

BAB III

KONDISI OBYEKTIF PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia termasuk terjadinya krisis ekonomi tahun 1997, telah menghidupkan kembali kesadaran akan kekuatan sektor UMKMK serta peluang potensinya di masa mendatang. Nilai strategis tersebut selanjutnya diwujudkan pemerintah dengan mendirikan PT Permodalan Nasional Madani sebagai BUMN yang memiliki tugas khusus memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi. Tugas pemberdayaan dilakukan melalui penyelenggaraan jasa pembiayaan sebagai penerapan strategi pemerintah dalam memajukan UMKMK guna menunjang pertumbuhan para pengusaha baru yang memiliki peluang usaha serta mampu menghasilkan lapangan pekerjaan.

PT Permodalan Nasional Madani atau disingkat PNM didirikan melalui Peraturan Pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang disahkan oleh Peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM dikukuhkan melalui SK Menteri Keuangan RI No

487/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999 sebagai BUMN koordinator penyalur kredit program KLBI (Kredit Likuiditas Bank Indonesia). Dengan adanya dukungan pemerintah serta seluruh masyarakat Indonesia, PT Permodalan Nasional Madani dijalankan dengan prinsip profesionalisme, transparansi, syariah serta *good corporate governance*.

Sejak 2009 PNM mendiversifikasi pendanaannya melalui kerjasama pada pihak ketiga yakni perbankan dan pasar modal. Hal ini membuktikan bahwa dalam melaksanakan fungsi utamanya, PNM menggunakan prinsip akuntabilitas serta *best practices* dari perseroan terbatas yang memiliki komitmen dalam mencapai kemandirian serta martabat yang lebih baik bagi bangsa. Sejak 2012 PNM berhasil mendapatkan pendanaan dari pasar modal melalui penerbitan obligasi.

Tugas utama PNM yakni memberikan solusi pembiayaan terhadap usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Penguatan manajemen diberikan PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan penguatan permodalan dalam operasinya. Kebijakan PNM bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan

seperti modal lembaga ventura, Bank Umum/Syariah, koperasi simpan pinjam, BPR/S serta lembaga keuangan mikro/syariah lainnya di seluruh Indonesia.

PT Permodalan Nasional Madani terbagi menjadi dua pembiayaan yakni UlaMM (Unit Layanan Modal Mikro) dan Mekar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera). UlaMM yaitu untuk pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah, sedangkan Mekar yaitu untuk para ibu-ibu maupun keluarga sejahtera di bawah angka kemiskinan ataupun tidak mampu dalam membuka usaha karena tidak mempunyai modal usaha. Calon nasabah tidak harus memiliki usaha terlebih dahulu saat mengajukan pembiayaan. Hal ini dilakukan demi mendorong partisipasi masyarakat pada sektor wirausaha.

Kredit permodalan dialokasikan secara bertahap kepada nasabah. Petugas AO (*Account Officer*) diturunkan langsung untuk melakukan pendampingan usaha pada nasabah. PNM melakukan penanaman nilai pada nasabah agar senantiasa berlaku jujur dalam melakukan usahanya dan disiplin dalam membayar angsuran pinjamannya. Adanya PNM diharapkan dapat menghasilkan

lapangan pekerjaan, mengurangi jumlah pengangguran serta meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha.⁵⁵

B. Visi Dan Misi PT Permodalan Nasional Madani

1. Visi

“Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) atau tata kelola perusahaan yang baik”.

2. Misi

- a. Menjalankan berbagai upaya yang terkait dengan operasional perusahaan untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- b. Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka

⁵⁵ “PNM | PT Permodalan Nasional Madani,” diakses dari <https://www.pnm.co.id/abouts/sejarah-pnm>, pada tanggal 15 Maret 2022 pukul 09.01.

dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

- c. Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

C. Jumlah Nasabah PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang

Tabel 3. 1 Data Jumlah Nasabah PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang Bulan Januari - Februari 2022

