

**SKRIPSI**

**IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN  
NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
( Studi di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten  
Lampung Timur)**

**Oleh :**

**LILIS APRILIANI  
NPM.1804100052**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1443 H / 2022 M**

**IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN  
NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
( Studi di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten  
Lampung Timur)**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :

LILIS APRILIANI  
NPM.1804100052

Pembimbing : Ani Nurul Imtihanah,M.S.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1443 H / 2022 M**



### NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Lilis Apriliani  
NPM : 1804100052  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (Studi di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Metro, April 2022  
Dosen Pembimbing

Ani Nurul Imtihanah, M.S.I

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN  
NASIONAL MADANI MEKAR SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (Studi di Desa Bumiharjo  
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)

Nama : Lilis Apriliani

NPM : 1804100052

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, April 2022  
Dosen Pembimbing



Ani Nurul Imtilanah, M.S.I



**KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA INSTITUT  
AGAMA ISLAM NEGERI METRO FAKULTAS EKONOMI  
DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-1436/In.28.3 / D/PP.00.9 / 05/2022

Skripsi dengan JUDUL IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH. Disusun oleh: Lilis Apriliani, NPM: 1804100052, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/12 April 2022

**TIM PENGUJI MUNAQOSYAH:**

Ketua/Moderator : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I

Penguji I : Selvia Nuriasari, M.E.I

Penguji II : Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I

Sekretaris : Nur Syamsiah, M.E

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

## **ABSTRAK**

# **IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH ( Studi di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)**

Oleh :

**LILIS APRILIANI  
NPM.1804100052**

PT Permodalan Nasional Madani ( Persero) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan pemerintah, hadir untuk memberikan layanan pinjaman bagi pelaku usaha mikro, kecil, menengah. PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah atau PNM merupakan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro melalui program membina ekonomi keluarga sejahtera (Mekaar Syariah).

Akad pembiayaan dapat disebut dengan kontrak yang mempunyai makna perjanjian. Akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu.

Berdasarkan penelitian di lapangan maka hasil penelitian diketahui bahwa akad murabahah yang digunakan dalam pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah. Penerapan akad murabahah yang di promosikan PNM Mekaar Syariah kepada nasabah bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dimana banyak yang menggunakan untuk kebutuhan usaha mikro kecil dan harapannya dapat mengembangkan usaha mikro para nasabah PNM Mekaar Syariah.

Analisis implementasi akad pembiayaan PNM Mekaar Syariah, akad pembiayaan yang digunakan PNM Mekaar Syariah menggunakan akad murabahah dan dilengkapi dengan akad wakalah dimana pihak PNM Mekaar Syariah memberikan dana kepada nasabah kemudian nasabah menggunakan dana tersebut untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Namun banyak nasabah yang tidak menggunakan dana tersebut untuk usaha melainkan untuk kepentingan konsumtif. Hal ini menunjukkan bahwa akad murabahah ini tidak sesuai dengan yang diharapkan.

***Kata Kunci : PNM Mekaar Syariah, Akad, Murabahah***

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lilis Apriliani  
NPM : 1804100052  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini keseluruhan adalah hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumber dan sebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Maret 2022

Yang menyetelkan

  
Lilis Al  
NPM.1804100052

## MOTTO

ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا<sup>ق</sup>

Artinya: Bahwasanya jual beli itu seperti riba, tetapi Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (QS. Al-Baqarah: 275)



## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT. Atas curahan rahmat, hidayah dan inayah-Nya yang menjadi sumber kekuatan bagi saya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah SAW yang dinanti-nantikan syafaatnya di yaumul kiamah. Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat saya sayangi dan kasahi

1. Ibu dan Bapak Tercinta, sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terimakasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Ibu (Sri Suharti) dan Bapak (Sujarto) yang telah memberikan dukungan, ridho, dan kasih sayang yang tiada terhingga. Yang tak lelah memberiku motivasi, nasihat juga do'a disetiap waktunya yang tak mungkin dapat kubalas dengan selembaran kertas yang bertuliskan kata persembahan.
2. Kepada keluarga besar penulis yang telah senantiasa memberikan dukungan dan motivasi agar skripsi ini selesai tepat waktu.
3. Terimakasih kepada Bapak Drs.Dri Santoso, MH selaku pembimbing akademik.
4. Terimakasih kepada Ibu Ani Nurul Imtihanah M.S.I, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia dan bersabar mengantarkanku untuk mengantungi gelar sarjana. Semoga kebahagiaanku juga merupakan kebahagiaanmu sebagai "Dosen Pembimbing" yang sangat baik.
5. Skripsi ini juga kupersembahkan untuk Diky Suryantoro, kamu adalah sosok terbaik dan simpatik. Saya berhasil mengatasi semua tantangan ini

dengan dukunganmu juga. Kamu yang menemani saat saya berada di titik terendah. Dan sekarang saya memiliki harapan untuk masa depan yang lebih baik.

6. Sahabat-sahabatku dan Almamater IAIN Metro, teruntuk sahabat-sahabatku yang selalu memberikan motivasi dan dukungan yang membuatku semangat menyelesaikan skripsi ini.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dimana skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) IAIN Metro guna memperoleh gelar sarjana Perbankan Syariah S.E

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada kedua orang yang telah memberi motivasi agar selalu giat menuntut ilmu. Kepada Ibu Dr. HJ. Siti Nurjanah, M.Ag. PIA selaku rektor IAIN Metro, Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam ( FEBI), Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah, Ibu Ani Nurul Imtihanah, M.S.I selaku Pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu kritik dan saran sangat penulis butuhkan. Dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Metro, 13 Januari 2022



**Lilis Apriliani**  
NPM.1804100052

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	4
E. Penelitian Relevant.....	4
<b>BAB II    LANDASAN TEORI</b>	
A. Pembiayaan Dalam Perbankan.....	7
1. Akad Pembiayaan.....	7
2. Akad Murabahah .....	8
3. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	8
4. Prosedur Pembiayaan.....	14
5. Nasabah.....	18
B. Indikator-Indikator Dalam Meningkatkan Nasabah.....	20

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Variabel Penelitian .....	24
B. Jenis Dan Sifat Penelitian .....	25
C. Sumber Data.....	27
D. Teknik Pengumpulan Data.....	29
E. Teknik Analisis Data .....	31

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum PNM Mekaar Syariah.....	34
B. Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah .....	41
C. Upaya PNM Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah .....	56
D. Analisis Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah.....	58
E. Analisis Upaya PNM Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah .....	60

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	62
B. Saran .....	63

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **DAFTAR LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR TABEL**

1. Tabel 1.1 Daftar nama nasabah PNM Mekaar Syariah di Desa Bumiharjo.....	48
2. Tabel 1.2 Pinjaman PNM Mekaar Syariah .....	49

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Surat Tugas
4. Surat Izin Research
5. Surat Balasan Izin Research
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
8. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Foto Dokumentasi
10. Daftar Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Manusia ialah makhluk sosial yang memiliki ketergantungan satu dengan yang lainnya, membuat adanya interaksi di dalam kehidupan. Interaksi terjadi karena adanya kebutuhan yang memerlukan kerjasama sesama manusia.<sup>1</sup> Begitu juga saat seseorang ingin membangun usaha dan memerlukan dana sebagai modal utama. Namun yang menjadi permasalahan utama pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mendapatkan modal.

