



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH MELALUI PEMBIAYAAN
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM)**

SKRIPSI

*Diajukan untuk melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

**YUSTIFA LENI
NIM. 1840100214**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2022**



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH MELALUI PEMBIAYAAN
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM)**


SKRIPSI

*Diajukan untuk melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

**YUSTIFA LENI
NIM. 1840100214**

PEMBIMBING I


**Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 198405122014032002**

PEMBIMBING II


**Damri Batubara, M.A.
NIDN. 2019108602**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2022**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang. Padangsidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **YUSTIFA LENI**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 14 Agustus 2022
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SYAHADA Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

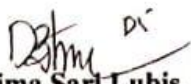
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **YUSTIFA LENI** yang berjudul "**Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SYAHADA Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I


Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 198405122014032002

PEMBIMBING II


Damri Batubara, M.A.
NIDN. 2019108602

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yustifa Leni
NIM : 18 401 00214
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 19 Agustus 2022
Saya yang Menyatakan,



YUSTIFA LENI
18 401 00214

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yustifa Leni
NIM : 18 401 00214
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 19 Agustus 2022
Saya yang Menyatakan,



YUSTIFA LENI
18 401 00214




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022


DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Yustifa Leni
NIM : 18 401 00214
Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)

Ketua,


Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 198405122014032002


Sekretaris,


Hamni Eadillah Nasution, M.Pd
NIP. 198303172018012001

Anggota


Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 198405122014032002


Hamni Eadillah Nasution, M.Pd
NIP. 198303172018012001


Damri Batubara, M.A.
NIDN. 2019108602


Aliman Syahuri Zein, M.E.I
NIDN. 2028044201

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/ Tanggal : Senin, 05 Desember 2022
Pukul : 09.00 WIB s/d 12.00 WIB
Hasil/ Nilai : Lulus / 77,5 (B)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH MELALUI PEMBIAYAAN
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM)

Nama : YUSTIFA LENI
Nim : 18 401 00214
Tgl Yudisium : 28 Januari 2023
IPK : 3.59
Predikat : Pujian

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 28 Januari 2023

Dekan



Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Yustifa Leni
Nim : 18 401 00214
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM).

Perkembangan dunia usaha saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Perkembangan ini dapat dilihat dengan semakin banyaknya lembaga keuangan syariah baik itu bank maupun lembaga keuangan non bank. Salah satunya Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) yang mendukung Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui pembiayaan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

Pembahasan dalam penelitian ini berkaitan dengan pengertian UMKM, Pengertian Pembiayaan sampai dengan fungsi pembiayaan serta manfaat pembiayaan dan pengertian Permodalan Nasional Madani (PNM) dan ULaMM Syariah, pembiayaan *murabahah* dan *wakalah*. Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah lembaga keuangan yang menyalurkan pinjaman modal usaha kepada pelaku UMKM. Sedangkan ULaMM Syariah adalah pelayanan dari PT. Permodalan Nasional Madani National Capital yang dibentuk dengan tujuan untuk memberdayakan Usaha Mikro dan kecil melalui jasa pengelolaan dan pembiayaan.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif bersifat deskriptif dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara, yang dilakukan dengan Kepala PNM ULaMM Syariah, Nasabah PNM ULaMM Syariah, wawancara yang dilakukan bersifat santai, tidak rumit, bersahabat, pertanyaan yang diajukan juga tidak bersifat mengintrogasi melainkan hanya untuk memperoleh data yang diinginkan guna menyelesaikan penulisan dalam penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah Permodalan Nasional Madani (PNM) mengadakan sosialisasi kepasar-pasar, dan jorong-jorong, Permodalan Nasional Madani (PNM) hanya menerima rekomendasi sebagai nasabah yang lancar saja (eksis), Permodalan Nasional Madani (PNM) melakukan pelatihan dan pendampingan untuk Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Dampak yang di timbulkan oleh PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat adalah meningkatnya hasil usaha para nasabah UMKM.

Kata Kunci: UMKM, Pembiayaan, Permodalan Nasional Madani (PNM)

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Strategi Pengembangan UMKM Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)”** ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada bidang Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan

pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Dr. Armyn Hasibuan, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Ibu Dra. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati S.E.I., M.A selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd., selaku sekretaris program studi perbankan syariah, Serta seluruh aktivitas Akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan
4. Ibu Delima Sari Lubis, M.A. selaku Pembimbing I. Serta Bapak Damri Batubara, M.A. selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary

Padangsidimpuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak serta Ibu dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
7. Teristimewa saya ucapkan kepada keluarga tercinta (Ayahanda Alm. Arisman dan Ibunda saya Zulmayati) yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moril dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah putra-putrinya, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya kepada kedua orang tua tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
8. Untuk saudari-saudari saya, Rupsal, Septiannora, semoga selalu dalam lindungan Allah SWT. Serta seluruh keluarga besar penulis yang telah memberikan bantuan moril dan materil kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Untuk sahabat peneliti, Nira Wahyuni Ritonga S.E, Alfi Sakinah Nasution, S.E, Annisah Lubis S.E, Putri Handayani S.E, yang selalu memberikan motivasi dan dukungan, semangat dan bantuan doa kepada peneliti agar tidak

putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

10. Untuk M. Saifullah yang slalu ada dan menjadi penyemangat dan memberikan doa kepada peneliti hingga akhir ke tahap ini.
11. Serta sahabat-sahabat seperjuangan di Program Studi Perbankan Syariah –PS5 mahasiswa angkatan 2018 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan dukungan dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini selesai.
12. Serta teman-teman kos riski, Dede Putri Anjeli, Fatimah Zuhriah, yang selalu support dan penyemangat disaat kecewa.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, 19 Agustus 2022
Peneliti

Yustifa Leni
NIM: 18 401 00214

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.




Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	BE
ت	Ta	T	TE
ث	ša	š	ES (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kho	KH	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	SY	Es dan ye
ص	šad	š	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik dibawah)
ظ	za	ẓ	Zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik diatas
غ	Gai	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

2. VOKAL

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.



a. Vokal Tunggal

vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
	<i>Fathah</i>	A	A
	<i>Kasrah</i>	I	I
	<i>Dommah</i>	U	U




b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

TandadanHuruf	Nama	Gabungan	Nama
	<i>fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
	<i>fathah dan wau</i>	Au	a dan u

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	<i>fathah dan alif atau ya</i>	ā	a dan garis atas
	<i>Kasrah dan ya</i>	ī	i dan garis di bawah
	<i>dommah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

3. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

a. *Ta marbutah* hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.

b. *Ta marbutah* mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. *Syaddah (Tsaydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. **Kata Sandang**

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: **اَل**. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang sdiikuti oleh huruf *qamariah*.

a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. *Hamzah*

Dinyatakan di depan Daftar *Transliterasi* Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan tanda baca. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bias dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan

kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. *Tajwid*

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian takterpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman *tajwid*.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. Pedoman *Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	
DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Batasan Istilah	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Kegunaan Penelitian.....	7
G. Sistematika Pembahasan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	10
1. UMKM	10
2. Pembiayaan.....	17
3. Pembiayaan <i>Murabahah</i> dan <i>Wakalah</i>	22
4. Permodalan Nasional Madani.....	27
5. Pemasaran Syariah.....	31
B. Penelitian Terdahulu	37
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	45
B. Jenis Penelitian	45
C. Sumber Data	46
D. Teknik Pengumpulan Data	47
E. Metode Analisa Data	48
F. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian	
1. Letak Geografis Nagari Ujung Gading.....	51
2. Sejarah Berdirinya PNM UlaMM Ujung Gading.....	52
3. Visi dan Misi Permodalan Nasional Madani	53
4. Struktur Organisasi Permodalan Nasional Madani	55
5. Produk-produk Permodalan Nasional Madani	58
B. Strategi Pengembangan UMKM Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kab. Pasaman Barat.....	59
C. Keterbatasan Penelitian	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	69
B. Saran.....	69
C.	

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1Jumlah Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah	4
Tabel II. 1 Penelitian Terdahulu	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV. 1 Struktur Organisasi.....	55
---------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu pendorong terdepan dalam pengembangan ekonomi yang berkelanjutan. Usaha Mikro Kecil Menengah memiliki peranan yang strategis dalam upaya pemerintah untuk mengatasi kemiskinan dan pengangguran. Karena itu Usaha Mikro Kecil Menengah berperan penting dalam menyerap tenaga kerja sehingga membantu angkatan kerja dalam dunia kerja baik itu yang kekurangan modal dan yang belum memiliki pekerjaan sehingga pengangguran di dalam dunia kerja berkurang.¹

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah usaha produktif milik orang perorangan dan badan usaha yang memenuhi kriteria usaha dengan jumlah karyawan, skala usaha dan omzet relative kecil serta umumnya didirikan dengan modal yang terbatas. Melalui peran strategi Usaha Mikro Kecil Menengah beberapa negara berhasil mengembangkan industry dan mendorong pertumbuhan ekonomi negara terutama dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB).²

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan salah satu bentuk usaha dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) yang jenis usahanya Unit Layanan Modal Mikro Syariah merupakan badan usaha milik negara yang dibentuk

¹ Winda Suci Lestari, Nusa Patriot, dan Dwi Putr Syahrizal, "Membangkitkan UMKM di Tengah Pandemi Covid 19," *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol. 1, no. 01 (2021): hlm. 10.

² Nina Nurkomalasari, "Tingkat Penerimaan Pendapatan PT. Permodalan Nasional Madani, TBK di Masa Pandemi Covid-19" Vol. 02, no. 01 (1 Januari 2022): hlm. 74.

oleh pemerintah dalam maksud untuk pemberdayaan usaha mikro kecil. Unit Layanan Modal Mikro Syariah ialah layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil yang disertai bimbingan untuk mengembangkan usahanya. Unit Layanan Modal Mikro Syariah juga merupakan terobosan baru bagi Permodalan Nasional Madani karena penyaluran pembiayaannya dilakukan secara langsung baik kepada perorangan maupun pinjaman untuk badan usaha lainnya.³

Permodalan Nasional Madani merupakan salah satu motivasi dan dukungan pengelolaan keuangan serta akses pasar bagi nasabah, yang telah memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada pengusaha mikro, salah satunya Permodalan Nasional Madani di Nagari Ujung Gading yang dapat membantu masyarakat dalam menyalurkan dana bagi masyarakat yang membutuhkan modal untuk melanjutkan usahanya. Selain itu juga termasuk bagi pengusaha mikro yang sudah memiliki usaha tersendiri untuk dapat melanjutkan pengembangan usahanya.

Kabupaten Pasaman Barat tepatnya diwilayah kec. Lembah Melintang, merupakan salah satu daerah yang memiliki penduduk yang mayoritasnya muslim. Hal ini menjadi peluang yang sangat besar bagi lembaga keuangan syariah. Mengingat lokasi kantor Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah sangat strategis yaitu dekat dengan pasar Ujung Gading dan berada ditengah masyarakat luas.

