

**Implementasi Pembiayaan PNM Mekar Dalam Memenuhi Kebutuhan Modal Masyarakat (Studi Kasus di PNM Mekar Besitang)****<sup>1</sup> Puspita Sari, <sup>2</sup> Khairani Sakdiah**<sup>1,2</sup> STAI Jam'iyah Mahmudiyah, Langkat, Indonesia

Corresponding author.

E-mail addresses: [puspitasari815@gmail.com](mailto:puspitasari815@gmail.com)

---

**ABSTRACT**

*This research was conducted to determine the practice of capital lending in PNM Mekaar, Besitang District, Langkat Regency. I have research that the author uses, namely field research, namely research carried out to collect data/information according to the original conditions in the field. Primary data was obtained through the interview method and secondary data was taken from literature references in the form of books, research results such as journals; thesis; and other sources related to this research. Meanwhile, data collection techniques use observation, interviews and documentation methods. The results of this research indicate that the practice of capital lending in PNM Mekaar, Besitang District, Langkat Regency. In practice, it is the same as a qard contract in Islamic law, but there is an interest scheme that has been determined by PNM Mekaar. Customers do not feel burdened by the interest. PNM does not mind if the funds provided are used to meet consumer needs. The results of this research are the efforts made by PNM Mekaar Syariah to increase the number of customers, namely: first, PNM Mekaar Syariah will carry out comprehensive outreach to the community with the aim of making all people know about PNM Mekaar Syariah, social media which can make it easier for prospective PNM Mekaar Syariah customers. , sponsorship, namely by sponsoring an event, for example by making donations to the event and video marketing, namely by making videos as interesting as possible that can be easily accepted by potential customers.*

**Keywords:** *Implementation, Loans, Business capital***ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui praktik peminjaman modal di PNM Mekar Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat. Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data/informasi sesuai dengan keadaan asli pada lapangan. Data primer

diperoleh melalui metode wawancara dan data sekunder diambil dari rujukan kepustakaan berupa buku-buku, hasil penelitian seperti jurnal; skripsi; dan sumber lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik peminjaman modal di PNM Mekaar Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat. Dalam praktiknya sama dengan akad qard di dalam hukum Islam, namun terdapat skema bunga yang sudah ditetapkan oleh PNM Mekaar. Para nasabah tidak merasa terbebani dengan adanya bunga tersebut. Pihak PNM pun tidak keberatan jika dana yang diberikan digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif. Hasil penelitian ini yaitu Upaya yang dilakukan PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu : pertama PNM Mekaar Syariah akan melakukan sosialisasi yang dilakukan kepada masyarakat secara menyeluruh yang bertujuan agar semua masyarakat tahu tentang PNM Mekaar Syariah, Sosial media yang dapat memudahkan calon nasabah PNM Mekaar Syariah, sponsor yaitu dengan cara mensponsori sebuah acara misalkan dengan memberikan sumbangan untuk acara tersebut dan video marketing yaitu dengan membuat video semenarik mungkin yang dapat diterima oleh calon nasabah dengan mudah.

**Kata Kunci:** Implementasi, Pinjaman, Modal Usaha.

---

## **PENDAHULUAN**

Usaha Kegiatan ekonomi merupakan salah satu kegiatan yang dibolehkan guna menaikkan taraf hidup masyarakat, khususnya bagi para pedagang. Realisasi kegiatan ekonomi dapat terpenuhi, jika pedagang memiliki modal usaha yang cukup. Modal adalah kekayaan yang didapatkan oleh manusia melalui tenaganya sendiri dan kemudian menggunakannya untuk menghasilkan kekayaan lebih lanjut. (Chaundry, 2020:201).

Untuk menunjang pemenuhan modal tersebut, didirikannya suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai salah satu tempat dilaksanakannya transaksi Pembiayaan guna memperlancar sistem perekonomian masyarakat. Dengan kata lain, Lembaga keuangan tersebut diharapkan dapat membantu menyalurkan dana dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana. (Sinungan, 2021:111).

Perkembangan ekonomi membentuk persepsi tertentu dalam masyarakat menyangkut penilaian terhadap ekonomi, sehingga kegiatan ekonomi tertentu dipandang baik bahkan dibutuhkan. (Zuhri, 2019:5). Dalam mengatasi kondisi perekonomian yang kian terus berubah-ubah, serta menjalani bisnis baik yang berskala besar atau kecil bisa menjadi sumber pendapatan utama maupun sampingan.

Upaya memulai bisnis tersebut, seorang pengusaha dapat mewujudkannya dengan menggunakan modal pribadi, bisa perorangan maupun kelompok. Namun, jika dana pribadi tidak mencukupi maka langkah kedua yang akan diambil oleh seorang pengusaha adalah dengan mencari pinjaman modal usaha kepada orang lain. Terdapat banyak ragam kerjasama yang bisa dilakukan oleh masyarakat, diantaranya kerjasama dan tolong menolong yang telah membudaya di masyarakat yaitu praktik pinjam meminjam atau utang piutang.

Kerjasama tersebut dilaksanakan mulai dari sebatas individu dengan individu yang sifatnya informal sampai melibatkan lembaga keuangan yang bersifat formal seperti Bank, dan lembaga keuangan lainnya. Lembaga keuangan yang bermunculan saat ini pada dasarnya bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan mensejahterakan masyarakat. Seiring dengan adanya program pemerintah dalam rangka menanggulangi kemiskinan, pemerintah meluncurkan program dengan menawarkan pembiayaan kepada sejumlah masyarakat atau kelompok masyarakat dengan segala persyaratan tertentu. (Muhammad, 2021:4).

Salah satu lembaga keuangan yang berkontribusi secara efektif meyalurkan pembiayaan modal usaha adalah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM). PNM meluncurkan layanan pembiayaan modal untuk pelaku usaha ultra mikro melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar). 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. (Susilawati 2020).

Tanggung renteng dalam dunia perkreditan dapat diartikan sebagai tanggungjawab bersama antara nasabah dan penjaminnya atas hutang yang dibuatnya. (Saripudin, 2022:5). Sistem tanggung renteng ini sudah tidak asing di kalangan masyarakat Indonesia, khususnya dalam penyelesaian pembiayaan atau utang piutang di PNM Mekaar. Pembiayaan dalam bentuk kredit yang dilakukan oleh PNM Mekaar ini memberikan manfaat yang sangat besar bagi para masyarakat kecil atau menengah ke bawah. Selain itu, masyarakat bisa lebih mudah melakukan pembiayaan di PNM Mekaar karena pembiayaan yang dikelola tidak menggunakan jaminan melainkan menerapkan sistem kepercayaan kepada para nasabah. Program Mekaar dikhususkan kepada perempuan prasejahtera yang memiliki waktu dan keterampilan yang tidak termanfaatkan karena kekurangan modal.

Pada mulanya nasabah akan dibentuk secara berkelompok yang berisikan minimal 7-10 orang dan masing-masing kelompok memiliki perwakilan sebagai ketua kelompok. Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan dan pembinaan usaha. Seluruh anggota dalam satu kelompok harus hadir dan setor sendiri dalam pembayaran kolektif mingguan tersebut. Apabila ada anggota yang berhalangan hadir, maka angsurannya akan ditanggung oleh anggota kelompoknya. Karena ketika PKM setiap kelompok harus menyimpan uang jaga-jaga sebesar angsuran terbesar dalam kelompok.