Karena itu masyarakat sangat memerlukan adanya pinjaman keuangan yang bisa memberikan modal usaha kepada para pelaku usaha. Oleh karena itu pengembangan usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia merupakan bagian penting dalam membangunkan ekonomi nasional, untuk mengentaskan kemiskinan yang terjadi di Indonesia. Karena dengan usaha kecil dan menengah ini pengangguran yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang.<sup>2</sup>

Lembaga keuangan syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, selain lembaga keuangan konvensional yang telah berdiri selama ini. Bila pada perbankan konvensional hanya terdapat prinsip

---

<sup>1</sup> Ichsan Anshory dan Ima Wahyu, *Pengantar Pendidikan*, (Malang : Universitas Muhammadiyah Malang, 2018), 2

<sup>2</sup> M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta : Kanisius, 2001), 1



bunga maka pada lembaga keuangan syariah terdapat prinsip yang tepat diperuntukkan bagi pemberdayaan usaha mikro kecil yaitu prinsip bagi hasil.<sup>3</sup>

Tabel Data Target Pencapaian Pengumpulan Nasabah

Tahun	Tercapai Nasabah	Target Nasabah	Total Nasabah
2019	2.600	2.200	2.400
2020	2.400	2.500	2.600
2021	3.200	2.800	3.200
Total	8.200	7.500	8.200

Sumber : Account Officer PT.Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur,data diolah kembali (2022)

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan pemerintah, hadir untuk memberikan layanan pinjaman modal bagi pelaku usaha mikro, kecil, menengah,serta diharapkan dapat menjadi sarana berusaha meningkatkan pengembangan usaha taraf hidup kearah yang lebih baik secara bersama-sama. PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah atau PNM merupakan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro melalui program membina ekonomi keluarga sejahtera (Mekaar Syariah). PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha dan dilakukan secara berkelompok.<sup>4</sup>

Sebagaimana pada umumnya fungsi PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM didirikan sebagai suatu solusi strategis pemerintah untuk

<sup>3</sup> Nonie Afriantiy,dkk,*Lembaga Keuangan Syariah*,(Bengkulu: CV.Zigie Utama,2020), 2

<sup>4</sup> <https://www.pnmco.id/busines/pnm-mekaar> (diakses pada 14 januari 2022,pukul 10.25 WIB)

meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi masyarakat melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK).<sup>5</sup>

Dengan adanya permasalahan di atas terkait dengan penyaluran dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah, maka penulis menganggap penting untuk dikaji dan diteliti secara mendalam dengan dijadikannya sebagai judul skripsi : “ IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKKAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (Studi di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas adapun yang menjadi pokok permasalahan yaitu :

1. Bagaimanakah implementasi akad pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah?
2. Upaya apakah yang harus dilakukan PNM Mekaar Syariah Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang diharapkan dari penelitian yang dilakukan adalah :

1. Untuk mengetahui akad pembiayaan seperti apa yang ada dalam PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah.

---

<sup>5</sup> <https://www.pnmco.id/busines/pnm-mekaar> (diakses pada 14 januari 2022,pukul 10.25 WIB)

2. Untuk mengetahui upaya PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Secara Teoritis
  - a) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan guna menambah ilmu pengetahuan khususnya yang terkait dengan usaha kecil.
  - b) Sebagai pijakan dan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan PT Pemodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah dalam Implementasi Akad Pembiayaan di Desa Bumiharjo.
2. Secara Praktis
  - a) Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi masyarakat khususnya bagi para usaha mikro, kecil, menengah di Desa Bumiharjo.
  - b) Dapat menambah pengetahuan dan sumbangan pemikiran tentang Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Nasabah di Desa Bumiharjo.

#### **E. Penelitian Relevan**

Sebelum melakukan penelitian, Peneliti terlebih dahulu melakukan tinjauan pustaka untuk mendapatkan informasi-informasi yang berkaitan dengan pokok masalah agar terhindar dari plagiarisme atau kesamaan.

Berikut adalah hasil penelitian yang memiliki relevansi dengan penelitian ini:

1. Penelitian Ari Astuti, 2017 dengan judul “ Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan KSPPS Binama Semarang “ Penelitian ini menjelaskan tentang tidak sesuai antara praktik dengan akad murabahah dalam fiqh muamalah. Dimana adanya akad wakalah yang disandingkan dengan akad murabahah. Perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada adanya penambahan uang jasa sebesar 25% sebagai bentuk keuntungan dari kesepakatan jual beli barang antara PNM dengan nasabah.<sup>6</sup>
2. Penelitian Latifatul Hanik Barokah, 2018 dengan judul “ Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Untuk Pembiayaan Modal Usaha, Karangrejo Tulung Agung” dalam skripsi tersebut dijelaskan adanya akad wakalah dan akad murabahah dalam pembiayaan modal usaha dimana pihak bank memberikan dana kepada nasabah untuk kemudian dibelikan barang sesuai kebutuhan.<sup>7</sup> Pembedanya dengan penelitian ini terletak pada adanya penambahan uang jasa sebesar 25% sebagai bentuk keuntungan dari jual beli barang antara PNM dengan nasabah.
3. Penelitian Mega Setiawati, 2020 dengan judul “ Implementasi Pembiayaan Modal Usaha Dengan Akad Murabahah Di BPRS

---

<sup>6</sup> Ari Astuti, *Implementasi Akad Murabahah bil Wakalah pada Produk pembiayaan KSPPS Binama Semarang*, skripsi, (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017), 1

<sup>7</sup> Latifatul Hanik Barokah, *Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah untuk Modal Usaha di Baitul Maal Wa Tamwil Istiqomah Karangrejo Tulung Agung*, Skripsi, (Tulung Agung: IAIN Tulung Agung, 2018), 5

Metro Madani Kantor Pusat Metro” dalam skripsi ini menjelaskan praktik penyaluran dana bagi usaha kecil yang mana penggunaan akad murabahah yang tidak sesuai dengan ketentuan rukun dan syarat akad murabahah. Penelitian ini juga menjelaskan adanya persyaratan berupa jaminan seperti sertifikat rumah dan foto copy BPKB motor.<sup>8</sup>Pembedanya dengan penelitian ini terletak pada adanya penambahan uang jasa sebesar 25% sebagai bentuk keuntungan dari kesepakatan jual beli barang antara PNM dengan nasabah.

