Peningkatan kualitas SDM, yaitu dengan menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas dan bisa bekerja secara efisien serta efektif agar dapat mewujudkan visi dan misi perusahaan.
- d. Peningkatan kualitas produk, dengan meningkatkan kualitas produk maka akan menghasilkan meningkatnya keputusan konsumen dalam melakukan pembelian.

Sedangkan menurut Suryana 2014 , indikator perkembangan usaha dapat dipergunakan untuk menjalankan sebuah bisnis atau dapat digunakan menjadi tolok ukur menilai perkembangan usaha:

- a. Perluasan skala usaha

Meningkatkan usaha berupa tambahan jumlah modal untuk investasi dan memperluas produksi dengan tetap memperhatikan mengenai prospek pemasaran.

- b. Menambah skala usaha

Hal ini baik lakukan karena guna menurunkan biaya jangka panjang serta menaikkan skala ekonomi.

c. Memperluas lokasi usaha

Menambah atau membuat usaha dilokasi lain dapat menambah omzet penjualan (Handinata, 2023).

Perkembangan usaha merupakan suatu bentuk usaha pada usaha itu sendiri agar bisa berkembang menjadi lebih baik lagi sehingga mencapai pada titik puncak kesuksesan. Indikator perkembangan usaha dapat dilihat dari jumlah pendapatan, laba, pelanggan, nilai penjualan, barang yang terjual serta perluasan usaha pada jangka waktu tertentu. Pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh seseorang dari usaha yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu yang bisa berupa barang dan jasa. Besarnya pendapatan bisa digunakan sebagai indikator keberhasilan suatu usaha. Apabila pendapatan meningkat dengan diikuti meningkatnya laba serta jumlah pelanggan maka bisa dikatakan bahwa usaha tersebut mengalami perkembangan. Selain itu, bertambahnya tenaga kerja membuktikan bahwa permintaan pelanggan pada barang yang dijual adalah tinggi. Sehingga memerlukan tenaga kerja untuk memenuhi permintaan pelanggan (Rizky et al., 2022).

4. Tahap-tahap Pengembangan Usaha

Langkah-langkah atau tahapan yang dikemukakan oleh Porter ME tersebut memang sangat relevan dan penting dalam konteks pengembangan usaha(Nuaeni Kadir et al., 2020:70).

Berikut adalah penjelasan yang berkaitan dengan pengembangan usaha sebagai berikut:

- a. Penciptaan ide pada tahap ini merupakan langkah awal dalam menentukan sebuah produk yang ingin dibuat, sangat penting dalam pengembangan usaha karena ide produk yang kuat dan inovatif menjadi dasar untuk kesuksesan bisnis di masa depan.
- b. Penjaringan ide yaitu setelah ide-ide dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah menyaring dan mengevaluasi ide-ide tersebut untuk memilih yang paling menjanjikan. Hal ini membantu pelaku

usaha untuk fokus pada konsep yang memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut.

- c. Pembuatan dan pengujian ide tahap ini melibatkan pembuatan prototipe atau sampel produk untuk diuji dan dievaluasi. Ini memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan umpan balik awal dari konsumen atau pasar potensial dan membuat perbaikan jika diperlukan.
- d. Pengembangan strategi pemasaran, dimana tahapan ini pelaku usaha membuat dan menyusun strategi pemasaran yang efektif untuk digunakan dalam memperkenalkan produk kepada konsumen
- e. Analisis usaha, tahapan ini pelaku usaha melihat dan menganalisa apakah produk yang telah dipasarkan dapat memperoleh keuntungan atau tidak.
- f. Pengembangan produk, pada tahap ini pelaku usaha sudah mulai mengembangkan produk yang telah di konsep menjadi sebuah produk yang sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya.
- g. Market testing, tahap ini memungkinkan pelaku usaha untuk menguji produk di pasar yang sesungguhnya sebelum diluncurkan secara luas. Ini membantu untuk memperoleh umpan balik lebih lanjut dari konsumen dan memastikan bahwa produk memenuhi harapan pelaku usaha.
- h. Komersialisasi, tahap ini adalah tahap akhir dalam menciptakan dan mengembangkan suatu produk. Tahap ini dilakukan demi menunjang penjualan yang telah diciptakan dan dikembangkan.

5. Aspek-aspek dalam Pengembangan Usaha

Adapun beberapa aspek yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam tahap pengembangan usaha sebagai berikut menurut (Zebua, 2017: 95)

- a) Aspek pasar, dalam aspek pasar mencakup produk yang akan dipasarkan, peluang pasar, permintaan dan penawaran, harga segmentasi pasar, sasaran pasar, ukuran pasar, perkembangan pasar, struktur pasar dan strategi pesaing.

- b) Aspek teknik produksi atau operasi, meliputi lokasi, gedung bangunan, mesin atau peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode produksi, lokasi dan layout pabrik atau tempat usaha.
- c) Aspek manajemen atau pengelolaan, meliputi organisasi aspek pengelolaan, aspek tenaga kerja, aspek kepemilikan.
- d) aspek yuridis dan lingkungan juga perlu menjadi analisis sebab usaha baru agar mendapat mengakuan dari pihak harus ramah lingkungan.
- e) Aspek finansial atau keuangan, meliputi sumber dana, penggunaan data, proyeksi biaya, proyeksi pendapatan, proyeksi keuntungan dan proyeksi aliran kas (*cashflow*).

Beberapa aspek yang penting dalam pengembangan usaha yang terfokus pada strategi manajemen pemasaran dan penjualan yaitu:

- 1) Aspek strategi
 - a) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan diharapkan) oleh konsumen yang melibatkan analisis pasar untuk mengidentifikasi peluang bisnis baru.
 - b) Menciptakan pasar baru yang melibatkan pengembangan produk untuk menciptakan permintaan di pasar yang belum terpenuhi.
 - c) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen melibatkan inovasi produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen agar meningkatkan keunggulan kompetitif.
- 2) Aspek manajemen pemasaran
 - a) Menembus dan menguasai pangsa pasar melibatkan upaya untuk memasuki pasar dan mendapatkan pasar yang signifikan.
 - b) Mengolah situasi atau peluang pasar yang ada dengan teliti melibatkan analisis pasar cermat dan responsive terhadap perubahan dan kondisi pasar.

- c) Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri melibatkan ekspansi pasar melalui saluran distribusi yang luas termasuk impor atau ekspor produk.
- d) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk tersebut, seperti memasang iklan, brosur, dan lain sebagainya.

3) Aspek penjualan

- a) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan melibatkan pengelolaan kegiatan penjualan termasuk perancangan kebijakan proses penjualan yang efektif.
- b) Banyak volume produk yang akan dijual fokus pada peningkatan volume penjualan agar mencapai target penjualan perusahaan (Widyaningsih & Ariyanti, 2018: 94)

C. Strategi Pemberdayaan Dalam Ekonomi Islam

Strategi pemberdayaan telah diterapkan oleh Rasulullah saw. Rasulullah saw memberikan contoh terkait prinsip keadilan, persamaan, partisipasi, etos kerja, dan tolong menolong di tengah-tengah masyarakat. Sikap toleransi yang hakiki sudah diterapkan sejak pemerintahan Rasulullah saw. Sehingga mempunyai prinsip untuk menghargai etos kerja, saling tolong menolong (*ta'awun*) bagi semua warga negara untuk melaksanakan ajaran agama. Tidak ada lagi perbedaan ekonomi dan sosial antara yang satu dengan yang lain berikut prinsip-prinsip tersebut menurut (Firnanda et al., 2022).

1) Prinsip keadilan

Kata keadilan di dalam Al-Qur'an disebutkan pada urutan ketiga terbanyak dalam Al-Qur'an setelah kata Allah dan *'Ilm*. Hal ini menunjukkan betapa nilai dasar ini memiliki bobot yang sangat dimuliakan dalam Islam. Keadilan berarti kebebasan bersyarat akhlak Islam yang jika diartikan dengan kebebasan yang tidak terbatas, akan menghancurkan tatanan sosial dalam pemberdayaan manusia.

2) Prinsip persamaan

Prinsip persamaan adalah prinsip yang berdiri diatas dasar akidah yang sama sebagai buah dari prinsip keadilan. Islam memandang tiap orang secara individu, bukan secara kolektif sebagai komunitas yang hidup dalam sebuah negara. Manusia dengan segala perbedaannya semua adalah hamba Allah, tidak ada perbedaan dalam kedudukan sebagai manusia, juga dalam hak dan kewajibannya. Bahkan setiap kebutuhan dasar manusia sudah diatur secara menyeluruh, berikut kemungkinan tiap orang untuk memenuhi kebutuhankebutuhan sekunder dan tersiernya sesuai dengan kadar kesanggupan.

Dalam prinsip persamaan, tidak ada kelebihan sebagian atas yang lain dari segi asal dan penciptaan. Perbedaan hanyalah dari segi kemampuan, bakat, amal, dan usaha, dan apa yang menjadi tuntutan pekerjaan dan perbedaan profesi. Islam juga tidak mengukur status sosial sebagai perbedaan. Sebab yang membedakan adalah ukuran ketinggian derajat dari ketaqwaannya kepada Allah. Dengan demikian, semua manusia memiliki kesempatan yang sama untuk dapat berdaya.

3) Prinsip etos kerja

Etos ialah karakteristik dan sikap, kebiasaan serta kepercayaan, bersifat khusus tentang seorang individu atau sekelompok manusia. Istilah “kerja” mencakup segala bentuk amalan atau pekerjaan yang mempunyai unsur kebaikan dan keberkahan bagi diri, keluarga dan masyarakat sekelilingnya serta negara. Etos kerja dalam Islam adalah hasil suatu kepercayaan seorang muslim, bahwa kerja mempunyai kaitan dengan tujuan hidupnya, yaitu memperoleh perkenaan Allah swt. Etos kerja Islami terpancar dari sistem keimanan yang bertolak dari ajaran wahyu yang bekerjasama dengan akal. Berkaitan dengan ini, penting untuk ditegaskan bahwa pada dasarnya, Islam adalah agama amal atau kerja. Seperti firman Allah swt yang terdapat dalam surat At-Taubah : 105 yang berbunyi

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عَلِيمٍ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ
بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya : “Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.

4) Prinsip tolong-menolong (*ta'awun*)

Tolong-menolong (*ta'awun*) berasal dari bahasa arab yang artinya berusaha dan berbuat baik. Sedangkan sesuai dengan istilah bisa berupa pekerjaan atau tindakan yang didukung hati nurani dan semata-mata mencari Keridhaan Allah swt. Islam berhasil memberikan solusi langsung dari permasalahan perekonomian moderen dengan melakukan perubahan dari hanya memikirkan diri sendiri jadi sebaliknya. Seperti yang ada dalam surat Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-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.

5) Prinsip Partisipasi

Partisipasi adalah pokok utama dalam pendekatan pemberdayaan masyarakat dan berkesinambungan serta merupakan proses interaktif yang berkelanjutan. Prinsip partisipasi melibatkan peran serta masyarakat secara langsung dan aktif sebagai penjamin dalam pengambilan keputusan bersama untuk pembangunan diri, kehidupan, dan lingkungan. Partisipasi sebagai kontribusi sukarela yang menimbulkan rasa harga diri dan meningkatkan harkat dan martabat menciptakan suatu lingkaran umpan balik yang memperluas zona dalam penyediaan lingkungan 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, 2020: 11). Surat At-Taubah ayat 71: Seperti ada dalam surat At-Taubah ayat 71 yang berbunyi:

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ

الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ 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, 2020: 11).

Hukum Ekonomi Islam, sebagai ketentuan yang ditetapkan syara', terdapat prinsip-prinsip yang wajib di penuhi sebuah interaksi antar sesama manusia yang berkaitan dengan harta dan kepemilikan dilakukan. Prinsip prinsip ini mesti dijadikan sebagai urgeran (aturan) dalam melaksanakan aktivitas ekonomi, berdasarkan pada beberapa pendapat para fuqra saat mendeskripsikan fiqih al-muamalah maka terdapat enam prinsip yaitu:

- 1) Prinsip aqidah atau Prinsip Tauhid. Prinsip ini merupakan pondasi hukum Islam menekankan bahwa:
 - a) Harta benda yang dimiliki hanyalah amanah dari Allah swt dengan memperoleh dan mengelolanya dengan baik dalam mencari kemanfaatan karunia dari Allah swt.
 - b) Manusia dapat langsung berhubungan dengan Allah swt. Ekonomi Islam adalah ekonomi yang berdasarkan keTuhanan. Sistem ini bertitik tolak dari Allah, bertujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan yang tidak lepas dari syariat Allah swt.
- 2) Prinsip keadilan, mencakup seluruh aspek kehidupan. Sebagaimana Allah memerintahkan adil diantara sesama manusia dalam banyak ayat antara lain Q.S an-Nahl ayat 90

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.

- 3) Prinsip *al-Ihsan* (berbuat kebaikan), pemberi manfaat kepada orang lain lebih dari pada hak orang lain itu.
- 4) Prinsip *al-Mas'uliyah* (*accountability*), pertanggungjawaban yang meliputi beragam aspek, yaitu: pertanggungjawaban antara individu dengan individu (*mas'uliyah al-afrad*), pertanggungjawaban dalam masyarakat (*mas'uliyah al-mujtama*). Manusia dalam masyarakat diwajibkan melaksanakan secara keseluruhan serta tanggungjawab pemerintah (*mas'uliyah al-daulah*).
- 5) Prinsip keseimbangan. Prinsip *al-Wasathiyah* (*al'itidal*, moderat, keseimbangan), syariat Islam mengakui hal pribadi dengan batas-batas tertentu. syariat menentukan keseimbangan kepentingan individual dan kepentingan masyarakat.
- 6) Prinsip kejujuran dan kebenaran. Prinsip ini merupakan sendi akhlakul karimah (Permono, 2008: 78-80).

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan kegiatan mencermati, menelaah, mengidentifikasi, dan mendalami pengetahuan, atau hal-hal yang sudah ada setelah mencermati dan menelaah beberapa penelitian, penelitian menemukan sejumlah karya tulis ilmiah yang berhubungan dengan penelitian sebagai berikut.

Pertama skripsi yang ditulis oleh Ayu Fatmawati (2020) berjudul “Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil”. Menurut hasil penelitian diketahui 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. Faktor yang mendukung proses pemberdayaan Usaha Mikro Kecil antara lain: Adanya pembinaan, pendampingan, pemberian pelatihan serta jaringan bisnis. Dengan adanya program-program pemberdayaan tersebut diharapkan para pelaku Usaha Mikro Kecil akan semakin tangguh dan mandiri dalam menjalankan usahanya (Fatmawati, 2020).

Kedua artikel jurnal yang ditulis oleh Apriyanti, Diah Santi Haryani, Dwi Murniyanti, Sindi Robianti (2023) berjudul “Strategi Pengembangan UMKM Melalui Program Pendampingan Mitra BMT Beringharjo”. Hasil penelitiannya hadirnya BMT ini dengan memberikan *collaboration* antara konsep *maal* dan *tanwil* dalam satu aktivitas atau kegiatan dalam usahanya. Di lingkungan masyarakat Madiun terdapat banyak nasabah yang melakukan aktivitas simpan pinjam namun tidak sebanyak nasabah yang ada di bank- bank konvensional. Sehingga strategi marketing sangat dibutuhkan untuk meningkatkan nasabah, berikut strategi yang pernah diterapkan di BMT Beringharjo untuk menjadikan masyarakat *aware* yaitu strategi promosi yang dilakukan BMT Beringharjo menerapkan 3 metode yaitu metode periklanan, *publicity*, *personal selling* (penjualan pribadi) (Apriyanti et al., 2023).