³ Ririn Desrika Asman dan Rosmayani, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Mendapatkan Dana Pinjaman Modal Usaha pada Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Kecamatan Ujung Ba Rokan Hulu" Vol. 3 (2017): hlm. 42-43.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan bapak Ridho Wahidul Kudus selaku kepala Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading. Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah hanya memiliki satu produk yaitu pembiayaan. Pembiayaan hanya bisa disalurkan hanya untuk usaha kecil menengah saja. Dalam operasionalnya Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah menyalurkan pembiayaan kepada nasabahnya berupa modal produktif. Penyaluran modal produktif ini diharapkan mampu mengembangkan usaha nasabah. Adapun usaha produktif ini meliputi seluruh kegiatan usaha baik perorangan maupun kelompok untuk meningkatkan taraf hidupnya, yang mana diantaranya perdagangan, pertanian, perkebunan, peternakan dan industri.

Permodalan Nasional Madani ULaMM Syariah merupakan lembaga keuangan non bank dengan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan dengan akad *Murabahah*. Permodalan Nasional Madani mempunyai kepedulian ikut serta menumbuhkan usaha dengan cara menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan modal usaha serta mengembangkan usaha masyarakat yang sudah ada.

Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah Ujung Gading tidak kalah saing dengan perusahaan lain seperti koperasi, BPRS, Pegadaian, BPR, Bank Nagari, Bank Mandiri, Bank BRI dan Bank BNI. Nasabah serta pembiayaan pada Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah unit Ujung Gading mengalami kenaikan kecuali tahun 2018 sehingga dapat kita lihat dari jumlah total pembiayaannya yaitu:

Tabel 1.1
Jumlah nasabah di PT. PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung
Gading Kabupaten Pasaman Barat periode (2016-2020).

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Total Pembiayaan UMKM (RP)
1	2016	398	Rp. 15.000.015.000
2	2017	452	Rp. 16.000.120.000
3	2018	439	Rp. 14.997.015.000
4	2019	486	Rp. 17.000.901.000
5	2020	536	Rp. 21.750.000.000

Sumber: Hasil Wawancara Selaku Kepala PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat perkembangan nasabah di PT. PNM ULaMM Syariah Ujung Gading dan pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mengalami keadaan fluktuasi dari tahun 2016-2020. Pada tahun 2017 pembiayaan Usaha Miko Kecil Menengah (UMKM) sebesar 6, 67%. Kemudian pada tahun 2018 pembiayaan turun menjadi 6, 27%. Sedangkan pada tahun 2019 naik kembali menjadi 13, 36%. Selanjutnya pada tahun 2020 naik kembali dengan pembiayaan sebesar 27, 93%.⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Jainul Abidin selaku Kepala Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat mengatakan pelaksanaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) sangat bagus yaitu 90% sangat memuaskan, kebanyakan nasabah telah berhasil dalam mengelola usahanya baik itu pedagang, petani, tetapi ada juga beberapa usaha nasabah telah tutup dengan alasan karena

⁴ Ridho Wahidul Kudus, *Wawancara selaku kepala PNM ULaMM Syariah*, 2021.

faktor dari masalah keluarga yaitu sebanyak 30%.⁵ Selain itu nasabah ada juga yang kurang mampu dalam mengelola usahanya, serta penyimpangan penggunaan dana. Dapat kita simpulkan Semakin banyak nasabah yang diberikan pembiayaan semakin tumbuh pula usaha mikro dan sektor rill semakin menggeliat. Pembiayaan yang baik akan menghasilkan pendapatan dan usaha yang dikelola akan berhasil.

Berdasarkan permasalahan diatas peneliti tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui pembiayaan PNM ULaMM, sehingga peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “ **Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)**”.

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian merupakan upaya untuk memfokuskan permasalahan yang akan diteliti sehingga dapat mencapai tujuan untuk mendapatkan hasil penelitian, maka peneliti membatasi masalah pada Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah melalui pembiayaan PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

⁵ Jainul Abidin, wawancara Selaku Kepala PNM ULaMM, pada Tanggal 21 April 2022.

C. Batasan istilah

Untuk menghindari keliruan dalam memahami judul ini, maka penulis perlu menjelaskan pengertian dan beberapa penjelasan kata yang terdapat pada judul yaitu:

1. Strategi

Strategi merupakan rencana, untuk mencapai suatu sasaran dan keunggulan bersaing untuk mencapai perubahan dalam unit usaha yang telah ditargetkan.⁶

2. Pengembangan

Pengembangan ialah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan usaha kecil, dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saingnya.⁷

3. UMKM

UMKM merupakan singkatan dari usaha mikro, kecil dan menengah. Karena itu UMKM dapat diartikan sebagai usaha dengan skala mikro, kecil, dan menengah yang didirikan oleh perorangan atau badan usaha.⁸

⁶ Fandy Tjipyo, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2015), hlm. 17.

⁷ Saifuddin Zuhri, "Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan," *Jurnal Manajemen dan Akuntansi* Vol. 2, no. 3 (2013): hlm. 49.

⁸ Mariana Simanjuntak dan Vivi Candra, dkk, *Manajemen UMKM dan Koperasi* (Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm. 34.

4. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan devisa unit.⁹

5. PNM

Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah Badan Usaha Milik Negara Indonesia Bergerak dibidang Jasa Keuangan.¹⁰

D. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalahnya yaitu sebagai berikut: Bagaimana strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM).

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini dilakukan sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, melalui penelitian ini peneliti dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan UMKM yang dilakukan permodalan Nasional Madani (PNM) melalui pembiayaan

⁹ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 78.

¹⁰ Mega Sari, Robinhot Gultom, dan Rintan Saragih, "Analisis Laporan Keuangan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Persero Permodalan Nasional Madani Medan," *Jurnal Ilmiah Methonomi* Vol 7, no. 1 (2021): hlm. 90.

2. Sebagai informasi dan sumbangan pemikiran kepada pembaca khususnya bagi masyarakat dan Permodalan Nasional Madani (PNM) tempat peneliti melaksanakan penelitian.
3. Bagi Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, dengan adanya penelitian ini dapat menambah informasi, referensi, dan menjadi bahan pertimbangan bagi mahasiswa FEBI khususnya mahasiswa Perbankan Syariah yang ingin melakukan penelitian bagi peneliti yang sama.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan para pembaca dan agar lebih terarah, maka dapat dilihat pada sistematika penulis, adapun sistematika peneliti dibagi menjadi beberapa bab yaitu:

BAB 1 Pendahuluan. Pada bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang masalah terkait permasalahan strategi pengembangan usaha mikro kecil menengah melalui pembiayaan permodalan nasional madani (PNM). Bagian istilah yang berisi tentang batasan masalah dalam judul penelitian agar tidak terlalu luas. Batasan istilah yaitu berisi tentang batasan istilah dalam judul penelitian untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian. Rumusan masalah yaitu berisi pertanyaan-pertanyaan tentang apa sebenarnya yang akan dikaji. Tujuan penelitian dan kegunaan penelitian berisi tentang kegunaan yang akan diperoleh peneliti.

BAB II Landasa Teori. Terdiri dari pengertian UMKM, pembiayaan dan Permodalan Nasional Madani (PNM), Pembiayaan *Murabahah dan Wakalah*.

BAB III Metode Penelitian. Metode penelitian terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisa data, teknik penjamin keabsahan data.

BAB IV Hasil Penelitian. Terdiri dari hasil penelitian yang diperoleh dari perhitungan dan berbagai bahan pendukung tujuan penelitian.

BAB V Penutup. Bab ini merupakan bab terakhir yang menyimpulkan secara singkat hasil penelitian yang telah dibahas secara mendalam pada bab sebelumnya. Dan pada bab ini meliputi kesimpulan yang berisi tentang hasil yang diperoleh dan saran-saran kepada peneliti selanjutnya terkait dengan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap perusahaan Permodalan Nasional Madani di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kab. Pasaman Barat.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Adapun defenisi Usaha Mikro Kecil Menengah ialah sebagai berikut:

1) Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.

2) Usaha Kecil

Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak lagsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

3) Usaha Menengah

Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian langsung maupun tidak

langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah suatu usaha yang dilakukan oleh perorangan untuk kesejahteraan masyarakat. Secara sepintas kelihatan tidak ada yang berbeda. Akan tetapi, jika dikaji lebih dalam, tampak bahwa dicantulkannya istilah ekonomi dalam rumusan diatas menunjukkan kegiatan yang dilakukan telah ditata secara baik oleh pelaku usaha.

b. Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah

Adapun kriteria usaha yang dipakai dalam hal ini adalah besarnya modal yang dimiliki Pasal 6 Undang-Undang UMKM menjelaskan:

1) Kriteria Usaha Mikro adalah:

Adapun kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (Lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil

Kriteria usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah)

sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

3) Kriteria usaha menengah

Adapun kriteria usaha menengah adalah:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).¹¹

c. Tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Tujuan pemberdayaan UMKM yaitu sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan.
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mikro, kecil dan menengah menjadi usaha yang tangguh mandiri.
- 3) Meningkatkan peran usaha mikro, kecil dan menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

¹¹ “Undang-Undang Nomor 20,” 2008.

d. Ruang Lingkup Usaha Mikro Kecil Menengah

Ruang lingkup UMKM meliputi sektor manufaktur, agro industri dan industri kreatif.

1) Sektor Manufaktur

Manufaktur merupakan suatu cabang industri yang mengaplikasikan peralatan dan suatu medium proses untuk transformasi barang mentah menjadi bahan jadi untuk dijual.

Manufaktur pada umumnya adalah suatu aktivitas yang kompleks yang mengakibatkan berbagai variasi sumber daya aktivitas sebagai berikut:

- a) Perancangan produk – pembelian – pemasaran
- b) Mesin dan perkakas – *manufacturing* – penjualan
- c) Perancangan proses – *productioncontrol* – pengiriman
- d) Material – support Services – Customer Service
- e) Sektor Agroindustri

2) Agroindustri

Agroindustri berasal dari kata *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sarana atau input dalam usaha pertanian.

Agro industri merupakan sektor yang esensial dan memiliki kontribusi yang besar untuk mewujudkan sasaran-sasaran dan tujuan pembangunan ekonomi Nasional, seperti pertumbuhan ekonomi (PDB), kesempatan kerja, peningkatan devisa negara, pembangunan ekonomi daerah, dan sebagainya.

3) Sektor Industri Kreatif

Sektor industri kreatif adalah sektor industri yang berasal dari pemanfaatan, kreativitas, keterampilan, serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan dan lapangan pekerjaan dengan menghasilkan daya kreasi dan daya cipta individu.¹²

Salah satu tujuan UMKM adalah menumbuhkan usaha guna membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.¹³

UMKM adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang UMKM.¹⁴

UMKM merupakan usaha yang dimiliki oleh pihak tertentu, namun keuntungannya dapat dirasakan oleh banyak pihak. Sesuai dengan undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro

¹² Lathifah Hanim dan Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) dan Bentuk-bentuk Usaha* (Jawa Tengah: Unissula Press, 2018), hlm. 33-36.