---

<sup>8</sup> Mega setiawati, *Implementasi Pembiayaan Modal Usaha Dengan Akad Murabahah Di BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro*, (IAIN Metro 2020) , 4

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan Dalam Perbankan**

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak ke pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>1</sup>

Pembiayaan dalam perbankan diantaranya :

##### **1. Akad Pembiayaan**

Akad dalam kamus umum bahasa Indonesia memiliki arti janji, perjanjian, kontrak. Akad juga bisa disebut dengan kontrak yang mempunyai makna menyelenggarakan perjanjian (dagang, bekerja sama, dan lain sebagainya). Akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu.<sup>2</sup>

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembiayaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang

---

<sup>1</sup>Mariya Ulpah, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, (Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020), 149-150

<sup>2</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah dari Klasik hingga Kontemporer*, (UIN Maliki Press, 2018), 21

dilakukan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank kepada nasabah.<sup>3</sup>

## 2. Akad Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyetakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan tambah keuntungan yang diharapkan. Akad murabahah digunakan pada produk prinsip jual beli, akad atau perjanjian jual beli secara teknis dapat diterapkan dalam dunia perbankan. Dengan memanfaatkan konsep jual beli dapat menjadikan transaksi yang ada di perbankan terhindar dari riba.<sup>4</sup>

Jadi akad murabahah adalah penyaluran dana dalam bentuk jual beli. Bank akan membelikan barang yang dibutuhkan pengguna jasa kemudian menjualnya kembali ke pengguna jasa dengan harga dinaikkan sesuai margin keuntungan yang ditetapkan bank, dan pengguna jasa dapat mengangsur barang tersebut.<sup>5</sup>

a) Mekanisme akad Murabahah :

1. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk membeli barang.
2. Bank dan nasabah melakukan negoisasi harga barang, persyaratan dan cara pembayaran.

---

<sup>3</sup> Andrianto, dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (CV. Qiara Media, 2019), 305

<sup>4</sup> Waldi Nopriansyah, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, (Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020), 19

<sup>5</sup> Waldi Nopriansyah, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, (Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020), 19

3. Bank dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad murabahah.
4. Bank membeli barang dari penjual / supplier sesuai spesifikasi yang diminta nasabah.
5. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang dimaksud.
6. Suplier mengantarkan barang dan dokumen.
7. Nasabah menerima barang dan dokumen.
8. Nasabah melakukan pembayaran sebesar harga pokok dan margin kepada bank dengan mengangsur.

b) Rukun dan Syarat Murabahah

1. Factor yang harus ada (rukun ) dalam akad murabahah adalah :
  - a. Pelaku ( pemilik modal maupun pelaksana usaha )
  - b. Objek murabahah ( modal dan kerja )
  - c. Persetujuan kedua belah pihak (ijab – qabul )
  - d. Nisbah keuntungan
2. Syarat murabahah
  - a. Penjual memberiS tahu biaya modal kepada nasabah
  - b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
  - c. Kontrak harus bebas dari riba
  - d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sudah pembelian
  - e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.



c) **Macam-Macam Pembiayaan Murabahah**

Di dalam fiqih Islam macam-macam pembiayaan murabahah terdiri dari beberapa macam yakni:

a. **Murabahah al-Amanah**

Jual beli dimana penjual memberitahukan harga modal jualnya, dalam jual beli ini penjual dan pembeli sama-sama mengetahui harga asal dari suatu komoditi yang dijual.

b. **Murabahah bil Wakalah**

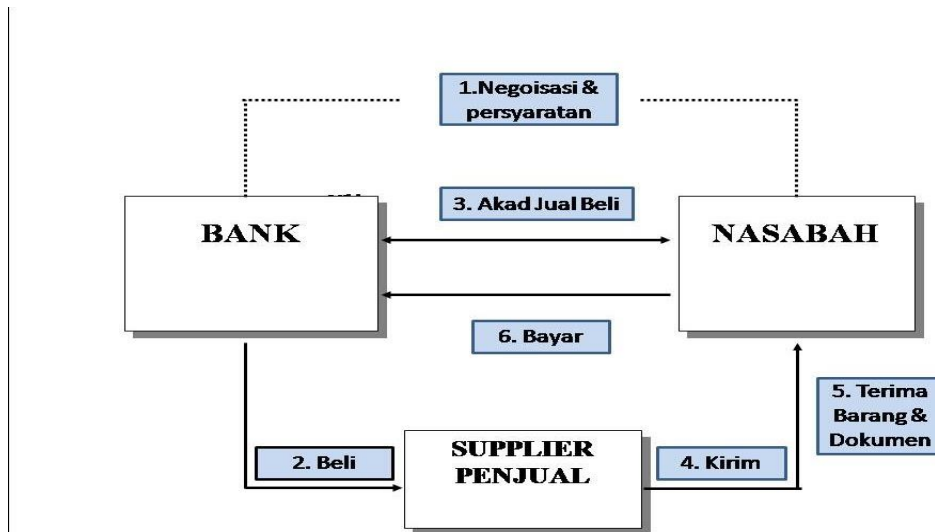
Praktek jual beli di mana seseorang mempercayakan orang lain untuk melakukan pembelian pada bidang-bidang tertentu yang boleh diwakilkan.

d) **Manfaat Murabahah**

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Murabahah memberi banyak manfaat bagi bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual dari nasabah. Selain itu sistem murabahah juga sangatsederhana. Hal tersebut yaitu memudahkan penanganan administrasinya. Kemungkinan terjadinya resiko yang harus diantisipasi tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Default atau kelalaian; Nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
  - b. Fluktuasi harga komparatif Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
  - c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya.
  - d. Dijual; karena murabahah bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak di tanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah, dan nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya kembali. Jika terjadi demikian, maka resiko default akan besar.
  - e) Aplikasi Murabahah
- Murabahah kepada pemesan pembelian (KPP) umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui later of credit (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karenakan sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan umumnya. Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan (roll over/evergreen) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, murabahah adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad.

### Skema Aplikasi Murabahah



Keterangan:

- a. Bank dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Point negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
- b. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli. Dalam akad jual beli ini, disepakati objek jual-beli dan harga jual barang.
- c. Bank membeli barang dari supplier sesuai dengan pesanan nasabah.
- d. Supplier mengirimkan barang tersebut beserta dengan dokumen-dokumennya kepada nasabah.
- e. Nasabah melakukan pembayaran angsuran yang besarnya telah ditetapkan dan disepakati oleh bank dengan nasabah.

### 3. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 21 Tahun 2008, Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan

usahanya berdasarkan prinsip syariah. Jenis-jenis pembiayaan menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu :

a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu :

- 1) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi serta untuk keperluan perdagangan.
- 2) Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas lainnya.<sup>6</sup>

b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>7</sup> Menurut tujuan penggunaannya pembiayaan syariah dibagi menjadi 4 kategori yaitu :

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (mudharabah, musyarakah)
- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (murabahah, salam dan isthisna)
- 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa (ijarah dan ijarah muntahiyah bittamlik)

---

<sup>6</sup> Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, (Feby UIN-SU PRESS, 2018), 60

<sup>7</sup> Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, (Feby UIN-SU PRESS, 2018), 61

#### 4) Pembiayaan atas dasar Qardh

Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus. Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Sedangkan pembiayaan dengan akad lengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan empat prinsip diatas.<sup>8</sup>

#### 4. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Persetujuan pembiayaan kepada nasabah wajib dilakukan melalui proses penilaian yang objektif terhadap berbagai aspek yang berhubungan dengan objek pembiayaan. Dengan objektivitas tersebut maka akan memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait. Persetujuan pembiayaan pada lembaga perbankan termasuk di bank syariah, hanya dilakukan oleh pejabat yang mempunyai wewenang untuk memutuskan pembiayaan.<sup>9</sup>

Berikut beberapa prosedur yang ada dalam pembiayaan diantaranya :

---

<sup>8</sup> Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, (Feby UIN-SU PRESS, 2018), 62

<sup>9</sup> Andrianto, dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (CV. Qiara Media, 2019), 354