Ketiga skripsi yang ditulis oleh Nurul Fajri tahun (2021) berjudul “Strategi BMT AL-ITTihad Dalam Mengembangkan UMKM Di Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah”. Hasil penelitiannya dapat disimpulkan beberapa hal: Pertama strategi yang digunakan oleh BMT al-Ittihad dalam upaya mengembangkan UMKM ialah dengan strategi pembiayaan. Adapun bentuk pembiayaan itu dibagi kedalam tiga bentuk *akad murabahah*, *musyarakah* dan *Ba’I Bitsamaan Ajil*. Kedua strategi atau upaya yang dilakukan BMT Al-Ittihad dalam mengembangkan sektor

UMKM telah sesuai bahkan sangat sesuai dengan tuntunan awal ekonomi syariah yang berorientasi pada perbaikan ekonomi yang berkeadilan (Fajri, 2021).

Keempat artikel jurnal yang ditulis oleh Binti Nikmatul Mauliza dan Eka Sulistyawati (2021) berjudul “Strategi Pengembangan UMKM Melalui Digital Marketing Sebagai Pendekatan Pemasaran Dimasa Pandemi Covid-19”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya pendampingan kepada pelaku UMKM Kerupuk Miroso dan UMKM Klepon mengenai pemanfaatan digital marketing berupa medial sosial (Instagram dan Facebook) dan *e-commerce* (*marketplace* Shopee) telah mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dan memberikan dampak pada peningkatan pemasaran. Oleh karena itu, strategi digital marketing bagi pelaku UMKM menjadi salah satu solusi yang tepat dan tidak bertentangan dengan kebijakan di era pandemi (Mauliza & Sulistyawati, 2021).

Kelima skripsi yang ditulis oleh Yustifa Leni (2022) “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi pengembangan UMKM melalui PNM adalah Permodalan Nasional Madani mengadakan sosialisasi kepasar-pasar. Permodalan Nasional Madani (PNM) hanya menerima rekomendasi sebagai nasabah yang lancar saja (eksis), Permodalan Nasional Madani (PNM) melakukan pelatihan dan pendampingan untuk Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dampak yang di timbulkan oleh PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat adalah meningkatnya hasil usaha para nasabah UMKM (Yutifa Leni, 2022).

Keenam Skripsi yang di tulis oleh Adinda Nurul Hidayah (2021) yang berjudul “ Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Pelatihan dan Advokasi Oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Magelang”. Menurut hasil dari penelitian ini diketahui bahwa UMKM adalah orang-orang yang bergerak pada sektor ekonomi

dengan skala yang tidak besar dan mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha mereka. Pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Magelang dapat dilakukan melalui pelatihan dan advokasi. Pelatihan adalah memberikan ilmu mengenai cara pengembangan produk bagi para pelaku UMKM, sedangkan advokasi adalah langkah yang pengambilan keputusan yang dalam memecahkan suatu masalah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dengan menggunakan pendekatan 5P dari Edi Suharto (1997) yaitu pemungkinan, penguatan, perlindungan, penyokongan, pemeliharaan. Dengan hasil pemberdayaan melalui pelatihan dan advokasi terdapat 4 strategi yaitu penguatan, perlindungan, penyokongan dan penguatan yang dapat meningkatkan kualitas produk dan pendapatan bagi UMKM. Akan tetapi, masih belum optimal karena terdapat latar belakang SDM pelaku UMKM yang berbedabeda yang membuat implementai pemberyaan belum mencapai tujuan (Hidayah, 2021).

Ketujuh artikel jurnal yang ditulis oleh Fauzi Ari Lubis, Nur Ahmadi Bi Rahmani dan Intani Kartika Putri (2023) yang berjudul “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar Oleh PT. PNM Kota Medan Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil Penelitian ini menunjukan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi prioritas utama pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui Mekaar PT.Pnm Kota Medan dengan memaparkan kondisi internal dan eksternal yang dimiliki telah dilakukan sejauh ini. Kemudian selain itu peneliti juga menjelaskan beberapa urgensi penanganan tersebut Hal ini perlu dilaksanakan agar pemberdayaan UKM dapat lebih terarah. Metode yang digunakan adalah kualitatif metode menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Jumlah responden yang mengisi kuesioner sebanyak 5 orang responden dari pelaku UMKM dan 5 responden dari pakar. Berdasarkan hasil analisis SWOT, maka kuadran strategi yang diperoleh setelah diolah pada matriks IFE dan EFE berada pada Kuadran I. Hal ini menunjukan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi

progresif. Strategi ini berarti perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang. Selanjutnya pada analisis QSPM, hasilnya menunjukkan bahwa strategi prioritas utama yang harus dilakukan yang dilakukan adalah menjaga keharmonisan hubungan antara pelanggan dengan karyawan PT.PNM Mekaar agar tetap terjaga untuk menghasilkan manfaat positif bagi bisnis pelanggan (Lubis et al., 2023).

Tabel 2. 1 Hasil penelitian dan perbedaan dengan penelitian terdahulu

No	Nama dan Judul	Hasil Penelitian	Persamaan dan perbedaan
1	Ayu Fatma (2020) Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.	Menurut hasil penelitian 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.	Persamaanya membahas tentang PT PNM dan UMK sebagai subjek dan obejek sebagai penelitian Perbedaanya yaitu Lokasi tempat, waktu dan peneliti tidak menggunakan Layanan Unit ULaMM syariah sebagai variabel
2	Aprilyanti, Diah Santi Haryani, Dwi Murniyanti, Sindi Robianti (2023) Strategi Pengembangan UMKM Melalui Program Pendampingan Mitra BMT Beringharjo	Menurut hasil penelitiannya Di lingkungan masyarakat Madiun terdapat banyak nasabah yang melakukan aktivitas simpan pinjam namun tidak sebanyak nasabah yang ada di bank- bank konvesional. Sehingga strategi marketing sangat dibutuhkan untuk meningkatkan nasabah, berikut strategi yang pernah diterapkan di BMT Beringharjo untuk menjadikan masyarakat <i>aware</i> yaitu strategi promosi yang dilakukan BMT Beringharjo menerapkan 3 metode yaitu metode periklanan,	Persamaanya dari variabelnya menggunakan strategi pengembangan dan membahas UMKM Perbedaannya yaitu lokasi tempat,waktu tidak menggunakan variabel PT PNM sebagai subjek penelitian

		<i>publicity, personal selling</i> (penjualan pribadi).	
3	Nurul Fajri (2021) Startegi BMT AL-ITTIHAD Dalam Mengembangk an UMKM Di Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah	Menurut hasil penelitiannya dapat disimpulkan beberapa hal: pertama strategi yang digunakan oleh BMT al-Ittihad dalam upaya mengembangkan UMKM ialah dengan strategi pembiayaan. Adapun bentuk pembiyaan itu dibagi kedalam tiga bentuk akad murabahah, musyarakah dan Ba'I Bitsamaan Ajil. Kedua strategi atau upaya yang dilakukan BMT Al-Ittihad dalam mengembangkan Sektor UMKM telah sesuai bahkan sangat sesuai dengan tuntunan awal ekonomi syariah yang berorientasi pada perbaikan ekonomi yang berkeadilan.	Persamaannya membahas pengembangan UMKM Perbedaannya yaitu lokasi, waktu dan tidak menggunakan PT PNM sebagai subjek peneltian
4	Binti Nikmatul Mauliza dan Eka Sulistyawati (2021) Strategi Pengembangan UMKM Melalui Digital Marketing Sebagai Pendekatan Pemasaran Dimasa Pandemi Covid-19	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya pendampingan kepada pelaku UMKM Kerupuk Miroso dan UMKM Klepon mengenai pemanfaatan digital marketing berupa medial sosial (Instagram dan Facebook) dan e-commerce (marketplace Shopee) telah mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dan memberikan dampak pada peningkatan pemasaran. Oleh karena itu, strategi digital marketing bagi pelaku UMKM menjadi salah satu solusi yang tepat dan tidak bertentangan dengan kebijakan di era pandemi	Persamaanya terletak pada pembahasan mengenai strategi pengembangan UMKM Perbedaanya penelitian ini berfokus pada program mekaar dari PT PNM Mekaar
5.	Binti Yustifa Leni (2022) Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi pengembangan UMKM melalui PNM adalah Permodalan Nasional Madani mengadakan sosialisasi kepasar-pasar. Permodalan Nasional Madani (PNM) hanya menerima rekomendasi sebagai nasabah	Persamaanya membahas tentang PT PNM dan pelaku UMKM Perbedaanya yaitu

	Pembiayaan Permodalan Nasional Madani	yang lancar saja (eksis), Permodalan Nasional Madani (PNM) melakukan pelatihan dan pendampingan untuk Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dampak yang di timbulkan oleh PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat adalah meningkatnya hasil usaha para nasabah UMKM	Lokasi,tempat dan waktu.
6.	Adinda Nurul Hidayah (2021) Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Pelatihan dan Advokasi Oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Magelang.	Menurut hasil dari penelitian ini diketahui bahwa UMKM adalah orang-orang yang bergerak pada sektor ekonomi dengan skala yang tidak besar dan mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha mereka. Pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Magelang dapat dilakukan melalui pelatihan dan advokasi. Pelatihan adalah memberikan ilmu mengenai cara pengembangan produk bagi para pelaku UMKM, sedangkan advokasi adalah langkah yang pengambilan keputusan yang dalam memecahkan suatu masalah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dengan menggunakan pendekatan 5P dari Edi Suharto(1997) yaitu penguatan, perlindungan, penyokongan, pemeliharaan. Dengan hasil pemberdayaan melalui pelatihan dan advokasi terdapat 4 strategi yaitu penguatan, perlindungan, penyokongan dan penguatan yang dapat meningkatkan kualitas produk dan pendapatan	Persamaanya dari variabel menggunakan strategi pemberdayaan, Usaha mikro Perbedaaanya menggunakan PT PNM sebagai subjek penelitian, lokasi tempat dan waktu.

		bagi UMKM. Akan tetapi, masih belum optimal karena terdapat latar belakang SDM pelaku UMKM yang berbedabeda yang membuat implementasi pemberyaan belum mencapai tujuan.	
7.	Fauzi Ari Lubis, Nur Ahmadi Bi Rahmani dan Intani Kartika Putri (2023) Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar Oleh PT. PNM Kota Medan Perspektif Ekonomi Islam	Hasil Penelitian ini menunjukan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi prioritas utama pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui Mekaar PT.Pnm Kota Medan dengan memaparkan kondisi internal dan eksternal yang dimiliki telah dilakukan sejauh ini. Kemudian selain itu peneliti juga menjelaskan beberapa urgensi penanganan tersebut Hal ini perlu dilaksanakan agar pemberdayaan UKM dapat lebih terarah. Metode yang digunakan adalah kualitatif metode menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Jumlah responden yang mengisi kuesioner sebanyak 5 orang responden dari pelaku UMKM dan 5 responden dari pakar. Berdasarkan hasil analisis SWOT, maka kuadran strategi yang diperoleh setelah diolah pada matriks IFE dan EFE berada pada Kuadran I. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi progresif. Strategi ini berarti perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang. Selanjutnya pada analisis QSPM, hasilnya menunjukkan bahwa strategi prioritas utama yang harus dilakukan yang dilakukan adalah menjaga keharmonisan hubungan antara pelanggan dengan karyawan PT.PNM	Persamaanya membahas variabel yang sama, membahas strategi yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Perbedaannya yaitu Lokasi, tempat dan waktu. Tidak mengangkat variabel strategi pengembangan usaha.

		Mekaar agar tetap terjaga untuk menghasilkan manfaat positif bagi bisnis pelanggan	
--	--	--	--

Sumber: Data sekunder diolah dari berbagai sumber, 2024



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif (Hilyatin & Hanifah, 2020).

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, metode peneliti kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositiveme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagian lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/ kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2019).

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kantor PNM Mekaar Syariah unit Margasari dan di Desa Dukuh Tengah, penelitian ini dimulai sejak bulan April sampai Juli 2024.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Menurut Tatang M. Amirin, subjek penelitian adalah sumber tempat memperoleh keterangan penelitian atau lebih tepat dimaknai sebagai seseorang atau sesuatu yang mengenaunya ingin diperoleh keterangan (Rahmadi, 2011). Subjek penelitian ini merujuk pada responden atau informan yang akan dimintai informasi tentang apa yang sedang diteliti oleh penulis. Yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Unit Mekaar syariah (KU), Senior Account Officer (SAO), Account Officer (AO) PT PNM Mekaar syariah kantor unit Margasari dan nasabah PNM Mekaar syariah unit Margasari yang dimodali pembiayaan.

Objek dalam penelitian ini adalah strategi PT PNM Mekaar Syariah kantor unit Margasari dalam melakukan pengembangan usaha mikro.

D. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung baik secara perorangan, kelompok, atau organisasi (Sulasi. 2022). Data primer yang digunakan peneliti untuk memperoleh informasi. Dan data ini diperoleh melalui wawancara dan observasi secara langsung yang berasal dari pelaku terkait dengan persoalan yang dihadapi. Narasumber dalam penelitian ini adalah Kepala Unit Mekaar syariah (KU), Senior Account Officer (SAO), Account Officer (AO) PNM Mekaar Syariah kantor unit Margasari dan nasabah PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari yang dimodali pembiayaan untuk mendapatkan data yang sesuai dengan kebutuhan penelitian.

2. Sumber Data Sekunder

Merupakan data yang didapatkan, dikumpulkan dan disatukan oleh studi sebelumnya atau yang diterbitkan oleh instansi lain. Sumber tidak langsung berupa data dokumentasi dan arsip-arsip resmi (Situmorang & Lutfi, 2014). Data sekunder diperoleh dari buku, website, jurnal, skripsi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Dalam konteks penelitian, observasi diartikan sebagai cara-cara mengadakan pencatatan secara sistematis mengenai tingkah laku dengan melihat atau mengamati tingkah laku individu atau kelompok yang diteliti secara langsung (Rahmadi, 2011). Observasi dilakukan dengan sistematis dan sengaja diadakan menggunakan alat indera terutama mata terhadap kejadian yang berlangsung dan dapat dianalisa pada waktu kejadian itu terjadi.

Pada penelitian ini akan dilakukan pengamatan langsung dengan melihat tempat yang akan dijadikan penelitian yaitu di kantor PT PNM

Mekaar Syariah unit Margasari dan Pelaku usaha mikro atau nasabah PT PNM Mekaar syariah Desa Dukuh Tengah pada saat pembiayaan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Rasendrya & Utami, 2022). Wawancara bertujuan untuk memperoleh data atau informasi sebanyak mungkin dan jelas kepada subjek penelitian. Wawancara dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu wawancara tidak terstruktur, wawancara semi-terstruktur, wawancara terstruktur (Sugiyono, 2019).

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 Unit Mekaar Syariah (KU), Senior Account Officer (SAO), Account Officer (AO), dan sebagian Nasabah PT PNM Mekaar Syariah di Desa Dukuh Tengah yang dibiayai

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu upaya untuk mencatat dan mengategorikan suatu informasi dalam bentuk tulisan, foto (Hasan, 2022). Dalam penelitian ini mengumpulkan data yang berkaitan strategi PT PNM Mekaar Syariah dalam mengembangkan usaha mikro kuliner di Desa Dukuh Tengah Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal berdasarkan perspektif ekonomi Islam. Dokumentasi yang dikumpulkan meliputi foto-foto kegiatan-kegiatan, data terkait produk, data pembiayaan, dan struktur organisasi digunakan untuk melengkapi.

F. Uji Keabsahan Data

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Triangulasi dalam uji

kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber, cara, dan waktu (Sugiyono, 2019). Adapun penjabarannya sebagai berikut:

1. Triangulasi sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. kemudian data tersebut dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, pandangan yang berbeda, dan yang spesifik dari sumber-sumber tersebut menghasilkan kesimpulan dan dari kesimpulan itu dimintakan kesepakatan dengan sumber data tersebut.

2. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada narasumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi, atau kuesioner.