¹³ Erna Listyaningsih dan Apip Alansori, *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat* (Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2020), hlm. 1.

¹⁴ Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), hlm. 1.

Kecil dan Menengah. Dalam pelaksanaannya UMKM memiliki asas dan tujuan, dimana asas dan tujuan tersebut tertuang dalam Undang-Undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, di mana dalam undang-undang tersebut asas dari UMKM adalah:

a. Asas Kekeluargaan

Asas kekeluargaan yaitu asas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian keseimbangan, kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan.

b. Asas Kemandirian

Asas kemandirian yaitu asas yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.

c. Asas Demokrasi Ekonomi

Asas demokrasi ekonomi yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk kesejahteraan rakyat.

d. Asas Kebersamaan

Asas kebersamaan merupakan asas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama

dalam kegiatan untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif dan berdaya asing.

e. Asas Berkelanjutan

Asas berkelanjutan merupakan asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang membentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.

1) Berwawasan Lingkungan

Asas berwawasan lingkungan yaitu asas yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.

2) Keseimbangan Kemajuan

Asas keseimbangan kemajuan yaitu asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.

3) Efisiensi Berkeadilan

Asas efisiensi berkeadilan yaitu asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya asing.

4) Kesatuan Ekonomi Nasional.

Asas kesatuan ekonomi nasional yaitu asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.

Pemberdayaan dan tujuan dari UMKM telah diatur dengan jelas. Hal ini dilakukan guna mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, guna mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri, serta meningkatkan peran usaha mikro, kecil dan menengah dalam pembangunan daerah, guna ciptanya lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan dan ekonomi dan pengentasan kemiskinan.¹⁵

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.¹⁶

Menurut undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu

¹⁵ Simanjuntak dan Vivi Candra, dkk, *Manajemen UMKM dan Koperasi*, hlm.35.

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), hlm. 105.

tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum islam.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan pembiayaan merupakan proses penyaluran dana yang diberikan oleh lembaga bank ataupun non bank kepada pihak yang dipercayai.

b. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*. Bank dapat mempertemukan pihak kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan

satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana.

3) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada. Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan mikro-ekonomi.

c. Manfaat Pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain :

1) Manfaat pembiayaan bagi bank

- a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah di janjikan diawal antara bank syariah dan mitra usaha.

- b) Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dengan tercantum pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
 - c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dan jasa. Salah satu kewajiban debitur yaitu membuka rekening sebelum mengajukan permohonan pembiayaan.
 - d) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara rinci aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha.
- 2) Manfaat pembiayaan bagi debitur
- a) Meningkatkan usaha nasabah
 - b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.
 - c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
 - d) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan wakalah, kafalah, hawalah dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan nasabah.

- e) Jangka waktu pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.¹⁷

d. Jenis-jenis Pembiayaan

Pembiayaan menurut tujuan penggunaan, menurut tujuan penggunaan, pembiayaan dapat dibedakan pada beberapa jenis, yakni:

- 1) Pembiayaan Konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk keperluan atau konsumsi, baik konsumsi pribadi, perusahaan, umum maupun konsumsi pemerintah.
- 2) Pembiayaan komersial, yakni pembiayaan yang diberikan dengan tujuan penggunaannya untuk pengembangan usaha tertentu.

Jenis pembiayaan komersial dapat digolongkan atas:

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai modal kerja usaha tertentu, misalnya pembiayaan digunakan untuk pembelian bahan baku, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, biaya-biaya produksi.
- 2) Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang kegunaannya sebagai bentuk investasi (jangka menengah dan panjang).

e. Jenis Pembiayaan Menurut Akad

Berdasarkan akad, pembiayaan dapat digolongkan atas:

¹⁷ *Ibid*, hlm.105-111.

- 1) Pembiayaan dengan akad jual beli, yaitu kesepakatan pembiayaan antara bank dengan nasabah.
- 2) Pembiayaan dengan akad bagi hasil, yaitu pembiayaan bersifat penanaman modal berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah.
- 3) Pembiayaan dengan akad sewa menyewa, yaitu pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian sewa menyewa atau sewa beli antara bank dengan nasabah.
- 4) Pembiayaan dengan akad pinjam meminjam dengan menggunakan akad qordh pembiayaan jenis ini berlaku prinsip qardh dimana bank tidak mengharapkan keuntungan atau pengembalian lebih dari pembiayaan yang diberikan.¹⁸

3. Pembiayaan *Murabahah* dan *Wakalah*

a. *Murabahah*

1) Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah istilah dalam fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.¹⁹ Sedangkan secara istilah *murabahah* adalah bentuk jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan. Definisi ini yang

¹⁸ Nurnasrina dan Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekan Baru: Cahaya Firdaus, 2018), hlm. 19-22.

¹⁹ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 81-82.

disepakati oleh para ahli fiqh, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.²⁰

Memberikan pembiayaan *murabahah* adalah untuk memenuhi suatu tuntutan etis hukum islam berupa pemberian perlindungan terhadap pihak yang lemah yang tidak mengetahui harga sehingga dengan demikian sangat mudah mengalami penipuan. Perlindungan dari berbagai kemungkinan eksploitasi dan penipuan diciptakan suatu bentuk jual beli *amanah* salah satu bentuknya ialah *murabahah*.²¹

Prinsip jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan.²²

Sebagaimana firman Allah dalam surah An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perniagaan yang berlaku atas*

²⁰ Aprizal, “Kontrak Pembiayaan Murabahah Serta Aplikasinya dalam Masyarakat ditinjau dari Perspektif Fiqh Muamalah Maliyah” Vol. 2, no. 1 (2021).

²¹ Varia Juticia, “Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah,” *Universitas Muhammadiyah Yogyakarta* Vol. 14, no. 1 (2018): hlm. 24.

²² Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi dua* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2004), hlm. 192.

*dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*²³

Kata perniagaan yang berasal dari kata niaga, yang kadang-kadang disebut dagang atau perdagangan amat luas maksudnya, segala jual beli, sewa menyewa, *import* dan *ekspor*, upah mengupah dan semua yang menimbulkan peredaran harta benda termasuklah itu dalam bidang niaga. Yang diperbolehkan dalam memakan harta orang lain adalah jalan perniagaan yang saling berkeridhaan antara kedua belah pihak. Walaupun kerelaan adalah sesuatu tersembunyi dilubuk hati, tetapi indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Ijab kabul, atau apa saja yang dikenal dalam adat kebiasaan sebagai serah terima adalah bentuk yang digunakan hukum untuk menunjukan kerelaan.²⁴

Jual beli yang mabrur adalah setiap jual beli yang tidak ada dusta dan khianat, sedangkan dusta itu adalah penyamaran dalam barang yang dijual, dan penyamaran itu adalah menyembunyikan aib barang dari penglihatan pembeli.²⁵

²³ “Dapartemen Agama RI, Al-Qur’an dan Terjemahannya.” 2019.

²⁴ Hamka, *Tafsir Al-Azhar* (Jakarta: Pustaka Panjimas, 1983), Juz v, cet. 3 hlm. 36.

²⁵ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqih Muamalat: Sistem Transaksi dalam Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 27.

2) Rukun akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi adalah sebagai berikut:

a) Pelaku akad

Pelaku akad yaitu *ba'i* (Penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak memerlukan dan akan membeli barang.

b) Objek akad

Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan harga.

c) *Shighah*

Shighah ialah ijab dan qabul.

b. Wakalah

1) Pengertian *Wakalah*

Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Secara umum *wakalah* ialah suatu perjanjian dimana seseorang mendelegasikan atau menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa.

Pemberian kuasa ini tentu saja ada yang sifatnya sukarela, profit, dengan pemberian semacam upah kepada pihak yang menerima kuasa.²⁶

Sebagaimana firman Allah dalam surah Al-Nisa ayat: 35.

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ
وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقُ اللَّهُ
بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا

Artinya : *Dan jika kamu khawatirkan ada persengketaan antara keudanya, maka kirimlah seorang hakim dari keluarga laki-laki dan seorang hakim dari keluarga wanita. Jika dua orang hakim itu bermaksud mengadakan perbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami-istri itu. Sesungguhnya Allah maha mengetahui lagi maha mengenal.*

Maksud dari ayat diatas adalah mencegah orang yang berbuat zhalim. Jika suatu perkara tetap lanjut dan persengketaannya semakin panjang, maka hakim dapat mengutus seseorang yang dipercaya dari keluarga wanita dan keluarga laki-laki untuk meneliti masalahnya, serta melakukan tindakan bagi keduanya.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *wakalah* merupakan akad yang memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan suatu kegiatan yang memberi kuasa tidak

²⁶ Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), hlm.167-168.

dalam posisi melakukan kegiatan tersebut. Akad *wakalah* pada hakikatnya digunakan oleh seseorang apabila dia membutuhkan orang lain atau mengerjakan sesuatu yang tidak dapat dilakukannya sendiri dan meminta orang lain untuk melaksanakannya.

2) Rukun *wakalah*

Rukun-rukun *wakalah* adalah sebagai berikut:

a) Orang yang mewakilkan

Syarat-syarat yang mewakilkan ialah dia pemilik barang dan dapat bertindak pada harta tersebut.

b) Wakil (yang mewakili)

Syarat-syarat bagi mewakili ialah bahwa mewakili adalah orang yang berakal.

c) *Muwakil Fih* (sesuatu yang diwakilkan)

d) *Shigat*

Shigat ialah lafaz mewakilkan, *shigat* diucapkan dari yang berwakil sebagai simbol keridhaannya untuk mewakilkan, dan wakil menerimanya.²⁷

4. Permodalan Nasional Madani (PNM)

a. Pengertian Permodalan Nasional Madani

Permodalan Nasional Madani (PNM) ialah lembaga keuangan yang menyalurkan pinjaman modal usaha kepada pelaku

²⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 234-235.

UMKM. Pembayaran dilakukan secara bertahap dalam waktu tertentu sesuai dengan persyaratan dan kemampuan angsuran nasabah.²⁸

Unit pelayanan modal mikro (ULaMM) merupakan pelayanan dari PT. Permodalan Madani *National Capital* yang dibentuk dengan tujuan dan maksud untuk memberdayakan usaha mikro dan kecil melalui jasa pengelolaan dan jasa pembiayaan. Unit layanan ini beroperasi di lokasi yang padat bisnis dengan tujuan untuk memudahkan dalam memberikan pembiayaan kepada usaha mikro.