### 1) Evaluasi Kebutuhan Pembiayaan

Pemberian fasilitas pembiayaan perlu mempertimbangkan kebutuhan nasabah dan harus memperhatikan kondisi keuangan nasabah. Dengan kata lain, pemberian fasilitas pembiayaan bank harus memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan telah sesuai dengan kebutuhan dan telah sesuai dengan kemampuan membayar kembali.<sup>10</sup>

### 2) Administrasi Dan Pembukuan Pembiayaan

Tahap lanjutan setelah pembiayaan disetujui adalah proses administrasi dan pembukuan pembiayaan yang meliputi beberapa proses :

#### 1. Surat Pemberitahuan Keputusan Pembiayaan

Setelah pembiayaan diputus, bank akan menerbitkan Surat Pemberitahuan Keputusan Pembiayaan ( SPKP ) untuk nasabah. Penerbitan SPKP bertujuan untuk memastikan :

- a. Syarat pembiayaan sesuai usulan /persyaratan yang disetujui dan ditetapkan,termasuk persyaratan jaminan yang harus dipenuhi calon nasabah pembiayaan.
- b. Bersifat tidak mengikat secara legal. Pemberian fasilitas pembiayaan tergantung dari dipenuhinya ketentuan / kondisi dan dokumentasi yang dipersyaratkan dan sesuai dengan prosedur pembiayaan.

---

<sup>10</sup> Andrianto,dan Anang Firmansyah,Manajemen Bank Syariah,(CV.Qiara Media,2019), 354

- c. Konfirmasi persetujuan nasabah pembiayaan selanjutnya jadi dasar untuk menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan agunan serta pengikatan lainnya yang terkait.<sup>11</sup>

## 2. Perjanjian Pembiayaan

Perjanjian pembiayaan merupakan perikatan secara tertulis antara bank dengan nasabah pembiayaan dengan jenis akad yang disepakati yang mengatur hak dan kewajiban para pihak sebagai akibat adanya transaksi pembiayaan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam perjanjian pembiayaan, antara lain :

- b. Domisili hukum
- c. Kondisi pembiayaan yang telah disetujui ( jumlah, nisbah/margin, persyaratan dan lainnya) telah dicantumkan dalam perjanjian pembiayaan.
- d. Memastikan bahwa perjanjian pembiayaan mengikat dan berkekuatan tetap.
- e. Pembiayaan ditanda tangani nasabah pembiayaan atau yang berwenang dari perusahaan nasabah.<sup>12</sup>

## 3. Pengikatan Agunan

Setelah penandatanganan perjanjian pembiayaan dilakukan, bank akan mendapatkan dokumen agunan untuk dilakukan pengikatan. Dokumen / pengikatan agunan harus lengkap /

---

<sup>11</sup> Andrianto, dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (CV. Qiara Media, 2019), 355

<sup>12</sup> Setianto Trimulyo, *Pelaksanaan Perjanjian Pembiayaan Konsumen Dan Implikasi Wanprestasi Terhadap Jaminan*, (Jurnal IuS Vol V Nomor 1 April 2017), 88

sempurna agar tidak menimbulkan masalah yang tidak dikehendaki. Pengikatan agunan dapat berupa Hak Tanggungan, Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan ( SKMHT), fidusia, gadai atau hipotek, yang disesuaikan dengan jenis agunan. Untuk pembiayaan kecil, pada umumnya agunan hanya di cover dengan surat kuasa menjual.<sup>13</sup>

#### 4. Penutupan Asuransi Kerugian

Salah satu upaya mengamankan agunan dan memperkecil risiko pembiayaan adalah meng-cover atau menutup agunan pembiayaan dengan asuransi. Besar dan jangka waktu penutupan adalah minimal senilai agunan selama jangka waktu pembiayaan. Selain penutupan asuransi kerugian untuk agunan, ada juga penutupan asuransi jiwa bagi nasabah pembiayaan. Penutupan asuransi jiwa berlaku pada nasabah pembiayaan konsumtif atau pembiayaan tanpa agunan.<sup>14</sup>

#### 5. Disbursement (Pencairan Pembiayaan)

Tahapan pencairan pembiayaan adalah tahapan saat fasilitas pembiayaan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana pembiayaan. Pencairan dilakukan setelah dipastikan bahwa

---

<sup>13</sup> Adrian Alexander Posumah, *Pengikatan Jaminan Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit Bank*, (Jurnal : Lex Privatum Vol. V/No. 1/Jan-Feb/2017), 57

<sup>14</sup> Dwi Tatak Subagyo dan Fries Melia, *Hukum Asuransi*, (PT Revka Petra Media, 2016), 54



seluruh dokumentasi dan persyaratan pembiayaan telah dipenuhi nasabah.<sup>15</sup>

### 3) Pemantauan Pembiayaan

Salah satu aktivitas penting dalam proses pembiayaan adalah pemantauan atau monitoring pembiayaan yang merupakan rangkaian aktivitas untuk mengetahui dan memonitor perkembangan proses pemberian pembiayaan, perjalanan pembiayaan, dan perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai lunas.<sup>16</sup> Pemantauan pembiayaan dilakukan melalui beberapa aktivitas pemantauan terhadap :

1. Pelaksanaan pemberian pembiayaan.
2. Kelengkapan dokumen dan administrasi pembiayaan
3. Perkembangan usaha nasabah pembiayaan.
4. Penggunaan pembiayaan.
5. Riwayat pembayaran
6. Kinerja keuangan
7. Jaminan ( barang jaminan, nilai jaminan dan kesempurnaan jaminan ).

## 5. Nasabah

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah adalah seseorang atau badan usaha (korporasi) yang mempunyai rekening

---

<sup>15</sup> Andrianto,dan Anang Firmansyah,Manajemen Bank Syariah,(CV.Qiara Media,2019), 357

<sup>16</sup> Andrianto,dan Anang Firmansyah,Manajemen Bank Syariah,(CV.Qiara Media,2019), 357

simpanan dan pinjaman dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman tersebut pada sebuah bank. Nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yaitu individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa.<sup>17</sup>

Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Nasabah mempunyai peran penting dalam industri perbankan, dimana dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang terpenting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya.<sup>18</sup>

Jenis-jenis nasabah berdasarkan Pasal 1 angka 16 Undang-Undang Perbankan yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah bank dibagi menjadi:

- a. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.
- b. Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan

---

<sup>17</sup> Mislah Hayati Nasution, Sutisna, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking, (Jurnal Nisbah. Volume 1 Nomor 1, 2015), 65

<sup>18</sup> Mislah Hayati Nasution, Sutisna, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking, (Jurnal Nisbah. Volume 1 Nomor 1, 2015), 65

dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.<sup>19</sup>

## **B. Indikator-Indikator Dalam Meningkatkan Nasabah**

Penjualan perusahaan harus bisa memilih indikator-indikator promosi penjualan yang tepat dalam mempromosikan produk. Indikator-indikator dalam meningkatkan nasabah diantaranya :

### a) *Marketing Communication* (Komunikasi Pemasaran)

Komunikasi pemasaran (*marketing communication*) adalah sarana di mana perusahaan berusaha menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang produk dan merek yang dijual. Kata “Komunikasi Pemasaran” memiliki dua unsur pokok, yaitu: Komunikasi : Proses dimana pemikiran dan pemahaman disampaikan antar individu, atau antar organisasi dengan individu. Pemasaran : Sekumpulan kegiatan dimana perusahaan atau organisasi lainnya mentransfer nilai-nilai (pertukaran) tentang informasi produk, jasa dan ide antara mereka dengan pelanggannya.<sup>20</sup>