3. Triangulasi waktu

Triangulasi waktu dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan observasi, wawancara atau teknik lain dalam waktu dan situasi berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai menemukan kepastian data

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dapat dimaknai sebagai suatu proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan satuan dasar. Setelah itu dilanjutkan dengan penafsiran (interpretasi) data. Secara singkat dapat dikatakan bahwa teknik analisis data merupakan teknik yang digunakan untuk melakukan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan (Rahmadi, 2011).

Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data *Reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing/verification* (Sugiyono, 2019).

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data Reduction (Reduksi Data) Mereduksi data berarti merangkum, memilih dan memilah hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, *pie chart*, *pictogram* dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.

Dalam penelitian Kualitatif penyajian data dalam penelitian kualitatif biasanya dengan teks yang bersifat naratif. Miles and Huberman (1984) Selanjutnya disarankan, dalam melakukan display data, selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa, grafik, matrik, network (jejaring kerja) dan chart.

3. Kesimpulan atau Verifikasi (*Conclusion Drawing / Verification*)

Setelah melakukan *reduction* dan *display* data langkah selanjutnya adalah menurut Miles and Huberman penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kemudian yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Umum Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari

1. Sejarah Berdirinya Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) 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/KM/K.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 (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 PNM Mekaar Syariah Unit Margasari

PT Permodalan Nasional Madani tertantang untuk menjadi pioner dalam pembiayaan usaha kecil dan kecil yang disalurkan melalui program UlaMM dan Program Mekaar karena beberapa tahun terakhir ini usaha mikro kecil menjadi incaran bank-bank besar, termasuk bank-bank milik asing. Hal ini Biasanya karena mereka telah masuk dan mengetahui bahwa pembiayaan sektor mikro kecil memiliki peluang yang sangat besar. Maka pada tahun 2015 PT PNM mulai meluncurkan produk pembiayaan yaitu Membangun Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Mekaar merupakan salah satu produk pembiayaan yang memberikan layanan khusus bagi perempuan-perempuan kurang mampu yang merupakan pelaku usaha ultra mikro, baik yang ingin memulai usaha maupun membuka usaha (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

Gambar 4. 2 Logo PT PNM Mekaar



Sumber: Dokumetasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024

PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM) hadir untuk memberikan bantuan pembiayaan modal usaha kepada para pelaku Usaha, Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dengan Program Mekaar. Program Mekaar adalah program kerja yang memiliki tujuan dalam membimbing dan mensejahterakan keluarga pra sejahtera khususnya

para perempuan prasejahtera agar mencapai derajat kehidupan yang lebih layak lagi. Program pengelolaan pada PT PNM Mekaar lebih dikhususkan lagi kepada wanita pelaku usaha mikro dengan berbasis kelompok, sehingga mampu sebagai solusi jika terdapat kesulitan terhadap program pengelolaan untuk menjalankan usaha mikronya tersebut dan diharapkan bagi nasabah dapat mengembangkan dan memajukan usahanya sehingga pada akhirnya dapat mengubah perekonomian keluarga. 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 Permodalan Nasional Madani, 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 ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro dengan menggunakan Tiga jenis akad pembiayaan yaitu murabahah, wakalah, dan wadiah.

Akad murabahah adalah perjanjian jual-beli antara mekaar syariah dengan nasabah, terhadap barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Akad murabahah melibatkan juga akad wakalah dan yakni 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. Sedangkan akad wadiah adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut. Dalam proses pembiayaan ketiga akad ini akan menjadi satu (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

Gambar 4. 3 Logo PT PNM mekaar Syariah



Sumber: Dokumentasi PNM Mekaar syariah Unit Margasari 2024

Dalam menjalankan pembiayaan program Mekaar Syariah, melalui sesuai dengan syariat Islam. Ini dimulai dari pertemuan mingguan yang harus dilakukan secara disiplin dan tepat waktu. Pada pertemuan ini, terdapat beberapa komitmen yang harus diucapkan, termasuk doa, janji dari nasabah, janji dari account officer Mekaar Syariah, dan janji bersama. Kriteria untuk menjadi nasabah Mekaar Syariah adalah perempuan pra sejahtera yang sudah memiliki usaha, akan melakukan usaha, atau pernah memiliki usaha sebelumnya sesuai dengan syariat Islam. Selain itu, setelah diberikan pembiayaan, nasabah wajib memiliki usaha agar diharapkan dapat memunculkan yang sebelumnya menerima

sedekah menjadi pemberi sedekah (PT Permodalan Nasional Madani, 2019).

Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari didirikan pada 17 Juni 2016 dan merupakan unit yang berada di wilayah area Tegal IV, di wilayah ini terdapat Sembilan unit yaitu unit Margasari I, Margasari II, Balapulung I, Balapulung II, Bojong Tegal I, Bojong Tegal II, Bumijawa I, Bumijawa II, Bumijawa III. Unit Margasari adalah Unit yang mempunyai jumlah desa sebanyak 13 Desa. Awal berdirinya PNM Mekaar di Margasari ini bersifat konvensional dan baru beralih menjadi sistem syariah pada tahun lalu tepatnya pada 8 Juni 2022. Menurut kepala Unit, PNM Mekaar Syariah Unit Margasari merupakan Unit syariah pertama di wilayah Area Tegal 4. Pegawai PNM Mekaar syariah unit Margasari berjumlah 22 anggota, terdiri Satu kepala Unit Mekaar Syariah, Dua Finance Administration Officer (FAO). Dua Senior Account Officer (SAO). Tujuh Belas Account Officer (AO) (Sumber Dokumentasi PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Gambar 4. 4 Peta PT PNNM Mekaar Syariah Unit Margasari



Sumber: Dokumentasi PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari 2024

Sejak tahun 2016-2024 PNM Mekaar Syariah Unit Margasari telah berhasil menyalurkan pinjaman lebih dari 5675 nasabah melalui Program Permodalan Nasional Madani Mekaar (Membina Ekonomi

Sejahtera). PNM Mekaar Syariah Unit Margasari adalah layanan Pemberdayaan dengan yang sesuai dengan ketentuan Islam dengan berlandaskan fatwa DSN/MUI yang ditunjukkan pada perempuan prasejahtera pelaku usaha Ultramikro melalui:

- a) Peningkatkan pengelolaan keuangan guna menciptakan dan mewujudkan kesejahteraan dan cita-cita keluarga
- b) Pembiayaan modal usaha dengan tidak ada jaminan
- c) Pembiasaan untuk menabung
- d) Peningkatkan kompetensi untuk pengembangan bisnis dan kewirausahaan.

Program Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari dilakukansesuai dengan ketentuan Syariat Islam yaitu: (Sumber Dokumentasi PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari 2024).

- a) Adanya PM (Pertemuan mingguan) yang harus dan wajib dilakukan secara tepat waktu, disiplin dan rutin dengan mengucapkan do'a, janji nasabah, janji Account Officer Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah unit Margasari serta janji bersama
- b) Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari Tegal ialah nasabah yang sudah memiliki usaha atau ang akan melakukan usaha atau yang pernah mempunyai usaha sehingga memiliki pengalaman dalam ber-usaha sesuai dengan ketentuan Islam.
- c) Setelah memperoleh pembiayaan nasabah wajib memiliki sebuah usaha.

Gambar 4. 5 Kantor PNM Mekaar Syariah Unit Margasari



Sumber: Dokumentasi PNM Mekaar syariah Unit Margasari 2024

2. Visi dan Misi Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Unit Margasari

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.

b. Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK (Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi).
- 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 meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK (Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi) (Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

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 PNM Mekaar 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.
- 3) Melaksanakan tugas dengan ikhlas, yakni dengan hati yang lapang dalam bekerja serta mengeluarkan energi positif dan menghilangkan energi negatif.
- 4) Bersikap terbuka dalam mengungkapkan 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 pada kantor sebagaimana mestinya.

c. Kerja keras

Melaksanakan tugas dengan segala upaya untuk mencapai hasil yang terbaik, dengan panduan perilaku sebagai berikut (PT PNM Mekaar Madani, 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.

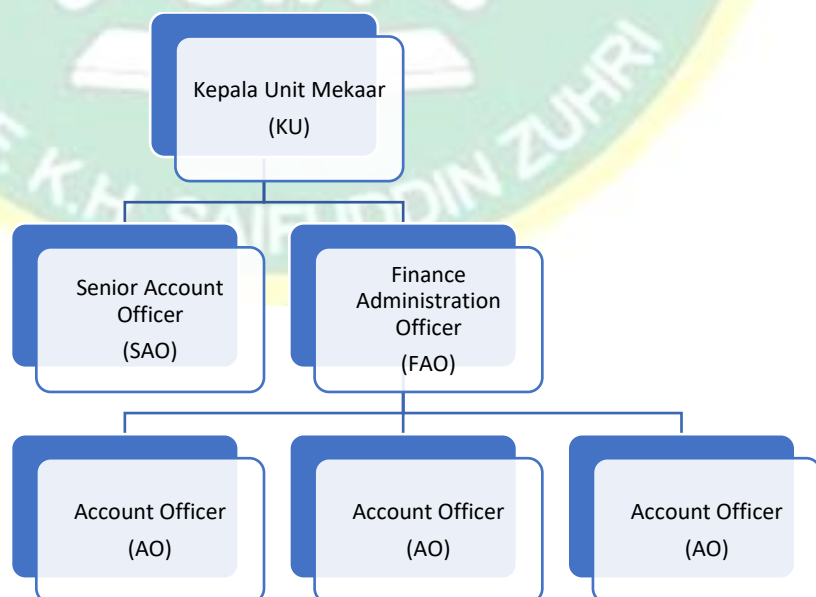
d. Sederhana

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.
- 4) Membiasakan diri untuk memaksimalkan manfaat dengan meminimalkan biaya (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

4. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari I Tegal

Gambar 4. 6 Struktur Organisasi



Sumber: Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024

Berikut tentang penjabaran Tugas, Pokok, dan Fungsi PT PNM Mekaar Kantor Unit Margasari sebagai berikut: (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

- a. Kepala Unit adalah Kepala Unit bertugas memimpin dan mengelola unit pembiayaan, melakukan review dan memutuskan pembiayaan, mengembangkan dan mengelola pembiayaan yang sehat, melakukan proses verifikasi ke lapangan dan meriview proses pembiayaan, Menyusun strategi agar target penambahan nasabah terpenuhi, menyetujui calon nasabah yang sudah di survei oleh Account Officer, melakukan pencairan pada nasabah, melakukan survei visit yang ada dilapangan, mengecek dokumen-dokumen administrasi.
- b. Financial Account Officer. Tugasnya adalah Melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran dana terkait kegiatan kas operasional pada LHTK (Laporan Harian Transaksi Kantor) disertai dengan asli bukti nota/kwitansi saat terjadinya transaksi, Melakukan Penarikan dana pencairan melalui penarikan dana yang sudah ditransfer oleh kantor pusat ke rekening cabang bank BRI, Melakukan Pencairan mewakili Kepala Unit apabila kepala unit mempunyai jadwal lapangan yang Full, Menerima uang pembayaran nasabah yang ditagih oleh AO dari PKM yang dilakukan di lapangan, Menyetor dana sesuai laporan harian transaksi kantor Mekaar ke Bank BRI setiap Close daily.
- c. Senior Account Officer. Tugasnya adalah mendampingi dan membimbing pekerjaan tugas tugas AO, yang meliputi sosialisai dan uji kelayakan calon nasabah, membantu mendampingi AO dalam proses pembiayaan hari pertama dan hari ke-5 memeriksa kesiapan calon nasabah sebelum kepala cabang memberikan persetujuan, Membantu Kepala unit Dalam Mengurus Administrasi Kantor terus melakukan penagihan nasabah yang menunggak, mengelola SDM Dikantor, Membantu Account Officer mencari nasabah baru.

- d. Account Officer. Tugasnya adalah Mencari Nasabah Baru, melakukan survei nasabah memberi pengarahan atau sosialisasi kepada nasabah, melakukan uji kelayakan, sejak proses intervie dan kunjungan rumah, perhitungan dan pengisian formulir dan mengajukan proses persetujuan kepala unit, selain itu mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit atau angsuran dalam setiap minggunya, melakukan pertemuan kelompok mingguan (PKM), Menyetirkan uang pembiayaan seperti angsuran titipan sukarela, pertanggungjawaban, pelunasan dini, kepada FAO.

5. Produk-Produk Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah

Produk pembiayaan Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024) sebagai berikut:

a. Pembiayaan Pertama.

Adalah pembiayaan modal usaha awal yang dilaksanakan oleh nasabah dengan mengikuti ketentuan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan modal usaha tahap awal diperoleh modal sebesar Rp.3000.000,00 (tiga juta rupiah) dan diberikan kepada nasabah yang sudah memenuhi kebutuhan dan persyaratan terkait tingkat pendapatannya, modal yang diberikan PNM Mekaar Syariah harus digunakan untuk usaha dan memberikan nota bukti pembelanjaan awal modal usaha kepada petugas PNM Mekaar Syariah.
- 2) Nasabah menyetorkan atau menyetorkan uang pertanggung jawaban (UP) sebesar 5% dari pembiayaan yang diberikan yaitu sebesar Rp. 150.000,00 (seratus lima puluh ribu rupiah), yang mana uang tersebut tidak diperkenankan diambil selama masa angsuran masih berjalan serta bisa di ambil setelah masa angsuran selesai atau lunas.
- 3) Nasabah menyetorkan uang guna berjaga-jaga dan membaginya sesuai anggota di dalam kelompok tersebut.

- 4) Adanya masa tenggang yaitu *Grace Periode* (Libur angsuran pertama), ialah waktu yang di Berikan pada nasabah untuk tidak melaksanakan pembayaran angsuran selama 2 minggu. Oleh karena itu, pembayaran angsuran pertama atau awal akan dilakukan setelah 2 Minggu masa tenggang tersebut. Akan tetapi selama masa tenggan tersebut nasabah tetap hadir di pertemuan Mingguan. Libur angsuran awal atau *Grade Periode* diberlakukan untuk angsuran tahap awal saja, dan tidak diberlakukan pada nasabah yang memperoleh pembiayaan tahap kedua dan seterusnya serta nasabah yang telah atau akan bergabung kembali (*Rejoin*).
- 5) Adanya masa-masa libur untuk hari raya idul fitri, ialah waktu yang diberikan pihak PNM Mekaar Syariah kepada nasabah agar tidak memlakukan pembayayaran angsuran selama 2 minggu yaitu pada minngu pertama serta minggu kedua.

b. Pembiayaan Kedua dan Seterusnya.

Adalah pembiayaan modal usaha didapatkan setelah nasabah melaksanakan pembiayaan pertama dengan riwayat catatan pembiayaan pertama dilaksanakan secara lancar serta telah memenuhi semua ketentuan serta persyaratan pembiayaan kedua maupun seterusnya. Berikut adalah ketentuan yang wajib dilaksanakan didalam pembiayaan kedua maupun seterusnya:

- 1) Pembiayaan kedua bisa menentukan jumlah pembiayaan kedua tetap seperti pembiayaan awal yaitu Rp. 3.000.000,00 serta bisa menentukan pilihan Rp. 3.500.000,00, Rp. 4.000.000,00, dan untuk pembiayaan modal usaha tahapan seterusnya yaitu maksimal Rp. 10.000.000,00, yang mana untuk setiap kelipatan kenaikannya yaitu Rp. 500.000,00 sampai Rp. 1.000.000,00, dari modal usaha sebelumnya.
- 2) Setiap pembiayaan modal usaha mempunyai kenaikan untuk setiap pembiayaan sampai dengan 25% dan hal tersebut menjadi

kewenangan kepala Unit, untuk kenaikan diatas 25%-50% akan diperiksa kembali dilapangan.