ULaMM mempunyai kegiatan yang bersifat lending atau menyalurkan pembiayaan dan tidak mengumpulkan dana dari masyarakat karena unit usaha ini merupakan lembaga non bank. Berbeda dengan bank yang memiliki kegiatan-kegiatan penarikan dana simpanan masyarakat, daerah hingga pusat, sedangkan kegiatan dana ULaMM dari pusat disalurkan ke daerah.²⁹

b. Sejarah Berdirinya Permodalan Nasional Madani

Sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, seperti krisis ekonomi tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran bagi kekuatan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah. Keberadaan adanya strategi dan adanya kebangkitan yang dapat memajukan usaha

²⁸ Putri Dwiyanu, dkk, Pengaruh Pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Deteksi Kecurangan Fraud Pada PT PNM Mekar Cab. Talang Adiewerna Dukuhturi, dalam Jurnal Poleteknik Harapan Bersama.

²⁹ Lega Aidil Putri, "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah, Dalam Skiripsi," 2020, hlm.36.

mikro, kecil, dan menengah kemudian pemerintah mewujudkan yaitu dengan berdirinya PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero oleh pemerintah melalui peraturan pemerintah RI No C 11.609.HT.01.TH.99 pada tanggal 23 juni 1999.

Permodalan Nasional Madani didirikan pada tanggal 1 juni 1999 sebagai salah satu BUMN, PNM harus menjadi kontributor dari pertumbuhan perekonomian. Pada tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai BUMN koordinator penyalur kredit program Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) BUMN sebagai badan yang mengembangkan tugas khusus untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Penyelenggaraan jasa dan manajemen merupakan tugas pemberdayaan yang dilakukan BUMN, sebagai penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKM, seperti kontribusi terhadap sektor riil, yang berguna untuk menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha dan mampu menyediakan lapangan kerja.³⁰

c. Tujuan Permodalan Nasional Madani

Adapun tujuan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan posisi serta peranan perusahaan dalam penyediaan jasa pembiayaan serta jasa manajemen UMKM yang

³⁰ Edi Sasmito, *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil* (Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2010), 1-5.

didukung kepada usaha mikro kecil dan menengah serta bermitra dengan BPR/S, KJK/S serta lembaga lainnya.

- 2) Mewujudkan sustainabilitas perusahaan yaitu dengan cara pertumbuhan asset, laba serta struktur permodalan yang optimal.
 - 3) Melaksanakan peningkatan dan perbaikan secara berkelanjutan atau intrastruktur, organisasi serta proses bisnis untuk menyediakan layanan yang berkualitas sesuai dengan kebutuhan UMKM, dan dukungan dari proses layanan firma secara cepat.
 - 4) Menghasilkan lingkungan kerja dan budaya perubahan yang kondusif sehingga mendorong kreativitas serta pembelajaran yang berkelanjutan untuk meningkatkan produktivitas karyawan.
- d. Prinsip Transaksi PNM ULaMM Syariah
- 1) Kebebasan membuat kontrak berdasarkan kesepakatan bersama dan kewajiban memenuhi akad.
 - 2) Adanya pelarangan dan penghindaran terhadap riba (bunga), maysir (judi) dan gharar.
 - 3) Adanya etika (akhlak) dalam melakukan transaksi.
 - 4) Dokumentasi (perjanjian/akad tertulis) untuk transaksi tidak tunai.³¹

³¹ <http://www.pnm.co.id.bussines/pnm-ulamm>,” 2022.

5. Pemasaran Syariah

a. Pengertian Pemasaran Syariah

Islam sebagai agama merupakan konsep yang mengatur kehidupan manusia baik secara komprehensif dan universal, baik dalam hubungan sang pencipta maupun dalam hubungan sesama manusia. Islam merupakan pedoman bagi umat muslim dalam melakukan tindakan sehari-hari. Salah satu bentuk perwujudan tindakan yang telah diatur oleh islam adalah hubungan antar individu dalam bidang ekonomi.³²

Pasar Syariah sering dijuluki dengan pasar emosional, karena pada dasarnya orang tertarik hanya untuk mendapatkan keuntungan gunanya untuk menghasilkan falah. Kemudian pasar syariah rasional. Pasar syariah rasional yaitu pasar konvensional orang hanya ingin mendapatkan keuntungan yang banyak tanpa memikirkan bisnis dari perusahaan itu menyimpang dari ajaran agama islam.

Pasar rasional tidak mudah untuk berpindah ke pasar spritual. Hal ini merupakan tantangan terbesar sistem ekonomi islam dalam membidik pasar rasional. Perlu menjadi perhatian bahwa pasar rasional masih merupakan pasar besar. Solusi yang bisa dilakukan dalam meraih pasar ini adalah dengan konsep pemasaran islami

³² Sri Wahyuni, *Perbankan Syariah Pendekatan Penilaian Kinerja* (Pasuruan: Cv Qiara Media, 2019), hlm. 96-98.

Pemasaran islami merupakan suatu proses bisnis yang seluruh prosesnya merupakan nilai-nilai islam. Suatu cara dalam memasarkan suatu bisnis yang mengedepankan nilai-nilai yang mengagungkan keadilan dan kejujuran. Dengan pemasaran syariah seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip syariah.³³

Ada beberapa definisi ekonomi islam yang dikemukakan pakar ekonomi islam kontemporer yaitu seperti:

- 1) Umar Chapra, mengatakan bahwa ekonomi islam merupakan suatu cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langka yang sesuai dengan maqhasid, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makro ekonomi dan ekologi yang berkeselamatan untuk membentuk solidaritas keluarga, sosial dan jaringan moral masyarakat
- 2) S.M. Hasanuzzaman mengatakan bahwa ekonomi islam merupakan pengetahuan dan aplikasi dari ajaran dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh sumber-sumber daya material sehingga tercipta kepuasan manusia dan memungkinkan mereka menjalankan perintah allah dan masyarakat.
- 3) M. Nejatullah Siddiqi mengatakan bahwa ekonomi islam merupakan jawaban dari pemikir muslim terhadap tantangan-

³³ Tati Handayani dan dkk, *Manajemen Pemasaran Islam* (Deeppublish: Cv Budi Utama, 2019), hlm. 14-15.

tantangan ekonomi pada zamannya, dengan panduan qur'an dan sunnah, akal dan pengalaman.

- 4) Syed Nawab Haider Naqvi mengatakan ekonomi islam merupakan perwakilan perilaku kaum muslimin dalam suatu masyarakat muslim tipikal.³⁴

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan pemasaran syariah ialah suatu kegiatan dan merupakan kunci keberhasilan, serta mengarahkan kegiatan pemasaran dengan jalan syariah untuk mendapat keridhaan.

Konsep pemasaran syariah sendiri tidak berbeda jauh dari konsep pemasaran yang telah dikenal. Pemasaran syariah mengajarkan seorang pemasar untuk jujur pada konsumen, nilai-nilai syariah juga mencegah pemasar terperosok karena ada nilai-nilai yang harus dijunjung tinggi oleh pemasar. Pemasaran syariah bukan hanya sebuah teknik pemasaran yang ditambahkan syariah karena ada nilai-nilai lebih pada pemasaran syariah dan syariah berperan dalam pemasaran. Konsep pemasaran syariah baru berkembang seiringnya berkembangnya ekonomi syariah. Secara umum pemasaran syariah prosesnya baik penciptaan, proses penawaran, maupun perubahan nilai tidak boleh bertentangan dengan pripsip-prinsip syariah.

³⁴ Muhammad Yusuf dan dkk, *Konsep dan Strategi Pemasaran* (Makssar: CV Sah Media, 2019), hlm. 1-2.

Menurut Ebert dan Griffin dalam merencanakan dan melaksanakan strategi, para manajer bergantung pada empat komponen.³⁵ Elemen ini sering kali disebut dengan 4p dalam pemasaran, dan disebut sebagai alat untuk menjalankan strategi, mereka membentuk bauran pemasaran masing-masing adalah :

a) *Product*

Pemasaran dimulai dengan produk yaitu, barang, jasa atau gagasan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan seseorang pemakai. Menyusun dan mengembangkan produk baru merupakan tantangan bagi tenaga pemasaran. Memenuhi kebutuhan pemakai sering kali berarti mengubah produk-produk yang telah ada. Salah satu strateginya adalah diferensiasi produk. Diferensiasi produk berarti penciptaan suatu produk atau citra produk yang cukup berbeda dengan produk-produk yang telah beredar dengan tujuan untuk menarik pelanggan.

b) *Price*

Memilih harga jual yang paling sesuai kadang-kadang juga merupakan tindak penyeimbangan. Di satu sisi, harga harus mendukung beragam biaya: biaya operasi, administrasi dan riset organisasi itu selain juga biaya pemasaran, seperti biaya iklan dan biaya penjual. Disisi lain harga tidak dapat terlalu tinggi karena pelanggan dapat berpindah ke produk-produk pesaing.

³⁵ Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Syariah* (Bandung: Cv Alfabeta, 2012), 2–21.

c) Promosi

Komponen bauran pemasaran yang paling terlihat nyata tidak lain adalah promosi, yang mengacu pada teknik-teknik. Promosi merupakan kegiatan terpenting yang berperan aktif dalam memperkenalkan, memberitahukan, dan mengingatkan kembali manfaat suatu produk yang di promosikan.

d) *Place* (distribusi)

Distribusi menjadi bagian dari bauran pemasaran yang mempertimbangkan bagaimana menyampaikan produk dari produsen ke pemakai.

Seiring bertambahnya kompleksitas dunia bisnis dan pemasaran, variabel bauran pemasaran pun bertambah. Pemasar saat ini menambahkan 4p lain kedalam bauran pemasaran sebagai berikut ini:

- 1) *People*. Variabel ini berhubungan dengan apa yang membedakan kualitas sumber daya manusia yang ada dan karakteristik pelanggan yang dimiliki suatu perusahaan dengan perusahaan pesaing
- 2) *Physical presence*. Berhubungan dengan kondisi fisik suatu toko atau situs perusahaan
- 3) *Process*. Berhubungan dengan bagaimana produk produksi dan disampaikan kepada pelanggan, bagaimana layanan dan kemudahan akses yang didapat pelanggan dari suatu perusahaan.

Physical evidence. Berhubungan dengan bagaimana suatu layanan yang dijanjikan benar-benar diwujudkan oleh perusahaan untuk memuaskan pelanggannya.³⁶

b. Prinsip Pemasaran Syariah

Ada 3 prinsip dalam perekonomian islam yang dibutuhkan dalam upaya strategi pemasaran syariah yaitu:

1. Prinsip tauhid dan ukhwah.

Secara tauhid, Allah sebagai pemilik sumber daya ekonomi bahwa setiap kekayaan adalah untuk kepentingan semua manusia. Sehingga di dalam strategi pemasaran tidak diperkenankan unsur riba.

2. Kerja dan produktivitas

Kerja adalah hak kewajiban setiap manusia, sehingga kerja dan produktivitas merupakan kesuksesan dalam strategi pemasaran syariah. Dalam ekonomi islam, perspektif kerja dan produktifitas adalah untuk mencapai tiga sasaran, yaitu:

- a. Mencukupi kebutuhan hidup
- b. Meraih laba yang wajar
- c. Menciptakan kemakmuran lingkungan, baik sosial maupun alamiah.