Dari dua pengertian kata tersebut dapat kita simpulkan bahwa Komunikasi pemasaran (bahasa Inggris: *marketing communication / marcomm*) adalah sarana di mana perusahaan berusaha menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang produk dan merek yang dijual. Komunikasi pemasaran

---

<sup>19</sup> Fitriah, *Bentuk Dan Tanggungjawab Pihak Bank Terhadap Dana Simpanan Para Nasabah*, ( Volume 16 Nomor 3. Bulan September Tahun 2018), 305

<sup>20</sup> M.Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (CV.Penerbit Qiara Media, 2020), 2

mempresentasikan “suara” perusahaan dan mereknya serta merupakan sarana dimana perusahaan dapat membuat dialog dan membangun hubungan dengan konsumen.<sup>21</sup> Komunikasi pemasaran bagi konsumen, dapat memberitahu atau memperlihatkan kepada konsumen tentang bagaimana dan mengapa suatu produk digunakan, oleh orang macam apa, serta di mana dan kapan.

b) *Advertising* (periklanan)

Iklan ialah kegiatan yang digunakan seseorang atau sekelompok orang untuk mempengaruhi atau mengarahkan pikiran orang lain pada suatu tujuan tertentu dengan menggunakan media tertentu. Periklanan merupakan salah satu kegiatan yang banyak dilakukan oleh perusahaan maupun perseorangan. Dalam periklanan, pihak yang memasang iklan (disebut sponsor) harus mengeluarkan sejumlah biaya pada media.<sup>22</sup>

Iklan merupakan cara yang efektif untuk meraih konsumen dalam jumlah besar dan tersebar secara luas. Disitu pihak iklan dapat dipakai membangun kesan jangka panjang suatu produk/merek dan pihak lain memicu penjualan yang cepat. Fungsi iklan dalam pemasaran adalah memperkuat dorongan kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap suatu produk untuk mencapai pemenuhan pemuasannya.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> M.Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (CV.Penerbit Qiara Media, 2020), 2

<sup>22</sup> Ambar Lukitaningsih, *Iklan Yang Efektif Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran*, (Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Vol. 13, No. 2, Oktober 2013), 119-120

<sup>23</sup> Ambar Lukitaningsih, *Iklan Yang Efektif Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran*, (Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Vol. 13, No. 2, Oktober 2013), 121

c) *Personal Selling*

*Personal selling* merupakan alat promosi yang sifatnya secara lisan, baik kepada seseorang maupun lebih calon pembeli (nasabah) dengan maksud untuk menciptakan terjadinya transaksi pembelian atau penggunaan pembiayaan yang saling menguntungkan kedua belah pihak, dengan menggunakan manusia sebagai alat promosinya.<sup>24</sup>

*Personal Selling* adalah suatu bentuk promosi penjualan yang dilakukan secara dua arah, tatap muka atau penyajian presentasi pribadi secara langsung antara penjual dan pembeli untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan. Promosi ini merupakan salah satu variabel didalam *marketing mix* yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh perusahaan dalam menawarkan produknya.<sup>25</sup>

d) *Public Relations*

*Public relations* merupakan fungsi manajemen untuk mencapai target tertentu yang sebelumnya harus mempunyai program kerja yang jelas dan rinci, mencari fakta, merencanakan, mengkomunikasikan hingga mengevaluasi hasil-hasil yang dicapai. Tujuan *public relations* untuk mempengaruhi publiknya, antara lain, sejauh mana mereka mengenal dan mengetahui lembaga atau organisasi yang diwakili tersebut tetap ada posisi pertama, dikenal, dan disukai.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> M. Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (CV. Penerbit Qiara Media, 2020), 222

<sup>25</sup> M. Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (CV. Penerbit Qiara Media, 2020), 223

<sup>26</sup> Artis, *Strategi Komunikasi Public Relations*, (Jurnal Sosial Budaya, Vol. 8 No. 02 Juli-Desember 2011), 194-196

Dalam proses penerapan strategi *public relations* membutuhkan komunikasi yang efektif yang melibatkan komunikator dengan segala kemampuan (*communications skill*) untuk mempengaruhi konsumen dengan dukungan berbagai aspek teknis dan praktis dalam bentuk taktik atau strategi dalam pencapaian tujuan.<sup>27</sup>

e) *Sales Promotion*

Sales promotion adalah rangsangan langsung yang ditujukan kepada konsumen untuk melakukan pembelian. Banyaknya jenis promosi penjualan, termasuk di dalamnya penurunan harga, pemberian diskon melalui kupon, rabat, kontes dan undian, prangko dagang, pameran dagang dan eksebis, contoh gratis, serta hadiah membuat promosi penjualan mempengaruhi konsumen.<sup>28</sup>

Suatu promosi penjualan mendorong seseorang untuk mengambil produk di toko eceran dan mencobanya dengan cara menawarkan sesuatu yang nyata seperti hadiah, penurunan harga atau apapun bentuknya. Ringkasnya, sebagian besar promosi penjualan diorientasikan pada perubahan perilaku pembelian konsumen yang segera.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Artis, *Strategi Komunikasi Public Relations*, (Jurnal Sosial Budaya, Vol. 8 No. 02 Juli-Desember 2011), 197

<sup>28</sup> M. Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (CV. Penerbit Qiara Media, 2020), 371

<sup>29</sup> M. Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran*, (CV. Penerbit Qiara Media, 2020), 372

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Variabel Penelitian**

Variabel merupakan objek penelitian, atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Dengan demikian dapat dinyatakan variabel merupakan objek yang menjadi titik perhatian suatu penelitian, dapat berupa yaitu: variabel terikat, variabel bebas, variabel moderator, variabel kontrol, dan variabel antara atau intervening.<sup>1</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat.

##### **1. Variabel Terikat**

Variabel terikat adalah aspek tingkah laku yang diamati dari suatu organisme yang telah dikenai stimulus. Dengan kata lain, variabel terikat adalah faktor yang diamati dan diukur untuk menentukan ada tidaknya pengaruh dari variabel bebas. Sebagai berikut: (1) Implementasi Akad Pembiayaan (X) PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Nasabah (Y).<sup>2</sup>

##### **2. Variabel Bebas**

Variabel bebas (*independent variable*) adalah variabel yang diduga sebagai sebab munculnya variabel variabel terikat. Variabel bebas

---

<sup>1</sup> Winarno, *Metodologi Penelitian Dalam Kesehatan Pendidikan Jasmani*, (UM PRESS, 2013), 25

<sup>2</sup> Winarno, *Metodologi Penelitian Dalam Kesehatan Pendidikan Jasmani*, (UM PRESS, 2013), 26

biasanya dimanipulasi, diamati, dan diukur untuk diketahui hubungannya (pengaruhnya) dengan variabel lain.<sup>3</sup>

## **B. Jenis Dan Sifat Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang akan dilakukan merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan. Pada hakikatnya penelitian lapangan dilakukan dengan menyelidiki secara individu mengenai subjek penelitian dan memberi gambaran realita yang terjadi di masyarakat.<sup>4</sup>