- 3) Nasabah menyisihkan atau menyimpan uang guna berjaga-jaga dan membaginya sesuai anggota di dalam kelompok tersebut
- 4) Terdapat hari libur untuk hari raya idul fitri yaitu waktu yang PNM Mekaar Syariah kepada nasabah agar tidak membayar angsuran selama 2 minggu yaitu pada minngu pertama serta minggu kedua.

c. Janji Nasabah, Janji Account Officer, janji bersama dan doa yang dibacakan dan diucapkan ketika pembiayaan

1) Doa Nasabah

“Ya Allah, kami bersyukur atas pinjaman yang diberikan kepada kami”

“Ya Allah, mudahkan usaha kami untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga kami”

“Ya Allah, mudahkan kami untuk mengembalikan pinjaman setiap minggu”

2) Janji Account Officer

Kami Berjanji

a) Hadir tepat waktu dan melaksanakan tugas dengan penuh tanggungjawab.

b) Memegang amanah menyalurkan pembiayaan untuk usaha yang mudah disetujui.

c) Jujur dalam melaksanakan tugas dan tidak menyalahgunakan uang nasabah.

d) Tidak menerima imbalan apapun dari nasabah

3) Janji Nasabah

Kami berjanji

a) Hadir tepat waktu.

b) Membayar angsuran mingguan, sesuai kewajiban.

c) Menggunakan pembiayaan itu untuk usaha.

- d) Hasil usaha untuk kesejahteraan keluarga kami.
- e) Bertanggungjawab bersama bila ada nasabah yang tidak memenuhi kewajiban.

4) Janji Bersama

Kami berjanji mewujudkan kerukunan dan kekeluargaan dengan tidak membedakan suku, agama, ras dan golongan dalam bekerjasama yang berdasarkan Pancasila

- a) Ketuhanan Yang Maha Esa.
- b) Kemanusiaan yang adil dan beradab.
- c) Persatuan Indonesia.
- d) Kerakyatan yang dipimpin oleh hikmat kebijaksanaan dalam Permusyawaratan Perwakilan.
- e) Keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

B. Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Untuk Pengembangan Usaha Mikro di Desa Dukuh Tengah Margasari Tegal.

Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan upaya untuk mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran masyarakat akan adanya potensi yang dimiliki serta upaya pengembangannya, hal ini sebagai usaha untuk mendorong percepatan perubahan struktur ekonomi rakyat dalam perekonomian dan pendapatan. Pemberdayaan ekonomi pada dasarnya merupakan usaha untuk memperkuat, dan memiliki daya saing tinggi. Dengan adanya pemberdayaan ekonomi diharapkan masyarakat mampu mencukupi dan memenuhi kebutuhannya melalui pemberdayaan ekonomi (Ansori, 2020).

Strategi pemberdayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar syariah unit Margasari dalam proses pemberdayaan dan mempertahankan ketertarikan nasabah atau calon nasabah agar terus bergabung dengan program Mekaar dan terus mengembangkan usahanya yang dimodali dari

PNM Mekaar syariah Unit Margasari yaitu (Wawancara dengan Sindi KU, 7 Juni 2024):

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti menemukan bahwasanya strategi pemberdayaan yang dilaksanakan oleh PT PNM Mekaar syariah unit Margasari sejalan dengan pendapat yang ditelaah oleh Suharto dalam (Handini, et al.,2019: 79-80). yaitu strategi pemberdayaan 5P (Pemungkinan, Penguatan, penyokong, pelindungan dan pemerliharaan

1. Aspek pemungkinan

Aspek pemungkinan dibutuhkan dalam tahapan strategi pemberdayaan, karena dapat mengidentifikasi dan mengkaji potensi yang ada dalam suatu wilayah. Melihat potensi bahwa ibu rumah tangga juga harus andil dalam mengurus dan mengelola pendapatan keluarga maka dari itu pemerintah mencoba untuk menghadirkan program pemberdayaan yang dikhususkna untuk perempuan yaitu Program PNM Mekaar agar dapat membantu meningkatkan perekomiannya.

Dalam penelitian ini, istilah pemungkinan merujuk pada strategi yang digunakan oleh PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari untuk menciptakan lingkungan yang memungkinkan potensi individu atau kelompok berkembang secara optimal. Strategi pemberdayaan ini dilakukan melalui pendekatan sosialisasi, yang bertujuan untuk membentuk suasana yang kondusif bagi pengembangan dan peningkatan kapasitas usaha. Dengan menciptakan lingkungan yang mendukung, strategi ini diharapkan dapat mendorong partisipasi aktif dan memberdayakan sehingga mereka dapat mencapai potensi terbaiknya

Aspek pemungkinan dalam PT PNM Mekaar syariah unit Margasari dilakukan melalui strategi sosialisasi, dimana para petugas atau karyawan PNM Mekaar syariah mencari peluang calon nasabah yang memiliki kemampuan untuk dapat diberdayakan. Dalam proses sosilisasi ini, dilakukan dengan cara berkeliling di wilayah perkampungan pelosok

atau perorangan di sekitar wilayah margasari yang menjadi tempat target adanya potensi untuk diberdayakan yaitu di Desa Dukuh Tengah. Proses sosialisasi ini dilakukan oleh petugas Account Officer (AO) atau Senior Account Officer (SAO) dan terkadang kepala Unit (KU) ikut turun lapangan dalam melakukan sosialisasi.

Dalam proses sosialisasi Petugas Account Officer (AO) PT PNM Mekaar syariah unit Margasari akan menjelaskan tentang bagaimana program Mekaar syariah dan akad yang digunakannya, dan menjelaskan tentang tata cara mengajukan pinjaman di PNM Mekaar Syariah unit Margasari Tegal, mulai dari menjelaskan banyaknya modal yang dapat dipinjamkan, menjelaskan tentang pembiayaan dengan cara berkelompok, menggunakan sistem tanggung renteng dan tanpa jaminan, menyediakan pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan usaha masyarakat dan memberikan pendampingan untuk meningkatkan kapasitas usaha nasabah, memberitahukan lama angsuran yaitu 25 minggu dan 50 minggu, menyediakan Mekaar biasa dan Mekaar Plus yang dimana Mekaar biasa satu minggu sekali setiap angsuran sedangkan Mekaar Plus dua minggu sekali setiap angsuran. Namun pada tahun 2018 brosur tentang PT PNM Mekaar Syariah unit margasari tidak lagi digunakan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari. Hal ini dikarenakan brosur dianggap tidak efektif dalam sosialisasi karena kurangnya minat baca para calon nasabah. Seperti yang dikatakan oleh *Account Officer (AO)* PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari dalam wawancara yang telah dilakukan (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

“dari pertama memperkenalkan PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari kepada nasabah ketika sosialisasi, kantor PNM Mekaar Syariah unit Margasari memang menggunakan brosur, namun target pemberdayaan malas membaca, terkadang hanya dipegang saja, jadi kami petugas PNM Mekaar syariah unit Margasari mengubah strategi sosialisasi ini dengan cara menggunakan strategi mulut ke mulut dari

rumah ke rumah warga wilayah tersebut dan petugas meminta kepada nasabah lama agar ikut mensosialisasikan program PT PNM Mekaar syariah unit Margasari” (wawancara dengan Delphi AO, 8 Juli 2024).

Menurut penjelasan yang diberikan oleh petugas PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari yang disampaikan oleh Account Officer (AO) dapat dijelaskan bahwa pengaruh yang diberikan orang lain tentang informasi yang berkaitan dengan PT PNM Mekaar syariah mampu dapat membuat para calon nasabah tidak ragu mencoba pembiayaan dari PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari.

Gambar 4. 7 Proses Sosialisasi



Sumber: Dokumentasi PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari 2024

Tujuan dari sosialisasi ini adalah untuk mengetahui kelompok masyarakat kurang mampu yang memenuhi kriteria PNM Mekaar Syariah sekaligus menjadi wadah untuk mendorong masyarakat kurang mampu khususnya ibu-ibu untuk meningkatkan pendapatan keluarganya. Hasil dari sosialisasi ini adalah terbentuknya kelompok nasabah yang berniat memulai usaha atau mengembangkan usahanya untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

“ketika sedang sosialisasi, kita menjelaskan tentang pelatihan dan pendampingan yang dilakukan PT PNM Mekaar Syariah unit margasari kepada nasabah bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan usaha agar lebih kompetitif dan pendampingan membantu nasabah merasa lebih percaya diri dalam mengelola dan mengembangkan usahanya mba. di PT

PNM Mekaar Syariah unit Margasari juga menjelaskan adanya Pelatihan nasabah seperti pengembangan kapasitas usaha (PKU), program merdeka dan berdaya (mbamaya) kita jelaskan diawal sosialisasi agar nasabah tertarik mba jadi di PNM Mekaar tidak hanya pembiayaan modal saja dengan kombinasi antara pembiayaan dan pelatihan serta pendampingan, PNM Mekaar syariaah unit Margasari berkomitmen untuk memberdayakan nasabah agar dapat mencapai kesuksesan dan meningkatkan kuliatas hidup mereka mba” (wawancara dengan Delphi AO, 8 Juli 2024).

Dan yang lebih tertarik saat melakukan sosialisasi dalam wawancara menurut kepala unit yaitu :

“jadi gini mba yang membuat tertarik para nasabah saat melakukan sosialisasi dengan pembiayaan PT PNM Mekar unit Margasari itu karena kita sistemnya tanggung renteng, kan harus buat kelompok baru dulu bisa melakukan pengajuan. Untuk kelompok baru minimal 7-8 orang, nah dengan sistem kelompok itu mereka berasa ringan aja bayar angsuran satu minggu sekali, tidak ada jaminan yang memberatkan hanya menggunakan KTP pendamping, itu yang membuat nasabah tertarik karna sistemnya engga ribet kalo misal pakai jaminan itu biasanya nasabah ngga tertarik” (wawancara dengan Sindi KU, 7 Juni 2024).

Berdasarkan yang disampaikan oleh AO dan Kepala Unit PT PNM Mekaar syariah unit Margasari, hal ini yang membuat calon nasabah lebih tertarik dengan pembiayaan dari PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari yaitu karena dalam adanya pembiayaan bersifat kelompok dan tanggung renteng, serta tanpa jaminan. Agar calon nasabah tidak mengalami kesulitan, pada saat proses pembiayaan dan proses angsuran. Serta adanya rasa saling tolong menolong antar nasabah di satu kelompok menjadikan nasabah lebih tertarik bergabung dengan PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari. Petugas PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari pun berpendapat bahwa strategi pemberdayaan melalui proses

sosialisasi sangat penting karena selain mendapatkan nasabah baru dapat memperluas nama perusahaan untuk mendapatkan lebih banyak perhatian masyarakat (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Kendala dalam proses sosialisasi ini kurangnya pemahaman ibu-ibu terhadap lembaga karena keterbatasan pengetahuan mereka *“paling kendalnya kurang pemahaman dari si calon nasabah sih mba, karena baru tau program mekaar yah jadi kita benar-benar menjelaskan secara detail tentang program ini sehingga mereka bisa menumbuhkan rasa percaya diri untuk melakukan kegiatan usaha dengan pinjaman modal di kita”* (Wawancara dengan Sindi, KU, 7 Juni 2024).

2. Aspek Penguatan

Aspek Penguatan yaitu memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh individu atau kelompok agar semakin berkembang untuk memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhannya sehingga siap untuk berdaya saing maka PNM Mekaar Syariah memberikan modal pembiayaan kepada perempuan pra sejahtera. Dalam artian PNM Mekaar Syariah unit Margasari harus melakukan strategi pemberdayaan memberikan pembiayaan modal untuk perempuan pra sejahtera. Pernyataan wawancara yang disampaikan oleh Kepala Unit Mekaar

Dengan hadirnya PNM Mekaar Syariah unit Margasari ini pastinya sangat membantu para nasabah khususnya perempuan pra sejahtera yang mempunyai masalah dalam hal permodalan. Sebelum memperoleh pembiayaan modal usaha dari PNM Mekaar Syariah terdapat beberapa syarat-syarat yang harus diikuti dan dilakukan oleh calon nasabah seperti: KK asli, KTP asli serta KTP dari penanggung jawab (Wawancara dengan Sindi, KU, 7 Juni 2024).

Tahap selanjutnya ketika sosialisasi sudah dijalankan selanjutnya tahap selanjutnya Uji Kelayakan dimana para petugas mengisi form

menggunakan aplikasi UK, berupa kertas kerja yang digunakan oleh petugas PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari. Kegiatan UK ini para petugas AO mendatangi kerumah calon nasabah, kegiatan UK melihat kondisi rumah dan tingkat pendapatan calon nasabah tergolong perempuan dari keluarga pra sejahtera. Tingkat pendapatan bertujuan sebagai informasi dalam menentukan kelayakan calon nasabah, melalui tingkatan pendapatan calon nasabah. AO akan mengetahui kebutuhan sandang, pangan, dan papan, dari calon nasabah sehingga AO dapat memastikan sejauh mana keluarga tersebut selama ini memenuhi kebutuhannya. Petugas juga menentukan tolok ukur sendiri, seperti pendapatan tetap dan tidak tetap, pendapatan suami dan istri, petugas menanyakan pendapatan perbulan suami istri. Selain itu suami harus menjadi penanggung jawab ketika calon nasabah tersebut menerima pembiayaan. Karena hal ini agar pihak yang akan menjadi penanggung jawab mengetahui dan menyetujui tentang rencana nasabah bergabung di PT PNM Mekaar unit Margasari (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Gambar 4. 8 Proses Uji Kelayakan



Sumber Dokumentasi: PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024

AO juga menjelaskan tentang persyaratan Calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh PT PNM Mekaar Dengan kriteria/persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah ketika uji Kelayakan sebagai berikut:

- 1) Perempuan pra sejahtera umur 18-63 tahun.
- 2) Modal kerja untuk usaha atau buka usaha.

- 3) Membuat kelompokan minimum 10 orang di lingkungan yang sama.
- 4) Hadir tepat waktu dan setor sendiri dalam pembiayaan mingguan.
- 5) Fotocopy kartu keluarga.
- 6) Fotocopy KTP suami istri.
- 7) Mengisi folmulir permohonan pembiayaan.
- 8) Persetujuan kepala keluarga.

“ proses uji kelayakan calon nasabah di PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari menunjukkan bahwa tahap ini sangat penting dalam memastikan calon nasabah memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan mba. Dan AO harus turun kelapangan Melalui kunjungan langsung ke rumah calon nasabah, petugas AO dapat mengumpulkan data yang akurat mengenai kondisi sosial ekonomi, biasanya AO melakukan wawancara pendapatan keluarga dan kebutuhan dasar calon nasabah mba. (Wawancara dengan Putri, SAO, 8 Juli 2024).

Gambar 4. 9 Folmulir pengajuan pembiayaan

Sumber: Dokumentasi PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024

Kemudian AO atau SAO melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan dan juga melakukan survey secara langsung. AO dan SAO akan memberikan pertimbangan pembiayaan kepada calon nasabah dengan melihat 5C (*character, capacity, capital, conditional, collateral*) dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) *Character* (kepribadian, watak)

Penilaian karakter ini membantu pihak PT PNM Mekaar Syariah dalam mengevaluasi seberapa besar keinginan dan tekad nasabah untuk membayar pembiayaannya. Nasabah dengan karakter yang positif diharapkan akan menunjukkan kesungguhan dalam menjalankan komitmen mereka dan berusaha untuk melunasi pembiayaan dengan berbagai cara. Oleh karena itu, karakter menjadi tolok ukur penting dalam menilai kelayakan calon nasabah, karena dapat memberikan keyakinan kepada PT PNM Mekaar Syariah bahwa mereka akan bekerja sama dengan nasabah yang bertanggung jawab.

b) *Capacity* (Kemampuan)

Adalah untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuan calon nasabah dalam mengelola bisnis serta kemampuannya dalam mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan modal usaha yang disalurkan

c) *Capital* (Modal)

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 Accout Officer (AO) sebagai penilaian awal

d) *Condition of economi* (Kondisi Ekonomi)

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 Accout Officer (AO) sebagai penilaian awal

e) *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik dan non fisik yang dapat digunakan sebagai pengganti pembayaran apabila calon nasabah tidak meneruskan angsuran kepada PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari. Dalam hal ini PT PNM Mekaar syariah unit Margasari tidak menggunkan jaminann akan tetapi meminta pertanggung jawaban kepada pihak yang menjadi penanggung jawab dari calon nasabah yaitu suaminya (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar syariah Unit Margasari 2024).

