

## **Implementasi Produk Pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Kuningan terhadap Peningkatan Ekonomi Nasabah**

**Chiska Alih Muliasari, Neneng Wahyuni**

Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ilmu Keislaman, Universitas Islam Al-Ihya Kuningan  
Email: nenengwahyuni47@gmail.com

### **Abstract**

*Indonesia is a country rich in human resources in the current era of globalization, the business world is increasingly developing. PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah is a leading financial institution with BUMN status that specializes in women as its clients. The type of research that the author conducted was field research using qualitative methods by using primary data and secondary data. The results of PNM Mekaar's research are financial institutions that do not impose collateral or other guarantees on customers. PNM Mekaar is a pioneer of financial institutions that prioritize groups and use customers' attendance at weekly group meetings as collateral. Factors that can cause the customer's business to not develop are inaccuracies in providing financing products, customers who choose to stop their business because the business capital is not returned, the increasing number of competitors who are more competent in business so they prefer to close and too many loans which result in customers dig holes and cover holes, causing new problems for customers which result in customers having difficulty paying their installments.*

**Keywords :** *Financing; Micro Businesses; Economic Improvement.*

### **Abstrak**

Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber daya manusia di era globalisasi saat ini, dunia usaha semakin berkembang. PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah merupakan lembaga keuangan terkemuka yang berstatus BUMN yang mengkhususkan kaum perempuan sebagai nasabahnya. Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini yaitu PNM Mekaar adalah lembaga keuangan yang tidak memberlakukan agunan atau jaminan lainnya terhadap nasabah, PNM Mekaar menjadi pelopor lembaga keuangan yang mengutamakan adanya kelompok pembiayaan dan menjadikan kehadiran nasabah dalam pertemuan kelompok mingguan sebagai jaminan. Faktor-faktor yang dapat menyebabkan tidak berkembangnya terhadap usaha nasabah adanya ketidaktepatan dalam memberikan produk pembiayaan, nasabah yang memilih berhenti usaha karena modal usaha tidak kembali, semakin banyaknya pesaing yang lebih kompeten dalam berusaha sehingga lebih memilih untuk tutup dan terlalu banyaknya pinjaman yang mengakibatkan nasabah gali lobang tutup lobang sehingga menimbulkan masalah baru bagi nasabah yang mengakibatkan nasabah kesulitan membayar angsurannya.

**Kata Kunci :** *Pembiayaan, Usaha Mikro, Peningkatan Ekonomi*

---

## **PENDAHULUAN**

Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber daya manusia di era globalisasi saat ini, dunia usaha semakin berkembang. Usaha ultra mikro dan mikro telah mendapat perhatian dari pemerintah dan masyarakat, berbagai kemudahan disediakan pemerintah untuk merangsang dan membina usaha mikro. Seiring dengan berjalannya waktu dan perkembangan perekonomian dunia serta kemajuan ilmu teknologi maka suatu bangsa harus terus bisa bersaing dengan global, perlu dilakukannya suatu perubahan ke arah yang lebih baik. Salah satu indikator kemajuan suatu bangsa dapat dilihat dari pembangunan di berbagai sektor. Oleh karena itu keberadaan lembaga keuangan dalam pembiayaan pembangunan sangat dibutuhkan. Pemerintah telah berusaha membantu meningkatkan produksi dan

pengembangan usaha mikro yang salah satunya dengan cara memberikan kredit, seperti kredit usaha mikro atau kebijaksanaan dalam penyisihan laba BUMN sebesar 1-3% guna membina usaha mikro dengan pola kemitraan. Hal ini sesuai dengan surat keputusan yang dikeluarkan oleh menteri badan usaha milik negara Republik Indonesia Nomor: PER-05/MBU/2013 tentang program kemitraan badan usaha milik negara dengan usaha kecil dapat berkembang dengan baik, dan dapat meningkatkan nilai ekonomi bangsa Indonesia (Hadinoto,2005:173). PT.PNM Mekaar syariah ini sangat membantu dalam mengembangkan dan meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya para pelaku usaha mikro yang ada di Kabupaten Kuningan dimana dapat dilihat bahwa semakin bertambahnya para pelaku usaha, yang awalnya tidak memiliki usaha menjadi memiliki usaha dan yang sudah memiliki usaha bisa menjadi semakin berkembang.