Dalam hal ini melakukan pengumpulan data dan informasi terkait Implementasi Akad Pembiayaan PNM Mekaar Syariah di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur serta menggunakan penelitian pustaka sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian.<sup>5</sup>

Penelitian ini berupa mendeskripsikan suatu peristiwa yang terjadi dalam Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur. Subyek penelitiannya adalah pegawai PNM Mekaar Syariah dan nasabah PNM Mekaar Syariah. Oleh karena itu peneliti menggunakan

---

<sup>3</sup> Winarno, *Metodologi Penelitian Dalam Kesehatan Pendidikan Jasmani*, (UM PRESS, 2013), 26

<sup>4</sup> Adhi Kusuastuti dan Ahmad Mustamil Khoirun, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), 138

<sup>5</sup> Adhi Kusuastuti dan Ahmad Mustamil Khoirun, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), 138



teknik *snowball* ( sampling bola salju) yaitu penggunaan sampel yang memiliki arti pemenuhan atas kebutuhan materi penelitian sehingga akan terus menerus berkembang sesuai kebutuhan penelitian. Rancangan yang telah disusun mungkin dapat berubah setelah peneliti mulai mengumpulkan data di lapangan, sehingga perlu diperlakukan penyesuaian atau penataan ulang rancangan penelitian.<sup>6</sup> Penelitian dilakukan terhadap nasabah PNM Mekaar Syariah di Desa Bumiharjo. Jumlah nasabah mekaar syariah di desa Bumiharjo berjumlah 30 orang. Peneliti menggunakan sampel berjumlah 10 orang karena menurut peneliti sudah cukup untuk mendapatkan informasi penelitian.

## 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif yang merupakan penggambaran objek tertentu dan menjelaskan perihal yang berkaitan dengan atau secara sistematis berdasarkan fakta-fakta dan karakteristik populasi tertentu dalam bidang tertentu secara fakta dan cermat. Data yang diperoleh berupa gambaran, dan bukan angka-angka. Dalam penelitian ini penulis akan mendeskripsikan Implementasi Akad Pembiayaan Permodalan Nasional Madani Membina Keluarga Sejahtera ( PNM Mekaar Syariah ) yang ada di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur .<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Adhi Kusuastuti dan Ahmad Mustamil Khoirun, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), 138

<sup>7</sup> Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, (Graha Ilmu, 2006), h.209

### C. Sumber Data

Data penelitian pada dasarnya terdiri dari semua informasi atau bahan yang disediakan alam (dalam arti luas) yang harus dicari, dikumpulkan dan dipilih oleh peneliti. data penelitian adalah informasi yang terdapat pada segala sesuatu apapun yang menjadi bidang dan sasaran penelitian. Data penelitian dapat digali dan dikumpulkan melalui berbagai sumber data, antara lain: dokumen, narasumber (*informant*), peristiwa atau aktivitas, tempat atau lokasi, dan benda.<sup>8</sup>

Penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yang berkaitan dengan pokok permasalahan yang hendak diungkap, yaitu:

#### 1. Data Primer

Sumber data primer adalah responden atau objek penelitiannya langsung. Sehingga peneliti bisa terjun mengamati dan menulis jawaban langsung dari objek penelitian. Sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data dari pihak pertama kepada pengumpul data yang biasanya melalui wawancara. Adapun sumber data primernya dalam penelitian ini yaitu hasil wawancara kepada *Account Officer* dan nasabah PNM Mekaar Syariah.<sup>9</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik snowball dalam menentukan sampel nasabah. *Snowball sampling* digunakan jika peneliti tidak tahu siapa yang tepat menjadi sampel, karena tidak mengetahui

---

<sup>8</sup> Ria Ratna Ariawati,dkk,( Jurnal Riset Akuntansi – Volume VIII / No.2 / Oktober 2016),  
23

<sup>9</sup> Ria Ratna Ariawati,dkk,( Jurnal Riset Akuntansi – Volume VIII / No.2 / Oktober 2016),  
23

kondisi warga masyarakat di lapangan. Untuk itu peneliti memilih siapapun yang dijumpai. Kemungkinannya, peneliti hanya memperoleh data yang sangat terbatas. Karena itu, peneliti dapat bertanya kepada informan pertama tersebut, yang mungkin mengetahui siapa yang memiliki informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.<sup>10</sup>

Dari petunjuk informan pertama itu, peneliti dapat menemukan informan kedua dan seterusnya. Peneliti berjalan tanpa rencana, namun semakin lama semakin dapat mendekati informan yang paling mengetahui informasi yang dibutuhkan, sehingga peneliti dapat menggali data secara lengkap dan mendalam. Proses kerja semacam itu diibaratkan seperti halnya bola salju, yang diawali dengan sangat kecil, menggelinding semakin jauh di lereng bukit dan menjadi semakin padat dan besar.<sup>11</sup>

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi. Beberapa sumber data sekunder adalah buku, jurnal, publikasi pemerintah, serta situs atau sumber lain yang mendukung. Buku-buku yang dijadikan sumber referensi diantaranya : Buku tentang pengantar pendidikan, lembaga keuangan syariah, manajemen keuangan syariah, produk perbankan syariah ,dan lain sebagainya.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan Bahasa*, (Surakarta, 2014), 104

<sup>11</sup> Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan Bahasa*, (Surakarta, 2014), 105

<sup>12</sup> Ria Ratna Ariawati, dkk, ( *Jurnal Riset Akuntansi – Volume VIII / No.2 / Oktober 2016*),

Sedangkan jurnal yang dijadikan sumber referensi diantaranya : Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah( Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020), Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah( Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020), Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli( Mizan; Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA) Bogor Vol. 4 No. 1 ,2016) dan lain sebagainya yang dapat dijadikan sumber.<sup>13</sup>

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Pada bagian ini peneliti perlu menguraikan tentang teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian. Pemilihan tekniknya bergantung pada jenis data yang dikumpulkan dan sumber data yang tersedia dalam penelitian. Selanjutnya, berdasarkan sumber data yang tersedia, dapat dipilih teknik pengumpulan data yang sesuai, guna menjawab masalah dalam penelitian.<sup>14</sup>

Teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data, dapat dibedakan menjadi dua, yaitu teknik yang bersifat interaktif dan noninteraktif. Teknik interaktif antara lain meliputi: wawancara mendalam (*in-depth interviewing*). Sementara itu, teknik noninteraktif meliputi: analisis dokumen (*content analysis*).<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Ria Ratna Ariawati,dkk,( Jurnal Riset Akuntansi – Volume VIII / No.2 / Oktober 2016), 25

<sup>14</sup> Farida Nugrahani,*Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan Bahasa*,(Surakarta,2014), 213

<sup>15</sup> Farida Nugrahani,*Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan Bahasa*,(Surakarta,2014), 213

## 1. Wawancara

Wawancara adalah metode yang digunakan untuk mencari data primer dan merupakan metoda yang banyak dipakai dalam penelitian interpretif maupun penelitian kritis. Wawancara dilakukan ketika peneliti ingin menggali lebih dalam mengenai sikap, keyakinan, perilaku, atau pengalaman dari responden terhadap fenomena sosial. Ciri khas dari metoda ini adalah adanya pertukaran informasi secara verbal dengan satu orang atau lebih. Terdapat peran pewawancara yang berusaha untuk menggali informasi dan memperoleh pemahaman dari responden.<sup>16</sup>

