



**STRATEGI RELASI SOSIAL TERHADAP USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MUSLIM**
(Studi Kasus di Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar
Cabang Taman Kabupaten Pemasang)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
Memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E)

Oleh :

ABDULLAH SAUQI
NIM. 2013315513

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**



**STRATEGI RELASI SOSIAL TERHADAP USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MUSLIM**
(Studi Kasus di Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar
Cabang Taman Kabupaten Pemasang)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
Memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E)

Oleh :

ABDULLAH SAUQI
NIM. 2013315513

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ABDULLAH SAUQI

NIM : 2013315513

Judul Skripsi : STRATEGI RELASI SOSIAL TERHADAP USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MUSLIM (Studi Kasus
di Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar
Cabang Taman Kabupaten Pematang

Menyatakan bahwa Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Apabila Skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Pekalongan, 22 Oktober 2020

Yang Menyatakan



ABDULLAH SAUQI
2013315513

NOTA PEMBIMBIG

Dr. Hj. Susminingsih, M.Ag

Griya Tirto Indah Gg.2 No.62

Pekalongan

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Saudara Abdullah Sauqi

Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Pekalongan

c.q. Ketua Jurusan Syariah

di

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya , maka bersama ini saya

Kirimkan naskah Skripsi saudara :

Nama : Abdullah Sauqi

Nim : 2013315513

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul skripsi : Strategi Relasi Sosial Terhadap UMKM Muslim
(Studi Kasus di Lembaga PNM Mekaar Pecalang)

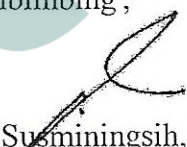
Dengan ini mohon agar Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu alaikum Wr. Wb.

Pekalongan , 10 Juli 2020

Pembimbing ,


Dr.Hj.Susminingsih, M.Ag
NIP.197502111998032001





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Pahlawan Rowolaku Kajen Pekalongan Telp. (0285) 412575 Fax (0285) 423418
Website : febi.iainpekalongan.ac.id Email : febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Bisnis Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Pekalongan mengesahkan Skripsi saudara/i :

Nama : **ABDULLAH SAUQI**

NIM : **2013315513**


Judul : **STRATEGI RELASI SOSIAL TERHADAP USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MUSLIM (Studi Kasus
di Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar
Cabang Taman Kabupaten Pemalang)**

Telah diujikan pada hari Kamis 22 Oktober 2020 dan dinyatakan LULUS
serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
(S.E).

Dewan Penguji

Penguji I


Penguji II


Ali Amin Isfandiari M.Ag
NIP197408122005011002


Happy Sista Devi M.M
NIP199310142018012003



Pekalongan, 22 Oktober 2020
Disahkan oleh Dekan,


Dr. Skhina Dewi Rismawati, S.H., M.H
NIP 197502201999032001



MOTTO

“Mencari ilmu itu adalah wajib bagi setiap muslim laki-laki maupun muslim perempuan” (Hadis Ibnu Abdil Barr)

Ilmu tidak akan didapat kecuali dengan bersabar atas kesulitan.
(Imam Syafi'i r.a)

“Belajar dari kemarin, hidup untuk hari ini, berharap untuk hari besok.
Dan yang terpenting adalah jangan sampai berhenti bertanya”
(Albert Einstein)

“Waktumu terbatas, jangan habiskan dengan mengurus hidup orang lain” (Steve Jobs)

PERSEMBAHAN

Dengan tulus kupersembahkan skripsi ini kepada :

1. Kedua orangtuaku tercinta
2. Istriku tercinta
3. Keluarga dan saudara-saudaraku yang tersayang
4. Teman-temanku di fakultas ekonomi dan bisnis islam IAIN Pekalongan
5. Almamater IAIN Pekalongan





ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah : Untuk mendeskripsikan model relasi sosial, mendeskripsikan strategi relasi sosial dan mendeskripsikan faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang.

Metode penelitian ini adalah kualitatif lapangan yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Strategi relasi sosial yang dilakukan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang antara lain yaitu adanya program kemitraan yang direalisasikan yaitu adanya program pengembangan kapasitas usaha (PKU) yang dilakukan setiap enam bulan sekali, program pembinaan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan, pendampingan dan bimbingan usaha, termasuk memberikan berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*. Adanya program pembiayaan atau pemberian modal bagi para pelaku UMKM yang memerlukan dana bagi perkembangan usahanya.

Kata kunci: Strategi Relasi Sosial, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Relasi Sosial Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Muslim (Studi Kasus di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pematang Siantar)”.

Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat. Penyusunan Skripsi ini bertujuan memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pematang Siantar. Dalam proses penyusunan Skripsi ini, penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, dengan demikian penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pematang Siantar.
2. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pematang Siantar.
3. Dr. Hj. Susminingsih, M.Ag selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, petunjuk serta pengarahan dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Kedua orang tua dan istriku yang telah mencurahkan kasih sayang tiada batas tanpa mengenal lelah dan selalu memberi dukungan.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pematang Siantar yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pematang Siantar yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.





7. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan Skripsi ini.

Semoga Allah SWT berkenan membalas kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih banyak kekurangan-kekurangan, walaupun telah diusahakan semaksimal mungkin. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna mencapai kesempurnaan dalam penyusunan Skripsi ini.