Setelah melakukan kegiatan Uji Kelayakan, tahap selanjutnya kegiatan verifikasi yang dilakukan oleh Kepala Unit Mekaar (KU) atau Senior Account Officer (SAO) dengan tujuan mengecek atau memastikan data nasabah secara rill dilapangan dengan membawa data nasabah yang sudah di proses UK oleh petugas, kemudian kepala Unit Mekar/SAO memvalidasi data nasabah pada form uji kelayakan yang sudah di isi lengkap oleh petugas AO. Pernyataan ini di sampaikan kepada peneliti ketika melakukan wawancara dengan SAO PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

“jadi gini mba ketika UK sudah dilakukan oleh petugas AO di lapangan tahap selanjutnya yaitu verifikasi yang akan di cross check oleh Kepala unit atau SAO. Kegiatan verifikasi sama seperti UK tapi yang menentukan nasabah tersebut layak atau tidak layak dari verifikasi itu mba. Kepala unit atau SAO nya itu mengecek datanya valid atau tidak kondisi yang dilapangan, karna Kepala unit levelnya di atas AO terus diberi wewenang buat menentukan layak atau tidak itu mba, dilihat dari pendapatan calon nasabah kayane akan mampu enggak nanti kedepannya buat setoran di Mekaar jika sesuai kita proses mba” (wawancara dengan Putri, SAO, 8 Juli 2024).

jika kegiatan Uji Kelayakan sudah dilakukan dan verifikasi sudah dilakukan tahap selajutnya adalah persiapan pembiayaan (PP). dalam

kurun waktu 3 hari setelah kegiatan pembinaan selesai, maka selanjutnya kegiatan persiapan pembiayaan. Kegiatan PP ini adalah suatu aktivitas yang wajib diikuti oleh setiap calon nasabah yang sudah dinyatakan lulus dari tahap Uji Kelayakan dan Verifikasi. Persiapan pembiayaan (PP) bertujuan untuk menciptakan ladsan disiplin kredit yang kuat dan memastikan seluruh calon nasabah mengerti prosedur dan aturan program Mekaar syariah (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

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 Persipan Pembiayaan, AO dan SAO dari PT PNM Mekaar syariah unit Margasari 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

1) Kegiatan Persiapan Pembiayaan Pertama

Kegiatan persiapan pembiayaan pertama nasabah diwajibkan membaca doa, kelompokan harus berdiskusi terkait yang menjadi Ketua kelpok dan Sub kelompok masing masing. Perbedaan dalam pembentukan ketua dan sub kelompok yaitu ketua yang menjadi pemimpin di kelompokan dan yang mengatur seluruh nasabah kelompok, sedangkan sub kelompok hanya beberapa nasabah kecuali ketua kolompok nasabah. Lalu AO akan menjelaskan Program PNM Mekaar syariah ini kepada calon nasabah. AO menjelaskan prosedur pembiayaan untuk menjadi nasabah PT PNM Mekaar syariah unit Margasari, persiapan yang harus nasabah penuhi yaitu Calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang

ditentukan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah unit Margasari 2024).

2) Kegiatan Persiapan Pembiayaan 2

Kegiatan Persiapan Pembiayaan 2 berisi kegiatan dimana setiap calon nasabah menulis di buku absen, kemudian petugas menjelaskan aturan-aturan yang ada di PT PNM Mekaar syariah unit Margasari yang diikuti oleh para calon nasabah, setelah itu dilanjutkan dengan mengenai berapa besar pinjaman modal usaha yang dapat dipinjam dan waktu pengembaliannya, AO juga menjelaskan tentang angsuran yang dibayar oleh nasabah, pembiayaan awal dimulai dari Rp.3.000.000 dalam waktu pengembalian 50 minggu maka biaya angsuran setiap minggunya yaitu Rp.75.000. angsuran setiap minggunya akan dilakukan dalam kegiatan pertemuan kelompok (PKM). Tahap selanjutnya nasabah ketika angsuran tahap awal lancar bisa menambah pembiayaan Rp.4.000.0000 hingga Rp.10.000.0000 (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Gambar 4. 10 Pembiayaan PNM Mekaar Syariah Unit Margasari

Tabel Angsuran Mekaar						
Mekaar Madani 5						
No	Plafon	Jasa	Total Pengembalian	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Setiap Minggu	
					Pokok	Jasa
6 Bulan (25 kali Angsuran)						
1	2.000.000	250.000	2.250.000	90.000	80.000	10.000
2	2.500.000	312.500	2.812.500	112.500	100.000	12.500
3	3.000.000	375.000	3.375.000	135.000	120.000	15.000
4	3.500.000	437.500	3.937.500	157.500	140.000	17.500
5	4.000.000	500.000	4.500.000	180.000	160.000	20.000
6	4.500.000	562.500	5.062.500	202.500	180.000	22.500
7	5.000.000	625.000	5.625.000	225.000	200.000	25.000
12 Bulan (50 kali Angsuran)						
1	2.000.000	500.000	2.500.000	50.000	40.000	10.000
2	2.500.000	625.000	3.125.000	62.500	50.000	12.500
3	3.000.000	750.000	3.750.000	75.000	60.000	15.000
4	3.500.000	875.000	4.375.000	87.500	70.000	17.500
5	4.000.000	1.000.000	5.000.000	100.000	80.000	20.000
6	4.500.000	1.125.000	5.625.000	112.500	90.000	22.500
7	5.000.000	1.250.000	6.250.000	125.000	100.000	25.000
Mekaar Madani 7						
No	Plafon	Jasa	Total Pengembalian	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Setiap Minggu	
					Pokok	Jasa
12 bulan (26 kali Angsuran)						
1	5.500.000	1.375.000	6.875.000	265.000	212.000	53.000
2	6.000.000	1.500.000	7.500.000	289.000	231.000	58.000
3	6.500.000	1.625.000	8.125.000	313.000	250.000	63.000
4	7.000.000	1.750.000	8.750.000	337.000	269.000	68.000
24 Bulan (52 kali Angsuran)						
1	5.500.000	2.750.000	8.250.000	159.000	106.000	53.000
2	6.000.000	3.000.000	9.000.000	174.000	116.000	58.000
3	6.500.000	3.250.000	9.750.000	188.000	125.000	63.000
4	7.000.000	3.500.000	10.500.000	202.000	134.000	68.000
Mekaar Madani 10						
No	Plafon	Jasa	Total Pengembalian	Jumlah Angsuran Per Minggu	Angsuran Rinci Setiap Minggu	
					Pokok	Jasa
12 bulan (26 kali Angsuran)						
1	7.500.000	1.477.500	8.977.500	346.000	289.000	57.000
2	8.000.000	1.576.000	9.576.000	369.000	308.000	61.000
3	8.500.000	1.674.500	10.174.500	392.000	327.500	64.500
4	9.000.000	1.773.000	10.773.000	415.000	346.500	68.500
5	9.500.000	1.871.500	11.371.500	438.000	366.000	72.000
6	10.000.000	1.970.000	11.970.000	461.000	385.000	76.000
24 Bulan (52 kali Angsuran)						
1	7.500.000	2.955.000	10.455.000	202.000	145.000	57.000
2	8.000.000	3.152.000	11.152.000	215.000	154.000	61.000
3	8.500.000	3.349.000	11.849.000	228.000	163.500	64.500
4	9.000.000	3.546.000	12.546.000	242.000	173.500	68.500
5	9.500.000	3.743.000	13.243.000	255.000	183.000	72.000
6	10.000.000	3.940.000	13.940.000	269.000	193.000	76.000

Sumber Dokumentasi: PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari

Kemudian AO juga menjelaskan tentang Uang Pertanggung jawaban (UP) sebesar 5% dan margin 25%. Uang Pertanggung jawaban adalah uang milik nasabah yang dititipkan kepada Mekaar dan dicatatkan pada buku tabungan/titipan dengan jumlah nominal Uang Pertanggungjawaban pada pembiayaan tahap pertama adalah 5% hanya dapat diambil setelah kewajiban nasabah lunas dan tidak melakukan pengajuan pinjaman lagi. Dan AO menjelaskan tentang uang titipan bentuk pelayanan Mekar syariah kepada nasabah agar bisa memperoleh akses penitipan uang sukarela dari nasabah dengan mudah aman dimana penyetoran dan pengembaliannya hanya bisa dilakukan pada saat pertemuan kempokan mingguan (PKM) (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

3) Kegiatan persiapan pembiayaan 3

Kegiatan persiapan pembiayaan 3 di lakukan oleh KU atau SAO didampingi oleh AO, kegiatannya mengulangi berisi tentang penjelasan dari Persiapan Pembiayaan 1, Persiapan Pembiayaan 2 dan di Persiapan Pembiayaan 3 akan di berikan tambahan penjelasan yaitu KU atau SAO akan memastikan calon nasabah akan dan layak untuk lanjut ke tahap pencairan. Persiapan Pembiayaan 3 petugas PT PNM Mekaar syariah unit Margasari menjelaskan apabila terdapat nasabah yang meninggal dunia akan tetapi masih memiliki tanggungan kepada PT PNM Mekaar syariah unit Margasari berdasarkan pernyataan wawancara oleh Putri selaku SAO menyampaikan

“misalkan gini mba amit-amitnya ada nasabah meninggal dunia mohon maaf ya misal meninggal dunia tapi masih punya tanggungan sama PT PNM Mekaar, kita bisa anggap lunas semua tanggungannya, asal pihak penanggung jawab meminta surat kematian di kelurahan jadi dari kita bisa ajukan ke pusat dan di anggap lunas” (Wawancara dengan Putri, SAO, 8 Juli 2024).

Kegiatan Persiapan Pembiayaan 3 dijelaskan dengan Nota belanja ketika nasabah sudah pencairan. Nasabah harus menyerahkan

nota pembelajaran ke petugas AO dan dipastikan nota pembelanjaan untuk modal usaha sesuai dengan pernyataan wawancara kepala unit PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari

“untuk nota pembelajaran harus diserahkan ke petugas AO mb karena kita sudah menjadi Mekaar Syariah, jadi semuanya tuh harus ada nota nya mba, biar sah, biasanya nasabah kita suruh bikin nota pembelanjaan, uang pencairannya untuk belanja apa aja dipastikan juga buat modal usaha nasabah terus pengumpulannya minggu depannya” (wawancara dengan Sindi, Kepala Unit, 7 Juni 2024).

Ketika semua kegiatan persiapan pembiayaan dilaksanakan dengan baik maka hari selanjutnya Kepala Unit, SAO dan AO PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari akan datang kerumah ketua kelompok untuk melakukan pencairan modal pencairan kepada nasabah. Pencairan dilakukan oleh Kepala Unit atau SAO, ketika proses pencairan seluruh nasabah anggota kelompok harus hadir dan menyaksikan penerimaan dana pencairan. Dengan menggunakan akad murabahah dan wakalah. Setelah pencairan modal sudah selesai hal yang membedakan PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 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 Syariah Unit Margasari waktu angsuran pertama setelah pencairan modal yaitu dalam kurun waktu 2 minggu. Hal ini yang memberikan nilai *plus* pada PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari sehingga nasabah tidak merasa diburu-buru dalam membayar angsuran (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari).

3. Aspek Penyokong

Jika kegiatan Uji Kelayakan sudah dilakukan, Verifikasi, Persiapan Pembiayaan sudah dilakukan tahap selanjutnya pemberian dukungan pemberdayaan dengan pemberian pembiayaan agar individu atau kelompok mampu menjalankan perana dan usaha untuk memenuhi kebutuhan. Aspek penyokong sebagai strategi pembiayaan utamanya untuk melakukan pemberdayaan Usaha Mikro. PNM Margasari mempunyai tujuan utama sebagai salah satu lembaga keuangan guna mendorong masyarakat dalam menghadapi permasalahan terutama dalam segi modal usaha. (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Bukan itu saja, PNM Mekaar Syariah unit Margasari dapat menyelesaikan terkait permasalahan modal bagi pelaku usaha serta dengan hadirnya Permodalan nasional Madani Mekaar Syariah unit Margasari pastinya akan sangat membantu para nasabah, khususnya para perempuan prasejahtera yang mempunyai usaha ultra mikro dalam meningkatkan usaha mereka dan membuka atau memulai usaha baru dengan memanfaatkan pembiayaan modal usaha yang didapatkan dari Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Untuk mengetahui seberapa berkembangnya usaha mikro yang dijalani nasabah yang dimodali oleh PNM Mekaar Syariah Unit Margasari dapat berkembang dan memajukan usahanya, peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari yang berada di Desa Dukuh Tengah salah satunya: Ibu Inah yang berusia 52 Tahun yang sudah mengenal produk PNM Mekaar syariah sejak 3 Tahun yang lalu, selaku nasabah sekaligus anggota kelompok, beliau penjual gorengan dan nasi rames yang bisa mengembangkan usahanya sebagaimana dalam wawancara yaitu sebagai berikut (Sumber Dokumentasi Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

“awal mulanya sebelum melakukan peminjaman modal usaha di PNM Mekaar Syariah, saya hanya mempunyai warung kecil yang hanya menjual nasi rames, dan gorengan seadanya, namun setelah mendapatkan peminjaman modal usaha dari PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari akhirnya saya bisa memperluas warung saya dengan mereovasinya serta saya alhamdulillah dengan hal tersebut jumlah pelanggan saya bertambah dan bisa menjual berbagai varian lauk rames”

Beliau juga menambahkan

“Pembiayaan modal usaha pertama saya mendapatkan sebesar Rp. 2.000.000 (tiga juta rupiah), mulanya usaha warung saya hanyalah menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 350.000,00 per hari, namun setelah mendapatkan pembiayaan tersebut keuntungan penjualan saya pun menjadi naik sebesar Rp. 500.000 per hari bahkan ya alhamdulillah bisa sedikit lebih ” (wawancara dengan Inah, Nasabah pada 21 Juli 2024).

Disisi lain juga terdapat nasabah yang memperoleh keuntungan dengan adanya pembiayaan modal usaha yang didapatkan dari PNM Mekaar Syariah unit Margasari sebagaimana yang sudah diungkapkan oleh salah satu nasabah yang telah bergabung dan mengenal PNM Mekaar Syariah unit Margasari selama 3 tahun yaitu Ibu Sopiya berusia 42, pembiayaan saat ini Rp. 4.000.000. Ibu Sopiya yang berjualan seblak prasmanan dalam wawancaranya beliau mengungkapkan bahwa:

“Pembiayaan modal usaha yang saya peroleh dari Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah sangat terbantu dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha jualan saya mba. Dulu saya berjualan seblak tidak menggunakan prasmanan pendapatan kurang lebih sebesar Rp. 400.000 sekarang dengan penambahan pembiayaan saya bisa mengembangkan usaha jualan saya menjadi banyak varian topping seblak sehingga terbentuknya seblak prasmanan dengan pendapatan Rp.800.000/hari atau lebih,. Alhamdulillah mba bisa memperbaiki

perekonomian dalam keluarga saya, yang tadinya saya hanyalah berjualan seblak biasa setelah mendapatkan pembiayaan Modal usaha, alhamdulillah saya bisa membuka warung seblak prasmanan berbagai macam varian”.(Wawancara dengan Sopiya, Nasabah, 21 Juli 2024).