## METODE PENELITIAN

Tempat penelitian yaitu tempat dimana peneliti melakukan penelitian dalam memperoleh data-data yang diperlukan. Adapun lokasi penelitian yang diambil oleh peneliti yaitu PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Jln. Raya Ciawigebang dan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Jln. Raya Luragung Kab.Kuningan. Waktu penelitian yaitu waktu yang diperlukan dalam menyelesaikan seluruh rangkaian dalam penelitian. Penelitian ini dimulai oleh peneliti, dari bulan Februari – Juni 2024. Jenis Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif, yaitu untuk menjelaskan dan menggambarkan tentang Implementasi Produk Pembiayaan Di Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Kab.Kuningan Terhadap Peningkatan Ekonomi Nasabah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi Produk Pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Kab.Kuningan Terhadap Peningkatan Ekonomi Nasabah, yaitu:

### 1. Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Ciawigebang atas nama Mimin

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa ibu Mimin mengetahui produk pembiayaan dari petugas PNM Mekaar Syariah yang sedang melakukan sosialisasi, pada saat itu ibu Mimin berjualan gorengan seperti tahu onco, golono dan sejenisnya, usaha ibu mimin pada saat itu masih jauh dari kata berkembang. *Account Officer* PNM Mekaar Syariah berusaha menawarkan produk pembiayaan PNM Mekaar.

Ibu mimin bergabung menjadi nasabah PNM Mekaar sudah dari tahun 2019, akan tetapi awal meminjam dulu masih PNM Mekaar *konvensional* sekarang sudah menjadi PNM Mekaar Syariah, awal ibu mimin mengajukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah sebesar Rp. 2.000.000,. Dan sampai saat ini ibu mimin sudah menerima produk pembiayaan sebesar Rp. 8.000.000,. Dengan tenor waktu 52 minggu dengan pembayaran setiap dua minggu sekali.

Manfaat menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah tentu sudah ibu Mimin dan keluarga rasakan, terutamanya usaha ibu Mimin yang semakin berkembang dan semakin dikenal banyak kalangan masyarakat sekitar. Tidak hanya itu dengan adanya pelatihan yang diberikan PNM Mekaar Syariah berupa Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ibu Mimin mendapat ilmu baru mulai dari berjualan melalui media online, dan cara penyajian yang dapat membantu pembeli tertarik. Kini usahanya ibu Mimin sudah berjalan dan semakin

berkembang dari penghasilan berjualan gorengan dapat membantu perekonomian keluarga ibu Mimin.

## **2. Nasabah PNM Mekaar Syariah Unit Luragung atas nama Ita Rositita**

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung dengan ibu Ita Roista, ibu Ita Roista merupakan nasabah PNM Mekaar Syariah unit Luragung yang awalnya hanya ibu rumah tangga biasa dan saat ini sudah memiliki usaha sendiri. Buah dari keberhasilan ibu Ita Roista dalam mengelola modal usaha berupa produk pembiayaan yang diberikan PNM Mekaar Syariah dengan awal pembiayaan Rp. 2.000.000,. dapat membantu perekonomian keluarga ibu Ita Roista.

Alasan ibu Ita Rosita memilih lembaga PNM Mekar Syariah selain jasa nya rendah dan sudah diawasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) persyaratan menjadi nasabah mudah hanya memerlukan KTP dan KK serta berdomisili sesuai dengan alamat ibu Ita Rosita tinggal, ibu Ita Rosita mengikuti prosedur menjadi nasabah seperti uji kelayakan, verifikasi, persiapan pembiayaan dan sampai tahap terakhir pencairan. Ibu Ita Rosita mendapatkan libur dua kali angsuran setelah pencairan karena ibu Ita Rosita nasabah yang baru bergabung di PNM Mekaar Syariah.