Pekalongan, Oktober 2020

Penulis



DAFTAR ISI

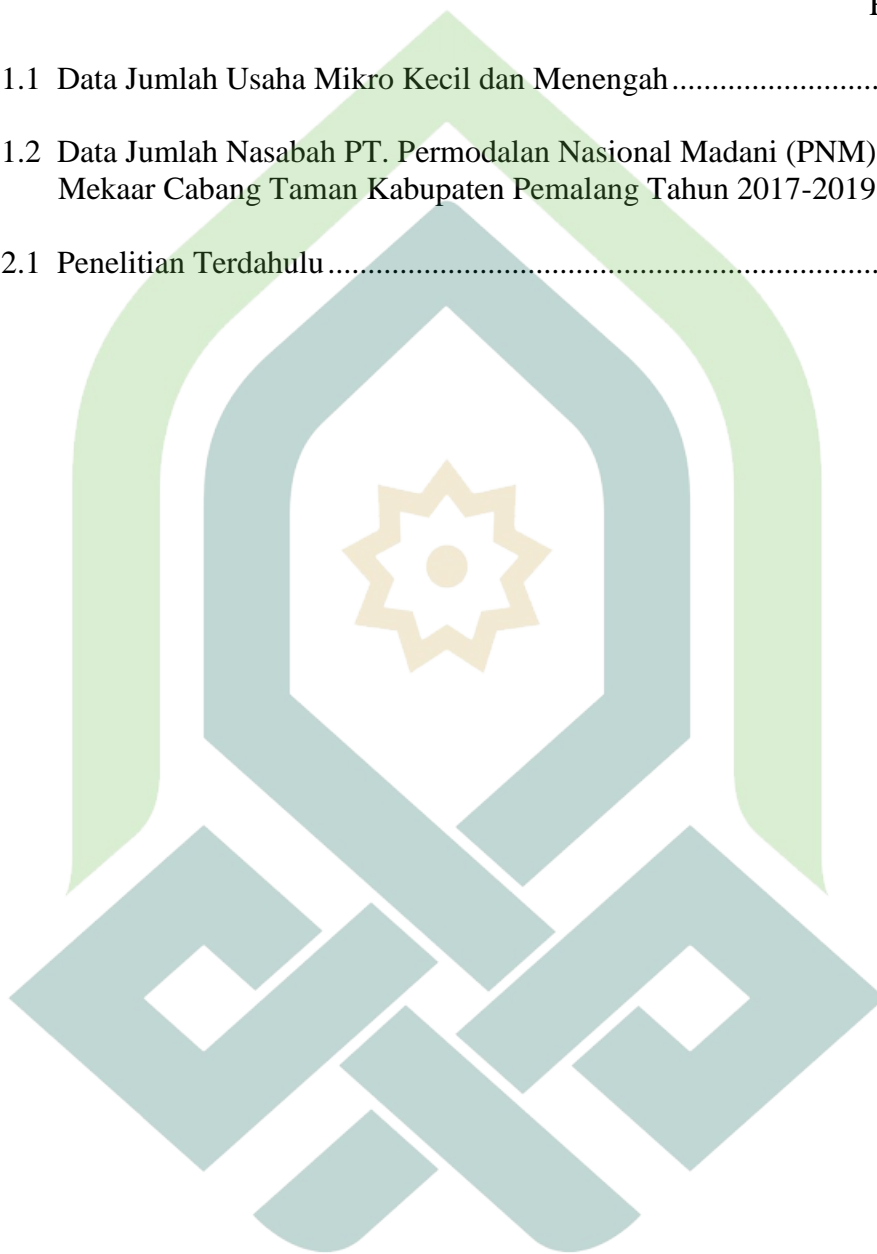
| | Halaman |
|---|---------|
| HALAMAN SAMBUTAN | i |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | ii |
| NOTA PEMBIMBING | iii |
| PENGESAHAN | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| MOTTO | vi |
| ABSTRAK | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 8 |
| C. Tujuan Penelitian | 8 |
| D. Kegunaan Penelitian | 9 |
| 1. Kegunaan Teoritis | 9 |
| 2. Kegunaan Praktis | 9 |
| E. Metode Penelitian | 10 |
| 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian | 10 |
| 2. Tempat dan Waktu Penelitian | 11 |
| 3. Sumber Data | 11 |
| 4. Teknik Pengumpulan Data | 14 |
| 5. Teknik Analisis Data | 15 |
| F. Sistematika Penulisan Skripsi | 16 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 17 |
| A. Deskripsi Teori | 17 |



| | |
|---|-----------|
| 1. Pengertian Strategi | 17 |
| 2. Klasifikasi Strategi | 20 |
| 3. Pengertian Relasi Sosial | 21 |
| 4. Faktor-faktor Penghambat Relasi Sosial | 22 |
| 5. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) | 25 |
| 6. Asas dan Tujuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) | 27 |
| 7. Indikator Usaha | 27 |
| B. Deskripsi Teori | 29 |
| C. Kerangka Berpikir | 30 |
| BAB III GAMBARAN UMUM PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) | 33 |
| A. Sejarah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 33 |
| B. Visi, Misi dan Tujuan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 35 |
| C. Struktur Organisasi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 37 |
| D. Uraian Jabatan Struktur Organisasi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 38 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 44 |
| A. Produk dan Layanan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 44 |
| B. Strategi Relasi Sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 45 |
| C. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Relasi Sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar | 51 |
| BAB V PENUTUP | 56 |
| A. Kesimpulan | 56 |
| B. Saran | 58 |
| DAFTAR PUSTAKA | 60 |
| LAMPIRAN | 62 |

DAFTAR TABEL

| Tabel | Halaman |
|--|---------|
| 1.1 Data Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah..... | 2 |
| 1.2 Data Jumlah Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang Tahun 2017-2019..... | 6 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 29 |





DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Halaman |
|-----------------------------|---------|
| 2.1 Kerangka Berpikir | 32 |





BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perjalanan sejarah perkembangan ekonomi di Indonesia, termasuk terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, telah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKM) dan prospek potensinya di masa depan. Usaha mikro merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu bangsa dan daerah tak terkecuali di Indonesia. Bagi sebagian kalangan usaha mikro dianggap sebagai sektor usaha yang penting karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern.¹

