

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peran Program Mekaar Syariah pada PT. PNM dalam Meningkatkan Omzet UMKM di Desa Seribandung Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir

Merujuk dari Keputusan Presiden RI No.99 Tahun 1998, Usaha Kecil Menengah yakni rakyat dalam skala kecil dengan usahanya pada umumnya kecil serta membutuhkan perlindungan guna menghambat terjadinya persaingan tidak bagus. Sedangkan UMKM menurut Badan Pusat Statistik (BPS) ialah usaha rakyat yang bisa terlihat dari jumlah orang yang bekerja. Jumlah pekerja usaha kecil berkisar 5-9 orang, sedangkan pekerja usaha menengah berkisar 20-99 orang.⁵²

PT. Permodalan Nasional Madani hadir menjadi satu diantara Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dimana tujuannya guna membantu perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). LKMS yakni lembaga

⁵²Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*. (Yogyakarta: Diva Press, 2014,) hlm. 13.

swadaya masyarakat yang mencoba untuk meningkatkan perkembangan usaha profitabel dan pendanaan berdasarkan prinsip syariah.⁵³ Lembaga keuangan mikro syariah mengalami perkembangan, terutama pada dekade terakhir, menunjukkan angka yang luar biasa baik dari banyaknya lembaga maupun banyaknya nasabah. Semuanya tidak bisa dipisahkan dari kesadaran masyarakat yang semakin tumbuh mengenai manfaat serta pentingnya lembaga keuangan untuk menjalankan ekonomi menjadi lebih baik.⁵⁴ Dengan demikian, LKMS sangatlah terkait dengan pemberdayaan usaha mikro kecil, menengah. Mayoritas yang melakukan usaha mikro mengalami krisis modal saat melaksanakan pengembangan usaha, dan terkadang terjebak dalam pembiayaan yang cicilan bunganya tinggi. Fungsi keuangan mikro yakni menjadi pendukung memberikan modal usaha dan yang diutamakan

⁵³Aam S Rusydiana dan Irman Firmansyah, “Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah,” Vol. 9, no. 1. (2018).

⁵⁴Lailatul Qadariah. “Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Perekonomian Di Indonesia: Studi Teoritik Dan Empirik,” Vol. 4, no. 1. Januari (2017).

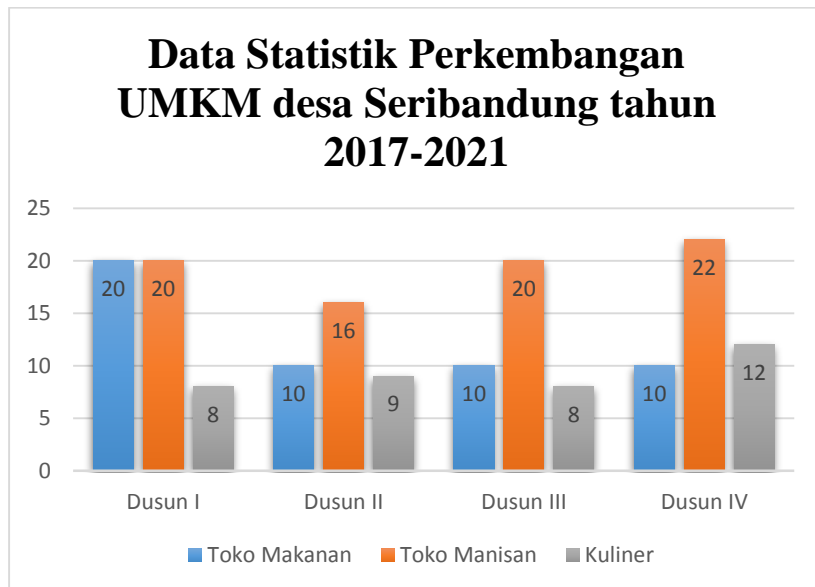
ialah pengusaha kecil supaya usahanya bisa meningkat dan lebih lancar serta berkembang menjadi lebih besar.⁵⁵

UMKM pada realitanya tidak pernah konsisten dalam menghadapi masalah, masalah pertama yang lazim dihadapi pelaku usaha kecil menengah adalah masalah modal usaha yang besar sehingga banyak yang mengalami gulung tikar atau bangkrut. Dengan demikian, upaya untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha diperlukan alternatif bagi masyarakat untuk meminjam modal usaha supaya usaha yang dibangun akan tetap berjalan dengan semestinya.