Dalam penelitian ini, teknik wawancara digunakan untuk memperoleh data dengan secara langsung kepada Ibu Siti Rohana sebagai *Account Officer* dan nasabah PNM Mekaar Syariah terkait implementasi akad yang digunakan dalam penyaluran dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah.<sup>17</sup>

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data melalui dokumen tertulis dalam penelitian. Data-data yang didapat melalui dokumen-dokumen tersebut kemudian dikumpulkan dan diolah secara relevan dengan objek penelitian. Adapun dalam penelitian ini, dukumentasi dibutuhkan untuk mendapatkan data-data pendukung berupa sejarah berdirinya PNM, visi dan misi, produk PNM, akad

---

<sup>16</sup> Mita Rozaliza, *Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif*, (Jurnal Ilmu Budaya, Vol 11. No 2 Februari 2015), 71

<sup>17</sup> Siti Rohana, Pegawai PNM Mekaar Syariah, wawancara pada tanggal 10 Januari 2022

penyaluran dana modal usaha PNM, syarat dan ketentuan dalam penyaluran dana dan mekanisme penyaluran dana modal usaha.<sup>18</sup>

#### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat simpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>19</sup>

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicari data lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Bila berdasarkan data yang dapat dikumpulkan secara berulang-ulang dengan teknik triangulasi, ternyata hipotesis diterima, maka hipotesis tersebut berkembang menjadi teori.<sup>20</sup>

Prosedur analisis data menurut Miles dan Huberman mengatakan bahwa kegiatan analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan

---

<sup>18</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 119

<sup>19</sup> Hardani,dkk,*Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*,(CV.Pustaka Ilmu Group,2020),

<sup>20</sup> Hardani,dkk,*Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*,(CV.Pustaka Ilmu Group,2020),

dilakukan secara terus menerus hingga datanya mencapai titik jenuh. Berikut beberapa tahapan dalam menganalisis data model interaktif yaitu :

### 1. Reduksi Data

Dalam pengumpulan data kualitatif, peneliti menggunakan *snowball* dan berlangsung secara berulang-ulang sehingga diperoleh data yang banyak dan kompleks. Mengingat data yang diperoleh di lapangan masih sangat kompleks, masih kasar dan belum sistematis, maka peneliti perlu melakukan analisis dengan cara reduksi data. Reduksi data berarti membuat rangkuman, memilih tema, membuat kategori dan pola tertentu sehingga memiliki makna. Reduksi data merupakan bentuk analisis untuk mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan menyusun data ke arah pengambilan kesimpulan.<sup>21</sup>

### 2. Display Data

*Display data* merupakan proses menyajikan data setelah dilakukan reduksi data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam bentuk ikhtisar, bagan, bangun antar kategori, pola dan lain-lain sehingga mudah dipahami pembaca.<sup>22</sup>

### 3. Kesimpulan

Langkah ketiga dalam model intersktif adalah pengambilan keputusan dan melakukan verifikasi. Pada penelitian kualitatif, kesimpulan awal yang diambil masih bersifat sementara, sehingga dapat berubah

---

<sup>21</sup> Helaluddin dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif*, ( SEKOLAH Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 123

<sup>22</sup> Helaluddin dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif*, ( SEKOLAH Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 123

setiap saat apabila didukung bukti-bukti yang kuat. Tetapi apabila kesimpulan yang telah diambil didukung dengan bukti-bukti yang konsisten maka kesimpulan yang diambil bersifat fleksibel.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Helaluddin dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif*, (SEKOLAH Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 124



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum PNM Mekaar Syariah**

##### **1. Sejarah Terbentuknya PNM**

Pada tahun 1997 terjadi krisis moneter yang melanda negara Indonesia hal ini membuat perekonomian Indonesia terpuruk peristiwa ini membuat sadar pemerintah bahwa keberadaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dapat memperkuat ekonomi bangsa Indonesia di masa yang akan datang.<sup>1</sup>

Pada tanggal 1 juni 1999 pemerintah melalui BUMN mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani ( Persero ) dengan tugas untuk meberdayakan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi, dengan harapan ekonomi bangsa Indonesia bisa pulih setelah terjadi kerisis moneter. Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyediaan jasa pembiayaan dan jasa manajemen guna menunjang bagi pengusaha baru untuk mengembangkan usahanya baik sektor riel maupun jasa, sehingga keberadaan UMKMK dapat menambah lapangan pekerjaan.<sup>2</sup>

Pada tahun 2008 PT. Permodalan Nasional Madani( Persero ) bertransformasi dengan meluncurkan produk PNM UlaMM untuk memberikan permodalan kepada usaha mikro dan kecil. Kemudian pada tahun 2009 PT. Permodalan Nasional Madani( Persero ) berkerjasama

---

<sup>1</sup> <https://www.pnm.co.id/sejarah/pnm-mekaar> (diakses pada 19 Januari 2022)

<sup>2</sup> <https://www.pnm.co.id/sejarah/pnm-mekaar> (diakses pada 19 Januari 2022)

dengan pasar modal dan perbankan dengan menerbitkan obligasi untuk meningkatkan pendanaan perusahaan.<sup>3</sup>

Pada tahun 2015 PT. Permodalan Nasional Madani ( Persero ) meluncurkan produk baru nya yaitu PNM Mekaar Syariah ( membina ekonomi keluarga Sejahtera ) yang dikhususkan bagi perempuan yang ingin memulai usaha maupun yang sudah memiliki usaha. Hingga saat ini sudah lebih 4 juta perempuan menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah.<sup>4</sup>

## 2. Visi Dan Misi Permodalan Nasional Madani (PNM)

### a. 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.

### b. MISI

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

---

<sup>3</sup> <https://www.pnm.co.id/sejarah/pnm-mekaar> (diakses pada 19 Januari 2022)

<sup>4</sup> <https://www.pnm.co.id/sejarah/pnm-mekaar> (diakses pada 19 Januari 2022)

meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.<sup>5</sup>

### 3. Produk dan Jasa PT. Permodalan Nasional Madani ( Persero )

#### a. PNM UlaMM Syariah

##### 1) Pengertian PNM UlaMM Syariah

ULaMM Syariah adalah penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan modal sesuai ketentuan prinsip syariah yang didasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

##### 2) Prinsip transaksi PNM UlaMM Syariah

- a) Kebebasan membuat kontrak berdasarkan kesepakatan bersama ( *tijaratan'an taradhin minkum* ) dan kewajiban memenuhi akad.
- b) Adanya pelarangan dan penghindaran terhadap riba ( bunga ), maysir ( judi ) dan gharar ( ketidakjelasan )
- c) Adanya etika ( ahlak ) dalam melakukan transaksi
- d) Dokumentasi ( perjanjian akad tertulis ) untuk transaksi tidak tunai.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Ayu Puspita Sari (Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur), wawancara, Bumiharjo 20 Januari 2022

<sup>6</sup> <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, (diakses pada 19 Januari 2022)

### 3) Akad dalam transaksi PNM ULaMM Syariah

Dalam pelaksanaan transaksi peminjaman uang yang dilakukan oleh nasabah, PNM ULaMM Syariah menggunakan akad murabahah, di mana pembiayaan berbasis jual beli dengan menyatakan harga perolehan barang dan margin keuntungan yang disepakati antara pembeli dan penjual. Pinjaman ini nasabah harus menyertakan jaminan atau pinjaman dengan agunan. Kesepakatan tertulis antara ULaMM Syariah dengan nasabah, yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.