Seperti halnya di Kabupaten Pematang Jaya, mengingat kondisi persaingan bisnis disegala bidang termasuk para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Hal tersebut dapat ditunjukkan dengan data meningkatnya jumlah dan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi daerah di Kabupaten Pematang Jaya sebagai berikut :

¹ Pradnya Paramita Hapsari dkk, *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi di Pemerintah Kota Batu)*. Jurnal Wacana-Vol. 17, No. 2

Tabel 1.1
Data Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Kabupaten Pemalang Tahun 2017-2019

| No. | Tahun | | | Persentase perubahan (%) | |
|-----|--------|--------|--------|--------------------------|-----------|
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2017-2018 | 2018-2019 |
| 1 | 14.860 | 16.367 | 17.537 | 10,14 % | 7,15 % |

Sumber : LKJP Diskoperindag, 2019

Dari data diatas menunjukkan bahwa jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Pemalang pada tahun 2017 sebanyak 14.860 unit. Pada tahun 2018 menjadi 16.367 unit, hal ini berarti ada kenaikan sebanyak 1.507 unit atau 10,14 %. Sedangkan pada tahun 2019 menjadi 17.537 unit, hal ini juga ada kenaikan dari tahun 2018-2019 sebanyak 1.170 unit atau 7,15 %. Kondisi peningkatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) ini tentunya mendorong persaingan yang sangat ketat. Karena selain dalam dunia bisnis, para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) muslim harus meningkatkan sumber daya dan kualitas produk dalam menjalankan bisnis mereka mengingat dunia bisnis bebas nilai (*sekuler*) banyak merambah di dunia usaha.

Dalam mengembangkan usaha tentunya dibutuhkan strategi yang layak untuk diterapkan dalam pengelolaan bisnis, adapun strategi pengembangan dilakukan bertujuan untuk mengejar pertumbuhan ekonomi yang tinggi, penyerapan tenaga kerja, peningkatan daya saing, dan penanggulangan kemiskinan. Kuncoro mendefinisikan bahwa strategi adalah penentuan kerangka kerja merupakan aktivitas atau kegiatan bisnis perusahaan serta

memberikan pedoman untuk mengordinasikan aktivitas suatu perusahaan sehingga dapat menyesuaikan dan mempengaruhi lingkungan yang selalu berubah. Strategi memiliki konsekuensi yang multifungsi dan multidimensi untuk mempertimbangkan faktor internal yang dihadapi oleh sebuah perusahaan.²

Dari beberapa penelitian empiris, ditemukan inkonsistensi hasil penelitian mengenai strategi relasi sosial terhadap usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Penelitian dari Rukhiyat (2017) dengan judul “Penerapan Strategi Relasi Sosial Oleh Perbankan Syariah Pada Masyarakat Muslim dalam Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah”, menyatakan bahwa relasi sosial dipengaruhi oleh kultur, budaya, agama, adat istiadat, penghasilan rata-rata dan demografi masyarakat setempat. Bisa jadi setiap tempat memiliki jenis relasi sosial yang berbeda tergantung dari masyarakatnya. Adapun Strategi yang diterapkan harus sesuai dengan keinginan, kebutuhan, adat istiadat serta budaya yang ada di masyarakat tersebut.³

Penelitian yang dilakukan oleh Syamsudin (2018) dengan judul “Strategi Relasi Sosial dan Penerapannya terhadap Kehidupan Masyarakat

² Mudrajad, Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta : Erlangga, 2005, hlm.1-2.

³ Rukhiyat, “*Strategi Relasi Sosial Oleh Perbankan Syariah Pada Masyarakat Muslim Dalam Upaya Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah*”, Jurnal Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2017.



Umat Budha dan Umat Islam di Desa Kalimanggis, Kaloran, Temanggung”, hasil penelitian menyatakan bahwa relasi sosial yang tepat digunakan adalah relasi sosial yang mampu mengayomi dan tidak membedakan suku, ras, budaya dan agama.⁴

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Fita Nurotul Faizah (2018) “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan “ hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan secara garis besar sudah sesuai dengan teori yang ada, akan tetapi ada beberapa penerapan yang kurang optimal yaitu kurang optimalnya kegiatan pemasaran, kurangnya perhatian terhadap reseller.⁵

Dari penelitian di atas adanya gap riset (*research gap*) yaitu penelitian yang dilakukan oleh Rukhiyat (2017) menyatakan bahwa strategi relasi sosial perlu memandang mayoritas agama yang ada di masyarakat. Syamsudin (2018) memandang bahwa faktor agama tidak perlu diutamakan asalkan tidak menyalahi aturan atau adat istiadat yang berlaku. Sedangkan Fita Nurotul Faizah (2018) dalam menerapkan strategi relasi perlunya mengoptimalkan kegiatan pemasaran dan perhatian terhadap reseller atau konsumen.

⁴Syamsudin. 2018. *Strategi Relasi Sosial dan Penerapannya terhadap Kehidupan Masyarakat Umat Budha dan Umat Islam di Desa Kalimanggis, Kaloran, Temanggung*. Universitas Negeri Semarang.

⁵ Fita Nurotul Faizah, 2018, *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Mekar Abadi Kabupaten Grobogan*, Jurnal, UIN Walisongo Yogyakarta.



PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai dengan ketentuan hukum islam berdasarkan fatwa atau pernyataan syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang ditujukan bagi para perempuan prasejahtera yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) melalui peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan kesejahteraan keluarga, pembiayaan modal usaha tanpa jaminan (agunan), budaya untuk menabung dan peningkatan kewirausahaan serta pengembangan bisnis.⁶

Saat ini PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang kebanyakan melayani masyarakat dengan status pekerjaan buruh tani yang tidak memiliki tanah sendiri, dan secara umum memiliki usaha dagang kecil-kecilan, memproduksi dan menjual jajanan, memelihara hewan dan petani sayur-sayuran.⁷ Berdasarkan potensi lokasi yang cukup strategis seharusnya usaha PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang dapat berkembang lebih pesat dan menghasilkan laba yang lebih maksimal. Namun dalam pelaksanaan strategi untuk pengembangan bisnis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) muslim, PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

⁶ Muh. Fauzan. 2016. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Program Pengentasan Kemiskinan oleh Grameen Bank*. UNISNU, Jepara.

⁷ PNM Mekaar Taman. 2019, Pemalang.



Mekkar Cabang Taman Kabupaten Pemalang kurang lebih efektif. Hal ini dapat dilihat karena ada penurunan jumlah masyarakat atau nasabah yang menerima pembiayaan. Berikut adalah data nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekkar Cabang Taman Kabupaten Pemalang periode tahun 2017-2019.

Tabel 1.2
Data Jumlah Nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekkar
Cabang Taman Kabupaten Pemalang
Tahun 2017-2019

| No | Tahun | Jumlah Nasabah | Persentase Perubahan Jumlah Nasabah (%) |
|----|-------|----------------|---|
| 1. | 2017 | 3.143 | - |
| 2. | 2018 | 3.137 | (0,52 %) |
| 3. | 2019 | 3.159 | 1,93 % |

Sumber : PNM Mekkar Cab. Taman, 2019.

Dari data diatas menunjukkan bahwa jumlah nasabah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekkar Cabang Taman Kabupaten Pemalang dari tahun 2017-2019 mengalami fluktuatif jumlah anggota, hal tersebut dapat dilihat pada tahun 2017-2018 ada penurunan sebesar 6 nasabah atau (0,52 %), namun pada tahun 2018-2019 hanya mengalami kenaikan sebesar 22 nasabah atau (1,93 %).

Dengan melihat kondisi data diatas, hal inilah yang perlu diperhatikan oleh pihak PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekkar Cabang Taman Kabupaten Pemalang, dalam menggunakan strategi relasi untuk mengatasi berbagai masalah yang menjadi kendala dalam memberikan pembiayaan khususnya kepada para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) muslim.

Berdasarkan gap riset (*risearch gap*) dan latar belakang masalah diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “**Strategi Relasi Sosial Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Muslim (Studi Kasus di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah model relasi sosial di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang?
2. Bagaimana strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang?
3. Faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mendeskripsikan model relasi sosial di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang?
2. Untuk mendeskripsikan strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang?



3. Untuk mendeskripsikan faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pematang?

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan kontribusi sebagai tambahan referensi bagi pihak kampus terutama fakultas ekonomi dan bermanfaat bagi mahasiswa yang akan menyusun skripsi berkaitan dengan strategi relasi sosial terhadap usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) muslim.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis, yaitu sebagai berikut :

a) Bagi Penulis

Sebagai media untuk melatih kemampuan dan mengembangkan berfikir ilmiah, sistematis dan menuliskannya dalam bentuk karya ilmiah berdasarkan teori yang dipelajari selama menjalani masa pendidikan serta dapat menambah wawasan pengetahuan khususnya dalam bidang ekonomi islam.

b) Bagi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pematang.



Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi positif bagi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang dalam mengambil sebuah keputusan mengenai pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) muslim.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif lapangan, yaitu merupakan penelitian yang bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang atau interaksi lingkungan unit sosial, kelompok serta lembaga masyarakat.⁸ Dalam hal ini penelitian lapangan dilakukan dengan cara menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan yang berkenaan dengan peran suatu lembaga keuangan modal usaha dalam memberdayakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) muslim di Kecamatan Taman Kabupaten Pemalang. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan studi kepustakaan. Studi kepustakaan adalah penelitian yang dilaksanakan dengan menggunakan kepustakaan (literatur), baik berupa buku, catatan atau hasil dari penelitian terdahulu.⁹

Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena proses interaksi

⁸ Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1998, hlm. 22

⁹ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*, Jakarta : Bumi Aksara, 2008, hlm. 5

komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti.¹⁰ Metode penelitian kualitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.

2. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian : PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang yang beralamat di perumahan Taman Asri Blok A3 No.56 RT.004 RW.005 Desa Taman, Kecamatan Taman, Kabupaten Pemalang sebagai lembaga keuangan mikro yang menangani pembiayaan masyarakat yang salah satunya di sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Waktu penelitian : Peneliti merencanakan melaksanakan penelitian ini selama 3 bulan pada bulan April 2019 sampai selesai.

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Sumber data ini dapat berupa benda, gerak, manusia, tempat dan sebagainya¹¹. Maka data yang diperlukan untuk mengetahui strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang terhadap usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

¹⁰ Haris Herdiansyah, *Metodelogi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, (Jakarta:Salemba Humanika, 2011), hlm.9.

¹¹ Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2012), hlm. 129.





muslim adalah data yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi. Dengan demikian berdasarkan tujuan dan permasalahan yang ada dalam penelitian ini, maka yang menjadi populasi yang akan dipilih adalah masyarakat pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang sudah dilayani oleh PT. PNM Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang.

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Disini peneliti menggunakan metode pengumpulan sebagai berikut :

a. Observasi

Metode observasi merupakan metode pengumpulan data dengan cara melakukan pencacatan secara sistematis terhadap objek yang diteliti.¹² Pengumpulan data dengan pengamatan langsung ke lapangan. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data-data secara jelas dengan jalan mengadakan pengamatan dan pencatatan tentang hal-hal yang berkaitan dengan peran pembiayaan modal usaha yang diberikan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang terhadap masyarakat muslim pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah.