Untuk itu PT. PNM (Persero) hadir untuk membantu ibu-ibu prasejahtera dengan salah satu program yang tentunya bisa menjadi alternatif bagi para pelaku UMKM yaitu PNM Mekaar Syariah. dengan adanya program ini ibu-ibu prasejahtera dapat mengatasi masalah yang dihadapi mereka mengenai minimnya modal usaha yang dimiliki. dibawah ini adalah data statistik UMKM yang ada di desa Seribandung:

⁵⁵Euis Amalia, *Keadilan Distributif Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2009), hlm.. 68.

Gambar 4.1



Sumber: *Kasi pelayanan desa seribandung, 2022.*

Gambar di atas menunjukkan data statistik perkembangan UMKM yang ada di desa Seribandung mulai tahun 2017-2021 yang merupakan keadaan sebelum ekonomi di Indonesia mengalami penurunan karena virus *Covid-19* sampai sekarang. Dapat kita cermati bahwa minat UMKM di desa ini memang sudah tinggi sebelum adanya virus *Covid-19* terutama usaha toko manisan. Dengan diadakannya modal yang disediakan PT.Permodalan Nasional Madani (Persero)

masyarakat menjadi lebih semangat dan antusias dalam mengembangkan bisnis mereka terlebih masyarakat yang baru merintis usaha seperti perempuan prasejahtera dan sebagian mereka yang di PHK memilih mendirikan usaha baru karena dengan adanya program pembiayaan dari PNM Mekaar Syariah yang memudahkan dalam pengembangan usaha mikro mereka.

Melalui program Mekaar Syariah ini, PT. Permodalan Nasional Madani menjadi tempat utama untuk meminjam modal bagi ibu-ibu prasejahtera, baik untuk menambah atau mengembangkan usaha maupun untuk membuka usaha baru dan juga untuk meningkatkan omzet.

Berdasarkan wawancara bersama kepala cabang PT.Permodalan Nasional Madani cabang Tanjung Batu yakni ibu Dwi diperoleh bahwa:

“Para nasabah mengungkapkan bahwa usaha yang dijalankan menjadi lebih berkembang dan bisa dikatakan lebih maju dengan adanya program Mekaar Syariah di desa Seribandung karena cicilan yang dibayar perminggu, tidak memberatkan dan nasabah merasa tenang. Oleh karena itu,

nasabah di desa Seribandung semakin bertambah. Ada 15 kelompok terdiri dari 20 Orang disetiap kelompok.”⁵⁶

Untuk mengetahui bagaimana mekanisme dan sistem pinjaman Mekaar Syariah peneliti telah melakukan wawancara pada nasabah yang melakukan pinjaman. Seperti apa yang dijelaskan oleh ibu Latifah berusia 40 tahun yang memiliki usaha toko pakaian bahwa:

“Kalau pinjam sama bank terlalu berat karena sistem cicilan yang tidak ada kesempatan terlebih dahulu untuk memutar modal dan keuntungan. Sedangkan di PNM mekaar sistem cicilan yang memang sudah terjadwal satu hari dalam satu minggu itu bisa untuk mengembangkan keuntungan lagi yang membuat omzet saya menjadi berlipat ganda, bahkan bukan hanya kebutuhan sehari-hari yang didapat melainkan untuk kebutuhan sekolah ana-anak kami.”⁵⁷

Pendapat selanjutnya dijelaskan oleh seorang ibu yang berusia 40 tahun yaitu ibu Sartika seorang pedagang makanan/kiliner di sekolah yang berada di pondok pesantren

⁵⁶Dwi, Kepala Cabang PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Dwi Selaku Kepala Cabang Tanjung Batu pada Tanggal 10 April 2022.