Pendapat lainnya juga diungkapkan oleh salah satu nasabah PNM Mekaar Syariah yaitu Ibu Ela berusia 46 Tahun yang sudah mengenal PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari selama 4 tahun, seorang pedagang penjual bakso cuanki, yang mulanya sebelum memperoleh pembiayaan modal usaha dari PNM Mekaar Syariah beliau hanya penjual bakso cuanki, akan tetapi setelah mendapatkan pembiayaan kini ibu Ela Bisa menambah jenis barang dagangan dan karena hal tersebut jumlah pelanggan menjadi meningkat, sebagaimana yang dijelaskannya (Sumber Dokumentasi Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

“sejak bergabung menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah, saya memperoleh pinjaman modal usaha awal sebesar Rp.2.000.000,00 kemudian mempergunakannya untuk menambah modal usaha bakso cuanki yang saya jual. Sekarang ini saya bukan hanya berjualan bakso cuanki dengan harga Rp. 5.000 saja dengan pendapatan saya sehari mencapai Rp. 120.000, sekarang dengan ada tambahan modal usaha, saya tidak hanya menjual bakso cuanki saja tapi saya juga menjual minuman pop ice, gorengan dengan pendapatan sehari mencapai Rp. 300.000, sesuai kondisi mba. dan alhamdulillah setelah saya bisa meningkatkan jumlah barang dagangan, pelanggan saya juga semakin bertambah”.(Wawancara dengan Ela, Nasabah, 21 Juli 2024).

Pendapat lainnya juga disampaikan oleh salah satu nasabah bernama Ibu Lidya berusia 36 tahun yang sudah mengenal PNM Mekaar Syariah selama 2 tahun, seorang penjual mie jebew, beliau mengatakan bahwa (Sumber Dokumentasi Nasabah PNM Mekaar syariah Unit Margasari 2024):

“tadinya saya mengenal PNM Mekaar Syariah Unit Margasari dari tetangga saya, kebetulan modal usaha untuk menambah barang dagangan saya mba, akhirnya saya mengambil, pembiayaan di PNM Mekaar Syariah unit Margasari, pinjaman pertama saya meminjam RP. 3000.000, kemudian saya meminjam lagi sebesar Rp. 4000.000. dan alhamdulillah semenjak mendapatkan pembiayaan modal usaha dari PNM Mekaar Syariah Unit Margasari pendapatan saya meningkat dan saya menambah jualan saya mba tadinya kan mie jebew terus nambah pop ice, maklor mba. Saya melakukan pembiayaan modal usaha disini dikarenakan persyaratanya yang mudah, prosesnya yang sepat serta pembayaran angsuran setiap satu minggu sekali”(wawancara dengan Lidy, Nasabah, 21 Juli 2024).

Pendapat lain juga disampaikan Ibu Karyati berusia 48 tahun yang sudah mengenal PNM Mekaar Syariah selama 2 tahun, seorang pedagang bakso pentol, beliau mengatakan bahwa:

“sebelum mengenal PNM Mekaar Syariah Unit Margasari saya hanya seorang ibu rumah tangga biasa, namun setelah mengenal dan mendapatkan pembiayaan modal usaha dari PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari, saya mulai membuka usaha yaitu dengan berjualan, ya walaupun setelah mendapatkan modal usaha saya tetap saja saya harus membayar angsuranya setiap minggu. Pembiayaan pertama saya mendapatkan 3.000.000, kemudian pinjaman saat ini saya meminjam sebesar 4.000.000. ya walaupun semuanya tidak saya gunakan untuk kebutuhan usaha tapi juga untuk kebutuhan pribadi

Beliau juga menambahkan :

“Alhamdulillah semenjak memperoleh pembiayaan modal usaha dari PT PNM Mekaar syariah unit Margasari, pendapatan saya meningkat dan saya membuka warung bakso pentol di dekat pasar oleh suami saya mba” (Wawancara dengan Karyati, Nasabah, 22 Juli 2024).

Dari hasil wawancara dengan beberapa nasabah, peneliti dapat menyampaikan bahwa produk PNM Mekaar Syariah sangat membantu

dalam mengembangkan serta meningkatkan usaha dari nasabah. Selain itu PNM Mekaar Syariah juga memberikann kontribusi pada pertumbuhan serta kemajuan usaha mikro hal ini dikarenakan dalam proses penerimaanya dilaksanakan secara cepat serta meskipun jumlahnya yang tidak begitu banyak dalam modal.

Untuk lebih paham terkait bagaimana PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari membantu mengembangkan usaha mikro di wilayah Desa Dukuh Tengah, terdapat beberapa cara yang dapat dijadikan tolok ukur guna mengetahui bagaimana usaha tersebut dijalankan serta dilakukan nasabah, sehingga bisa dikatakan berkembang dan maju sesuai dengan indikator perkembangan usaha, yaitu sebagai berikut (Sumber Dokumentasi Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024):

a) Perluasan skala usaha

Berati dengan adanya tambahan modal usaha yang didapatkan nasabah bisa mengembangkan usaha mereka dengan membuka usaha baru serta mengembangkannya. Lalu dari hasil peneliti dilapangan, peneliti bisa mengetahui bahwasanya dengan pembiayaan modal usaha yang diberikan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari, para nasabah merasa terbantu dalam mengembangkan usahnya dengan modal usaha yang di peroleh pastinya bisa mengembangkan serta meningkatkan pendapatan dari penjualan atau omset usaha.

b) Menambah jenis barang

Menambah jenis barang atau skala produksi berarti membeli atau menambah beberapa macam jenis produk yang sesuai dengan barang yang dijual untuk menambah menu jualannya.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dilapangan bisa disampaikan bahwasanya dengan adanya PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari sangat membantu nasabah dalam memanfaatkan serta menggunkan modal usaha tersebut dengan sebaik mungkin. Dengan adanya pembiayaan modal usaha tersebut

nasabah bisa menggunakan serta memanfaatkan modal untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya dengan cara menambah jenis barang yang dijualkan, seperti yang telah dilaksanakan oleh salah satu nasabah PT PNM Mekaar syariah unit Margasari yaitu Ibu Ela, beliau tadinya hanya penjual bakso cuanki, namun setelah mendapatkan pembiayaan modal usaha beliau menambah jenis barang dagangannya yaitu aneka gorengan, berbagai macam minuman. Ibu Inah menambah varian lauk, Ibu Lidya menambah pop ice dan maklor. Selain itu ada juga Ibu Sopiya yang tadinya hanya berjualan seblak biasa, namun setelah memperoleh pembiayaan modal usaha beliau menambah menu varian dan menjadi seblak prasmanan dengan berbagai macam menu.

c) **Memperluas Skala Usaha**

Memperluas skala usaha berarti menambah usaha ditempat lain. Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, peneliti bisa mengetahui bahwasanya dengan adanya pembiayaan modal usaha yang diperoleh dari PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari nasabah merasa terbantu dalam mengembangkan usahanya.

Seperti yang dilaksanakan oleh seorang nasabah PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari Ibu Karyati, awalnya beliau hanya pedangan bakso pentol di rumah namun setelah memperoleh pembiayaan modal usaha dari PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari Ibu Karyati bisa menambah lokasi penjualan lain yaitu dipasar sehingga kini Ibu Karyati berjualan di rumah serta dipasar dengan dibantu oleh suaminya (Sumber Dokumentasi Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

4. Aspek Perlindungan

Perlindungan yang dimaksud merujuk pada upaya melindungi nasabah, khususnya nasabah yang tergolong masyarakat lemah atau kurang berdaya, agar mereka tidak mengalami persaingan yang tidak

sehat atau kerugian dalam kegiatan ekonomi. Perlindungan ini diwujudkan melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan Program pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah di Unit Margasari. Tujuannya adalah untuk memberikan bimbingan dan pengetahuan yang cukup kepada nasabah sehingga mereka dapat melanjutkan kegiatan usaha mereka dengan lebih baik, merasa didukung, dan tidak terancam oleh kondisi persaingan yang mungkin memberatkan.

Pada aspek perlindungan petugas PT PNM Mekaar unit Margasari memberikan strategi pendampingan kepada para nasabah. Pendampingan ini dilakukan 1 bulan setelah nasabah mendapatkan pencairan dana pembiayaan dari PT PNM Mekaar syariah unit Margasari. AO akan melakukan monitoring untuk memastikan adanya kesesuaian penggunaan dana sekaligus mendampingi dan pelatihan nasabah yang mengalami kesulitan (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Kegiatan pendampingan dilakukan mulai dari memberikan pengarahan maupun bimbingan terhadap usaha nasabah sehingga diharapkan usaha yang dijalankan mampu berjalan dengan lancar. Pelatihan yang diberikan bertujuan agar pelaku-pelaku usaha dapat meningkatkan serta mengembangkan usahanya. Pelatihan yang diberikan kepada nasabah berupa pelatihan dalam manajemen usaha, pelatihan kemasan produk, informasi pasar dan memberikan motivasi usaha pada nasabah melalui kegiatan diskusi maupun workshop yang diadakan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari. Kegiatan pendampingan juga menjadi nilai lebih bagi PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari dimata nasabah karena berbeda dengan lembaga lainnya (Sumber Dokumentasi PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Kegiatan pelatihan ini tidak hanya dilakukan kantor cabang saja akan tetapi kantor pusat juga akan melakukan pelatihan secara menyeluruh kepada seluruh nasabah. Kegiatan pelatihan dari kantor pusat

biasanya melalui pengembangan kapasitas usaha (PKU) akbar. Sedangkan untuk PKU di unit biasanya program Temu Usaha Nasabah Mekar (TUNM). TUNM merupakan kegiatan pendampingan dalam bentuk pelatihan sekaligus temu usaha antara nasabah pada unit Mekaar terkait. Seluruh nasabah unit Margasari menyerahkan usulan nama nasabah yang akan mendapatkan pelatihan. Kegiatan ini biasanya diikuti oleh 50 lebih nasabah masing-masing kelompok PNM Mekaar Syariah unit Margasari yang menjadi perwakilan kelompok masing-masing. Biasanya dalam memilih perwakilan nasabah ditentukan dari melihat nasabah yang aktif dalam media sosial, lancar berbicara, paham teknologi dan memiliki usaha (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

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

Gambar 4. 11Kegiatan TUNM Unit



Sumber: Dokumentasi PT PNM Mekaar syariah unit Margasari 2024

Selain itu ada juga program membina dan memberdaya (MBA MAYA). MBA MAYA merupakan kegiatan program pendampingan umum yang diinisiasi oleh unit kerja bisnis cabang PNM. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas komunikasi di setiap wilayah dengan memberikan edukasi kepada nasabah. Dalam kegiatan program

MBA MAYA, maka nasabah akan diberikan pelatihan literasi keuangan, literasi usaha, literasi digital.

Kegiatan pelatihan tersebut dihadiri Kepala Area Bisnis (KAB) Area Tegal 4. pelatihan yang diberikan mengenai literasi keuangan yaitu pentingnya menabung di bank, bagaimana caranya mengatur keuangan dan cara membagi hasil usaha, menabung dan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, pelatihan yang diberikan adalah literasi digital dengan memanfaatkan aplikasi PNM Digi. Program MBA MAYA juga termasuk dalam salah satu bentuk dari tiga modal PNM yaitu modal sosial. Dalam mendukung pertumbuhan ultra mikro dan UMKM, PNM memberikan tiga modal yaitu finansial, intelektual dan sosial. Modal finansial diberikan melalui pembiayaan usaha produktif, sedangkan modal intelektual melalui pendampingan antara lain pelatihan, berbagi info dan pengalaman.

Gambar 4. 12 Kegiatan Membina dan Berdaya



Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024

“lembaga keuangan mana mba yang memberikan keuntungan untuk nasabahnya dan mempunyai legalitas yang jelas PNM Mekaar ini untuk perempuan pra sejahtera menjadi sejahtera, bisa mengembangkan usahanya atau yang baru memulai usaha. Sebab PNM memberikan modal, juga memberikan pendampingan ,pelatihan lansung kepada nasabah, tapi untuk di PNM Mekaar Syariah unit Margasari belum sepenuhnya memanfaatkan PNM Digi mba karena

terkendala HP, tidak mau ribet kata nasabah” (Wawancara dengan Sindi, KU, 07 Juni 2024).

PNM selalu konsisten dalam mendampingi nasabahnya agar usahanya naik kelas. Melalui program pelatihan MBA MAYA (membina dan memberdaya) (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar syariah Unit Margasari 2024).

5. Aspek Pemeliharaan

Pemeliharaan bertujuan untuk memelihara kondisi yang kondusif agar tetap terjadi keseimbangan antara PNM Mekar Syariah unit Margasari dan Nasabah. Pemeliharaan dalam penelitian ini dimaksudkan agar kegiatan pembiayaan yang disalurkan oleh PNM Mekaar dapat terus berjalan sehingga memberikan dampak yang signifikan bagi kehidupan Nasabah. PNM Mekaar Syariah unit Margasari memunculkan program MPOK RENA. Program ini untuk kelompok yang lancar dalam pembiayaan.

PNM berdayakan nasabah Mekaar melalui program Mpok Rena. Program ini bertujuan untuk mendorong kegiatan pertemuan kelompok mingguan Mekaar menjadi lebih menarik dengan memanfaatkan talenta yang dimiliki nasabah, serta diharapkan juga dapat meningkatkan rasa kebersamaan dan gotong royong antar nasabah di dalam kelompok. Dengan kegiatan mpok rena menjadi pemicu agar kelompok bisa kembali aktif. Pasalnya Mekaar adalah pembiayaan kelompok bukan individu.

Program Mpok Rena yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar syariah unit Margasari untuk memberikan *reward* kepada kelompok yang lancar dalam pembiayaan yaitu kegiatan tensi darah yang diberikan untuk kelompok yang lancar pernyataan ini disampaikan dalam wawancara dengan SAO Putri.

Gambar 4. 13Kegiatan Mpok Rena (Program Reward Nasabah)



Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024

“iya mba kita juga ada program Mpok Rena sebenarnya ini program dari PKU juga mba, kegiatan ini untuk memotivasi nasabah agar lancar dalam pembiayaan angsuran mba. Kita kasih reward dari PNM Mekaar syariah unit Margasari, untuk di bulan juli ini kegiatannya tensi darah mba, kadang juga gonta ganti mba gak mesti tensi darah, kadang ada reward pemberian bingkisan seperti minyak atau masak-masak. tujuannya ya untuk meningkatkan semangat untuk nasabah dalam menjalankan usaha nasabah agar dapat mengembalikan modal pembiayaan yang di berikan oleh Mekaar”
Wawancara dengan SAO putri, 8 Juli 2024).

C. Analisis Perspektif Ekonomi Islam

Islam memandang masyarakat sebagai suatu sistem di mana setiap individu saling membutuhkan dan mendukung satu sama lain. Dalam interaksi antar individu, hubungan yang dibangun haruslah saling menguntungkan. Konsep pemberdayaan masyarakat telah diterapkan oleh Rasulullah saw melalui sikap tolong-menolong, keadilan, dan partisipasi. Pendekatan ini mendorong terciptanya toleransi yang mendalam dan menanamkan prinsip untuk saling menghargai etos kerja, serta berkolaborasi dengan sesama umat beragama dalam melaksanakan ajaran-ajaran agama.

Strategi pemberdayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari harus mengedepankan prinsip-prinsipnya yang telah

diajarkan Rasulullah saw adapun prinsip pemberdayaan tersebut sebagai berikut (Firnanda et al., 2022).

1. Prinsip tolong-menolong (*ta'awun*)

Prinsip saling tolong menolong dalam Islam disebut *ta'awun*. Sikap *ta'awun* ini harus tercermin dalam semua kegiatan manusia khususnya pada kegiatan mu'amalah dan dalam berwirausaha, dengan adanya sikap saling tolong-menolong dapat menjadi acuan dalam pemenuhan kebutuhan pokok yang mendesak. Ekonomi Islam wajib mengamati aspek-aspek yang berhubungan erat dengan hukum ekonomi Islam. Peran pelaku ekonomi semestinya memiliki ilmu pengetahuan baik yang berkaitan dengan hukum yang mengatur sikap pelaku ekonomi agar menjauhi larangan atau transaksi-transaksi haram sehingga masyarakat tidak merasa dirugikan. Sebagaimana terdapat pada QS.Al-Maidah 5: 2 sebagai berikut:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.