PNM Mekaar dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha dan dilakukan secara berkelompok. Hal ini ditentukan oleh seberapa besar PNM Mekaar mampu menyalurkan dana kepada masyarakat sehingga masyarakat mampu melakukan produksi secara optimal.

Pembiayaan modal tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha, peningkatan produksi, keperluan perdagangan, dan peningkatan utility of place dari suatu barang. (Antonio, 2021:160). Pembiayaan modal di PNM Mekaar Syariah Aceh Besar sudah lazim dilakukan oleh masyarakat setempat. Kita dapat dengan mudah

menjumpai pengusaha UMKM di Aceh Besar seperti warung sembako, warung makanan dan usaha-usaha yang lainnya.

Masyarakat lebih khususnya ibu-ibu prasejahtera disana melakukan pembiayaan dikarenakan banyaknya pengeluaran yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun untuk modal usaha, sehingga banyak masyarakat di Aceh Besar yang memilih berwirausaha dengan meminjam modal kepada PNM Mekaar. Selain memberikan pembiayaan modal PNM Mekar juga memberikan beberapa manfaat, yaitu : peningkatam pengelolaan keuangan, pembiayaan modal tanpa agunan, penanaman budaya menabung, dan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Namun, mayoritas masyarakat di sana menyalahgunakan pembiayaan tersebut untuk kepentingan konsumtifnya sendiri, bukan untuk modal usaha melainkan untuk kebutuhan pribadi. Al-Qur'an merupakan petunjuk untuk memenuhi kebutuhan hidup yang berkebenaran absolute bagi umat Islam dan sunnah Rasulullah saw. berfungsi menjelaskan kandungan al-Qur'an. Terdapat banyak ayat al-Qur'an dan Hadis Nabi yang merangsang manusia untuk rajin bekerja, termasuk kegiatan ekonomi. (Zuhri, 2019:1).

Al-Qur'an juga sebagai sumber hukum umat islam Al-Qur'an merupakan pedoman paling otoritas bagi umat islam, sehingga hukum-hukumnya adalah undang-undang yang harus ditaati dan diikuti. Kewajiban untuk menjadikan Al-Qur'an menjadi sumber hukum ditegaskan oleh Allah SWT. 12 Adapun yang menjadi dasar hukum dalam pinjam-meminjam dapat didasarkan kepada ketentuan Al Qur'an dan Sunnah Nabi Muhammad SAW. Dalam QS. Al-Baqarah ayat 282.

Dari sisi penerima pinjaman, pinjaman bukanlah perbuatan yang dilarang, melainkan di bolehkan karena seseorang meminjam dengan tujuan untuk memanfaatkan barang atau uang yang dipinjamnya itu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dan ia akan mengembalikannya persis seperti yang diterimanya.

Dalam konsep Islam kegiatan Pinjaman boleh dilakukan tanpa adanya tambahan apapun, sedangkan dalam pelaksanaannya tergantung pada keadaan ekonomi yang bersangkutan, apakah yang bersangkutan sudah tepat melakukannya atau belum. Memberikan pinjaman adalah perbuatan yang baik, karena perbuatan tersebut merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang terdapat unsur tolong menolong antar sesama manusia sebagai makhluk sosial. Pinjaman uang yang telah disepakati dan ketika jatuh tempo uang pinjaman tersebut tidak merugikan pihak lain seperti mengambil keuntungan dari hasil pinjaman tersebut (tidak di perbolehkan) mengambil sisa uang.

Dalam menolong seseorang yang sedang kesulitan hendaknya di perhatikan bahwa memberi pertolongan itu tidak mencari keuntungan yang besar tetapi hanya sekedar mengurangi atau menghilangkan beban atas kebutuhan yang sedang seseorang butuhkan, janganlah mencari keuntungan dengan cara batil dalam melakukan setiap perniagaan. (Azzam, 2020:23). Allah SWT tidak melarang umatnya dalam pinjam meminjam, berbisnis atau bertransaksi tetapi Allah haramkan transaksi yang mengandung riba, salah satu perbuatan riba adalah meminta tambahan dari sesuatu yang dihutangkan serta membungakan harta uang yang lainnya yang dipinjamkan kepada orang lain.

Allah SWT mensyari'atkan utang piutang atau pinjam meminjam dalam muamalah adalah untuk kemudahan bagi manusia dalam usaha mencari rezeki guna memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Di samping itu Allah mensyari'atkan peraturan muamalah untuk keamanan dan kenyamanan manusia dalam berusaha dan agar terhindar dari rasa takut dan saling menyakiti. Semua bertujuan untuk kemaslahatan umat manusia itu sendiri. (Suhendi, 2019:59).

Pinjaman yang dipraktikkan dalam masyarakat ini terdapat suatu tambahan dalam pengembaliannya. Dalam pinjaman yang pengembaliannya dengan adanya suatu tambahan di dalam Islam biasa disebut sebagai riba. Islam sangat mendorong praktik jual beli dan bahkan Allah lebih menyukai orang yang bersedekah dibandingkan dengan perbuatan riba yang memang jelas keharamannya. Firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surat Al Baqarah ayat 275.

Dari segi ekonomi sendiri riba merupakan cara yang sangat tidak sehat, keuntungan yang diperoleh ini bukan merupakan keuntungan dari hal yang produktif tetapi melainkan keuntungan yang di dapat dari sejumlah harta si peminjam, yang sebenarnya tidak menambah harta orang yang melakukan transaksi riba. Sedangkan, dari segi sosial, masyarakat tidak mendapatkan keuntungan sedikitpun dari praktik riba, melainkan hanya akan membawa bencana sosial yang besar sebab akan menambah besarnya beban bagi orang yang tidak berkecukupan, serta menyebabkan rusaknya nilai-nilai luhur yang dibawa oleh agama Islam yang menganjurkan persaudaraan serta tolongmenolong antar sesama umat.

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan di PNM Mekar Besitang, maka ditemukan permasalahan sebagai berikut:

1. Pembiayaan diberikan oleh PNM Mekar menimbulkan potensi pembiayaan yang macet, yaitu nasabah tidak mampu meneruskan pembayaran disebabkan berbagai faktor, salah satunya adalah tidak berjalannya usaha yang dijalankan oleh masyarakat.
2. Masalah pendanaan atau pembiayaan muncul ketika nasabah mengalami kesulitan dalam membayar kembali karena faktor yang disengaja dan/atau faktor eksternal diluar kemampuan/kontrol nasabah yang membayar.

Dalam hal ini penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam terhadap pelaksanaan sistem pembiayaan modal di PNM Mekaar Kecamatan Besitang. Maka berdasarkan latar belakang masalah di atas penulis tertarik untuk mengangkat masalah ini menjadi penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul "Implementasi Pembiayaan Pnm Mekar Dalam Memenuhi Kebutuhan Modal Masyarakat (Studi Kasus Di PNM Mekar Besitang)".

## **METODE PENELITIAN**

Rancangan didalam penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan secara kualitatif yang mengedepankan nilai-nilai abstrak secara kualitas yakni dengan menggunakan pendekatan melalui teknik observasi dan wawancara untuk menguraikan hasil penelitian yang tidak berbasis pada data berupa nilai-nilai dan angkat-angka. Lokasi penelitian ini di PNM Mekar di Jl. Sudirman No. 11 Kelurahan Pekan Besitang Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat.