⁵⁷Latifah, Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Latifah Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 12 April 2022.

tertua di Sumatera Selatan yakni Pesantren Nurul Islam, ibu

Sartiks ini berpendapat:

“Menurut saya kalau pinjam di PNM Mekaar Syariah sangatlah mudah karena pencairannya yang cepat dan tidak perlu menunggu terlalu lama. Ekonomi saya dan keluarga sangat terbantu oleh pinjaman ini, karena warung kami yang sederhana dapat berkembang secepat itu. Jika pinjaman saya sudah lunas, insya Allah akan saya lanjut ke siklus kedua.”⁵⁸

Pendapat yang sama dijelaskan oleh ibu Susmita yang berusia tahun seorang ibu prasejahtera yang memiliki usaha toko manisan yang juga merasakan keuntungan besar dan menjelaskan bahwa:

“Semenjak saya menjadi nasabah di PNM Mekaar Syariah toko manisan saya berkembang kadang pas buka toko barang jualan sampai kedepan pintu rumah karena sangkin banyaknya barang yang saya jual. Awalnya saya sempat tidak percaya dengan pembiayaan dari Mekaar Syariah yang sistem pijamannya mudah dan cepat, tetapi setelah saya telusuri ke desa lain ternyata saudara-saudara saya juga ada yang menjadi nasabah Mekaar Syariah dan mereka pun memberikan penjelasan yang akhirnya membuat saya ada kemauan untuk meminjam modal di Mekaar Syariah.”⁵⁹

⁵⁸Sartika (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Sartika Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 12 April 2022.

⁵⁹Susmita (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Susmita Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 12 April 2022.

Pendapat yang menjelaskan tentang sistem cicilan yang memudahkan juga disampaikan oleh ibu Herlina berusia 38 tahun yang biasa dipanggil ibu Lin mengatakan bahwa:

“Karena saya merasa santai meminjam kepada PT. PNM (Persero) dengan cicilan yang murah dan dilakukan setiap satu minggu saya memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal dengan katagori Plus(+) yaitu sebesar Rp. 7.000.000 untuk mengembangkan usaha pakaian saya.”⁶⁰

Kemudian pendapat dari ibu Murni berusia 47 tahun pemilik usaha pempek dan semacamnya juga menjelaskan bahwa:

“Pada awalnya menurut saya sistem pinjaman di Mekaar ini merupakan program dengan jalur konven, tetapi setelah saya cermati dan saya lihat pada website mereka ternyata Mekaar ini adalah program Syariah yang tentunya menggunakan akad-akad syariah dalam sistem pinjamannya, terutama yang ada di desa seribandung yaitu kantor cabang Tanjung Batu ini. Tanpa banyak pikir mrmikir lagi saya langsung mengajukan peminjaman ke PNM Mekaar.”⁶¹

Selanjutnya peneliti mewawancarai beberapa nasabah untuk mengetahui lebih detail apa peran PNM Mekaar Syariah

⁶⁰Herlina (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Herlina Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 12 April 2022.

⁶¹Murni (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Murni Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 12 April 2022.

dalam meningkatkan Omzet UMKM peneliti mewawancarai salah satu nasabah yaitu ibu Suroibah berusia 56 tahun menjelaskan bahwa:

“Dengan adanya program Mekaar Syariah ini usaha saya sangat berkembang, dengan awal pinjaman sebesar Rp.2.000.000 yang omzet awalnya Rp.150.000/hari menjadi Rp.200.000-250.000/hari. Dan saya berencana untuk lanjut ke siklus kedua dengan nominal yang lebih besar yaitu Rp. 4.000.000. alhamdulillah sekarang saya memiliki 2 orang pegawai untuk membantu usaha yang sudah saya rintis dari tahun 2018.”⁶²

Pendapat selanjutnya didapat dari nasabah yaitu ibu Roainah berusia 43 tahun yang memiliki toko manisan. Sebelum mendapat pinjaman modal ibu yang kerap dipanggil Bik Roai ini hanya memiliki toko yang dibuka di rumah tempat dia berdiam, tetapi setelah pinjaman modal di Mekaar Syariah ini Bu Roai dapat membuka tempat khusus untuk tokonya di halaman rumah, sebagaimana penjelasannya:

“Sebelum program Mekaar Syariah dari PT. PNM (Persero) hadir di desa Seribandung usaha saya sangat minim baik barang yang saya jual maupun penghasilan setiap harinya. Dengan pengajuan pinjaman modal sebesar Rp. 6.000.000 pendapatan yang saya capai setiap harinya bisa

⁶²Suroibah (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Suroibah Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 13 April 2022.

sampai Rp. 300.000 dan terkadang lebih dari itu. Dengan perubahan yang saya rasakan sekarang dari penghasilan awal Rp.100.000/hari saya sangat bersyukur.”⁶³

Berbeda dengan ibu Suroibah dan ibu Roainah, ibu yang berusia 52 tahun bernama ibu Aswati, beliau tidak terlalu merasakan peningkatan yang pesat pada usahanya, sebagaimana dijelaskan oleh ibu Aswati bahwa:

“Tahun 2015 saya sudah mendirikan usaha kuliner di rumah lama tempat saya tinggal sebelum pindah kerumah baru dan menjadi tetangga Mada, menurut saya pendapat yang saya capai dari awal tidak terlalu merosot. Tetapi saya masih tetap ingin mengembangkan usaha yang lebih luas dengan meminjam modal sebesar Rp. 4.000.000 kepada Mekaar Syariah dengan cicilan Rp. 100.000/minggu dan hasil pendapatan saya hanya meningkat menjadi Rp. 350.000/hari. Saya berfikir mungkin pendapatan standar orang lain yang memiliki usaha seperti saya juga rata-rata seperti itu.”⁶⁴

Pendapat lain yang bersumber dari ibu Dedek yang berusia 42 tahun merupakan pemilik toko manisan, beliau merasakan peningkatan omzet yang sama dengan ibu

⁶³Roainah (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Roainah Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 13 April 2022.

⁶⁴Aswati (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Aswati Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 13 April 2022.

Suroibah dan ibu Roainah. Sebagaimana dijelaskan pada wawancara bahwa:

“Dengan adanya pinjaman modal dari program PNM Mekaar Syariah di sini (desa Seribandung) sebesar Rp. 4000.000 toko manisan yang awalnya hanya toko manisan pada umumnya sekarang sudah menjadi toko serba ada seperti halnya toko Murah Meriah (MM), walaupun hanya dalam skala desa yang tidak terlalu lengkap seperti MM di kota toko ini sudah menjadi sasaran utama masyarakat di desa. Pendapatan yang awalnya saya terima kisaran Rp. 450.000 sekarang bisa mencapai Rp. 600.000 jika awal bulan bisa saja lebih.”⁶⁵

Pendapat selanjutnya disampaikan oleh seorang ibu yang mempunyai usaha toko pakaian beliau berusia 43 tahun bernama Yusrowati. Ibu yang kerab dipanggil bik Serok ini menjelaskan bahwa:

“Dengan meminjam modal sebesar Rp.7.000.000 membuat saya sadar bahwa saya tidak boleh kendor dalam menjalankan usaha ini karena dengan pinjaman demikian resiko yang bisa saja muncul juga cukup besar tetapi saya tetap istiqomah dan berusaha sekuat tenaga untuk mengembangkan usahanya. Alhasil omzet yang didapat juga meningkat jika dibandingkan ketika masih memakai modal pokok pribadi dengan saat mendapatkan pinjaman dari PNM Mekaar Syariah. Dan bik Serok juga bisa membuka lapak di

⁶⁵Dedek (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. Hasil Wawancara dengan Ibu Dedek Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 13 April 2022.