¹²Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, Jakarta : Bumi Aksara, 1997, hlm. 54

a. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari narasumber. Yaitu pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab dengan masyarakat yang telah menerima pembiayaan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang. Bentuk komunikasi verbal yang bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai pembiayaan dan strategi relasi yang dilakukan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang. Keuntungan dari wawancara adalah sebagai suatu mekanisme untuk pengumpulan data adalah interaksi tatap muka antara pewawancara dan orang-orang yang diwawancarai. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara kepada masyarakat muslim yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dan karyawan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan kumpulan data variabel yang berbentuk tulisan. Metode ini digunakan untuk melihat bukti konkrit kejadian tentang pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) muslim. Teknik ini dimaksudkan hanya sebagai penunjang terhadap

masalah yang berkaitan dengan objek penelitian yakni dengan melihat berbagai sumber data lain dalam sumber data sekunder dengan data membaca, meneliti, menelaah lebih dalam yang berkaitan dengan penelitian.

c. Triangulasi

Triangulasi merupakan suatu metode dengan cara mencocokkan (*cross check*) antara hasil wawancara atau observasi dengan disertai bukti dokumen. Jadi triangulasi berarti cara terbaik untuk menghilangkan perbedaan konstruksi kenyataan yang ada dalam konteks suatu studi sewaktu-waktu mengumpulkan data tentang berbagai jenis kejadian serta hubungan dari berbagai pandangan. Dengan kata lain peneliti dapat mengecek (*cross check*) temuannya dengan membandingkan berbagai sumber, metode atau teori.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi dengan sumber, yaitu triangulasi

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi dengan sumber. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek baik derajat kepercayaan suatu informan yang diperoleh melalui kepercayaan suatu informasi, waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan cara :

- 1) Hasil pengamatan dibandingkan dengan hasil wawancara



- 2) Membandingkan informasi yang diberikan oleh informan dengan yang dibutuhkan oleh informan
- 3) Hasil wawancara dibandingkan dengan isi dokumen yang berkaitan.¹³

Untuk memperoleh data yang absah peneliti harus mencari sumber-sumber yang akurat. Hasil penelitian tersebut didapat dari wawancara dan dokumentasi dengan masyarakat dan pegawai PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis hasil wawancara, observasi dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Analisis data kualitatif terdiri dari tiga tahap antara lain :

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan hal yang penting serta dicari tema dan polanya. Mana bentuk analisis yang menajam, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sehingga

¹³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 1998), hlm.178.

kesimpulan akhir dapat diambil. Dalam penelitian ini penulis dapat memperoleh informasi mengenai strategi relasi sosial terhadap usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) muslim di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang.

b. Penyajian Data

Penyajian data yang bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, atau hubungan antar katagori. Bentuk penyajian data kualitatif dalam bentuk naratif, agar para pengamat dapat dengan mudah memahami apa yang kita sajikan untuk selanjutnya dilakukan penilaian atau perbandingan.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Kesimpulan awal yang dipaparkan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak disertai bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan kredibel.





BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, maka penelitian ini dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), bertujuan untuk meningkatkan dan menumbuhkan kemampuan bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) agar mandiri serta berkembang menjadi usaha yang lebih besar. Strategi relasi sosial yang diterapkan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekar Cabang Taman Kabupaten Pemalang, yaitu :
 - a. Adanya pelaksanaan program kemitraan yang direalisasikan untuk pengembangan kapasitas usaha (PKU) yang dilakukan setiap 6 (enam) bulan sekali.
 - b. Adanya program pembinaan melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan.
 - c. Pendampingan dan bimbingan usaha.
 - d. Memberikan berbagai pengetahuan melalui praktik lapangan dan *in house training*.
 - e. Adanya program pembiayaan atau pemberian modal bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang memerlukan dana untuk pengembangan usaha.
2. Ada beberapa faktor yang mendukung strategi relasi sosial dalam proses pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) antara lain pemberian pinjaman yaitu tanpa agunan, persyaratan hanya KTP dan KK,

untuk pinjaman diberikan berkelompok yaitu dengan jumlah anggota 25 orang dan memiliki usaha. Adanya pembinaan, pendampingan, pemberian jasa manajemen atau *capacity building* kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Hal ini memberikan nilai plus bagi pihak PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang jika dibandingkan dengan lembaga pembiayaan lain.

3. Faktor penghambat strategi relasi sosial dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah akses terhadap modal yang sulit dijangkau, pengelolaan yang kurang profesional, kendala sulitnya pemasaran, kemampuan manajerial yang terbatas serta persaingan usaha yang semakin pesat. Ketidaksiharian manfaat dari pinjaman yang dilakukan oleh pelaku UMKM yaitu seharusnya digunakan untuk modal usaha dan pengembangan usaha kenyataan yang ada dilapangan yaitu digunakan untuk kebutuhan konsumtif (biaya sekolah anak, pembelian kebutuhan rumah tangga dll), hal ini yang menyebabkan terjadinya kredit macet.
4. Untuk lebih memkasimalkan strategi relasi sosial PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang melakukan beberapa langkah strategi relasi sosial dalam konsep pemberdayaan diantaranya yaitu melakukan kebijakan secara konsisten agar tujuan mengangkat usaha mikro, kecil dan menengah dapat terealisasi dengan baik, menghindari birokrasi yang berbelit-belit agar pembiayaan berjalan efektif, tidak mengabaikan kaidah dan prosedur peminjaman yang layak, melakukan pembinaan secara terpadu dan kontinue untuk menghindari kredit macet, menciptakan *business synergy* dalam lingkaran kemitraan yang



saling menguntungkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis penulis, berikut saran kepada beberapa pihak untuk direnungi bersama :