³⁶ Huda Nurul dan dkk, *Pemasaran Syariah* (Kencana: PT. Kharisma Putra Utama, 2017), hlm. 16-18.

3. Keadilan Distributif

Keadilan distributif merupakan simbolisasi kesuksesan pemasaran setelah produk, menetapkan harga, dan adanya promosi. Keadilan distributif bagi pemasar adalah setiap pemasar hendaknya memperhatikan pemerataan distribusi melalui zakat atau sedekah sebagai pembangkitan ekonomi masyarakat.

Agar strategi pemasaran sesuai dengan syariah, setidaknya membentuk bingkai strategi pemasaran syariah. Dalam pemasaran syariah dikenal dengan adanya empat sprit, yaitu :

- 1) Berbagi untung dan rugi kepada investor dalam peminjaman.
- 2) Mengusahakan komoditi yang halal dan thayyib.
- 3) Mengeluarkan zakat.
- 4) Memberikan upah sebelum keringat mengering.³⁷

B. Penelitian Terdahulu

Tabel II.1

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Annisa, (Skripsi IAIN Batu Sangkar, 2021) ³⁸	Faktor-faktor penghambat unit layanan modal mikro (ULaMM) Syariah dalam pengembangan usaha mikro di nagari ujung gading kecamatan lembah melintang	Hasil penelitian yang penulis lakukan dilapangan ditemukan beberapa faktor yang menjadi penghambat

³⁷ Rudi Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Lekoh Barat: Duta Media Publishing, 2020), hlm. 6-7.

³⁸ Annisa, *Faktor-faktor Penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dalam Pengembangan Usaha Mikro di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat*, dalam Skripsi IAIN Batu Sangkar, 2021.

		Kabupaten Pasaman Barat	Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dalam mengembangkan usaha mikro terdiri dari faktor perekonomian, faktor sumber daya manusia, faktor terbatasnya akses pemasaran, faktor kurangnya sosialisasi, faktor barang jaminan, jarak tempuh antara nasabah dengan tempat PKU, kurangnya pemahaman masyarakat terhadap
2.	Winda Suci Lestari Nasution (jurnal Abdimas, 2021) ³⁹	Membangkitkan UMKM di Tengah Pandemi Covid 19	Dampak negatif akibat pandemi COVID-19 ini telah menghambat pertumbuhan UMKM. Indonesia yang didominasi oleh UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional terdampak oleh adanya pandemi Covid-19, bukan

³⁹ Winda Suci Lestari, "Membangkitkan UMKM di Tengah Pandemi Covid 19", dalam Jurnal Abdimas, vol 8, No 1, September 2021

			<p>hanya pada aspek produksi dan pendapatan saja namun juga pada jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi dan lain-lain. UMKM kurang memiliki ketahanan dan fleksibilitas dalam menghadapi pandemi Covid 19 ini dikarenakan beberapa hal seperti tingkat digitalisasi yang masih rendah, kesulitan dalam mengakses teknologi dan kurangnya pemahaman tentang strategi bertahan dalam bisnis.</p>
3.	Ayu Fatmawati (Skripsi IAIN Purwakerto, 2020). ⁴⁰	Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani(Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil	Hasil penelitian diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil adalah pemberian modal dibarengi

⁴⁰ Ayu Fatmawati, “Strategi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Purwokerto Syariah PT Permodalan Nasional Madani(Persero) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil”(dalam Skripsi IAIN Purwakerto, 2020).

			dengan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) sebagai wujud pembinaan guna meningkatkan pengetahuan para pelaku Usaha Mikro Kecil dan memotivasi mereka dalam berusaha maupun berwirausaha.
4.	Nurul Hasanah ,dkk (jurnal ekonomi UIN Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 2021) ⁴¹	Strategi Pemasaran dalam Penyaluran Pembiayaan Untuk Mendapatkan Laba Pada Lembaga Keuangan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) dengan Produk ULaMM Batu Licin	Hasil penelitiannya yaitu bahwa strategi yang selama ini dilakukan oleh perusahaan adalah strategi lapangan. Strategi lainnya yaitu membangun jaringan yang mneingkatkan hubungan baik dengan nasabah UMKMK melalui komunikasi secara intens, serta <i>service excellent</i> yaitu memberikan layanan prima, cepat, tepat sesuai apa yang

⁴¹ Nurul Hasanah ,dkk, “Strategi Pemasaran dalam Penyaluran Pembiayaan Untuk Mendapatkan Laba Pada Lembaga Keuangan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) dengan Produk ULaMM Batu Licin” (dalam Jurnal Ekonomi UIN Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, tahun 2021).

			menjadi keinginan nasabah
5.	Thessa Wanda Pratiwi, (Skripsi IAIN Batu Sangkar, 2020) ⁴²	Strategi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Solok	Hasil penelitian yaitu menunjukkan bahwa ULaMM Syariah Solok memiliki strategi yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah dan kendala yang dihadapi ULaMM Syariah solok dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu sebagai berikut: a. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat b. Adanya sistem aplikasi sehingga mempermudah nasabah jika belum paham tentang ULaMM Dan tidak perlu datang ke kantor ULaMM. c. Adanya sosial media d. Sponsor yaitu dengan ikut

⁴² Thessa Wanda Pratiwi, "Strategi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Solok" (dalam Skripsi IAIN Batu Sangkar, 2020).

			berpartisipasi dalam suatu kegiatan acara.
6.	Lega Aidil Putri, (skripsi IAIN Batu Sangkar, 2020) ⁴³	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Unit Batu Sangkar	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah di ULaMM Syariah Unit Batu Sangkar disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan oleh pihak pelaku ULaMM Syariah Batu Sangkar itu sendiri yaitu karena kelalaian petugas dalam menganalisa nasabah dan monitoring yang kurang intensif. Sedangkan faktor eksternalnya yaitu nasabah kurang mampu mengelola usahanyam nasabah dengan itikad yang kurang baik.

Annisa, dalam skripsi tahun 2021. Penelitian berjudul “faktor-faktor penghambat unit layanan modal mikro (ULaMM) Syariah dalam

⁴³ Lega Aidil Putri, “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Unit Batu Sangkar”(dalam Skripsi IAIN Batu Sangkar, 2020).

pengembangan usaha mikro di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat''. Rumusan masalah pada penelitian ini menekankan apa saja faktor-faktor penghambat Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah dalam peningkatan usaha mikro di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang diteliti oleh penulis terfokus bagaimana strategi Pengembangan UMKM melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat. Sedangkan persamaan penelitian Annisa dengan penulis yaitu sama-sama meneliti dilokasi yang sama serta membahas Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

Perbedaan penelitian Winda Suci Lestari dengan peneliti yaitu terletak pada judul yaitu terfokus pada UMKM sedangkan yang peniliti tulis yaitu terfokus pada UMKM dan Pembiayaan. Adapun persamaan peniliti Winda Suci Lestari dengan peniliti yaitu sama-sama membahas UMKM.

Perbedaan penelitian Ayu Fatmawati dengan peniliti yaitu Ayu Fatmawati fokus dengan bagaimana mekanisme pembiayaan ULaMM Purwokerto Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero). Sedangkan peneliti terfokus dengan strategi pengembangan. Persamaan penelitian peniliti dengan Ayu Fatmawati yaitu sama-sama membahas lembaga keuangan non bank.

Penelitian Nurul Hasanah, dkk dalam jurnal dengan “judul Strategi Pemasaran dalam Penyaluran Pembiayaan Untuk Mendapatkan Laba Pada Lembaga Keuangan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) dengan Produk ULaMM Batu Licin”. Dalam penelitian ini ditemukan hambatan yaitu untuk mengetahui hambatan dan tantangan dalam persaingan yaitu untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Persamaan penelitian Nurul Hasanah dengan peniliti yaitu terfokus pada pembiayaan.

Perbedaan penelitian Thessa Wanda Pratiwi dengan peniliti yaitu membahas manajemen sedangkan peneliti membahas tentang pengembangan. Adapun persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro Syariah di Nagari Ujung Gading. Waktu penelitian awal telah peneliti lakukan mulai Agustus 2021 sampai Agustus 2022.

B. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif bersifat deskriptif mengembangkan fenomena dimana peneliti adalah instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan melalui triangulasi, analisis data bersifat induktif. Penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik, tetapi melalui pengumpulan data, analisis, kemudian diinterpretasikan. Penelitian kualitatif merupakan yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas yang holistik, kompleks, dan rinci.⁴⁴

Penelitian kualitatif mengumpulkan data-data seperti buku, arsip, brosur-brosur, serta melakukan observasi dan wawancara agar mendapatkan hasil kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan data-data tentang Strategi Pengembangan UMKM melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM).

⁴⁴ Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), hlm. 8.

Jadi menurut peneliti dengan menggunakan penelitian kualitatif, maka peneliti mudah memahami permasalahan yang dihadapi, serta peneliti dapat mengamati gejala-gejala yang ada di lapangan. Kemudian pertanyaan yang diajukan kepada yang diwawancarai mudah diingat dan tersusun secara sistematis. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan dengan teliti dan baik.

C. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung baik yang dilakukan secara wawancara dan bisa juga dikatakan data yang dikumpulkan dari sumber-sumber asli dan tujuan tertentu. Kemudian peneliti juga melakukan pengumpulan data dalam bentuk situasi maupun kejadian dilapangan.⁴⁵ Bentuk dari data primer yaitu dapat kita lihat dari data primer yaitu catatan hasil dari wawancara.

Taknik pengumpulan sampel yaitu menggunakan purposive sampling yaitu teknik pengambilan sampel dengan penuh pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh lebih tepat. Pertimbangan yang dimaksud yaitu memilih orang yang dianggap paling tahu tentang apa yang diinginkan.

Namun yang menjadi data primer yaitu:

- a. Pengelola/ kepala PNM Unit Layanan Modal Mikro
- b. Nasabah

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: CV. Alfabeta, 2016), hlm. 157.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Untuk mendukung permasalahan yang akan dibahas dan diperoleh lewat orang lain ataupun lewat dokumen maupun bahan acuan lainnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks dimana peneliti mengadakan secara langsung maupun tidak langsung terhadap gejala-gejala subjek yang diteliti. Jenis observasi yang digunakan yaitu observasi yang tidak terstruktur yaitu pengamatan yang dilakukan tanpa menggunakan pedoman observasi, peneliti mengembangkan pengamatannya berdasarkan perkembangan yang terjadi dilapangan. Adapun yang diobservasi yaitu mulai dari strategi pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM), kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan di PNM Unit Layanan Modal Mikro.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pengumpulan data berbentuk pertanyaan secara lisan dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara telah dipersiapkan dan dilengkapi dengan instrumentnya. Wawancara yang digunakan yaitu wawancara terstruktur.