*kalangan/pasar yang ada di desa Seribandung setiap hari jum'at.*⁶⁶

Tabel 4.1

Daftar Nasabah Penerimaan Modal

No	Nama Nasabah	Jenis Usaha	Sebelum Meminjam	Sesudah Meminjam
1	Suroibah	Toko pakaian	Pendapatan yang dicapai Rp.200.000/hari	Omzet sesudah meminjam modal Rp.300.000/hari
2	Muryani	Toko pakaian	Pendapatan saya hanya mencapai Rp. 100.000/hari	Pendapatan yang dicapai setelah meminjam modal Rp. 200.000/hari
3	Herlina M	Kuliner	Pendapatan Rp. 250.000/hari	Sesudah memperoleh pinjaman omzet mencapai Rp.350.000/hari
4	Murni	Kuliner	Pendapatan Rp.200.000/hari	Sesudah memperoleh pinjaman modal omzet mencapai Rp.250.000/hari
5	Dedek	Toko manisan	Pendapatan Rp.450.000/hari	Sesudah memperoleh

⁶⁶Yusrowati (Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah. *Hasil Wawancara dengan Ibu Yusrowati Sebagai Nasabah Mekaar Syariah pada Tanggal 13 April 2022.*

				pinjaman modal omzet mencapai Rp.600.000/hari
6	Weni	Toko manisan	Pendapatan Rp.400.000/hari	Omzet sesudah meminjam mencapai Rp.550.000/hari
7	Melyana	Pakaian	Pendapatan Rp.200.000/hari	Sesudah meminjam omzet mencapai Rp.350.000/hari
8	Susmita	Toko manisan	Pendapatan Rp.400.000/hari	Sesudah memperoleh pinjaman omzet mencapai 550/hari
9	Yusrowati	Toko pakaian	Pendapatan Rp.200.000/hari	Sesudah memperoleh pinjaman omzet mencapai Rp. 300.000/hari
10	Herlina	Toko pakaian	Pendapatan Rp.150.000/hari	Sesudah meminjam omzet mencapai Rp.250.000/hari
11	Latifah	Toko pakaian	Pendapatan Rp.250.000/hari	Sesudah memperoleh pinjaman omzet mencapai Rp.300.000/hari
12	Aswati	Kuliner	Pendapatan Rp.300.000/hari	Sesudah mendapat pinjaman omzet mencapai Rp.350.000/hari

13	Roainah	Toko manisan	Pendapatan Rp.500.000/hari	Sesudah mendapat pinjaman omzet mencapai Rp.550.000/hari
14	Santika	Toko manisan	Pendapatan Rp. 450.000/hari	Omzet yang didapat setelah meminjam modal mencapai Rp. 600.000/hari
15	Puspita	Toko pakaian	Pendapatan Rp.150.000/hari	Sesudah mendapat pinjaman omzet mencapai Rp.300.000/hari

Sumber: *Data Hasil Wawancara, 2022.*

Melihat hasil di atas, peneliti bisa menyimpulkan kalau program PNM Mekaar Syariah sangat berperan penting dan memberikan keuntungan baik keuntungan yang besar walaupun ada beberapa nasabah yang mendapatkan keuntungan yang menurutnya tidak sesuai ekspekstasi namun nasabah juga tetap mengakui bahwa pinjaman dari Mekaar Syariah adalah jalan untuk mengembangkan usaha dengan tepat.

Selain sistem pinjaman yang santai seperti cicilan murah dan bisa sembari menabung, PT. Permodalan Nasional

Madani juga tetap menjalankan aturan syariat islam. Dimana harus tetap ada aturan dan ketentuan yang dilandaskan pada pedoman ummat manusia yaitu Al-Qur'an. Dalam QS. Al-Maida:

وَلَوْ أَنَّهُمْ أَقَامُوا التَّوْرَةَ وَالْإِنْجِيلَ وَمَا أُنزِلَ إِلَيْهِمْ مِنْ رَبِّهِمْ لَأَكَلُوا مِنْ فَوْقِهِمْ وَمِنْ تَحْتِ أَرْجُلِهِمْ مِنْهُمْ أُمَّةٌ مُقْتَصِدَةٌ وَكَثِيرٌ مِنْهُمْ سَاءَ مَا يَعْمَلُونَ

Artinya:

“Dan sekiranya mereka sungguh-sungguh menjalankan (hukum) Taurat, Injil dan (Al-Qur'an) yang diturunkan kepada mereka dari Tuhannya, niscaya mereka akan mendapat makanan dari atas mereka dan dari bawah kaki mereka. Di antara mereka ada sekelompok yang jujur dan taat. Dan banyak di antara mereka sangat buruk apa yang mereka kerjakan.”