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya program maksimalisasi pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), diharapkan program ini dapat lebih ditingkatkan lagi untuk membantu anggota mitra binaan yaitu para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang masih banyak belum tersentuh. Melihat kondisi sekarang yang semakin rumit seyogyanya PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang lebih memfokuskan pada strategi intensif dengan menerapkan strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk jasa yang dimiliki. Hal ini perlu perhatian lebih karena jika ingin menjadi unit pembiayaan yang berdaya saing bersaing maka perbaikan-perbaikan perlu dilakukan terutama pada strategi apa yang sebaiknya digunakan dan sesuai dengan kondisi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang saat ini. Meskipun pembiayaan kepada UMKM diberikan tanpa jaminan, hendaknya adanya *maintaince* atau pengarahan agar pembiayaan yang diberikan sesuai dengan manfaat yaitu untuk pengembangan usaha, bukan untuk kebutuhan konsumtif. Perlu kebijakan yang mewajibkan UMKM untuk mengikuti pembinaan dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten



Pemalang dan menyerahkan laporan keuangan secara periodik, hal ini dilakukan untuk mengurangi terjadinya penyimpangan pemanfaatan pembiayaan yang diberikan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang.

2. Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Dengan adanya program pemberdayaan yang diberikan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang, dapat dimanfaatkan dengan sebaik - baiknya untuk meningkatkan usaha yang telah dikelola sekarang ini agar lebih berkembang, bukan untuk kebutuhan konsumtif. Selalu kompak dan berusaha mentaati peraturan atau prosedur yang ditentukan oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang terutama dalam hal pengembalian pebiayaan agar selalu kompak dengan anggota kelompok maupun ketua kelpmpok.



DAFTAR PUSTAKA

- Adnanputra, 2005, *Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi*, Jakarta : Grafindo Perkasa.
- Arikunto, Suharsimi, 2012, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Awaludin, 2017, *Peranan Lembaga Keuangan Mikro dan Kontribusi Kredit Terhadap Pendapatan Kotor UKM Rumah Tangga Setelah Menjadi Kreditur BMT Muamalat*, Jurnal, Unwahas Semarang
- Basrowi, 2014, *Pengantar Sosiologi*, Bogor : Ghalia Indonesia
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, 1997, *Metode Penelitian*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Departemen Pendidikan Nasional, 2005, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka.
- Depdiknas, 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka
- Effendi, 2010, *Strategi Bisnis*, Yogyakarta : ANDI
- Fita Nurotul Faizah, 2018, *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada UMKM Mekar Abadi Kabupatten Grobogan*, Jurnal, UIN Walisongo Yogyakarta.
- Fred R. David, 2011, *Strategic Management*, Terjemahan Dono Sunardi, “Manajemen Strategis Konsep, Edisi 12, Jakarta: Salemba Empat.
- Freddy Rangkuti, 2006, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Gatot Suhirman, 2011, *Strategi BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal Mataram Dalam Pembiayaan Usaha Mikro (UM)*, UIN Walisongo Yogyakarta.
- Gerungan, W.A., 2006, *Psikologi Sosial*, Bandung : Eresco.
- Haris Herdiansyah, 2011, *Metodelogi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba Humanika.





- Hasan, Ali, 2004, *Manajemen Bisnis Syariah Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hendro M. M, 2011, *Dasar - Dasar Kewirausahaan*, Jakarta: Pt. Gelora Aksara Pratama.
- Henry Faizal, 2007, *Ekonomi Manajerial*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hermansyah, 2005, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Edisi ke Dua, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Ina Primiana, 2009, *Menggerakkan Sektor Rill UKM dan Industri*, Bandung : Alfabeta.
- Iqbal Hasan, 2008, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, Jakarta: Bumi Aksara
- Lexy J. Moleong, 1998, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Mudrajad, Kuncoro, 2005, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta : Erlangga.
- Muh. Fauzan, 2016, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Program Pengentasan Kemiskinan oleh Grameen Bank*. UNISNU, Jepara.
- Nurul Indiarti, 2007, *Entrepreneurship dan Usaha Kecil Menengah di Indonesia*, Yogyakarta: Ardana Media.
- PNM Mekaar Taman, 2019, Pernalang.
- Pontas M. Pardede, 2011, *Manajemen Strategik & Kebijakan Perusahaan*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Pradnya Paramita Hapsari Dkk, *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah Studi di Pemerintah Kabupaten Batu*, Jurnal Wacana-Vol. 17, No. 2
- Rukhiyat, 2017, *Strategi Relasi Sosial Oleh Perbankan Syariah Pada Masyarakat Muslim Dalam Upaya Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah*, Jurnal Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Ruslan, 2000, *Strategi, Manajemen dan Akuntansi*, Jakarta : Pustaka Indah
- Sarwono, S.W & Meinarno, E.A, 2009, *Psikologi Sosial*, Jakarta: Salemba.