Pendekatan kualitatif dengan teknik penelitian lapangan melakukan observasi (pengamatan) dilokasi penelitian, wawancara terhadap narasumber dan membuat dokumentasi penelitian. Data primer dalam penelitian ini adalah narasumber yang diwawancarai oleh peneliti yaitu kepala cabang PNM Mekar Kecamatan Besitang dan nasabah PNM Mekar. Data dikumpulkan dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya data dianalisis dengan menggunakan triangulasi data dan dilakukan perarikan kesimpulan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Implementasi Pembiayaan PNM Mekar di Kecamatan Besitang

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah hadir sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya yaitu membantu masyarakat dalam masalah permodalan bagi Ibu-ibu Prasejahtera. Melalui program membina ekonomi keluarga sejahtera atau Mekaar Syariah, PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah merupakan tempat bagi masyarakat terutama para ibu-ibu prasejahtera untuk meminjam modal, baik untuk mengembangkan atau menambah modal usaha.

#### a. Prosedur Pembiayaan Modal Usaha Mekaar Syariah Cabang Besitang

Adapun mekanisme pelaksanaan produk penyaluran dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah di Desa Besitang Kecamatan Batanghari sebagai berikut :

- 1) Menentukan Nasabah Dalam melakukan praktik penyaluran dana modal usaha yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah terlebih dahulu mencari nasabah yang ingin melakukan pinjaman modal usaha. Dalam melakukan prekrutan nasabah, pihak PNM Mekaar Syariah melakukan berbagai tahapan sebagai berikut:
  - a) Tahap pertama Acount Oficer (AO) melakukan marketing dengan mendatangi desa kertasana dengan menawarkan produk modal usaha dengan sistem syariah.
  - b) Tahap selanjutnya nasabah yang berminat mengambil pinjaman dana modal usaha harus berjumlah minimal 10 orang dan dibentuk kelompok.
  - c) Untuk kategori nasabah pihak PNM Mekaar Syariah yaitu perempuan berusia 18 sampai 63 tahun, memiliki keterampilan di bidang UMKM dan memiliki KTP setempat.
  - d) Nasabah yang ingin mengambil pinjaman pembiayaan dana modal usaha harus meminta persetujuan suami atau saudara.

Menurut Ibu **Seri Kuntum** pihak PNM Mekaar Syariah dalam menentukan nasabah melalui berbagai tahapan diantaranya :

- a) Pertama, calon nasabah harus mendaftar kepada pegawai PNM Mekaar Syariah atau mendaftar kepada ketua kelompok.
- b) Account Officer melakukan survey ke rumah calon nasabah.

- c) Account Officer menentukan jumlah dana yang bisa di pinjam lalu Account Officer memberikan ACC atas pinjaman tersebut.
- d) Calon nasabah menyiapkan fotocopy kartu keluarga dan KTP.
- e) Pada saat pencairan diminta tandatangan suami dan materai 2 lembar.

## 2) Pelatihan Pembiayaan

Setelah semua persyaratan terpenuhi tahap selanjutnya yaitu pelatihan pembiayaan oleh pihak PNM, tahap ini dilakukan sebanyak 3kali tahapan. Adapun tahapan tersebut sebagai berikut:

- a) Pelatihan pertama yaitu melakukan pembentukan Ketua Kelompok dan Ketua SUB dengan jumlah nasabah minimal 10 orang per kelompok
- b) Tahap selanjutnya pelatihan pembiayaan kedua yang meliputi materi terkait PNM Mekaar Syariah seperti penjelasan produk penyaluran dana modal usaha Mekaar Syariah.
- c) Kemudian tahap ketiga pelatihan pembiayaan pada tahapan ini kepala KCP (Kantor Cabang Pembantu) menguji kelayakan para nasabah dengan melakukan tes pelatihan pembiayaan. Tahapan pengujian dilakukan dengan tujuan agar nasabah yang mengambil produk ini mengerti secara jelas terhadap pembiayaan dana modal usaha diperuntukan untuk kegiatan usaha.

## 3) Pencairan Dana

Setelah semua persyaratan dan proses pelatihan pembiayaan terlaksana para nasabah akan akan mendapatkan pinjaman uang untuk siklus awal sebesar Rp. 2.000.000 ( Dua Juta Rupiah ) dan bisa mengambil jumlah lebih besar untuk siklus kedua sebesar Rp. 3.000.000 ( Tiga Juta Rupiah ) sampai siklus akhir Rp. 5.000.000 ( Lima Juta Rupiah ).<sup>15</sup> Pada pinjaman siklus awal nasabah akan dikenakan potong uang UP sebesar 5% atau Rp.100.000 ( Seratus Ribu Rupiah ) dan tambahan uang jasa sebesar 25 % dari jumlah pinjaman jika di totalkan jumlah uang yang didapat nasabah sebesar Rp. 1.900.000 ( Satu Juta Sembilan Ratus Ribu Rupiah ) dan jumlah uang yang harus di angsur nasabah sebesar Rp. 2.500.000 ( dua juta lima ratus ribu rupiah ) namun uang UP tersebut menjadi uang tabungan nasabah dan bisa diambil setelah angsuran selesai.

Menurut Ibu **Seri Kuntum** untuk pinjaman awal nasabah hanya diberi pembiayaan sebesar Rp 2.000.000 kemudian nasabah hanya menerima uang sebesar Rp 1.900.00 karena dipotong untuk uang UP sebesar Rp.100.000 yang dikatakan sebagai uang tabungan yang hanya bisa diambil ketika pembiayaan sudah selesai. Untuk pinjaman selanjutnya bisa dicairkan pada saat nasabah sudah melunasi pembiayaan di awal atau jika sudah pada angsuran ke 48 minggu nasabah bisa mengajukan kembali dengan catatan jika pembiayaan kedua telah diterima maka pembiayaan pertama ditutup.

## 4) Angsuran

Pada pembiayaan dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah menggunakan sistem kredit dengan jumlah angsuran sebanyak 50 minggu hal ini bertujuan untuk memperingan nasabah dalam membayar pinjaman pembiayaan modal usaha. Selain itu dalam pelaksanaan angsuran PNM Mekaar Syariah menerapkan sistem Tangung Renteng dimana jika ada satu nasabah yang tidak bisa membayar maka akan menjadi tanggungan kelompok. (Account Officer, Wawancara, 2024)

Menurut Ibu Seri Kuntum terkait angsuran yang seharusnya setiap minggu di adakan pertemuan rutin mingguan antara pegawai PNM Mekaar Syariah dengan nasabah sekarang sudah tidak berjalan seperti awal. Jadi sistem pembayaran angsuran pada saat ini para nasabah hanya menitipkan uang kepada ketua kelompok lalu pegawai PNM Mekaar Syariah yang mengambil ke rumah ketua kelompok.

Angsuran dengan cara seperti ini menurut ibu Seri Kuntum kurang efektif dikarenakan dari beberapa nasabah banyak yang membayar tidak tepat waktu sehingga ketua kelompok harus mendatangi rumah nasabah satu persatu untuk meminta uang angsuran atau pegawai PNM Mekaar Syariah harus menunggu lama sampai semua membayar. (Seri Kuntum, Nasabah, Wawancara, 2024).

## 5) Pelunasan

Pelunasan adalah pembayaran hutang atau kewajiban hingga lunas atau selesai. Ketika sedang memiliki rezeki lebih, biasanya orang akan mengalokasikannya untuk melakukan pelunasan hutang yang dimilikinya. Pelunasan pada PNM Mekaar Syariah dari awal peminjaman sudah dijelaskan oleh Account Officer bahwa pengajuan pinjaman selanjutnya bisa dilakukan pada minggu ke 30 namun setelah pengajuan pembiayaan kedua sudah cair maka nasabah diharuskan menutup kekurangan pembiayaan kekurangan diawal.