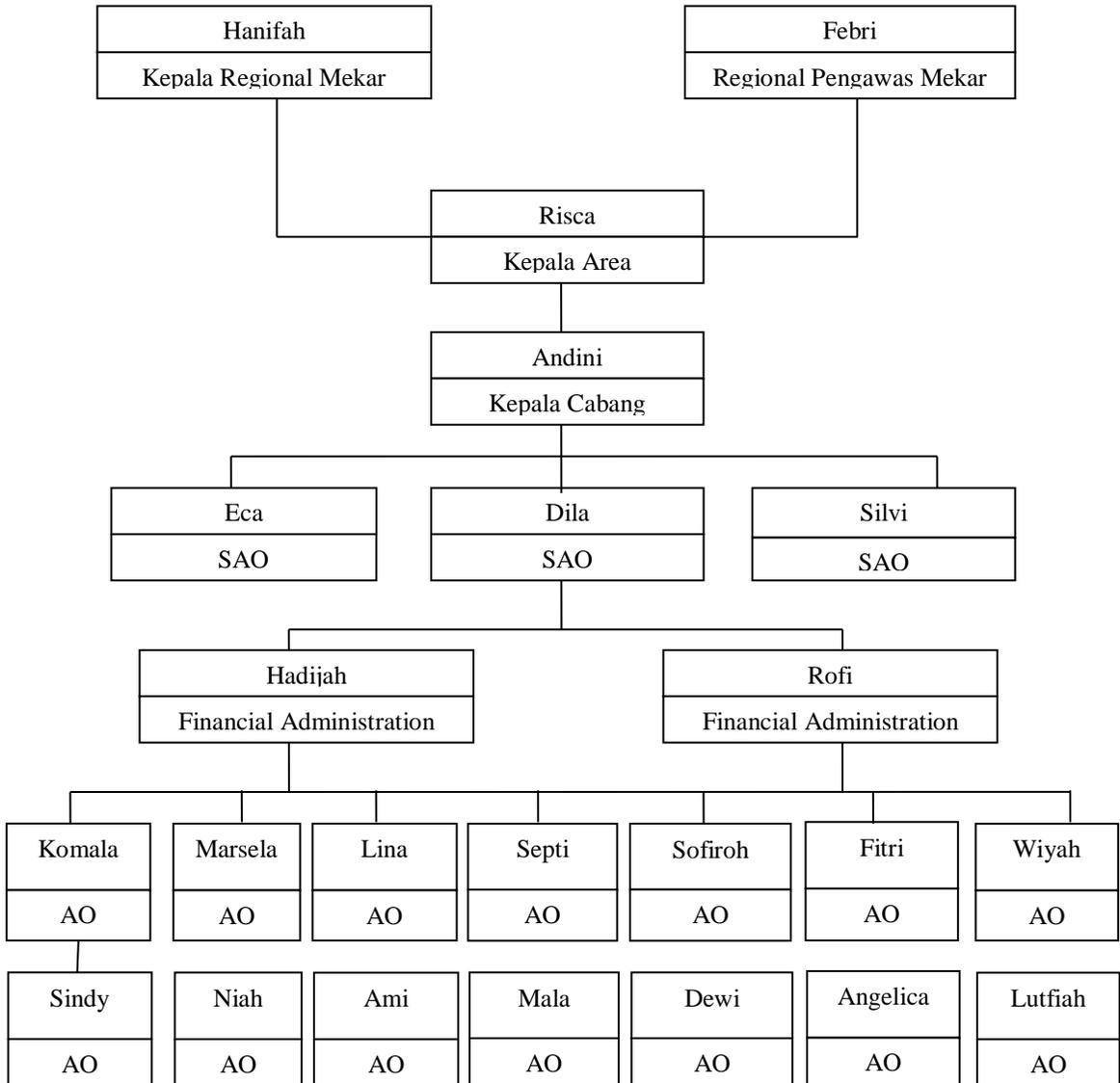
No	Bulan	Jumlah Nasabah
1	Januari	476
2	Februari	469
Total		945

Keberhasilan PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang tidak terlepas dari strategi pemasaran yang digunakan. Nasabah PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang akan tertarik pada produk pembiayaan yang memiliki kualitas pelayanan serta tingkat kepercayaan yang baik, sehingga nasabah merasa lebih nyaman memilih pembiayaan ini. Tabel 3.1 menunjukkan bahwa jumlah nasabah PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten

Tangerang pada bulan Januari - Februari tahun 2022 memiliki jumlah nasabah sebanyak 945 orang.⁵⁶

⁵⁶ Andini, Kepala Cabang Kronjo PNM Mekar Syariah Kabupaten Tangerang, Wawancara dengan Kepala Cabang di Kantor Cabang PNM Mekar Syariah, tanggal 17 Maret 2022.