Wawancara terstruktur merupakan wawancara dengan menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan tertulis yang alternatif dan disertai dengan jawaban yang telah disiapkan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data sekunder yang mendukung data penelitian serta fungsi sebagai pelengkap penelitian. Pengumpulan data-data diperoleh dari dokumen-dokumen yang berupa arsip resmi, surat-surat, video dan foto.⁴⁶

E. Metode Analisa Data

Data yang telah peneliti kumpul kemudian diolah dan dianalisa. Pola pendekatan yang digunakan dalam pemecahan masalah ini yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Dari pendekatan deskriptif kualitatif ini peneliti memberikan gambaran tentang fenomena-fenomena yang terjadi seputar permasalahan Bagaimana Strategi Pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM).

Teknik analisa data yang digunakan adalah:

1. Reduksi data

Reduksi data ialah proses merangkum data melalui memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting dan mencari tema atau polanya. Reduksi data juga merupakan proses menyederhakan atau memindahkan data yang diperoleh dan masih dalam bentuk mentah

⁴⁶ Sugiyono, *Meode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (Bandung: CV. Alfabeta, 2016), hlm. 137-145.

dengan cara memeriksa dan menganalisis seluruh data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara.

2. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan dan hubungan antar kategori. Biasanya yang sering digunakan yaitu teks bersifat naratif. Bentuk penyajian data kualitatif (berupa catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan.
3. Verifikasi

Verifikasi merupakan proses penarikan kesimpulan dalam rangka pembuktian kebenaran suatu penelitian. Analisis yang telah dilakukan selama pengumpulan data digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan, sehingga dapat ditemukan pola tentang peristiwa-peristiwa yang terjadi.

F. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Metode yang digunakan untuk keabsahan data peneliti adalah triangulasi, diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Jika melakukan pengumpulan data dengan triangulasi sebenarnya peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Karena itu dengan menggunakan teknik triangulasi

dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti.⁴⁷

Metode pengolahan data dengan triangulasi dalam penelitian ini digunakan dengan cara membandingkan hasil data yang diperoleh dari beberapa metode pengumpulan data yaitu, wawancara dan dokumentasi. Apabila terjadi ketidaksinkronan antar data, maka data tersebut ditinjau ulang berdasarkan metode pengumpulan data yang digunakan beserta data-data lain yang mendukung untuk dibandingkan kembali.

Triangulasi yang dilakukan peneliti dengan cara menguji pemahaman peneliti dengan informan tentang hal-hal yang diinformasikan kepada peneliti. Setelah data diperoleh dan hasil penelitian, maka untuk menjamin keabsahan data dilakukan diskusi dengan dosen pembimbing. Peneliti membandingkan data hasil wawancara dan dokumentasi. Jika keabsahan data sudah terjamin, selanjutnya data yang diperoleh dituangkan di dalam skripsi.

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: CV. Alfabeta, 2019).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

1. Letak Kondisi Geografis Nagari Ujung Gading

Nagari Ujung Gading ialah salah satu Nagari yang ada di wilayah Kecamatan Lembah Melintang tepatnya di Kabupaten Pasaman Barat. Nagari Ujung Gading dikepalai seorang Wali Nagari yang mempunyai tugas yaitu melaksanakan kebijakan pembangunan dari pemerintah daerah yang meliputi bidang pemerintahan, kesejahteraan, kependudukan. Sumber utama penghasilan masyarakatnya adalah bertani.

Wali Nagari diberi wewenang untuk membentuk perangkat organisasi di bawah Nagari yaitu, kepala jorong. Adapun luas wilayah Nagari Ujung Gading mencapai 263, 77 km². Batas-batas wilayah di Nagari Ujung Gading yaitu sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Tapanuli Selatan
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Nagari Sungai Aur
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Nagari Parit
- d. Sebelah Timur berbatasan langsung dengan Nagari Sungai Aua

2. Sejarah Berdirinya Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

Permodalan Nasional Madani (PNM) berdiri setelah terjadi krisis moneter pada tahun 1998. Permodalan Nasional Madani (PNM) didirikan di Jakarta berdasarkan *TAP XVI MPR/ 1998, Letter of Intent IMF* tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 Tanggal 25 Mei Tahun 1999 serta Akte Notaris No. 1 Tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman Republik Indonesia No.C-11.609.HT.01.01 TH 99 Tanggal 23 Juni 1999. Selanjutnya pada bulan Agustus 2008 PT PNM mengeluarkan program pembiayaan langsung yang disebut dengan Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Syariah. Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang disertai dengan program pelatihan, jasa konsultasi, pendampingan serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah.⁴⁸

Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) menjadi gerai layanan di bawah satu atap atau one stop shopping bagi para pengusaha mikro kecil, yang dilengkapi dengan berbagai dukungan teknis bagi peminjam. Tujuannya yaitu untuk membantu usaha mikro dan kecil agar terus berkembang sekaligus mempercepat kemajuan usahanya.

⁴⁸ “(<http://www.ulammnmn.cp.id/tentang-kami> di unduh pada tanggal 16 juni jam 13.20 wib.,” 2022.

Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah telah berjalan sejak ULaMM didirikan. Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Pada Tahun 2022 jumlah ULaMM Syariah yaitu 62 kantor cabang (Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) serta 626 kantor layanan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Tujuan utama dari Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yaitu untuk memberikan pinjaman modal kepada usaha mikro kecil menengah (UMKM) guna mencapai usaha yang berkualitas dan meningkat lebih maju.

Kemudian pada tahun 2013 Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yang biasanya melayani daerah Lubuk Alung, Padang Pariaman dipindahkan ke Nagari Ujung Gading Pasaman Barat, sehingga pada bulan Februari 2013 Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah mulai beroperasi di Nagari Ujung Gading yang alamatnya di Jl. Nusantara Barat, Jorong Pasar Lamo, Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat, Sumatra Barat, dengan kode pos 26572.⁴⁹

3. Visi dan Misi Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah

Menurut tujuan pendirian PT Permodalan Nasional Madani (PNM), merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang memiliki tanggungjawab untuk membantu pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) baik melalui pembiayaan, pembinaan serta jasa

⁴⁹ Jainul Abidin, Selaku Kepala PNM ULaMM, pada Tanggal 11 Juni 2020 Pukul 09.04

manajemen. Pada tahun 2008, Permodalan Nasional Madani (PNM) telah mengeluarkan program pembiayaan langsung ialah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM). Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah merupakan layanan pinjaman modal yang ditujukan kepada usaha mikro dan kecil serta dilengkapi dengan pengembangan usaha dan bimbingan kepada nasabah.

a. Visi

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dan koperasi yang berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) atau tata kelola perusahaan yang baik.

b. Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirusaha para pelaku bisnis.
- 2) Membantu pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) kepada lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK).

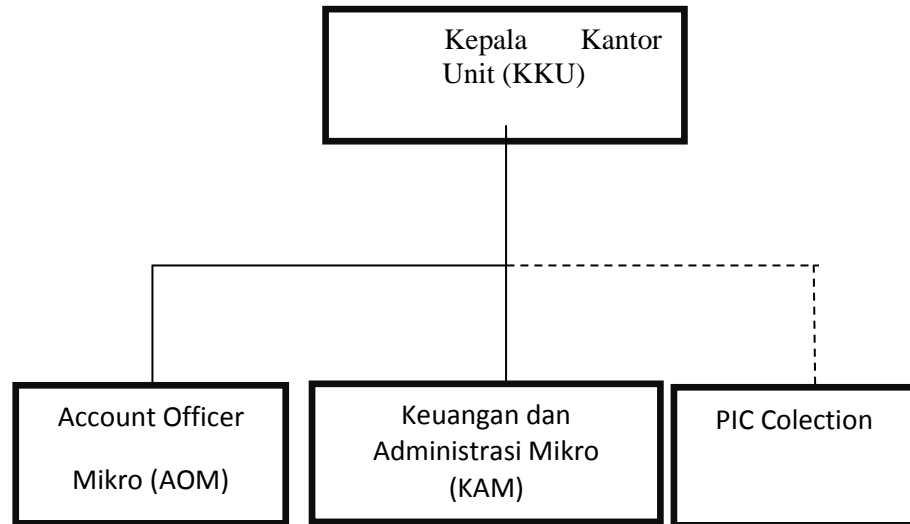
Untuk mewujudkan visi dan misi Permodalan Nasional Madani (PNM) perusahaan mengembangkan budaya yang memegang komitmen pada kualitas produk dan jasa, perusahaan yang bersih, transparan dan profesional, serta suasana kerja yang kondusif dan memajukan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM).⁵⁰

4. Struktur Organisasi Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) Syariah.

Organisasi ULaMM Syariah kantor unit secara teknis terdiri dari kepala kantor unit yang membawahi Account Officer Mkro (AOM), Keuangan dan Administrasi Mikro, dan PIC Collection yang bukan merupakan karyawan cabang yang ditugaskan diunit.

⁵⁰ (<https://www.pnm.co.id/abouts/visi-misi>) diunduh pada tanggal 10 juni jam 21.25 wib.

Gambar VI.1



Adapun tugas dari masing-masing jabatannya adalah sebagai berikut:

- a. Kepala Kantor Unit (KKU) mempunyai tugas yaitu sebagai berikut:
 - 1) Menyusun Rencana pembiayaan Ulamm Tahunan (RPUT) dan Rencana Pembiayaan UlaMM Bulanan (RPUB) Unit
 - 2) Melaksanakan survey dan pemetaan calon nasabah
 - 3) Melaksanakan pembinaan dan pengawasan terhadap ktivitas pemasaran yang dilakukan Account Officer Mikro (AOM).
 - 4) Melaksanakan verivikasi terhadap proposal pembiayaan.
 - 5) Melaksanakan pengikatan pembiayaan.
 - 6) Melaksanakan pembinaan dan pengawasan terhadap aktivitas pengelolaan pembiayaan yang dilakukan oleh Account Officer

b. Mikro (AOM) dan Keuangan dan Adminstrasi Mikro (KAM).

Account Officer Mikro (AOM) tugasnya adalah

- 1) Memasarkan produk pembiayaan yang dikelola unit layanan modal mikro (ULaMM) Syariah.
- 2) Melaksanakan aktivitas inisiasi pembiayaan.
- 3) Melaksanakan aktivitas evaluasi kelayakan pembiayaan
- 4) Melaksanakan aktivitas pengelolaan pembiayaan terhadap nasabah yang dikelolanya.

c. Keuangan dan Administrasi Mikro (KAM)

Adapun tugas dari keuangan dan administrasi mikro (KAM) adalah sebagai berikut:

- 1) Melaksanakan pengecekan kelengkapan dokumen.
- 2) Melakukan permintaan SID ke cabang.
- 3) Melakukan konfirmasi biaya asuransi dan notaris.
- 4) Mengajukan rencana pencairan ke cabang.
- 5) Melaksanakan *collection stage* pada H-7 kepada nasabah berhubung telah jatuh tempo pembayaran dan memastikan apabila pembayaran akan dilakukan sebelum jatuh tempo.
- 6) Melakukan verifikasi status pembayaran nasabah yang belum teridentifikasi.
- 7) Mencetak suara peringatan kepada nasabah yang menunggak.

d. Person In Charge (PIC) Collection

Person In Charge (PIC) Collection adalah penagihan bucket kurang lancar.