Menurut ibu **Seri Kuntum**, cara pelunasan pinjaman PNM Mekaar Syariah yaitu berapa angsuran yang sudah dibayar misalkan pada pinjaman Rp.2.000.000 angsuran Rp.50.000 x 50 minggu yang dibayar sudah masuk ke minggu 46 lalu sisa angsuran 4 minggu dibayar sesuai dengan kesepakatan angsuran diawal yaitu sejumlah Rp.50.000 X 4 minggu yaitu Rp.200.000. Jika nasabah ingin mengajukan pembiayaan kembali maka nasabah harus membayar angsuran pertama selama minimal 30 minggu atau 30 kali angsuran setelah pembiayaan kedua keluar maka nasabah wajib menutup kekurangan dalam pembiayaan pertama.

### a. Nasabah PNM Mekaar Syariah Kecamatan Besitang

Nasabah PNM Mekaar Syariah adalah mereka yang mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena mempunyai pengalaman usaha sebelumnya. Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan. Berikut daftar nasabah PNM Mekaar Syariah Di Kecamatan Besitang:

**Tabel 1: Daftar Nama Nasabah Penerima Pembiayaan PNM Mekar Besitang**

<b>Nama Nasabah</b>	<b>Jumlah Pinjaman</b>
Seri Kuntum	4.000.000
Rosnila Harahap	2.000.000
Rahmawati Purba	3.000.000
Nurkhairani Lubis	2.000.000
Rahimi	2.000.000
Mawar Sitorus	2.000.000
Netti Daulay	2.000.000
Mariana Nasution	3.000.000
Siti Patimah	2.000.000
Seri Kuntum	2.000.000

Pinjaman modal PNM Mekaar Syariah yaitu pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha mikro melalui program membina ekonomi keluarga sejahtera (Mekaar Syariah). Berikut tabel pinjaman PNM Mekaar Syariah cabang Besitang:

**Tabel 2: Pinjaman PNM Mekaar Syariah**

<b>Pinjaman</b>	<b>Uang Jasa</b>	<b>Jumlah Angsuran</b>
2.000.000	500.000	Rp. 50.000 x 50 minggu = 2.500.000
3.000.000	750.000	Rp.75.000 X 50 minggu = 3.750.000
4.000.000	1.000.000	Rp.100.000 X 50 minggu = 5.000.000
5.000.000	1.250.000	Rp.125.000 X 50 minggu = 6.250.000

**b. Wawancara kepada nasabah PNM Mekaar Syariah Kecamatan Besitang**

Berikut adalah hasil wawancara dengan anggota nasabah PNM Mekaar Syariah di Kecamatan Besitang

- 1) Ibu Seri Kuntum Sebagai Ketua Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa Ibu Tukirah sebagai ketua kelompok, beliau sudah menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4 tahun. Beliau meminjam uang sebesar Rp 4.000.000 dengan menggunakan akad murabahah namun bentuk pinjamannya hanya berupa uang. Alasan beliau mengambil pinjaman di PNM Mekaar Syariah untuk menambah modal usaha suaminya yaitu jualan bibit tanaman. Untuk pembayaran angsuran dilakukan selama 50 minggu setiap minggunya harus membayar Rp.100.000 total uang yang harus dilunasi sebesar Rp 5.000.000.

2) Ibu Roslina Harahap Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa Ibu Seri Kuntum sebagai anggota kelompok dan menjadi nasabah selama 3 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 menggunakan akad murabahah dengan objek pinjaman berupa uang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena bunganya yang kecil dan bisa diangsur setiap minggu. Alasan ibu Seri Kuntum mengambil pinjaman uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya sekolah anak. Uang angsuran dilakukan selama 50 minggu dengan jumlah uang yang harus dibayar setiap minggunya sebesar Rp 50.000. Selain itu ibu Seri Kuntum menabung di PNM Mekaar Syariah supaya ia bisa tetap mengangsur jika di kemudian hari ia tidak bisa membayar.

3) Rahmawati Purba Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung menurut Roslina Harahap sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 3 tahun, ia menuturkan bahwa PNM Mekaar Syariah memberikan pinjaman dana sebesar Rp. 3.000.000 dengan jumlah angsuran Rp. 75.000 X 50 minggu, untuk tambahan modal usahanya tetapi pelaksanaannya iya hanya diberikan uang bukan barang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk mengembangkan usahanya yaitu ternak lele selain itu untuk persyaratan pinjaman cukup mudah tanpa ada jaminan.

4) Ibu Rahimi Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Rahimi Lubis sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4 tahun, ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan ia mengatakan pinjaman di Mekaar Syariah tidak ada riba. Namun jika dihitung berdasarkan informasi yang ada jika pinjaman sebesar Rp 2.000.000 dan jumlah angsuran Rp 50.000 X 50 minggu maka jumlah akhir Rp.2.500.000.24

5) Ibu Mawar Sitorus Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Mawar Sitorus sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4 tahun, ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar

Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 dan beliau tidak diharuskan untuk membeli barang yang digunakan untuk usaha. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pinjaman PNM Mekar Syariah dengan bunga yang kecil.

6) Ibu Netti Daulay Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Netti Daulay sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 3 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk menambah modal usahanya yaitu jualan soto pecel dan pinjaman tidak ada riba.

7) Ibu Mariana Nasution Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Mariana Nasution sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 2 tahun beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 tanpa harus membeli barang kebutuhan usaha terlebih dahulu dari uang pinjaman yang diberikan . Beliau menuturkan alasannya meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk membeli mesin cuci dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

8) Ibu Siti Patimah Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Siti Patimah sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 3 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk menambah modal usaha suaminya yaitu jualan sayur matang dan pinjaman tidak ada riba.

9). Ibu Nurkhairani Lubis Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Bandinah sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 1 tahun, ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 dan beliau tidak diharuskan untuk membeli barang yang digunakan untuk usaha. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pinjaman PNM Mekaar Syariah dengan bunga yang rendah.

**c. Strategi PNM Mekaar Syariah Dalam Mencegah Kredit Macet**

PNM Mekaar Syariah dalam mengatasi kredit macet yaitu dengan membuka sebuah tabungan yang disebut wadiah dimana para nasabah bias menabung/menitipkan uang nya kepada pihak PNM Mekaar Syariah setiap minggunya yang bisa digunakan sewaktu-waktu untuk membayar angsuran jika nasabah tidak memiliki uang untuk membayar angsuran.

Strategi selanjutnya sistem pembiayaan PNM Mekaar Syariah menggunakan sistem tanggung renteng dimana sesuai perjanjian di awal bahwa anggota kelompok menyatakan bersedia untuk membayar hutang orang lain bila orang tersebut tidak menepati janjinya.

## **2. Peran PT. PNM Mekaar dalam Mengembangkan Usaha Masyarakat Melalui Pemberian Modal Usaha di Kecamatan Besitang**

Peran PT. Permodalan Nasional Madani dalam mengembangkan usaha kecil sangat bagus dalam mengembangkan usaha yang dijalankan oleh nasabah. Peranannya yaitu dapat meningkatkan jumlah pendapatan nasabah yang yang mendapatkan pembiayaan dari PT. PNM dan juga mensejahterakan masyarakat di berbagai daerah yang mendapatkan modal tersebut. Semakin banyak nasabah yang medapatkan pembiayaan dari PT. PNM dan dapat mengelolanya dengan sebaik-baiknya maka masyarakat tersebut akan mendapatkan kesejahteraan dan keuntugan dari usaha yang dijalankan sesuai dengan tujuan utama dari PT. PNM.