**D. Struktur Organisasi PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo
Kabupaten Tangerang**



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo

Adapun bagian-bagian struktur organisasi pada PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang adalah sebagai berikut:

1. Kepala Regional Mekar : Hanifah
2. Regional Pengawas Mekar : Febri
3. Kepala Area : Risca
4. Kepala Cabang : Andini
5. Senior Account Officer : Eca, Dila, Silvi
6. Financial Administration : Hadijah, Rofi
7. Account Officer : Komala, Marsela, Lina, Septi,
Sofiroh, Fitri, Wiyah, Sindy,
Niah, Ami, Mala, Dewi,
Angelica, Lutfiah.⁵⁷

E. Target Pembiayaan

1. Perempuan pra sejahtera yang memiliki usaha maupun akan menjalankan usaha ataupun pernah menjalankan usaha tetapi berhenti.
2. Ketentuan persyaratan calon nasabah:
 - a. Warga negara Indonesia;

⁵⁷ Andini, Kepala Cabang Kronjo PNM Mekar Syariah Kabupaten Tangerang, Wawancara dengan Kepala Cabang di Kantor Cabang PNM Mekar Syariah, tanggal 17 Maret 2022.

- b. Perempuan pra sejahtera yang berusia 18 (delapan belas) tahun, serta maksimal berusia 63 (enam puluh tiga) tahun saat menerima pembiayaan;
- c. Perempuan yang sudah menikah, bercerai, janda ataupun yang belum menikah namun merupakan tulang punggung keluarga;
- d. Pendapatan per kapita per-orang untuk pembiayaan calon nasabah tahap ke-1 (kesatu) di bawah Rp. 800.000,- (delapan ratus ribu rupiah) per-bulan;
- e. Calon nasabah yang memiliki usaha, pernah usaha namun berhenti ataupun akan berusaha. Khusus calon nasabah yang akan melakukan usaha harus benar-benar dikonfirmasi kepada calon nasabah lainnya serta kepada tetangga sekitarnya tentang kebenaran akan melakukan usaha tersebut;
- f. Calon nasabah bukan pegawai/pekerja;
- g. Tinggal di sekitar tempat Pertemuan Kelompok Mingguan (maksimal 20 menit jika berjalan kaki);
- h. Calon nasabah bisa membuktikan ia warga setempat, memiliki KTP/KK yang berlaku/tidak berlaku ataupun KTP

sementara/Surat Keterangan Domisili dari Ketua RT setempat;

- i. Calon nasabah memiliki rumah sendiri, kontrak ataupun dapur sendiri. Dua keluarga yang tinggal di rumah satu atap tanpa sekat, namun secara pendapatan dan pengeluaran masing-masing keluarga tersebut tidak saling mempengaruhi/terpisah, maka boleh ikut 2 (dua) calon nasabah dengan sub kelompok berbeda;
- j. Jika calon nasabah tinggal di rumah kontrakan maka syarat yang harus dipenuhi adalah 2 (dua) dari 5 (lima) ketentuan di bawah ini:
 - 1) Sudah 3 (tiga) tahun tinggal di wilayah tersebut;
 - 2) Memiliki anak yang masih sekolah di SD/SMP setempat;
 - 3) Dipastikan pekerjaan suami di lingkungan setempat;
 - 4) Memiliki KTP setempat;
 - 5) Memiliki orang tua ataupun saudara yang tinggal di daerah tersebut serta disetujui seluruh anggota kelompok.