5. Produk-produk Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah

Pembiayaan mikro ULaMM memiliki produk 4 jenis produk pembiayaan yaitu sebagai berikut:

a. Produk Pembiayaan Mikro Madani 25

Produk pembiayaan MM-25 adalah pinjaman dana melalui pembiayaan yaitu mulai Rp. 11.000.000,00 - Rp. 25.000.000,00 dengan waktu maksimal 36 bulan atau 3 tahun.

b. Produk Pembiayaan Mikro Madani 50

Produk pembiayaan MM-50 adalah pinjaman dana melalui pembiayaan mulai dari Rp. 26.000.000,00 – Rp. 50.000.000,00 dengan jumlah waktu maksimal 36 bulan atau 3 tahun.

c. Produk Pembiayaan Mikro Madani 100

Produk pembiayaan MM-100 adalah pinjaman dana melalui pembiayaan mulai dari Rp. 51.000.000,00 - Rp. 100.000.000,00 dengan jumlah waktu maksimal 36 bulan atau 3 tahun.

d. Produk Pembiayaan Mikro Madani 200

produk pembiayaan MM-200 adalah pinjaman dana melalui pembiayaan mulai dari pembiayaan dari Rp. 101.000.000,00- Rp 200.000.000,00 dengan jumlah waktu 60 bulan atau 6 tahun.⁵¹

B. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) di Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kab. Pasaman Barat.

Berkembangnya usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah melintang Kabupaten Pasaman Barat. Masuknya Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) yang merupakan lembaga keuangan non bank yang membantu masyarakat dalam menyalurkan pembiayaan gunanya untuk kemajuan modal usaha dan mengembangkan usaha lebih maju.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Jainul Abidin selaku kepala Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah Nagari Ujung Gading menyatakan bahwa:

“Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah merupakan lembaga non bank yang bergerak dibidang mikro”. Jenis usaha yang di miliki di PNM ULaMM ini yaitu pembiayaan modal. Perkembangan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari ujung Gading ini telah tumbuh dari tahun ke tahun. Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) memiliki program yaitu pembiayaan.⁵²

Berdasarkan informasi yang didapat dari kepala Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Nagari

⁵¹ Jainul Abidin, “Selaku Kepala PNM ULaMM Syariah,” 2022.

⁵² Jainul Abidin, wawancara dengan kepala PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat, 20 Mei 2022 Pukul 09.10 Wib.

Ujung Gading merupakan berkah yang besar bagi pengusaha mikro kecil menengah (UMKM). Sebab Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah memberikan pembiayaan modal bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang telah memiliki usaha ataupun belum memiliki usaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang yaitu ibu Ija Yurianti, menyatakan alasan memilih produk pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yaitu:

“Saya adalah seorang pedagang kecil kecilan menurut saya Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM prosesnya cepat, uang cair dalam jangka dua hari, persyaratannya juga mudah, bunga yang sangat rendah. Saya merasa terbantu sekali dengan adanya pinjaman modal dari PNM ULaMM ini, alhamdulillah perkembangan usaha saya saat ini lebih maju, sebelum melakukan pembiayaan di PNM saya memiliki modal yang sedikit dan usaha saya juga macet karena dagangan saya kurang lengkap”.⁵³

Adapun syarat-syarat yang harus di penuhi ketika nasabah ingin melakukan pembiayaan ke Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Nagari Ujung Gading adalah sebagai berikut:

1. KTP
2. Kartu Keluarga

⁵³ Ija Yurianti, Wawancara Dengan Nasabah PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat, 23 Mei 2022 Pukul 11.33 Wib.

3. Sertifikat/ jaminan

Sertifikat disini maksudnya berupa sertifikat tanah, rumah dan lain-lainnya.

Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah memiliki prinsip akad *murabahah* dan *wakalah*. Akad *murabahah* dilakukan diawal sebelum transaksi dilakukan yang sistemnya jual beli, adapun yang diakadkan adalah berupa modal untuk berkebun semisalnya pupuk, pembelian kebut sawit. Sedangkan akad *wakalah* di Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah prosesnya di wakalkan kepada nasabah untuk pembelian barangnya, dalam waktu paling lama 1 bulan harus ada bukti pembelian barangnya dan dilampirkan diberkas secara langsung.⁵⁴

Berdasarkan data yang diperoleh dalam melakukan pinjaman harus ada syarat-syarat yang harus diselesaikan terlebih dahulu apabila telah lengkap sesuai dengan yang telah ditentukan maka pembiayaan akan dicairkan. Kemudian dalam melakukan transaksi menggunakan akad *murabahah* dan *wakalah*.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Jainul Abidin selaku kepala Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah menyatakan mekanisme pemberian pembiayaan kepada nasabah menyatakan bahwa “Pembiayaan kepada nasabah harus disesuaikan dengan

⁵⁴ Jainul Abidin, Wawancara Dengan Kepala PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat, Kamis 09 Juni 2022 Pukul 09.04 Wib.

usaha yang dimiliki. Apabila usahanya kecil seperti pedangang kecil-kecilan misalnya pedangan sayur maka pembiayaan yang diberikan kecil”.

Anggota ataupun nasabah di PNM ULaMM Syariah ini mempunyai tugas dan tanggungjawab yaitu wajib melakukan pembiayaan tepat waktu, jika pembiayaan nasabah macat makan harus membayar denda yaitu sebanyak Rp. 2000 perhari, gunanya untuk melancarkan pembiayaan jika tidak ada denda nasabah bertele-tele dalam melaksanakan pembayaran.⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah Permodalan Nasional Madani(PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading kecamatan lembah melintang kabupaten Pasaman Barat ibu Elfi mengatakan bahwa:

“PNM ULaMM pelayanan yang sangat bagus, saya mendapatkan informasi dari karyawan PNM ULaMM yang melakukan sosialisasi kelapangan”.⁵⁶

Berdasarkan wawancara dengan bapak Jainul Abidin selaku kepala Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah menyatakan bahwa dalam melakukan pengembangan Pembiayaan kepada nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memang tidak mudah karena banyaknya persaingan antara lembaga keuangan non bank maupun bank. Akan tetapi, banyaknya persaingan tidak menjadikan Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah kalah saing. Karena Permodalan Nasional Madani (PNM)) Unit

⁵⁵ *Ibid*, Kamis 09 Juni 2022 Pukul 09.04 Wib.

⁵⁶ Elfy Rianti, Wawancara Dengan Nasabah PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat, 10 Juni 2022 Pukul 13.23 Wib.

Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah memiliki strategi pengembangan yang sangat unik.

Pengembangan usaha diperlukan manajemen yang baik, gigih dan ulet baik itu dari karyawan maupun dari manajer. Sehingga pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berdampak maju dari tahun ketahun. Adapun Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) yaitu sebagai berikut:

1. Mengadakan sosialisasi kepasar-pasar dan ke jorong-jorong/ kepala desa.

Dengan bersosialisasi kepada masyarakat untuk memperkenalkan Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Kemudian masyarakat akan tahu dan memberitahu kepada lingkungan sekitarnya tentang pembiayaan untuk pinjaman modal usaha mikro dan kecil serta pendampingan usaha nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan mora dan informan yenni, ana, gadih sependapat, sebagai nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading memiliki hasil wawancara yang sama yaitu yang memberikan informasi Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah dari anggota yang telah bergabung lebih awal dan ada juga dari karyawan ULaMM.

Setelah itu tujuan memilih pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah selain untuk penambahan modal, pencairan

uang cepat. Permodalan Nasional Madani (PNM) memiliki kepala dan Karyawan yang ramah serta pelayanan yang baik.

2. Rekomendasi atau nasabah eksis

Nasabah Eksis merupakan nasabah ULaMM yang lancar. Nasabah eksis atau eksiting merupakan nasabah yang pembiayaannya tidak ada tunggakan/ pembayaran macet.

3. Mengadakan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)

Selain melakukan pembiayaan PNM ULaMM Syariah juga mengadakan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Karena itu Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) merupakan keunikan dari Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah. Hal ini yang membedakannya dengan usaha yang lain ataupun jenis-jenis lembaga yang lain.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Jainul Abidin menyatakan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) di adakan satu kali dalam dua bulan yaitu dengan cara mengumpulkan nasabah di suatu tempat yang telah di tentukan. Kemudian Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) ini juga disertai dengan pelatihan, jasa, konsultasi serta pendampingan dan akses pasar bagi nasabah.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa nasabah menyatakan mengenai penjelasan tentang pengembangan usaha masih ada beberapa nasabah yang kurang paham, karena materi yang begitu banyak sedangkan jadwal pendampingannya satu kali dalam dua bulan.

peneliti juga melakukan wawancara dengan 7 pedagang mikro dan 2 orang petani yang menjadi nasabah di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading, adapun hasil wawancara sebagai berikut:

Wawancara yang telah peneliti lakukan dengan Nur Hayati sebagai nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah yaitu sebagai pedagang Fashion, kurang lebih 3 tahun telah melakukan peminjaman di PNM ULaMM, awalnya Nur Hayati meminjam sebesar Rp. 30.000.000,00 kemudian pada tahun 2022 meminjam kembali yaitu Rp. 150.000.000,00. Kemudian Nur Hayati melakukan pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM dengan tujuan untuk menambah modal. Menurut pembiayaan pinjaman yang diberikan oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading dapat membantu usaha dari kalangan mikro, hal ini dapat meningkatkan usaha. Kemudian setelah mendapatkan pembiayaan dari Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah barang dagangnya menjadi banyak. asuransi yang macet di akibatkan covid-19, karena tidak bisa berdagang tentu barang dagangan tidak terjual, dan tidak ada pendapatan.⁵⁷

Wawancara yang telah peneliti lakukan Nelda sebagai nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah kurang lebih 3 tahun telah melakukan peminjaman di PNM ULaMM Syariah, memiliki usaha yaitu sebagai pedagang sembako. Nelda melakukan pembiayaan di Permodalan

⁵⁷ Nur Hayati, Wawancara Dengan Nasabah PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat, 14 Juni 2022 Pukul 20.10 Wib

Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah selama 1 tahun, Nelda menyatakan Permodalan Nasional Madani memiliki bunga yang tinggi. Pembiayaan di PNM ULaMM sangat bagus, maka dari itu pendapatan Nelda perhari Rp. 700.000,00.⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan mora dan informan yenni, ana, gadih sependapat, sebagai nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading memiliki hasil wawancara yang sama yaitu yang memberikan informasi Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah dari anggota yang telah bergabung lebih awal dan ada juga dari karyawan ULaMM. Setelah itu tujuan memilih pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah selain untuk penambahan modal, pencairan uang cepat. Permodalan Nasional Madani (PNM) memiliki kepala dan Karyawan yang ramah serta pelayanan yang baik.