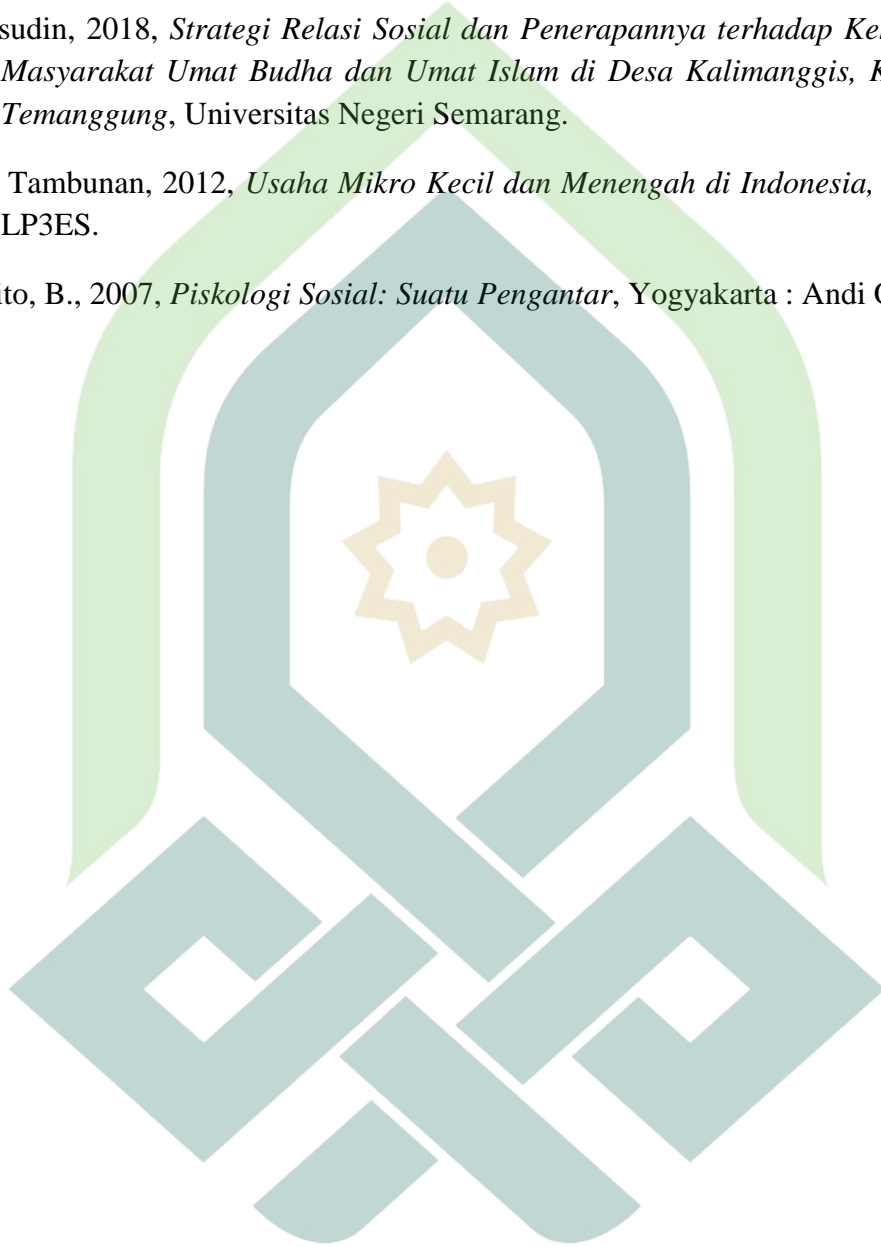
Sukristono, 2003, *Strategic Management in Action*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Sumadi Suryabrata, 1998, *Metodelogi Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Syamsudin, 2018, *Strategi Relasi Sosial dan Penerapannya terhadap Kehidupan Masyarakat Umat Budha dan Umat Islam di Desa Kalimanggis, Kaloran, Temanggung*, Universitas Negeri Semarang.

Tulus Tambunan, 2012, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Jakarta: LP3ES.

Walgito, B., 2007, *Piskologi Sosial: Suatu Pengantar*, Yogyakarta : Andi Offset.





Lampiran :

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul” **Strategi Relasi Sosial Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Muslim (Studi Kasus di Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang)**

Berikut daftar nasabah Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Cabang Taman Kabupaten Pemalang) yang telah di wawancarai :

1. Nama : Ibu windi septianingsih
- Umur : 29 tahun
- Usaha : Jualan lotek / rujak dan bakso
- Alamat : Desa Beji seroja Rt01/Rw 01 Kecamatan Taman
- Tanggal wawancara : 28 juli 2019

Pertanyaan wawancara:

- 1) Peran lembaga PNM Mekaar untuk usaha ibu?
- 2) Manfaat ibu pinjam di PNM Mekaar?
- 3) Berapa ibu mendapatkan pinjaman di PNM Mekaar?
- 4) Jaminan apa yang ibu berikan untuk mendapatkan pinjaman di PNM Mekaar?
- 5) Sistem yang diberikan PNM Mekaar untuk nasabahnya gmn bu, dalam mengangsur pinjaman tersebut?
- 6) Kendala apa yang ibu alami saat pinjam di PNM Mekaar?

Hasil wawancara jawaban:

- 1) Memberikan kemudahan dalam mendapatkan pinjaman untuk membantu menambah modal usaha dan membantu kebutuhan keluarga .
- 2) Untuk membayar sekolah anak, menambah belanja kebutuhan sehari-hari dan bisa membeli barang elektronik yang digunakan untuk usaha.



- 3) Pinjaman Di PNM Mekaar untuk awal pinjaman sebesar Rp 2 juta rupiah. Yang di angsur selama 50 kali . dan angsurannya sebesar Rp 50.000.
- 4) Pinjaman Di PNM Mekaar tidak menggunakan jaminan, dan syaratnya hanya menggunakan KTP dan KK, dan harus di setujui oleh suami.
- 5) Sistemnya pada saat angsuran harus kumpul 1 kelompok yang terdiri minimal 10 orang, dan semuanya harus hadir pada saat angsuran tersebut.
- 6) Untuk kendala paada saat angsuran ,semisal ada anggota kelompok tidak hadir dan tidak membayar, maka harus ditanggung renteng oleh semua anggota kelmpok.