Dalam prinsip tolong-menolong (*ta'awun*), pemberdayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Syariah mencakup penyediaan akses pembiayaan syariah, pelatihan keterampilan, dan dukungan jaringan usaha, yang semuanya bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengusaha mikro dan menciptakan lingkungan yang saling mendukung dalam pengembangan usaha. PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari salah satu lembaga pembiayaan yang menjalankan sistem syariah dalam memberikan pembiayaan berupa modal, usaha produktif, memiliki niat dalam mensejahterakan para perempuan pra sejahtera menjadi sejahtera. Pernyataan ini didapat oleh peneliti ketika melakukan wawancara dengan KU dari PNM Mekaar Unit Margasari.

“Program PNM Mekaar Syariah memang dirancang untuk membantu masyarakat mba terutama untuk usaha mikro, kita menyediakan pembiayaan untuk masyarakat yang ingin memulai usaha tau mengembangkan usaha kita kan niatnya membantu. Bukan hanya soal pembiayaan mba di PNM Mekaar juga ada sistem tanggung renteng yang mana bisa membantu sesama nya agar saling tolong-menolong satu sama lain jika terkendala angsuran”. (Wawancara dengan Sindi, KU, 19 Juli 2024).

2. Prinsip keadilan

Keadilan sangat penting dalam proses perekonomian. Dalam proses pemberdayaan yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari mengandung unsur keadilan yaitu dengan adanya pemberdayaan melalui pertemuan kelompok tersebut nasabah diberikan suatu pengetahuan secara merata dan adil.

Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Sindi selaku Kepala Unit di PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari, mengatakan bahwa:

“pertemuan kelompok itu dilakukan setiap hari berbeda tempat namun didaerah yang berbeda jadi dalam satu kelompok satu kali pertemuan dalam satu minggu, nah disinilah kami memberikan pengetahuan kepada nasabah kami, semua anggota kelompok di berlakukan secara merata atau sama pelayanannya”(Wawancara dengan Sindi, KU,

Berdasarkan hasil wawancara diatas, diketahui bahwa dalam proses pemberdayaan tersebut nasabah diberikan pelayanan secara adil dari pihak PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari sehingga tidak adapun yang merasa dirugikan dengan hal ini.

3. Prinsip Partisipasi

Partisipasi yang baik adalah keikutsertaan seseorang atau sekelompok orang kegiatan atau pemberdayaan kegiatan pembangunan pada umumnya yang didorong oleh keinginan sendiri dan secara sukarela(tanpa pamrih) serta mau melakukannya dengan penuh rasa tanggung jawab. Selain strategi pembiayaan, PT PNM Mekaar Syariah

Unit Margasari 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 Syariah unit Margasari 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 Syariah unit Margasari dalam posisi ini yaitu menjadi tempat untuk melakukan kewajiban *amar ma'ruf nahi munkar* kepada para nasabahnya. PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari 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 Syariah unit Margasari (Sumber Dokumentasi PNM Mekaar Syariah Unit Margasari 2024).

Strategi pemberian motivasi juga dilakukan PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari 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 Syariah unit Margasari berusaha agar kelompok para nasabah mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Melalui adanya kegiatan pemberian motivasi, PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari 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 pada saat kegiatan PKM. Dalam kegiatan PKM PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari akan memberikan pemahaman kepada nasabah bahwa dalam dunia bisnis, persaingan usaha tidak dapat dihindari, sehingga dibutuhkan adanya cara pemasaran yang lebih maksimal lagi. Sesuai dengan firman Allah dalam QS. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ 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 dijelaskan bahwa sesama manusia tidak boleh saling curang demi mendapatkan keuntungan yang lebih besae. Hal ini dikarenakan keuntungan yang didapatkan selain dari kerja keras yang nasabah lakukan, rejeki sudah diatur oleh Allah swt. Sehingga PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari kepada nasabah memiliki jenis usha yang sama jangan menjatuhkan dan harus percaya bahwa semua sudah diatur oleh Allah swt dengan porsinya masing-masing.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dan dijelaskan pada Bab IV , maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari terdiri dari aspek pemungkinan, aspek penguatan, aspek penyokong, aspek perlindungan, dan aspek pemeliharaan. Yang pertama aspek pemungkinan yaitu melalui strategi sosialisasi, kedua aspek penguatan melalui strategi pembinaan yang dilakukan selama 3 hari dengan petugas PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari dengan dimulai dari Uji kelayakan, verifikasi persyaratan, kemudian pemberian materi tentang PT PNM Mekaar Syariah dan yang terakhir persiapan pembiayaan menjelaskan tentang strategi pembiayaan dengan sistem kelompok dan tanggung renteng dengan membawa uang jaga-jaga ketika PKM. Selanjutnya ketiga aspek penyokong melalui strategi pembiayaan yang digunakan untuk pengembangan usaha Nasabah di Desa Dukuh Tengah kegiatannya meliputi perluasan skala usaha, menambah jenis barang, memperluas lokasi usaha. Keempat, aspek perlindungan strategi pelatihan dan pendampingan dilakukan melalui kegiatan PKU, TUNM dan MBA MAYA. Kelima aspek pemeliharaan yaitu melalui strategi *reward* kepada nasabah dalam program Mpok Rena (Program reward untuk nasabah) dan pemberian motivasi.
2. Dari analisis mengenai strategi pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah dapat disimpulkan bahwa lembaga ini secara efektif menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang mencakup tolong-menolong (*ta'awun*), keadilan, dan partisipasi.
 - a. Prinsip Tolong-Menolong (*Ta'awun*) PT PNM Mekaar Syariah menyediakan akses pembiayaan syariah, pelatihan, dan dukungan jaringan usaha. Dengan menerapkan sistem tanggung renteng, mereka menciptakan lingkungan saling mendukung di antara para nasabah,

sesuai dengan nilai-nilai Islam yang mendorong kerjasama dan solidaritas dalam usaha.

- b. Prinsip Keadilan Pemberdayaan nasabah dilakukan secara adil, dengan memberikan pengetahuan dan pelayanan yang merata. Hal ini memastikan tidak ada pihak yang merasa dirugikan, menciptakan rasa keadilan dalam interaksi ekonomi.
- c. Partisipasi PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari mendorong partisipasi aktif para nasabah dalam pengembangan usaha mereka melalui pendampingan yang berkualitas. Hal ini memungkinkan para pengusaha mikro untuk mengambil keputusan yang tepat dan bertanggung jawab, serta memahami pentingnya sinergi dalam komunitas.

B. Saran

PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari sebagai lembaga pembiayaan yang memiliki tujuan mensejahterakan para perempuan pra sejahtera melalui strategi pemberdayaan usaha mikro ini sudah baik dan sesuai dengan syariah. Program mekaar syariah yang dijalankan juga dapat membantu permodalan para pelaku usaha. Akan tetapi, inigin memberikan sedikit saran yang didasarkan atas peneliti yaitu:

1. Untuk PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari diharapkan agar terus meningkatkan pemberian pembiayaan modal usaha kepada para pelaku usaha mikro terutama para perempuan pra sejahtera agar pada umumnya mendapatkan kemudahan didalam menjalankan usahanya. Peneliti berharap kedepannya PT PNM Mekaar syariah lebih sering melakukan pemantuan pada usaha nasabah agar modal yang diberikan tidak dipergunakan untuk hal lain selain untuk mengembangkan usaha.
2. Untuk nasabah diharapkan dapat terus memanfaatkan serta menggunakan modal usaha yang diperoleh dari PT PNM Mekaar Syariah unit Margasari dengan efektif dan baik sehingga dapat bersaing dengan pengusaha lainnya

bisa terus meningkatkan peluang usaha agar dapat memperoleh keuntungan lebih dari usahanya dan dapat mensejahterakan ekonomi keluarga nasabah.



DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72.
- Ansori, T. (2020). Dakwah dan pemberdayaan masyarakat. *Proceeding of International Conference on Da'wa and Communication* 1(1), 275–283.
- Anwar, M. (2020). Manajemen Strategik Daya Saing dan Globalisasi. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (Vol. 1, Issue April). anyumas: Sasanti Institute
- Anwas, O. M. (2004). *Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global*. Bandung: Alfabeta
- Apriyanti, Santi, H. D., Murniyati, D., & Robianti, S. (2023). *Strategi Pengembangan UMKM Melalui Program Pendampingan Mitra BMT Beringharjo*. 1.
- Candra Alfian, T. S. (2020). Analisis Peran Pelaku Usaha Kecil dan Menengah Dalam Mensejahterakan Masyarakat Di Desa Wonogiri Kecamatan Bengkalis. *Jurnal Syariah Dan Ekonomi Islam*, 1(2), 1–16.
- Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (2022) Provinsi Jawa Tengah
- Fajri, N. (2021). Startegi BMT Al-ITTIHAD Dalam Mengembangkan UMKM Di Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue February).
- Farisi, S. AL, Fasa, M. I., & Suharto. (2022). *Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*. 9(1), 73–84.
- Fatmawati, A. (2020). Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil.
- Firnanda, R., Ramadhani, N., & Ruslaini. (2022). Aanalisis Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Home Industri di Desa Karang Anyar Kabupaten Pesawaran Menutrut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah, Universitas Muhammadiyah Lampung*, 5, 16.
- Handinata, A. (2023). Pengaruh Modal Usaha dan Human Capital Terhadap Keberhasilan Usaha. *Journal of UKMC National Seminar on Accounting Proceeding*, 2(1), 68–77.
- Handini, S., Sukesi, & Astuti, H. K. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat Desa dalam Pengembangan UMKM di Wilayah Pesisir*. Scopindo Media Pustaka.

- Handini, S., Sukei, & Kanty, H. (2019). *Manajemen UMKM dan Koperasi*. Scopindo Media Pustaka.
- Hasan, H. (2022). Pengembangan Sistem Informasi Dokumentasi Terpusat pada Stmik Tidore Mandiri. *JURASIK (Jurnal Sistem Informasi Dan Komputer)*, 2(1), 23–29.
- Hidayah, A. N. (2021). *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Pelatihan dan Advokasi Oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Magelang*.
- Hilyatin, D. L., & Hanifah, U. (2020). Pengembangan Ekonomi Islam Lokal Sektor Pertanian Melalui Agrowisata “Botania Garden (Bogar)” Desa Karangcengis Kecamatan Bukateja Kabupaten Purbalingga. *Indonesian Journal of Islamic Business and Economics*, 02(01), 37–48.
- Iswanto, B. (2020). Etika Bisnis dan Pemasaran Dalam Islam. *Jurnal Kajian Manajemen Halal Dan Pariwisata Syariah*, 1(1), 49–59.
- Kadir, N., Munir, A. R., Maming, J., & Umar, F. (2020). *Model Pengembangan Usaha Pensuteraan*. Jakad Media Publishing.
- Leni, Y. (2022). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani* (Vol. 53, Issue 9).
- Lubis, F. A., Ahmadi, N., Rahmani, B., Putri, I. K., Negeri, U. I., & Utara, S. (2023). Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar Oleh PT. PNM Kota Medan Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(1), 949–962.
- Margayaningsih, D. I. (2020). Peran Masyarakat Dalam Kegiatan Pemberdayaan Masyarakat di Desa. *Jurnal Publiciana*, 11(1), 72–88.
- Mauliza, B. N., & Sulistyawati, E. (2021). Strategi Pengembangan Umkm Melalui Digital Marketing Sebagai Peningkatan Pemasaran Dimasa Pandemi Covid-19. *Opinia de Journal*, 1, 108–127.
- Moh Ali Aziz, dkk (2005). *Dakwah Pemberdayaan Masyarakat : Paradigma Aksi Metodologi*, Yogyakarta: Pustaka Pesantren, hal. 170
- Muhammad Afridhal (2017). Strategi Pengembangan Usaha Roti Tonjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 223–233.
- Nawawi, M. (2020). Kesejahteraan Rakyat Dalam Konsepsi Ekonomi Kerakyatan. *Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan Dan Kebudayaan*, 20(1), 1–20.
- Permono, sjaichul H. (2008). *Formula Zakat, Menuju Kesejahteraan Sosial*.

Surabaya: Aulia

PT Permodalan Nasional Madani (2019). Sejarah PNM

Purwanti, E. (2012). Pengaruh karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 13–28.

Rahmadi. (2011). Pengantar Metodologi Penelitian. Banjarmasin :Antasari Press.

Rahmadina, R., & Muin, R. (2020). Pengaruh Program Pnm Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian. *J-Alif: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah Dan Budaya Islam*, 5(1), 74.

Rasendrya, R. H., & Utami, H. T. (2022). Strategi Mempertahankan Usaha Emping Melinjo di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Usaha Emping Melinjo Di Desa Kebarongan, Kecamatan Kemranjen). *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(1), 71–80.

Rizky, A. I., Kusumadewi², R., & Saefulloh, E. (2022). Pengaruh Pelatihan dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Pada UMKM di Kecamatan Cigugur). *Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan*, 3.

Rokhim, A. (2023). *Regulasi Pertanggungjawaban Pidana Terhadap Tenaga Kesehatan Yang Melakukan Malpraktik Medis Ditinjau Dari Perpektif UU No.36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan Dan UU No.36 Tahun 2014 Tentang Kesehatan* (Issue 36). Universitas Sultan Agung: Semarang

Sabiq, M., Al, H., Rizqi, R. M., & Ananda, N. A. (2020). *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Subawa)*. 2(1).

Saripudin. (2013). Sistem Tanggung Renteng Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di UPK Gerbang Emas Bandung)". *Iqtishadia*, 6(2), 379–403.

Siti Halimah Sadih, Elin Paulina, & Nanan Sunandar. (2024). Analisis Strategi PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Mempertahankan Kinerja Keuangan di Era Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada PT Permodalan Nasional Madani Unit Nagrak). *Jurnal Aktiva: Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 6(1), 46–82.

Subhan, M. (2021). Strategi Pemasaran Syariah Pada BMT AL-Amanah Dalam Meningkatkan Modal Dan Penyaluran Pembiayaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 2(1), 96–113.

Sugiyono. (2019). *Metopen Penelitian Kuantitaif, Kualitatif, dan R&D* (M. Dr. Ir. Sutopo. S.pd (ed.)). Bandung: Alfabeta

- Sudiantini, D. (2022). Manajemen Strategi. In *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents* (Vol. 7, Issue 2). Banyumas: CV. Pena Persada Redaksi.
- Suharto, E. (2017). *Membangun Masyarakat, Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama
- Sulasih, Suroso, A., Noviadri, W., & Suliyanto. (2022). The role of digital technology in people-centered development : the basic needs approach in the Kampung Marketer Program. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pengembangan Daerah*, 9(6), 493–502.
- Suprpto, H. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Pada Hotel Mahkota Lamongan). *Jurnal Manajemen*, 4(3), 1049.
- Ulfa, C. M. (2022). *Peran Pt Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Terhadap Peningkatan Umkm Masyarakat Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Kecamatan Pujud)*.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08.
- Wahyuni, N., Fadilla, & Meriyati. (2022). Analisis Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Pembiayaan Sistem Tanggung Renteng (Studi Kasus PNM Mekaar Cabang Talang Kelapa Palembang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2(2), 323–340.
- Wahyuningsih, N. (2020). Pengaruh Pendampingan dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Anggota Misykat Laz Daruut Tauhid Peduli Kota Semarang. In *Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*. (Vol. 11, Issue 1). ht
- Warcito. (2021). Development Strategy For Micro and Small Business. *Jurnal Manajemen*. 7(2), 2–10.
- Widyaningsih, & Ariyanti. (2018). *Aspek Hukum Kewirausahaan*,. Malang: Polinema Press
- Zebua, E. (2017). *Buku Ajar dan Perangkat Pembelajaran Kewirausahaan*. Sumatra Barat: Institut Seni Indonesia Padang Panjang.