Peranan PNM Mekaar Syariah ini sangat penting dalam mengembangkan omzet UMKM. Dapat dilihat dari produk PT. PNM yang sangat mudah dan aman juga penuh dengan rasa pertanggung jawaban. Oleh karena itu PT. Mekaar Syariah menerapkan:

a. Pelatihan

Pada pelatihan ini PT.PNM (Persero) menekankan secara lebih mengenai edukasi terhadap *account officer*

karena Account officer inilah nantinya yang memberikan arahan serta bimbingan kepada nasabah di lapangan. Dalam upaya pengembangan UMKM yang dimiliki nasabah pihak Mekaar Syariah akan memberikan arahan yang lebih kepada para nasabah pada setiap pencairan dilaksanakan di rumah salah satu nasabah atau ketua masing-masing kelompok sekaligus melihat usaha yang dimiliki oleh nasabah. Dalam hal ini *Account Officer* dituntut untuk lebih jeli dalam mengamati kesungguhan nasabah yang akan meminjam modal.

b. Pemberian Modal

Pada tahap pemberian modal PT. PNM (Persero) akan membantu nasabah untuk memiliki atau menambah modal usaha mereka karena tahap ini merupakan inti dari upaya pengembangan usaha. Untuk itu pihak Mekaar Syariah akan menanyakan lagi tentang apakah nasabah sungguh-sungguh dan nasabah akan mempergunakan modal yang diberikan untuk apa. Jika usaha yang dijalankan berkembang dengan baik Mekaar Syariah akan

memberikan peluang kepada nasabah untuk melakukan pinjaman modal pada siklus berikutnya dengan nominal yang lebih besar.

c. Pengawasan Usaha

Pada tahapan ini pihak Mekaar Syariah akan meninjau perkembangan usaha nasabah desa Seribandung apakah berjalan dengan baik atau belum. Pengawasan ini dilakukan oleh *Account Officer* dan kepala cabang Tanjung Batu. Peninjauan yang dilakkan dapat dilihat dari keberhasilan usaha dan kelancaran angsuran nasabah. Jika ada usaha nasabah yang tersendat maka pihak Mekaar Syariah akan memberikan saran atau solusi kepada nasabah.

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah memberi modal melalui sistem dasar syariat Islam dan bersedia meminjamkan modal usaha kapan saja tanpa agunan/jaminan yang memberatkan. Sesuai dengan BAB sebelumnya peneliti memaparkan bahwa PT. PNM Kepala Cabang Mekaar Syariah Tanjung Batu adalah lembaga keuangan yang menggunkakan kesepakatan murabahah

yang tujuannya agar ibu-ibu prasejahtera terbantu dalam mendirikan dan mengembangkan usahanya. Banyak ibu-ibu prasejahtera yang memanfaatkan modal tersebut untuk menciptakan keluarga sejahtera.

Terdapat 4 indikator keluarga sejahtera, antara lain:⁶⁷

- 1) Keluarga yang dibentuk berdasarkan ikatan pernikahan sah secara agama dan ketetapan hukum.
- 2) Keluarga yang kebutuhan spiritual dan materilnya dipenuhi dengan layak.
- 3) Rasa taqwa pada Tuhan Yang Maha Esa dimiliki.
- 4) Mempunyai relasi yang seimbang, sepadan serta cocok diantara anggota juga keluarga, masyarakat, dan lingkungannya.