Dari hasil yang dilakukan peneliti melalui wawancara dan observasi, strategi pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah yaitu dengan cara terjun langsung atau bersosialisai kemasyarakat untuk memperkenalkan produk pembiayaan, rekomendasi nasabah eksis, mengadakan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

⁵⁸ Nelda, Wawancara Dengan Nasabah PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat, 14 Juni 2022 Pukul 20.10 Wib

Adapun tujuan pengembangan Kapasitas Usaha ialah sebagai berikut:

- a. Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) merupakan misi dan tujuan pendirian Permodalan Nasional Madani (PNM) yaitu dengan memberikan jasa pembiayaan dan non pembiayaan khususnya kepada nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah
- b. Sebagai sarana pertukaran mitra bagi pengembangan bisnis atau usaha dan perluasan pasar bagi nasabah, baik dari Permodalan Nasional Madani (PNM) maupun dari semua nasabah.
- c. Sebagai integrasi kegiatan pembiayaan ULaMM
- d. Memberikan pendampingan dan pembinaan kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM).

Adapun kelebihan Lembaga Keuangan Non Bank di bandingkan dengan Lembaga Bank lainnya khususnya Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Mengadakan sosialisasi langsung ketengah-tengah masyarakat untuk memperkenalkan produk yang di miliki Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah.
- b. Memiliki manajemen yang baik, tekun dan gigih.
- c. Adanya Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

Peneliti melihat bahwa dengan adanya pelaksanaan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) yaitu dengan adanya pelatihan dan pendampingan kepada nasabah melalui PKU yang diterapkan oleh pihak Permodalan Nasional Madani sehingga dapat membantu dalam memaksimalkan usaha yang lebih maju.

Selain memiliki kelebihan Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM juga memiliki kekurangan yaitu jumlah karyawan yang sedikit sehingga proses sosialisasi berkurang karena jumlah karyawan yang tidak memadai.

C. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor agar dapat untuk lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam lebih menyempurnakan penelitiannya karna penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian tersebut antara lain:

1. Objek yang di teliti hanya mengenai strategi pengembangan Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah.
2. Peneliti hanya fokus melakukan penelitian kualitatif.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan terkait strategi pengembangan UMKM melalui pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Nagari Ujung Gading Unit Pasaman Barat ada 3 kesimpulan yaitu Permodalan Nasional Madani (PNM) mengadakan sosialisasi kepasar-pasar, dan jorong-jorong. Dengan bersosialisasi kepada masyarakat untuk memperkenalkan Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah. Kemudian masyarakat akan tahu dan memberitahu kepada lingkungan sekitarnya tentang pembiayaan untuk pinjaman modal usaha mikro dan kecil serta pendampingan usaha nasabah, Permodalan Nasional Madani (PNM) hanya menerima rekomendasi sebagai nasabah yang lancar saja (eksis). Nasabah eksis yang dimaksud adalah nasabah yang melakukan pembiayaan lancar, Permodalan Nasional Madani (PNM) melakukan pelatihan dan pendampingan untuk pengembangan kapasitas usaha (PKU).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang peneliti paparkan di atas, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran untuk Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Nagari Ujung Gading Unit Pasaman Barat untuk masa yang akan datang adalah sebagai berikut:

1. Bagi Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah

- a. Untuk melakukan pengembangan kepada masyarakat, supaya memperbanyak pelatihan-pelatihan kepada nasabah Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layana Modal Mikro (ULaMM) Syariah supaya perkembangan usaha nasabah semakin meningkat.
- b. Mendatangkan trainer yang profesional dibidang usaha yang didatangkan berbagai usaha yang sudah berpengalaman dan berpemahaman tujuannya supaya memberikan informasi dan pelatihan usaha dengan baik dan benar.

2. Bagi usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM)

Dengan adanya program pengembangan UMKM yang diberikan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Nagari Ujung Gadig, Pasaman Barat, dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya untuk meningkatkan usaha yang telah dikelola sekarang ini agar lebih berkembang, bukan untuk kebutuhan konsumtif, dan berusaha selalu mentaati peraturan yang telah di tentukan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM cabang Pasaman Barat terutama dalam hal pengembangan pembiayaan yang telah diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muhammad Azzam. *Fiqih Muamalat: Sistem Transaksi dalam Islam*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Abidin, Jainul. "Selaku Kepala PNM ULaMM Syariah," 2022.
- Aidil Putri, Lega. "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah, Dalam Skiripsi," 2020.
- Anggito, Albi, dan Johan Setiawan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak, 2018.
- Aprizal. "Kontrak Pembiayaan Murabahah Serta Aplikasinya dalam Masyarakat ditinjau dari Perspektif Fiqh Muamalah Maliyah" Vol. 2, no. 1 (2021).
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- "Dapartemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya.," 2019.
- Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020.
- Hamka. *Tafsir Al-Azhar*. Jakarta: Pustaka Panjimas, 1983.
- Handayani, Tati, dan dkk. *Manajemen Pemasaran Islam*. Deepublish: Cv Budi Utama, 2019.
- Hanim, Lathifah, dan Noorman. *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) dan Bentuk-bentuk Usaha*. Jawa Tengah: Unissula Press, 2018.
- Haryanto, Rudi. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Lekoh Barat: Duta Media Publishing, 2020.
- "<http://www.pnm.co.id>. bussines /pnm-ulamm," 2022.
- "(<http://www.ulampnm.cp.id>/tentang-kami di unduh pada tanggal 16 juni jam 13.20 wib.," 2022.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011.
- Juticia, Varia. "Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah." *Universitas Muhammadiyah Yogyakarta* Vol. 14, no. 1 (2018).
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi dua*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2004.
- Kudus, Ridho Wahidul. *Wawancara selaku kepala PNM ULaMM Syariah*, 2021.

- Lestari, Winda Suci, Nusa Patriot, dan Dwi Putr Syahrizal. "Membangkitkan UMKM di Tengah Pandemi Covid 19." *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol. 1, no. 01 (2021).
- Listyaningsih, Erna, dan Apip Alansori. *Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2020.
- Nur Rianto Al-Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Syariah*. Bandung: Cv Alfabeta, 2012.
- Nurkomalasari, Nina. "Tingkat Penerimaan Pendapatan PT. Permodalan Nasional Madani, TBK di Masa Pandemi Covid-19" Vol. 02, no. 01 (1 Januari 2022).
- Nurnasrina, dan Adiyes Putra. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018.
- Nurul, Huda, dan dkk. *Pemasaran Syariah*. Kencana: PT. Kharisma Putra Utama, 2017.
- Ririn Desrika Asman, dan Rosmayani. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Mendapatkan Dana Pinjaman Modal Usaha pada Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu" Vol. 3 (2017).
- Sari, Mega, Robinhot Gultom, dan Rintan Saragih. "Analisis Laporan Keuangan Terhadap Profabilitas Pada PT. Persero Permodalan Nasional Madani Medan." *Jurnal Ilmiah Methonomi* Vol 7, no. 1 (2021).
- Sasmito, Edi. *Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*. Jakarta: PT. Permodalan Nasional Madani, 2010.
- Simanjuntak, Mariana, dan Vivi Candra, dkk. *Manajemen UMKM dan Koperasi*. Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Sugiyono. *Meode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta, 2016.
- . *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta, 2016.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta, 2019.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

- Tjipyono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2015.
- Umam, Khotibul dan Setiawan Budi Utomo. *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- “Undang-Undang Nomor 20,” 2008.
- Wahyuni, Sri. *Perbankan Syariah Pendekatan Penilaian Kinerja*. Pasuruan: Cv Qiara Media, 2019.
- Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Yusuf, Muhammad, dan dkk. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media, 2019.
- Zuhri, Saifuddin. “Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan.” *Jurnal Manajemen dan Akuntansi* Vol. 2, no. 3 (2013): 3.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Yustifa Leni
Nim : 1840100214
Tempat/tanggal lahir : Parit/05 Desember 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : 1 dari 2 bersaudara
Alamat : Parit kec. Koto Balingka, Kab. Pasaman Barat
Agama : Islam
No. Hp : 083121658153

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Arisman (alm)
Nama Ibu : Zulmayati
Alamat : Parit, Kec. Koto Balingka Kab. Pasaman Barat
No. Hp : 085376424271

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

2007-2013 : SDN 02 Koto Balingka
2013-2015 : SMPN 01 Koto Balingka
2015-2018 : MAN 02 Pasaman Barat
2018-2022 : UIN SYAHADA Padangsidempuan

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM)

Daftar Wawancara dengan Kepala PNM ULaMM Syariah:

1. Apa yang dimaksud dengan PNM ULaMM Syariah?
2. Kapan mulai berdirinya PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
3. Apa saja usaha di PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
4. Bagaimana perkembangan PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
5. Bagaimana strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
6. Apa saja program yang diadakan PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
7. Bagaimana proses program PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
8. Apa saja syarat-syarat meminjam di PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
9. Bagaimana mekanisme pemberian pembiayaan kepada nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
10. Apa tugas dan tanggung jawab dari anggota nasabah PNM ULaMM Syariah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?
11. Apakah lokasi pembiayaan dibatasi?
12. Apakah ada penghambat PNM ULaMM Syariah melakukan pengembangan Usaha Mikro Kecil menengah di Nagari Ujung Gading Kec. Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat?

Daftar wawancara nasabah:

1. Siapa yang memberikan informasi Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah kepada bapak/ibu?
2. Kapan bapak/ibu mulai bergabung di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?
3. Mengapa bapak/ibu memilih pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?
4. Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang pelayanan pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?
5. Bagaimana perkembangan usaha bapak/ibu selama di beri pembiayaan dari Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?
6. Apakah bapak/ibu merasa terbantu dengan adanya pembiayaan dari Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?
7. Apa yang menjadi tujuan nasabah memilih meminjam di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?
8. Apa saja kendala menjadi nasabah di Permodalan Nasional Madani (PNM) ULaMM Syariah?

DOKUMENTASI WAWANCARA DENGAN PNM ULaMM SYARIAH DI
NAGARIJUNG GADING KEC. Lembah Melintang KAB. PASAMAN
BARAT



Wawancara dengan Bapak Jainul Abidin (Kepala PNM ULaMM Syariah)



Wawancara dengan Ibu Ija Yurianti (Nasabah)



Wawancara dengan Ibu Mora (Nasabah)



Wawancara dengan Ibu Ana (Nasabah)



Wawancara dengan Ibu Gadih (Nasabah)



Wawancara dengan Ibu Elfi Rianti (Nasabah)



Bukti Dokumentasi penelitian saat mengadakan Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU)



Bukti Dokumentasi Peneliti