Dari haril wawancara dengan ibu Seri Kuntum seorang pedagang gorengan tahun yang merupakan Nasabah dari PT. PNM menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan sekarang yaitu pedagang Nasi Goreng, Nasi Putih, Gorengan, dan juga sekarang bertambah yaitu menjual minuman seperti Pop Ice. Sebelumnya saya mendapatkan kendala di modal, saya mengetahui adanya pembiayaan dari PT. PNM yaitu saya mengetahui adanya pembiayaan dari PT. PNM yaitu dari masyarakat, saya mulai melakukan pinjaman hampir 3 tahun , pendapatan saya sebelumnya sekitar Rp. 400.000 perhari, setelah mendapatkan pembiayaan sekarang pendapatan saya meningkat jadi Rp. 700.000 perhari, kesulitannya menurut saya tidak ada, kemudahannya yaitu tidak perlu memberikan boroh untuk mendapatkan pimjaman (S. K. Sitorus 2024)

Hasil wawancara dengan ibu Rosnila Harahap seorang pedagang kelontong, yang merupakan nasabah dari PT. PNM menyatakan bahwa:

“ Usaha yang saya jalankan sekarang yaitu jualan kelontong, kendala yang saya alami yaitu modal untuk mengembangkan usaha kurang, iya saya melakukan pinjaman di PNM, saya mengetahui adanya pinjaman di PNM yaitu pihak PNM yang datang kepada saya menawarkan pinjaman, saya sudah mendapatkan pinjaman sekitar 4 tahun dan saya sudah mendapatkan pinjaman sebanyak 5 kali dan pinjaman saya saat ini sudah Rp. 9.000.000, penghasilan saya sebelumnya hanya Rp. 300.000, sekarang penghasilan saya perharinya sekitar Rp. 500.000, kesulitannya saya rasa tidak ada, kemudahannya saya tidak perlu memberikan jaminan kepada pihak PNM”. (Harahap 2024)

Hasil wawancara dengan Rahmawati Purba seorang pedagang kopi yang merupakan nasabah PNM menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan saat ini yaitu warung kopi, kendala saya awalnya adalah modal, iya saya melakukan pinjaman di PT. PNM, saya mengetahui adanya pinjaman di PNM dari teman-teman disini juga, saya mulai melakukan pinjaman sudah hampir 3 tahun mulai dari tahun 2018, penghasilan saya sebelum mendapatkan modal yaitu Rp. 300.000 perhari, penghasilan saya setelah itu bertambah Rp.500.000-600.000 perhari, kesulitannya yaitu tidak

terlalu banyak hanya saja awalnya saya harus mengikuti beberapa kali pertemuan untuk melakukan pembinaan, kemudahan yang saya rasa yaitu pencairannya cepat, karena jaminannya hanya bermodalkan KTP saja.”. (Purba 2024)

Hasil wawancara dengan ibu Nurkhairani Lubis seorang pedagang kelontong yang menjadi nasabah dari PT. Permodalan Nasional Madani menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan sekarang yaitu jualan kelontong, sebelumnya saya jualan saya terkendala di modal, iya saya melakukan pinjaman dari PT. PNM, saya mengetahui adanya pembiayaan dari PT. PNM dari teman-teman yang sudah pertama melakukan pinjaman daei PT. PNM, saya mulai mendapatkan pinjaman dari disini sudah, saya sudah melakukan pinjaman kurang lebih 2 tahun yang lalu, sebelumnya penghasilan saya Rp. 500.000, sekarang penghasilan saya perharinya sekitar Rp. 700.000, alhamdulillah saat pengajuan pinjaman dari PT. PNM saya tidak mengalami kendala, intinya saya merasa mudah untuk memperoleh pembiayaan dari pihak PNM”. (Lubis 2024)

Hasil wawancara dengan ibu Hamna Sari Daulay seorang pelaku usaha kecil yang merupakan nasabah dari PT. Permodalan Nasional Madani menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan sekarang yaitu jualan kelontong, iya saya sedang melakukan pinjaman di PT. Permodalan Nasional Madani, saya mengetahui adanya pinjaman dari PNM yaitu dari beberapa teman saya, saya melakukan pinjaman sudah 3 tahun, sekarang penghasilan saya mencapai Rp.500.000, kesulitannya saya rasa pertemuan awal untuk melakukan pembinaan khusus, dan kemudahannya saat pengajuan yaitu tidak terlalu banyak persyaratan yang harus saya penuhi”. (H. S. Daulay 2024)

Hasil wawancara dengan ibu Mawar Sitorus seorang pedagang yang merupakan nasabah dari PT. Permodalan Nasional Madani menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan saat ini yaitu menjual makanan cepat saji dan juga kelontong, minuman, awalnya saya terkendala di modal karena saya ingin menambah jualan saya saat itu saya hanya menjual makanan cepat saji dan saat itu saya merasa jualan saya harus ditambah dengan menjual makanan-makanan kemasan, iya saya sedang melakukan pinjaman di PT. PNM, saya mengetahui adanya pembiayaan dari PNM dari teman saya dia mengajak saya untuk ikut melakukan pinjaman disini, saya mulai mengikuti pinjaman dari sudah 4 tahun, sebelumnya penghasilan saya perharinya sekitar Rp. 300.000, dan sekarang penghasilan saya perharinya sudah meningkat sekitar Rp.500.000, kesulitannya mungkin hanya pertemuan-pertemuan di awal, kemudahan yang saya dapatkan yaitu mungkin di persyaratannya lebih ringan hanya KTP”. (M. Sitorus 2024)

Hasil wawancara dengan ibu Netti Daulay yang merupakan pedagang pecal dan juga seorang nasabah PT. Permodalan Nasional Madani menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan saat ini yaitu menjual pecal, kendala yang saya hadapi saat itu adalah modal dan juga pelanggan, iya pernah, saya mengetahui adanya pembiayaan yaitu pihak PNM yang datang kepada saya menawarkan pinjaman, saya mulai melakukan pinjaman di PNM sekitar 3 tahun yang lalu, penghasilan saya sebelumnya Rp. 150.000 perhari, setelah mendapatkan

pinjaman penghasilan saya meningkat yaitu sekitar Rp. 200.000 perhari, kesulitannya menurut saya tidak ada, kemudahannya yaitu bisa mendapatkan modal.” (N. Daulay 2024)

Hasil wawancara dengan ibu Mariana Nasution seorang penjual Pecal berumur 40 tahun menyatakan bahwa:

“Usaha yang saya jalankan saat ini yaitu penjual pecal, kendala yang saya alami yaitu modal, iya saya melakukan pinjaman di PT. PNM, saya mengetahui adanya pinjaman dari PNM yaitu dari temanteman, saya mulai melakukan pinjaman sudah ada 2 tahun, penghasilan saya sebelumnya Rp. 200.000, setelah mendapatkan pinjaman alhamdulillah 2 kali lipat dari hasil sebelumnya, kendala yang saya rasakan tidak ada, kemudahannya yaitu persyaratannya mudah.” (Nasution, Wawancara Nasabah 2024)

Hasil wawancara dengan Ibu Siti Patimah Hasibuan yang merupakan pedgang kelontong dan salah satu nasabah dari PT. PNM mengataka bahwa:

“Usaha yang saya jalankan saat ini yaitu kelontong, kendala yang saya hadapi sebelumnya kekurangan modal, iya saya sedang melakukan pinjaman di PT. PNM, saya mengetahui adanya pembiayaan dari PT. PNM yaitu keluarga, saya melakukan pinjaman 2 atau 3 tahun yang lewat, rata-rata penghasilan saya setelah mendapatkan pembiayaan dari pihak PT. PNM sekitar Rp. 1.500.000 tiap harinya, kesulitan yang saya hadapi yaitu pertemuan awalya, sebelumnya penghasilan saya Rp. 500.000, kemudahan yang saya dapatkan yaitu persyaratannya mudah” (Hasibuan 2024)

Peran PNM Mekar dalam mengembangkan usaha masyarakat dilakukan dengan memberikan pembiayaan modal usaha kepada masyarakat secara umum dan terkhususnya yang telah menjadi nasabah.