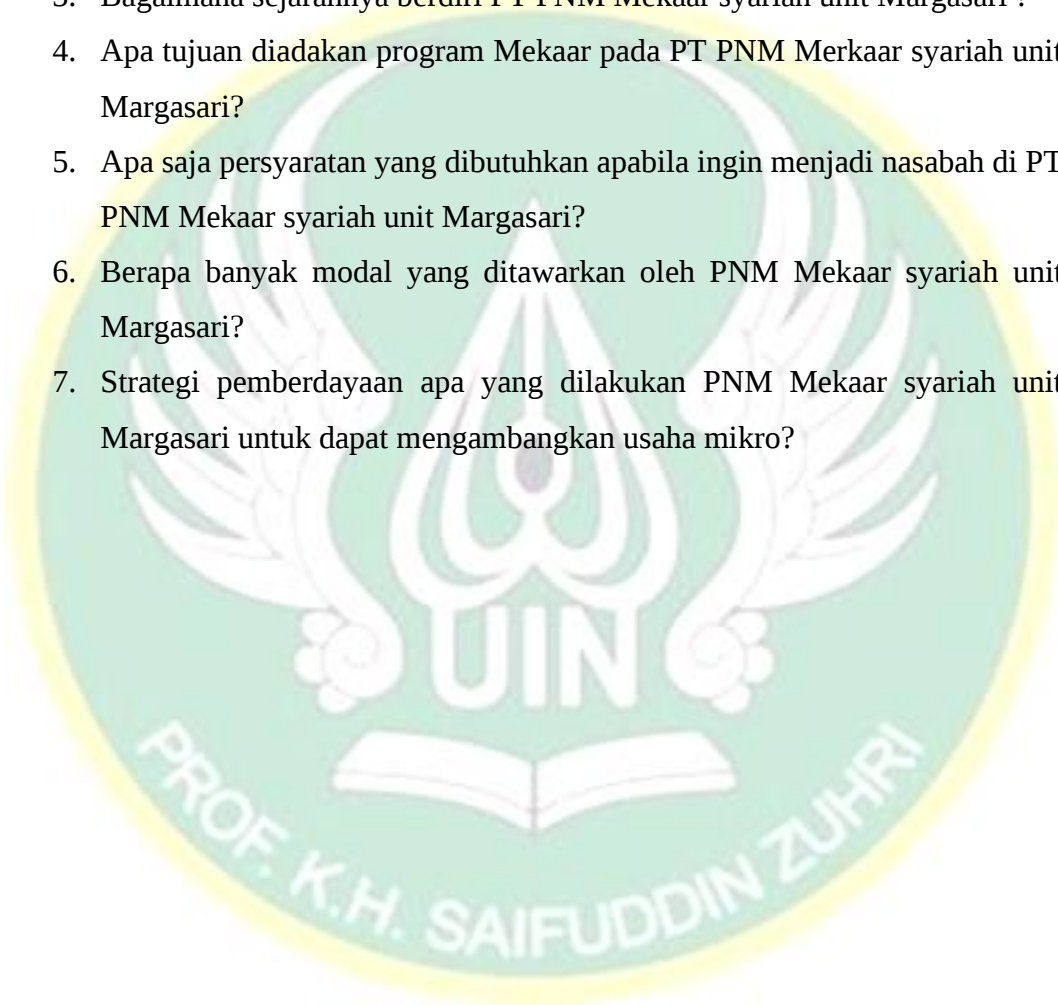


LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Transkrip Wawancara

INSTRUMEN PEDOMAN PENELITIAN
PEDOMAN WAWANCARA DENGAN PETUGAS PT PNM MEKAAR
SYARIAH UNIT MARGASARI

1. Bagaimana sejarahnya berdiri PT Permodalan Nasional Madani?
2. Apa saja program yang ditawarkan oleh PT Permodalan Nasional Madani?
3. Bagaimana sejarahnya berdiri PT PNM Mekaar syariah unit Margasari ?
4. Apa tujuan diadakan program Mekaar pada PT PNM Mekaar syariah unit Margasari?
5. Apa saja persyaratan yang dibutuhkan apabila ingin menjadi nasabah di PT PNM Mekaar syariah unit Margasari?
6. Berapa banyak modal yang ditawarkan oleh PNM Mekaar syariah unit Margasari?
7. Strategi pemberdayaan apa yang dilakukan PNM Mekaar syariah unit Margasari untuk dapat mengembangkan usaha mikro?



Lampiran 1. 2 Transkrip Wawancara

**PEDOMAN WAWANCARA DENGAN NASABAH DI DESA DUKUH
TENGAH YANG DI MODALI PEMBIAYAAN OLEH PT PNM MEKAAR
SYARIAH UNIT MARGASARI**

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

Lampiran 1. 3 Hasil Wawancara

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan Kepala Unit PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari

Responden : Sindi

Waktu : 7 Juni 2024

Jabatan : Kepala Unit

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 hanya . Mekaar sama UlaMM juga ada yang basisnya syariah mba. Sekarang sistemnya syariah mba dari tahun 2022.
3. Bagaimana sejarah berdirinya Permodalan Nasional Madani Mekaar syariah unit Margasari ini?
Responden: pada tahun 2016, dulu ini Unit Margasari 1 dan margasari 2 adalah satu tempat mba tapi dengan bertambahnya tahun di bagi dua wilayah karena nasabah semakin banyak.
4. Apa tujuan diadakanya Program Mekaar pada PNM Mekaar syariah unit Margasari?
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 menjadi sejahtera agar bisa memenuhi kebutuhan hidup.
5. Strategi apa yang dilakukan PNM Mekaar syariah Unit Margasari untuk dapat memberdayakan usaha mikro ?
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

Lampiran 1. 4 Hasil Wawancara

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan SAO dan AO PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari

Responden : Putri

Waktu : 8 Juli 2024

Jabatan : SAO (Senior Account Officer)

1. Apa saja persyaratan yang dibutuhkan apabila ingin menjadi nasabah di PNM Mekaar Syariah Unit Margasari?

Responden: persyaratan pasti harus perempuan, 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.

Responden : Delphi

Waktu : 8 Juli 2024

Jabatan : AO (Account Officer)

1. Berapa banyak modal yang ditawarkan oleh PNM Mekaar Syariah Unit Margasari?

Responden: Untuk modal kita dari 3 jt sampe 10jt mba. Tapi untuk diwilyah Margasri kita paling mentok 5jt , 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 pemberdayaan apa yang dilakukan PNM Mekaar syariah unit Margasri untuk pengembangan usaha mikro ?

Responden: strateginya mulai dari sosialisasi dari rumah ke rumah atau ngga ya mulut ke mulut terus kita ada pembinaan kita pembinaan 3 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

Lampiran 1. 5 Hasil Wawancara

Hasil WAWANCARA

Wawancara dengan Nasabah PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari

Di Desa Dukuh Tengah

Responden : Inah
 Usia : 52 tahun
 Pembiayaan : Tahun ke-3
 Waktu : 21 Juli 2024
 Usaha : Nasi rames, gorengan

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari, dan berapa pembiayaan yang ibu ambil?
 Responden: 3 tahun ini mba, pembiayaan saat ini Rp. 4.500.000 mba
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari ?
 Responden : pembiayaan gampang pake kelompok jadi bisa tetap menjaga silaturahmi
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar syariah unit Margasari, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
 Responden : ya alhamdulillah saya masih bisa jualan, bisa beli peralatan masak barang-barang buat wadah lauk untuk jualan ya pokoknya barang-barang buat dagangan saya mba. Alhamdulillah pendapatan juga meningkat mba.
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar syariah unit Margasari membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu?
 Responden: iya sangat membawa dampak positif mba, modal yang diberikan bisa membantu untuk merenovasi warung saya mba.
5. Apakah strategi pemberdayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari mampu memberikan dukungan lebih untuk usaha yang Ibu jalankan?
 Responden: iya kita dikasih pendampingan ngga dibiarkan aja gitu terus bayar angsurannya juga sebisanya.

Lampiran 1. 6 Hasil Wawancara

Responden : Sopiya
 Usia : 42 Tahun
 Pembiayaan : Tahun ke-3
 Waktu : 21 Juli 2024
 Penjual : seblak prasmanan

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari, dan berapa pembiayaan yang ibu ambil?
 Responden: 3 tahun ini, sudah Rp.5000.000 pinjaman tahun ini mba
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari ?
 Responden : pembiayaan gampang tidak menggunakan jaminan
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar syariah unit Margasari, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
 Responden : ya alhamdulillah, saya perubahannya banyak banget mba. Dari tambah barang dagangan saya dan yang lainnya mba.
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar syariah unit Margasari membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu
 Responden : alhamdulillah sangat membawa dampak yang sangat baik mba,
5. Apakah strategi pemberdayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari mampu memberikan dukungan lebih untuk pengembangan usaha yang Ibu jalankan?
 Responden: iya mba nasabah dikasih dukungan dari PNM sering kali memberikan pelatihan tentang manajemen usaha, pemasaran, dan keuangan, yang dapat membantu Ibu mengembangkan keterampilan dan pengetahuan dalam menjalankan usaha ibu mba.

Lampiran 1. 7 Hasil Wawancara

Responden : Ela
 Usia : 46 tahun
 Pembiayaan : Tahun ke-4
 Waktu : 21 Juli 2024
 Usaha : bakso caungki, gorengan dan minuman

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari, dan berapa pembiayaan yang ibu ambil?
 Responden: 4 tahun ini, sudah Rp.4500.000 pinjaman tahun ini mba
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari ?
 Responden : untuk bergabung sangat mudah tida ribet tidak ada jaminan juga mba makanya ibu tertarik
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar syariah unit Maragasari, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
 Responden: sangat banyak perubahan mba yang tadinya usaha ibu Cuma jualan bakso cungi sekrang bisa menambah barang jualan mba.
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar syariah unit Margasari membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu
 Respoden : iya mba, dengan adanya program mekaar ini alhamdulillah usaha saya sedikit-dikit mulai saya kembangkan walaupun perubahanya yang dirasa tidak terlalu cepat. Program mekaar ini sangat membantu ekonomi keluarga saya mba.
5. Apakah startegi pemberdayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari mampu memberikan dukungan lebih untuk pengembangan usaha yang Ibu jalankan?
 Responden: iya mba kita nasabah biasanya di kasih, dari motivasi, pelatihan dan pendampingan dari petugas PNM Mekaar syariah, tidak cuma angsuran aja

Lampiran 1. 8 Hasil Wawancara

Responden : Lidya
 Usia : 36 tahun
 Pembiayaan : Tahun ke-2
 Waktu : 21 Juli 2024
 Usaha : jualan mie jebew , pop ice dan maklor.

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari, dan berapa pembiayaan yang ibu ambil?
 Responden: 2 tahun ini, Rp.4000.000 pinjaman tahun ini mba
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari ?
 Responden : jasa sedikit mba, tidak ribet.
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar syariah unit Margasari, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
 Responden: alhamdulillah usaha ibu semakin berkembang, bisa membantu ekonomi keluarga mba.
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar syariah unit Margasari membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu
 Responden: iya mba, program Mekaar syariah ini sangat berdampak baik penadapatan usaha saya mba. Alhamdulillah bisa membeli sesuai kebutuhan dagangan saya mba
5. Apakah strategi pemberdayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari mampu memberikan dukungan lebih untuk pengembangan usaha yang Ibu jalankan?
 Responden: iya mba di kasih dukungan dari pendamping PNM memberikan arahan dan solusi untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

Lampiran 1. 9 Hasil Wawancara

Responden : Karyati
 Usia : 48 tahun
 Pembiayaan : Tahun ke-2
 Waktu : 21 Juli 2024
 Usaha : bakso pentol

1. Sudah berapa lama bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari, dan berapa pembiayaan yang ibu ambil?
 Responden: 2 tahun ini, Rp.4000.000 pinjaman tahun ini mba
2. Apa alasan Ibu untuk memilih pembiayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari dan bergabung menjadi nasabah di PNM Mekaar syariah unit Margasari ?
 Responden : prosesnya tidak ribet, jasanya kecil mba
3. Selama bergabung dengan PNM Mekaar syariah unit Margasari, dari tahun pertama hingga saat ini apa perubahan yang Ibu rasakan dalam perkembangan usaha ibu?
 Responden: alhamdulillah usaha ibu semakin berkembang, bisa nambah warung di pasar mba itu buat suami jualan.
4. Apakah Program Mekaar dari PNM Mekaar syariah unit Margasari membawa dampak positif terhadap perkembangan usaha Ibu?
 Responden: iya mba saya merasakan dampak positif dari PNM Mekar syariah unit Margasari
5. Apakah startegi pemberdayaan dari PNM Mekaar syariah unit Margasari mampu memberikan dukungan lebih untuk pengembangan usaha yang Ibu jalankan?
 Responden: iya mba di kasih dukungan dari pendamping PNM memberikan arahan dan solusi untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

Lampiran 1. 10 Dokumentasi PT PNM Mekaar syariah Unit Margasari

DOKUMENTASI

PT PNM MEKAAR SYARIAH UNIT MARGASARI



kegiatan wawancara dengan AO



kegiatan wawancara Kepala Unit



Buku angsuran nasabah PNM Mekaar syariah



PapanKegiatan PKM unit Margasari



kegiatan Pembiayaan angsuran

Lampiran 1. 11 Dokumentasi Nasabah Desa Dukuh Tengah Pelaku Usaha Mikro Kuliner

DOKUMENTASI NASABAH



Usaha seblak prasmanan Ibu Sopiyyah



Usaha Nasi rames dan gorengan Ibu Inah



Usaha cuangki, gorengan dan minuman Ibu Ela



Usaha mie jebew dan pop ice, maklor Ibu litya



Usaha bakso pentol Ibu Karyati

Lampiran 1. 12 Surat Keterangan Telah Melakukan Riset Individual



Tegal, 07 Oktober 2024

Perihal : Surat Keterangan Telah Melakukan Riset Individual

Kepada Yth

Dekan Akademik

Universitas Islam Negeri Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di Purwokerto

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti dengan surat Nomor 517/Un.19/WD.I.FEBI/PP.009/3/2024 perihal pengajuan permohonan ijin penelitian guna penyusunan skripsi berjudul "Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Syariah Untuk Pengembangan Usaha Mikro Kuliner di Desa Dukuh Tengah Margasari Tegal Perspektif Ekonomi Islam". Maka bersama ini kami sampaikan berkenan memberi ijin kepada

Nama Mahasiswa : Nurul Fatikha

NIM : 2017201280

Prodi : 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.

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

PT PNM Mekaar Syariah Unit Margasari



Sindiasih

Kepala Unit Margasari

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Nurul Fatikha
2. NIM : 2017201280
3. Tempat/Tgl.Lahir : Tegal/18 Maret 2000
4. Alamat Rumah : Desa Dukuh Tengah Rt 02 Rw 06 Kecamatan
Margasari Kabupaten Tegal
5. Nama Orang Tua
 Nama Ayah : Tasjud
 Nama Ibu : Witri Almh

B. Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal

1. SD : SD Negeri 02 Dukuh Tengah
2. SMP : SMP Negeri 2 Margasari
3. SMA/SMK : SMA Negeri 1 Margasari
4. S. 1 : UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri (2020- Sekarang)

Pendidikan Non Formal

- Pendidikan Non- : Pondok Pesantren EL-Fira 4, Purwokerto Utara
Formal

C. Pengalaman Organisasi

- Pengalaman Organisasi : Anggota HMI Rayon FEBI