- k. Calon nasabah diprioritaskan yang tidak memiliki pembiayaan dari lembaga keuangan formal LKM seperti Koperasi, Bank, BPR ataupun pembiayaan pemerintah seperti Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) dan lain sebagainya, namun dari dua sumber formal diperbolehkan (di luar sumber non formal seperti bank keliling/harian ataupun koperasi harian). AO harus mengecek data riwayat pembiayaan lainnya tersebut serta harus dalam kondisi lancar, dimana nasabah memiliki kemampuan yang memadai dalam membayar angsuran;
- l. Calon nasabah yang mempunyai suami, pembiayaan wajib disetujui suami, AO harus bertemu dengan suami calon nasabah serta menanyakan secara langsung apakah siap bertanggung jawab pada pembiayaan yang akan dipinjam istrinya. Dalam keadaan tertentu seperti suami keluar kota dalam waktu lama ataupun keadaan lainnya, maka persetujuan boleh dilakukan anggota keluarga terdekat (orang tua, anak, kakak ataupun adik) sebagai penjamin. Penjamin harus berpenghasilan tetap. Bukti persetujuan

- dengan melampirkan foto copy KK, KTP/KTP sementara/resi atau SIM suami atau penjamin calon nasabah;
- m. Calon nasabah yang berstatus janda, harus mendapat persetujuan anaknya atau orang tuanya atau paman serta bibinya, persetujuan terakhir yang bisa dipakai yakni persetujuan seluruh nasabah dalam kelompok tersebut diwakili Ketua Kelompok (KK) dan/atau Ketua Sub Kelompok (KSK);
- n. Calon nasabah yang belum menikah harus ada persetujuan orang tuanya, apabila orang tuanya tidak ada bisa meminta persetujuan paman atau bibinya, persetujuan terakhir yang bisa dipakai yakni persetujuan seluruh nasabah dalam kelompok tersebut diwakili Ketua Kelompok (KK) dan/atau Ketua Sub Kelompok (KSK);
- o. Calon nasabah hendaknya dalam keadaan sosial ekonomi yang sama, untuk menjadikan kelompok yang setara ataupun seragam;
- p. Diperbolehkan terdapat calon nasabah yang mempunyai hubungan saudara dalam 1 (satu) kelompok, misalnya: ibu dan anak, kakak dan adik, bibi dan keponakan, namun tidak

- boleh ibu dan 2 (dua) anak ataupun lebih apabila dalam satu garis keturunan. Nasabah yang mempunyai ikatan saudara ditempatkan pada sub berbeda serta diatur jumlah maksimalnya berdasarkan jumlah sub kelompok;
- q. Calon nasabah tidak pernah ada kesulitan pembayaran pembiayaan dari sumber lain, memiliki karakter baik, dipercaya teman ataupun tetangga serta tidak memiliki banyak hutang;
 - r. Calon nasabah yang tidak disiplin ataupun sulit diatur tidak diperbolehkan diterima sebagai nasabah walaupun mereka memaksa serta mendapat dukungan dari kelompoknya, sebab akan menimbulkan masalah kedisiplinan dikemudian hari;
 - s. Rumah dan identitas calon nasabah (KTP/KK) yang dilampirkan benar serta nasabah sendiri yang menggunakan pembiayaannya.⁵⁸

F. Jumlah Plafon Pembiayaan

1. Penentuan jumlah plafon pembiayaan yang diberikan harus mempertimbangkan tujuan penggunaan serta kemampuan membayar.

⁵⁸ *Buku Kebijakan Mekar Syariah*, (2020), h. 1-3.

2. Besaran plafon pembiayaan

Tabel 3. 2 Besaran Plafon Pembiayaan

No	Tahap	Besaran Pembiayaan
1	1	Rp. 2.000.000,- / Rp. 2.500.000,- / Rp. 3.000.000,-
2	2 - Selanjutnya	Rp. 5.000.000,-

- a. Tahap kesatu Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) atau Rp. 2.500.000,- (dua juta lima ratus ribu rupiah) atau Rp. 3.000.000,- (tiga juta rupiah);
- b. Tahap kedua dan selanjutnya maksimal Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah).⁵⁹

G. Jangka Waktu Pembiayaan

1. 25 (dua puluh lima) minggu, jangka waktu diberikan 25 (dua puluh lima) kali angsuran.
2. 50 (lima puluh) minggu, jangka waktu diberikan 50 (lima puluh) kali angsuran.
3. Penentuan jangka waktu berdasarkan kesanggupan nasabah dalam membayar angsuran.⁶⁰

⁵⁹ *Buku Kebijakan Mekar Syariah*, (2020), h. 3.

⁶⁰ *Buku Kebijakan Mekar Syariah*, (2020), h. 4.