Kemudahan menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah dapat ibu Ita Rosita rasakan persyaratan yang mudah dipenuhi sehingga ibu Ita Rosita tidak kesulitan mengajukan pinjaman di PNM Mekaar Syariah. Ibu Ita Rosita sangat puas dengan pelayanan yang diberikan PNM Mekaar Syariah, ibu Ita Rosita menjadi salah satu nasabah PNM Mekaar Syariah yang mendapatkan bantuan Presiden pada tahun 2020, ibu Ita Rosita merasa terbantu dengan bantuan tersebut dan berterimakasih atas bantuan Presiden yang disalurkan melalui PNM Mekaar Syariah.

Pada awal buka usaha ibu Ita Rosita kesulitan mencari konsumen, tetapi seiring berjalannya waktu ibu Ita Rosita mulai didatangi pembeli tentunya Ibu Ita Rosita bisa mengembangkan usahanya dan mendapatkan keuntungan dari hasil berjualan. Selain itu ibu Ita Rosita juga aktif dalam mengikuti setiap program PNM Mekaar Syariah seperti pengembangan kapasitas usaha nasabah yang diselenggarakan setiap tiga bulan sekali dengan tema yang berbeda. Pengembangan kapasitas usaha ini ditujukan untuk seluruh nasabah PNM Mekaar Syariah adapun materi yang disampaikan kepada seluruh nasabah PNM Mekaar Syariah berupa pelatihan membuat kemasan yang menarik, pelatihan berjualan di media sosial dan pelatihan menjadi agen BRllink.

Beberapa faktor yang sering terjadi dalam meningkatkan usaha nasabah sebagai berikut :

1. Ketidakmampuan Manajemen; Dalam bisnis kecil, kurangnya pengalaman manajemen atau lemahnya kemampuan pengambilan keputusan merupakan masalah utama dari kegagalan usaha.
2. Kurang Pengalaman; Manajer bisnis kecil perlu memiliki pengalaman dalam bidang usaha yang akan dimasukinya.
3. Lemahnya Kendali Keuangan; Kunci dari keberhasilan bisnis adalah adanya kendali keuangan yang baik.
4. Gagal Mengembangkan Perencanaan yang Strategis; Tanpa memiliki suatu strategi yang didefinisikan dengan jelas, sebuah bisnis tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar.

5. Pertumbuhan Tidak Terkendali; Pertumbuhan merupakan sesuatu yang alamiah, sehat, dan didambakan oleh semua perusahaan. Namun demikian, pertumbuhan haruslah terencana dan terkendali.
6. Lokasi yang Buruk; Pemilihan lokasi yang tepat harus dipilih berdasarkan penelitian, pengamatan, dan perencanaan.
7. Pengendalian Persediaan yang Kurang Baik; Pada umumnya, investasi terbesar yang harus dilakukan oleh manajer bisnis kecil adalah salah satu tanggung jawab manajerial yang penting.
8. Ketidakmampuan Membuat Transisi Usaha; Setelah berdiri dan berkembang, biasanya diperlukan adanya perubahan gaya manajemen yang secara drastis berbeda. Mukhlisotul (2015:29-31)
9. Banyaknya pinjaman; Terlalu banyaknya pinjaman sehingga mengakibatkan nasabah kesulitan dalam membayar angsuran.
10. Ketidak tepatan dalam memberikan produk pembiayaan; Biasanya terjadi pada saat uji kelayakan (uk) nasabah tidak memberikan informasi yang sebenarnya kepada *Account Officer*.