### **3. Upaya PNM Mekaar (Syariah) Dalam Memenuhi Kebutuhan Modal dan Jumlah Nasabah**

Dari hasil wawancara penulis lakukan dengan account officer PNM Mekaar Syariah Cabang Besitang, upaya yang akan dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu :

#### **a. Kegiatan Sosialisasi**

Sosialisasi mencakup pemerikasaan mengenai lingkungan cultural social dari masyarakat yang bersangkutan. Sosialisasi mencakup interaksi social dan tingkah laku social. Sehingga sosialisasi merupakan mata rantai yang pnting diantara sistem sosial. Sosialisasi juga merupakan suatu proses bagaimana memperkenalkan sistem pada seseorang. Diharapkan dengan adanya sosialisasi kepada masyarakat dengan cara mengumpulkan masyarakat pada satu ruangan kemudian pegawai PNM Mekaar Syariah memberikan informasi atau materi tentang PNM Mekaar Syariah kepada masyarakat secara menyeluruh tentang PNM Mekaar Syariah khususnya yang berada di Besitang.

#### **b. Sosial Media**

Pengguna sosial media berkembang dengan pesat di dseluruh dunia, termasuk indonesia. Bagi individu, motivasi menggunakan sosial media adalah mencari informasi. Dengan adanya sosial media yang dimiliki PNM Mekaar Syariah ini memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya, secara lebih mudah, efisiensi waktu dan biaya.

c. Sponsor

Marketing event merupakan salah satu media atau bauran komunikasi yang bisa dimanfaatkan sebagai media branding maupun promosi. Pada kegiatan sponsorship biasanya perusahaan menyumbangkan sebagian dana untuk digunakan panitia penyelenggara acara dengan memperoleh timbal balik sesuai kesepakatan antara panitia acara dan perusahaan. Menyumbangkan atau memberikan sebagian besar dana tersebut merupakan bentuk dukungan terhadap suatu acara tertentu. Bentuk dukungan perusahaan terhadap suatu acara tidak hanya dengan pemberian uang tunai, tetapi juga bisa ditunjukkan dalam hal yang lainnya misalnya menyediakan lokasi acara, menyediakan fasilitas peralatan yang dibutuhkan. Dengan adanya kegiatan sponsorship diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah karena dengan adanya kegiatan sponsorship melalui sebuah acara masyarakat yang belum tau adanya PNM Mekaar Syariah akan menjadi lebih tau.

d. Video Marketing

Video marketing adalah suatu metode pemasaran baru dalam mnarketing online yang menggunakan media video. Video marketing merupakan strategi pemasaran bisnis diarea digital, karena jika video marketing telah terkonsep dan menarik hasilnya video ini bias menampilkan gambar dan audio secara bersamaan yang mudah diterima. Dengan adanya upaya ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah PNM Mekaar Syariah karena dirasa strategi ini lebih efektif karena lebih mudah dipahami, dan mudah diakses dimana saja.

## **Pembahasan**

### **1. Analisis Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah di Kecamatan Besitang**

Setelah melaksanakan observasi, wawancara dan dokumentasi maka penulis mendeskripsikan hasil pengumpulan data dalam bentuk analisis pembahasan hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

*Murabahah* adalah akad jual beli barang yang menyertakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan tambah keuntungan yang diharapkan. (Nopriansyah 2020:19). Penerapan akad murabahah yang di promosikan PNM Mekaar Syariah kepada nasabah bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dimana banyak yang pergunakan untuk kebutuhan usaha mikro kecil dan harapannya dapat mengembangkan usaha mikro para nasabah PNM Mekaar Syariah. (Rohana 2024) Dalam implementasi murabahah di PNM Mekaar Syariah, murabahah ini dipahami melalui berbagai versi. Jika ditinjau dari prakteknya, murabahah yang diberlakukan di PNM Mekaar Syariah adalah suatu praktek untuk memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati. (Rohana 2024)

Berdasarkan observasi yang dilaksanakan peneliti pada PNM Mekaar Syariah, pihak PNM Mekaar Syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah menggunakan akad wakalah sebagai pelengkap untuk mempersingkat dan mempermudah proses pembiayaan itu sendiri. Pihak PNM Mekaar Syariah mewakilkan pembelian barang kepada nasabah dengan menggunakan media akad wakalah sebagai akad pelengkap. PNM Mekaar Syariah akan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya. (Rohana 2024)

Dari hasil wawancara yang diperoleh peneliti kepada nasabah bahwa akad murabahah ini tidak sesuai pelaksanaannya, karena seharusnya akad murabahah yang digunakan PNM Mekaar Syariah diberikan untuk pembiayaan modal usaha.

Bentuk ketidaksesuaian salah satunya seperti pembiayaan yang diajukan ibu Yati beliau mengatakan kepada peneliti bahwa pembiayaan tersebut ia gunakan untuk membeli mesin cuci dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. (Yati 2024). Namun setelah saya mendapatkan informasi dari Siti Rohana selaku Account Officer beliau mengatakan bahwa ibu Yati mengajukan modal usaha untuk menambah modal untuk warung sembakonya. (Yati 2024).

Beberapa nasabah menggunakan dana tersebut sesuai dengan akad murabahah PNM Mekaar Syariah, namun lebih banyak nasabah yang menggunakan dana tersebut bukan untuk usaha melainkan untuk hal lain diantaranya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, untuk biaya anak sekolah, untuk membeli barang-barang yang bukan untuk usaha diantaranya, handphone, mesin cuci, baju, bahkan ada juga yang digunakan untuk membeli perhiasan. (Dewi 2024)

Jika melihat hasil pengamatan maka akad murabahah yang digunakan tidak sesuai dengan ketentuan dalam akad murabahah. Dari hasil pengamatan bahwa dana yang diberikan tidak semua nasabah mempergunakan untuk membeli barang keperluan usaha ada sebagian untuk memenuhi kebutuhan sekolah, rumah tangga dan membeli barang lainnya. Bagi nasabah yang menggunakan uang pinjaman untuk usaha akan merasa terbantu namun berbeda dengan nasabah yang menggunakan uang tersebut maka akan menjadi permasalahan baru yaitu bunga angsuran yang besar.