⁶⁷Khoiruddin Nasution, *Hukum Perkawinan 1 Dilengkapi Perbandingan UU Muslim Kontemporer (Edisi Revisi)*, (Yogyakarta: Academia dan Tazafa, 2005)

B. Hambatan dan Solusi Program Mekaar Syariah pada PT. PNM dalam Meningkatkan Omzet di Desa Seribandung Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir

Setiap usaha yang dijalankan tidaklah selalu lancar pasti ada kendala yang dialami. Kendala pada PT. PNM (Persero) Mekaar Syariah yakni pemodal yang didapatkan pelanggan malah dipergunakan untuk keinginan pribadi bukan untuk kegiatan usaha atau upaya mengembangkan ekonomi keluarga sejahtera, hal inilah yang dialami oleh Mekaar Syariah. Namun dari pihak Mekaar Syariah memiliki solusi tersendiri dengan melakukan pengawasan terhadap nasabah agar modal yang diberikan terpantau dan benar-benar dipergunakan untuk kegiatan usaha. Dalam pengawasan ini, Mekaar Syariah bertujuan agar modal yang diberikan tidak digunakan untuk kebutuhan pribadi, melainkan dipergunakan untuk mendirikan maupun pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan supaya terciptanya ekonomi keluarga sejahtera. Akibatnya pertumbuhan dan perkembangan UMKM dalam

meningkatkan penghasilan dan tentu akan berpengaruh terhadap kelancaran pada angsuran Mekaar Syariah.

Peneliti mewawancarai salah satu *Account Officer* Mekaar Syariah untuk mendapatkan informasi tentang hambatan mereka selama menjalankan maupun mengawasi nasabah di lapangan. Saudari Nurfadilah menjelaskan bahwa:

“Kami sedikit kesusahan pada saat melaksanakan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) soalnya nasabah suka tidak datang dan banyak yang izin, jadi waktu menjadi lebih lama karena menunggu ibu-ibu datang terlebih dahulu”

Karena hambatan-hambatan ini para *Account Officer* tentu membutuhkan strategi dan tindakan khusus dalam mengatasi situasi tersebut dengan cara yang produktif dalam penanganannya. Upaya mengantisipasi hambatan yang dilakukan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Tanjung Batu yakni sebuah tantangan sehingga perlu dilakukan tindakan-tindakan yang diperlukan demi kelancaran usaha. Tentu akan merugikan dan beresiko besar pada PT. PNM sebagai perusahaan yang menyediakan pembiayaan jika tidak dilakukan penanganan.

Lembaga yang memberikan pinjaman modal usaha tentunya harus didukung dengan adanya dana yang dapat diberikan kepada peminjam, sehingga keuangan lembaga tersebut harus sehat. Upaya dalam menyetatkan keuangan lembaga harus dapat menyingkirkan hambatan-hambatan yang berhubungan dengan hal tersebut. Dana yang tersedia ialah salah satu hambatan yang ada di lembaga peminjam. Guna pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan ekonomi rakyat, pemerintah telah menetapkan beberapa peraturan untuk memberikan kemudahan termasuk kredit bagi pengusaha dan juga menyelesaikan masalah pemasaran seperti UU No.20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Kendala keuangan dalam pengembangan UMKM ialah masalah yang sudah sering terjadi dalam negara berkembang. Hal ini berpengaruh terhadap tingkat produksi dan perkembangannya.

Dalam mengendalikan kendala yang dihadapi perusahaan diperlukan ikatan emosional dan kedekatan antara perusahaan dengan nasabah agar tercipta kerjasama yang

saling menguntungkan. Selain itu, dibutuhkan strategi yang tepat untuk menyelesaikan masalah yang muncul sesuai harapan. Pada upaya inilah para *Account Officer* akan berusaha meningkatkan kualitas pelayanan semaksimal mungkin dalam untuk kerja sama yang sistematis dengan para nasabah dalam melaksanakan kegiatan yang akan dijalankan selama pembiayaan berlangsung dan supaya uang yang di terima oleh nasabah dapat dipergunakan dengan semestinya. *Account Officer* tentunya dapat lebih terbuka dan melakukan komunikasi yang umum supaya pada saat mensosialisasikan produk-produk dari Mekaar Syariah nasabah akan merasa terbawa arus dan akan tertarik untuk ikut membangun dan memberikan inovasi mengenai produk-produk pada PT. PNM Persero supaya lebih luas dan berkembang kedepannya.