## SIMPULAN

Hasil penelitian yang sudah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa : Faktor-faktor yang dapat menyebabkan tidak berkembangnya terhadap usaha nasabah adanya ketidak tepatan dalam memberikan produk pembiayaan, nasabah yang memilih berhenti usaha karena modal usaha tidak kembali, semakin banyaknya pesaing yang lebih kompeten dalam berusaha sehingga lebih memilih untuk tutup dan terlalu banyaknya pinjaman yang mengakibatkan nasabah gali lobang tutup lobang sehingga menimbulkan masalah baru bagi nasabah yang mengakibatkan nasabah kesulitan membayar angusrannya. Peran Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah sangat besar dalam meningkatkan perekonomian nasabah, dengan memberikan produk pembiayaan berupa modal usaha bagi keluarga prasejahtera yang digunakan secara efektif, baik yang baru memulai usaha ataupun yang telah mempunyai usaha. Kriteria menjadi nasabah yang sangat mudah dapat dipenuhi oleh setiap keluarga prasejahtera sehingga produk pembiayaan dapat tersalurkan dan tepat sasaran. Beberapa program seperti pengembangan kapasitas usaha (pku) yang diberikan PNM Mekaar Syariah terhadap nasabah dalam membantu mengembangkan usahanya memberikan hasil yang positif, nasabah mendapatkan ilmu-ilmu baru dalam berusaha, mengelola keuangan, bersilaturahmi dengan sesama pelaku usaha yang berbeda sehingga dapat bertukar pikiran dan memberikan inovasi baru dalam berusaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Kuangan*. Jakarta: PT. Rajawali Press, cet.10, 2015
- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press, 2015
- Andri Soemitra, M.A., *Bank & Lembaga Keuangan Syari'ah*. Kencana Predana Media Group: Jakarta, Cetakan Kedua, 2015,

- Anwar, Syamsul. *Studi Hukum Islam Kontemporer*. Jakarta: RM Books, 2017  
Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2018
- Fatwa DSN-MUI No.04//DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murobahah
- Hadinoto, S. *Kunci Sukses Bisnis Kredit Mikro*. Jakarta: PT Gramedia. 2015
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Hilmiatus Sahla, Hilyati Inayah, Sri Sudiarti, Marliyah, *Implementasi Akad Wakalah di Lembaga Keuangan Syariah: Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* Vol. 08 No. 02 Oktober 2023
- Institut Agama Islam Negri Batusangkar. 2020
- Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2016
- Juliansyah, Deni. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penyaluran Dana Modal) Usaha Di PNM Mekaar Syariah Cabang kedongdong, (2021)*
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015
- Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana. 2012.
- Memajukan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Ampek Nagari Kabupaten Agam*: Fakultas Ekonomi Dan Bisnin Islam
- Mukhlisshotul Jannah, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha* Jurnal Islamiconomic Vol.6 No.1 Januari – Juni 2015
- Nuhyatia, Indah. *Penerapan Dan Aplikasi Akad Wakalah Pada Produk Jasa Bank Syariah* Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 3, No. 2. 2013
- Nurastuti, W. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2011
- Nurnasrina, SE., M. Si. & P. Adiyes Putra, M. Si., *Manajemen Pemniayaan Bank Syariah*, Jl. Sepakat No. 101 Panam-Pekanbaru : Cahaya Firdaus, 2018
- Pedoman Pembiayaan Mekaar (2023)*
- PT.Permodalan Nasional Madani, *Buku Kebijakan Mekaar*, Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2022
- Rasmi Nuraida, *Kontribusi PT. PNM Mekaar Syariah Dalam*
- Silvia Rezeki Ananda, *Implementasi Akad Wadiah Pada Produk Tabungan iB Makbul Di Bank SumutT Cabang Pembantu Syariah Kisaran*: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan 2019
- Siti Najma, *Bisnis Syari'ah Dari Nol*. Bandung: PT. Mizan Publika, 2018
- Slamet Wiyono, Drs., Ak., MBA., *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syari'ah Berdasar PSAK dan PAPSII*. Jakarta: PT. Grasindo, 2015
- Ulfatihmah, H. *Implementasi Tabungan Baitullah iB Hasanah Dan Variasi Akad Pasa PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru*. 2020
- Veithzal Riva'i, Prof. Dr. H. MBA dan Andria Permata Veithzal, B. Acct, MBA, *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2018
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015
- Yunita, Ani. (2018) *Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah*: universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Vol 14 No (1)