## 2. Analisis Implementasi Pembiayaan PNM Mekar dalam

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa nasabah lainnya ataupun pedagang lainnya terdapat beberapa jawaban nasabah yang sama mengenai peran PT. Permodalan Nasional Madani atau yang sering kita dengar PT. PNM dalam mengembangkan usaha kecil di Kecamatan Besitang lebih tepatnya di Kelurahan Besitang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel diatas menunjukkan bahwa pendapatan nasabah setelah mendapatkan pembiayaan dari PT. Permodalan Nasional Madani meningkat dari sebelumnya. Perkembangan usaha yang dijalankan juga berkembang sesuai dengan harapan sebelumnya. Dan ini menunjukkan bahwa peran dari PT. Permodalan Nasional Madani untuk mengembangkan usaha yang dijalankan sangat terlihat jelas.

**Tabel 3: Jawaban nasabah yang sama mengenai Peran PNM dalam Mengembangkan Usaha Kecil di Kecamatan Besitang**

Jabawan Nasabah	Jumlah Nasabah
-----------------	----------------

Mengembangkan Usaha	8
Modal Usaha	2
Membantu Usaha	10

Tabel diatas menunjukkan bahwa jawaban nasabah yang sama menyatakan bahwa peran PT. PNM dalam mengembangkan usaha kecil di Kecamatan Besitang untuk mengembangkan usaha sebanzak 8 orang, peran untuk modal usaha sebanyak 2 orang, dan membantu usaha yang dijalankan rata-rata semua nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa jawaban nasabah yang paling banyak yaitu peran dalam mengembangkan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan kesimpulan peneliti bahwa PT. Permodalan Nasional Madani di Kecamatan Besitang khususnya di Kelurahan Pekan Besitang sudah berperan penting dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan usaha terutama pedagangpedagang kecil di desa Sipagabu, karena banyak yang mengatakan semua peranan PT. Permodalan Nasional Madani sangat membantu dan seperti tujuan utama PT. PNM yaitu memberikan modal usaha kepada pengusaha kecil dalam bentuk pembiayaan sudah dijalankan.

### **3. Analisis Upaya PNM Mekaar Syariah dalam Meningkatkan Pemberiaan Pembiayaan Kebutuhan Modal Masyarakat**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis jabarkan diatas maka analisa penulis yaitu :

#### **a. Kegiatan Sosialisasi**

Menurut analisa penulis kegiatan sosialisasi dirasa sangat perlu dilakukan oleh manajemen perusahaan, karena dengan adanya sosialisasi ini dapat membantu masyarakat mengetahui tentangadanya PNM Mekaar Syariah yang masih banyak belum tahu apa itu PNM Mekaar Syariah khususnya yang berada di desa Besitang itu sendiri. Diharapkan dengan adanya sosialisasi ini dapat meningkatkat jumlah nasabah PNM Mekaar Syariah setiap tahunnya.

Sosialisasi mencakup pemerikasaan mengenai lingkungan cultural social dari masyarakat yang bersangkutan. Sosialisasi mencakup interaksi social dan tingkah laku social. Sehingga sosialisasi merupakan mata rantai yang pnting diantara sistem sosial. Sosialisasi juga merupakan suatu proses bagaimana memperkenalkan sistem pada seseorang.

Diharapkan dengan adanya sosialisasi kepada masyarakat dengan cara mengumpulkan masyarakat pada satu ruangan kemudian pegawai PNM Mekaar Syariah memberikan informasi atau materi tentang PNM Mekaar Syariah kepada masyarakat secara menyeluruh tentang PNM Mekaar Syariah khususnya yang berada di Besitang.

Strategi yang dilakukan melalui penguatan *capacity building* yaitu dengan memanfaatkan kegiatan sosialisasi di PNM Mekaar Cabang Besitang memiliki dampak baik terhadap perubahan usaha nasabah yang awal dibangun kecil-kecilan menjadi

berkembang dari sebelumnya, dengan adanya pelatihan dan pendampingan yang disediakan agar mampu bersaing dengan usaha lain. Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Yeremias T. Keban *Capacity Building* melalui sosialisasi adalah serangkaian strategi yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi, efektifitas, dan responsifitas dari kinerja karyawan PNM Mekar untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan kepada nasabah.

#### b. Media Sosial

Dengan adanya media sosial yang dimiliki oleh PNM Mekaar Syariah diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah. Media sosial dapat digunakan kapan saja lebih menghemat biaya. Pengguna sosial media berkembang dengan pesat di dseluruh dunia, termasuk indonesia. Bagi individu, motivasi menggunakan sosial media adalah mencari informasi. Dengan adanya sosial media yang dimiliki PNM Mekaar Syariah ini memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya, secara lebih mudah, efisiensi waktu dan biaya.

Media sosial dalam perannya saat ini, telah membangun sebuah kekuatan besar dalam membentuk pola prilaku dan berbagai bidang dalam kehidupan manusia. Hal ini yang membuat fungsi media sosial sangat besar, adapun fungsi media sosial di PNM Mekar Besitang diantaranya sebagai berikut:

- 1) Media sosial adalah media yang didisain untuk memperluas interaksi manusi dengan menggunakan internet dan teknologi web. Dalam hal ini penggunaan media sosial Instagram, facebook dan whatapp yang dikelola oleh PNM Mekar Besitang memiliki fungsi untuk memperluas jaringan interaksi dengan nasabah maupun calon nasabah.
- 2) Media sosial instagram dan facebook yang di gunakan PNM Mekar Besitang cukup berhasil mentransformasi praktik komunikasi sebagai siaran dari satu intuisi media ke banyak *audience (one to many)* ke dalam praktik komunikasi dialogis antara banyak *audience (many to many)*.
- 3) Media sosial instagram dan facebook yang di gunakan PNM Mekar Besitang mendukung demokratisasi pengetahuan dan juga informasi.

Dengan memberikan informasi melalui media sosial akan muncul atensi masyarakat yang akhirnya menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah di PNM Mekar Besitang. Dalam penelitian dilakukan ini mempunyai batasan penggunaan media sosial yang digunakan oleh bank yaitu facebook, instagram dan whatsapp. Dalam penggunaan ada perbedaan fungsi, facebook dan instagram berfungsi untuk media pemasaran dan promosi sedangkan whatsapp untuk komunikasi dengan nasabah.

Sejalan dengan tujuan penggunaan media sosial sebagai strategi pemasaran, penggunaan media sosial tentu harus memiliki dampak yang baik yang di hasilkan oleh manfaat penggunaan media sosila sebagai strategi pemasaran itu sendiri.

#### c. Sponsor

Sponsor ini dirasa strategi yang cukup efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah, karena jika sebuah perusahaan mensponsori suatu acara, tentu masyarakat lebih tau tentang PNM Mekaar Syariah tersebut. Marketing event merupakan salah satu media atau bauran komunikasi yang bisa dimanfaatkan sebagai media branding maupun

promosi. Pada kegiatan sponsorship biasanya perusahaan menyumbangkan sebagian dana untuk digunakan panitia penyelenggara acara dengan memperoleh timbal balik sesuai kesepakatan antara panitia acara dan perusahaan.

Menyumbangkan atau memberikan sebagian besar dana tersebut merupakan bentuk dukungan terhadap suatu acara tertentu. Bentuk dukungan perusahaan terhadap suatu acara tidak hanya dengan pemberian uang tunai, tetapi juga bisa ditunjukkan dalam hal yang lainnya misalnya menyediakan lokasi acara, menyediakan fasilitas peralatan yang dibutuhkan.