Perpustakaan IAIN Pekalongan

Perpustakaan IAIN Pekalongan





2. Nama : Ibu Kiprihah
Umur : 45 tahun
Usaha : jualan jajanan, gorengan, lotek
Alamat : Desa Beji Rt 02/Rw 03 Kecamatan Taman
Tanggal wawancara : 28 juli 2019

Pertanyaan wawancara:

- 1) Syarat pinjam di PNM Mekaar apa saja bu?
- 2) Manfaat ibu pinjam di PNM Mekaar?
- 3) Berapa yang ibu dapatkan pertama kali pinjam di PNM Mekaar?
- 4) Jaminan apa yang ibu berikan untuk mendapatkan pinjaman di PNM Mekaar?
- 5) Sistem yang diberikan PNM Mekaar untuk nasabahnya gmn bu, dalam mengangsur pinjaman tersebut?
- 6) Kendala apa yang ibu alami saat pinjam di PNM Mekaar?
- 7) Sudah berapa lama ibu pinjam di PNM mekaar?

Hasil wawancara :

- 1) Syarat untuk mendapatkan pinjaman di PNM Mekaar hanya KTP dan KK dan punya usaha
- 2) Untuk membantu menambah modal usaha dan membantu perekonomian keluarga
- 3) Pertama pinjaman yang di dapatkan Rp 2 juta dan angsurannya ringan hanya Rp 50.000 selama 50 kali setiap satu minggu sekali
- 4) Di PNM Mekaar tidak ada jaminan apapun yang diserahkan ,hanya kehadiran pada saat angsuran
- 5) Sistemnya mudah tidak ribet ,dan angsuran ringan
- 6) Kendalanya apabila pas angsuran ,uangnya dipakai untuk bayar anak sekolah akhirnya mempengaruhi modal ,dan jika ada anggota yang tidak bayar harus ditanggung renteng
- 7) Baru pertama kali pinjam di mekar atau baru satu tahun





3. Nama : Ibu Andriyani
Umur : 36 tahun
Usaha : Warung nasi
Alamat : Desa Kabunan Timur Rt01/Rw16 Kecamatan
Taman
Tanggal wawancara : 28 juli 2019

Pertanyaan wawancara:

- 1) Apa yang ibu tahu tentang PNM Mekaar ?
- 2) Informasi yang ibu dapatkan dari PNM Mekaar apa saja bu?
- 3) Tujuan ibu ambil pinjaman di PNM Mekaar apa bu ?
- 4) Yang membuat ibu tertarik pinjam di PNM Mekaar apa bu?

Hasil wawancara:

1. Lembaga resmi milik pemerintah yang memberikan pinjaman secara kelompok, dengan minimal pinjaman sebesar Rp 2 juta . yang anggotanya di bentuk ada ketua kelompok yang bertanggung jawab terhadap anggotanya apabila ada masalah pada saat angsuran, anggota kelompok harus menanggung angsuran kelompoknya.
2. Pinjaman tanpa jaminan yang prosesnya mudah dan syaratnya hanya KK dan KTP dan usahanya
3. Tujuannya buat nambah modal usaha ,buat bayar anak sekolah dan kebutuhan keluarga
4. Prosesnya mudah, petugasnya ramah-ramah, bisa membantu perekonomian keluarga dan yang menarik lagi semisal baru angsuran ke 35 bisa dicairkan lagi tanpa surve ulang



4. Nama : Ibu Rahayu
Umur : 42 tahun
Usaha : Jualan aksesoris cincin bros
Alamat : Desa Kabunan Timur Rt01/Rw15 Kecamatan Taman
Tanggal wawancara : 28 juli 2019
Pertanyaan wawancara:

- 1) Berapa Lama ibu pinjam di PNM Mekaar?
- 2) Tujuan ibu pinjam di PNM Mekaar apa bu?
- 3) Kendala yang dirasakan ibu saat pinjam di PNM Mekaar?
- 4) Manfaat yang ibu rasakan setelah pinjam di PNM Mekaar?



Hasil wawancara:

- 1) Pinjam di PNM Mekaar sudah 3 tahun, dari awal kantor buka baru di kecamatan taman.
- 2) Untuk membantu suami menambah modal usaha karena prosesnya juga mudah dan angsurannya ringan setiap satu minggu sekali sebesar Rp 50.000 selama 50 kali. Dan sistemnya kelompok grup 25 orang dan tanpa jaminan
- 3) Kendala yang dihadapi saat angsuran ketika ada tanggung renteng membayarkan anggota yang tidak bisa bayar angsuran.
- 4) Banyak manfaat yang didapatkan terutama buat nambah modal, buat bayar sekolah anak, buat makan dan jajan anak-anak.





Perpustakaan IAIN Pekalongan

Perpustakaan IAIN Pekalongan





DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Abdullah Sauqi dilahirkan di Kota Pemalang pada tanggal 11 Oktober 1989 pendidikan dasar yang penulis tempuh adalah MI Salafiyah Kalirandu Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang lulus pada tahun 2001, kemudian melanjutkan di MTS Negeri Petarukan lulus pada tahun 2004, dan melanjutkan di SMK Islam Nusantara Comal Kabupaten Pemalang lulus pada tahun 2007.

Penulis tercatat secabagai Mahasiswa IAIN Pekalongan. Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl.Kusuma bangsa No.9 Pekalongan.Telp.(0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website :perpustakaan iain-pekalongan.ac.id |Email : perpustakaan@iain pekalongan. ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Abdullah Sauqi

NIM : 2013315513

Fakultas/Jurusan : **EKONOMI SYARIAH**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada
Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**STRATEGI RELASI SOSIAL TERHADAP USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
(UMKM) MUSLIM (Studi Kasus di Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar
Cabang Taman Kabupaten Pemalang)**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini
Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan,
mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan
menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk
kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama
saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan
IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta
dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, November 2020



Abdullah Sauqi
NIM. 2013315513

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.