Sponsor adalah cara mempromosikan bisnis untuk menciptakan kesadaran merek di antara orang-orang melalui liputan media dan cara komunikasi public lainnya. Jenis dari pubilitas tergantung bagaimana perusahaan ingin menyebarkan informasi. Pemasaran melalui media sosial menyediakan tempat dimana perusahaan dapat berbagi informasi penting. Pubilitas yang digunakan melalui media social akan mampu membuat suatu bisnis menjadi lebih cepat dikenal terlebih lagi jika konten di dalamnya sangat menarik.

Publisitas yang dilakukan PNM Mekar Besitang adalah melakukan acara seperti sosialisasi ke sekolah-sekolah atau masyarakat secara langsung, melakukan upaya sosial yaitu kegiatan berbagi makanan, pengajian dan lain-lain. Kemudian kegiatan tersebut di jadikan aktivitas digital dengan memposting hasil dari setiap kegiatan yang PNM Mekar lakukan melalui media sosial Instagram dan juga Facebook. Selain kegiatan media sosial Instagram dan juga Facebook dari PNM Mekar sendiri juga memberikan informasi mengenai produk-produk yang mereka punya.

Promotor adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Melalui pemasaran media sosial, memberikan diskon eksklusif dan peluang untuk audiens merasa di hargai dan khusus, serta memenuhi tujuan jangka pendek. Dalam hal ini BPRS Aman Syariah Sekampung masih belum maksimal dalam mempromosikan produk dan juga jasa melalui media sosial di Instagram dan juga Facebook yang mereka miliki. Rentan waktu dalam memposting kegiatan dan juga informasi yang terlihat relatif jarang. Dengan adanya kegiatan sponsorship diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah karena dengan adanya kegiatan sponsorship melalui sebuah acara masyarakat yang belum tau adanya PNM Mekaar Syariah akan menjadi lebih tau.

#### d. Video Marketing

Adapun strategi video digital marketing yang digunakan oleh PNM Mekar Cabang Besitang berdasar hasil wawancara yang peneliti dapatkan dengan narasumber yang bertugas sebagai *Customer Service Representative* menjelaskan bahwasannya meningkatnya jumlah nasabah PNM Mekar pada bagian pemberian modal usaha pada saat ini diakibatkan penggunaan strategi digital marketing dengan menggunakan media-media sosial yang banyak digunakan oleh masyarakat pada saat ini seperti tiktok Instagram.

## KESIMPULAN

Berdasarkan Dari pemaparan dan analisis yang telah dilakukan penulis mengenai analisis implementasi akad pembiayaan PNM Mekaar Syariah, maka dapat peneliti simpulkan bahwa implementasi pembiayaan yang digunakan PNM Mekaar

Syariah menggunakan akad murabahah dan dilengkapi dengan akad wakalah dimana pihak PNM Mekaar Syariah memberikan dana kepada nasabah kemudian nasabah menggunakan dana tersebut untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Namun banyak nasabah yang tidak menggunakan dana tersebut untuk usaha melainkan untuk kepentingan konsumtif. Hal ini menunjukkan bahwa akad murabahah ini tidak sesuai dengan yang diharapkan.

Peran PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar dalam mengembangkan usaha kecil khususnya di Kecamatan Besitang sangat besar mafaatnya. Dengan memberikan pinjaman modal kepada nasabah pelaku usaha untuk digunakan sebaik-baiknya, baik untuk memulai ataupun mengembangkan usaha yang sebelumnya sudah dijalankan sesuai dengan apa yang seharusnya kita harapkan dan juga sesuai dengan tujuan utama dari PT. Permodalan Nasional Madani. Nasabah dari PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar juga merasa terbantu dengan adanya bantuan pembiayaan dalam membangun dan mengembangkan usaha yang dijalankan oleh masyarakat. Dari pinjaman yang diberikan kepada pelaku usaha mereka dengan sangat mudah mengembangkan usaha yang sedang dijalankan yang awalnya hanya menjual beberapa barang sehingga bisa menambah barang sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen.

Upaya yang dilakukan PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu : pertama PNM Mekaar Syariah akan melakukan sosialisasi yang dilakukan kepada masyarakat secara menyeluruh yang bertujuan agar semua masyarakat tahu tentang PNM Mekaar Syariah, Sosial media yang dapat memudahkan calon nasabah PNM Mekaar Syariah, sponsor yaitu dengan cara mensponsori sebuah acara misalkan dengan memberikan sumbangan untuk acara tersebut dan video marketing yaitu dengan membuat video semenarik mungkin yang dapat diterima oleh calon nasabah dengan mudah.

## DAFTAR PUSTAKA

- A-arif, M. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2020.
- Al-Maraghy, Ahmad Mushthafa. *Tafsir Al-Maraghy*. Semarang: Toha Putra, 2020.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insan, 2021.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Amzah Press, 2020.
- Chaundry, Muhammad Syarif. *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip Dasar*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2020.
- Daulay, Hamna Sari, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 5, 2024).
- Daulay, Netti, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 5, 2024).
- Dewi, interview by Puspita. *(Nasabah PNM Mekaar Syariah),wawancara* (November 20, 2024).
- Harahap, Rosnila, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 4, 2024).
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2021.
- Hasibuan, Siti Patimah, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 4, 2024).

- Haykal, Nurul Huda dan Muhammad. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana, 2020.
- Indonesia, Departemen Agama Republik. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Sahn Al Nour Press, 2021.
- Karim, Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuanga*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2022.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persad, 2021.
- Lubis, Nurkhairani, interview by Puspita. *Wawancara* (November 5, 2024).
- Muhammad. *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah*. Yogyakarta: PSEI Press, 2021.
- . *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2020.
- Muharram, IR. Agus. "PNM Hadir Sejahtera UMK Indonesia." *Jurnal Ekonomi Islam*, 2021: 11.
- Nadrattuzaman, Muhammad. *Produk Keuangan Islam di Indonesia dan Malaysia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2020.
- Nasution, Mariana, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 5, 2024).
- Nasution, Mariana, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 5, 2024).
- Nopriansyah, Walidi. "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah." *Madani Syari'ah Vol.3 No.2 Agustus* (Madani Syari'ah), 2020: 19.
- Purba, Rahmawati, interview by Puspita. *Wawancara dengan nasabah* (November 4, 2024).
- Rohana, Siti, interview by Puspita. *wawancara Account Officer PNM Mekaar Syariah* (2024 2 November , 2024).
- Saripudin, Udin. *Sitem Tanggung Renteng dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Jakarta: Jurnal Iqtishadia, Vol. 6, No. 2, September 2013, 1 Desember 2022.
- Sinungan, Muchdarsyah. *Uang dan Bank*. Jakarta: Bina Aksara, 2021.
- Sitorus, Mawar, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (November 5, 2024).
- Sitorus, Seri Kuntum, interview by Puspita. *Hasil Wawancara dengan Nasabah* (November 4, 2024).
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Kencana, 2020.
- Suhendi, 7 Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2019.
- Susilawati, ris. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Pada Pemberian Kredit di PT PNM Mekar Cabang Tegal Timur." *Jurnal, Politeknik Harapan Bersama Tegal*, 2020: 45.
- Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2020.
- Veithzal Rivai, Andria Permata Veithzal. *Islamic Financial Management Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2020.
- Yati, interview by Puspita. *Wawancara Nasabah* (2024 6 November , 2024).
- Zuhri, Muhammad. *Riba dalam al-Qur'an dan Masalah Perbankan* . Jakarta Utara: PT Raja Grafindo Persada, 2019.