### 4) Kelebihan PNM ULaMM Syariah

- a) Sumber pendanaan sesuai dengan prinsip syariah yang didapatkan pada obligasi syariah, pasar modal syariah dan perbankan syariah.
- b) Penyeluran pembiayaan modal usaha tidak mengandung unsur riba, garar dan maisir.
- c) Memiliki jaringan yang luas tersebar hampir di seluruh wilayah Indonesia.<sup>7</sup>

### 5) Jumlah Pinjaman

Jumlah pinjaman yang bisa diambil dari produk PNM ULaMM Syariah yaitu :

---

<sup>7</sup> <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaaar>, (diakses pada 19 Januari 2022)

- a) 10.000.000
- b) 15.000.000
- c) 20.000.000
- d) 25.000.000

b. PNM Mekaar Syariah

1) Pengertian PNM Mekaar Syariah

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-Sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui :

- a) Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan keSejahteraan keluarga;
- b) Pembiayaan modal usaha tanpa agunan;
- c) Pembiasaan budaya menabung;
- d) Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis

2) Nasabah PNM Mekaar Syariah

Nasabah PNM Mekaar adalah nasabah yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam bidang usaha, namun dengan terbatasnya akses modal bagi para nasabah hal ini menyebabkan keterampilan berusaha mereka kurang termanfaatkan. Keterbatasan yang di alami meliputi kendala formalitas, skala usaha, dan

ketiadaan agunan. Oleh karena itu, adanya pembiayaan modal uaha di PNM Mekaar Syariah dengan menerapkan sistem kelompok tanggung renteng diharapkan dapat menjembatani kesenjangan akses pembiayaan, sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka menggapai cita-cita dan meningkatkan keSejahteraan keluarga.<sup>8</sup>

➤ Kriteria nasabah PNM Mekaar Syariah yaitu :

- a) Layanan PNM Mekaar diperuntukan kepada perempuan praSejahtera pelaku usaha ultra mikro.
- b) Pembiayaan PNM Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses Persiapan Pembiayaan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).
- c) Satu kelompok minimal terdiri dari 10 nasabah.
- d) Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua.
- e) Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan dan pembinaan usaha.<sup>9</sup>

### 3) Akad Dalam Mekaar Syariah

#### a) Murabahah

Perjanjian jual-beli antara Mekaar Syariah / pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar Syariah membeli barang

<sup>8</sup> <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, (diakses pada 19 Januari 2022)

<sup>9</sup> Ayu Puspita Sari (Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022

yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar Syariah dan nasabah.

Dalam praktiknya akad murabahah yang digunakan dalam pembiayaan modal usaha di mana pihak PNM meminjamkan uang sebesar Rp.2.000.000. ( dua juta rupiah ) kepada nasabah kemudian pinjaman tersebut dianggur selama 50 minggu dan setiap minggu nya nasabah harus menyetorkan uang sebesar Rp. 50.000 ( lima puluh ribu rupiah ) jika ditotalkan maka pihak PNM mendapatkan uang sebesar Rp 2.500.000 ( dua juta lima ratus ribu rupiah ).<sup>10</sup>

Akad murabahah saat ini sangat banyak diminati bahkan menjadi salah satu produk unggulan di berbagai lembaga keuangan syariah, salah satu yang menggunakan produk murabahah adalah PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-Sejahtera pelaku usaha ultra mikro di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.

---

<sup>10</sup> Ayu Puspita Sari (*Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur*), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022

#### b) Wakalah

Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkan. Penerapan akad wakalah pada pembiayaan modal usaha pihak PNM menyerahkan uang kepada nasabah untuk digunakan membeli barang sesuai dengan kebutuhan usahanya, namun tidak semua nasabah menggunakan uang tersebut untuk modal usaha ada juga yang menggunakannya untuk biaya sekolah, memenuhi kebutuhan sehari-hari dan membeli keperluan lain di luar usaha.<sup>11</sup>

### **B. Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah**

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah hadir sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya yaitu membantu masyarakat dalam masalah permodalan bagi Ibu-ibu Prasejahtera. Melalui program membina ekonomi keluarga sejahtera atau Mekaar Syariah, PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah merupakan tempat

---

<sup>11</sup> Ayu Puspita Sari (*Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur*), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022



bagi masyarakat terutama para ibu-ibu prasejahtera untuk meminjam modal, baik untuk mengembangkan atau menambah modal usaha.<sup>12</sup>

#### 1. Prosedur Pembiayaan Modal Usaha Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur

Adapun mekanisme pelaksanaan produk penyaluran dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari sebagai berikut :

##### a. Menentukan Nasabah

Dalam melakukan praktik penyaluran dana modal usaha yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah terlebih dahulu mencari nasabah yang ingin melakukan pinjaman modal usaha. Dalam melakukan prekrutan nasabah, pihak PNM Mekaar Syariah melakukan berbagai tahapan sebagai berikut:

- 1) Tahap pertama *Acount Officer* (AO) melakukan marketing dengan mendatangi desa kertasana dengan menawarkan produk modal usaha dengan sistem syariah.
- 2) Tahap selanjutnya nasabah yang berminat mengambil pinjaman dana modal usaha harus berjumlah minimal 10 orang dan dibentuk kelompok.
- 3) Untuk kategori nasabah pihak PNM Mekaar Syariah yaitu perempuan berusia 18 sampai 63 tahun, memiliki keterampilan di bidang UMKM dan memiliki KTP setempat.

---

<sup>12</sup> <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>,(diakses pada tanggal 19 Januari 2022)

- 4) Nasabah yang ingin mengambil pinjaman pembiayaan dana modal usaha harus meminta persetujuan suami atau saudara.<sup>13</sup>

Menurut Ibu Triana pihak PNM Mekaar Syariah dalam menentukan nasabah melalui berbagai tahapan diantaranya :

- 1) Pertama, calon nasabah harus mendaftar kepada pegawai PNM Mekaar Syariah atau mendaftar kepada ketua kelompok.
- 2) *Account Officer* melakukan survey ke rumah calon nasabah.
- 3) *Account Officer* menentukan jumlah dana yang bisa di pinjam lalu *Account Officer* memberikan ACC atas pinjaman tersebut.
- 4) Calon nasabah menyiapkan *fotocopy* kartu keluarga dan KTP.
- 5) Pada saat pencairan diminta tandatangan suami dan materai 2 lembar.<sup>14</sup>

b. Pelatihan Pembiayaan

Setelah semua persyaratan terpenuhi tahap selanjutnya yaitu pelatihan pembiayaan oleh pihak PNM, tahap ini dilakukan sebanyak 3kali tahapan. Adapun tahapan tersebut sebagai berikut:

- 1) Pelatihan pertama yaitu melakukan pembentukan Ketua Kelompok dan Ketua SUB dengan jumlah nasabah minimal 10 orang per kelompok.

---

<sup>13</sup> Ayu Puspita Sari (*Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur*), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022

<sup>14</sup> Ibu Triana, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022

- 2) Tahap selanjutnya pelatihan pembiayaan kedua yang meliputi materi terkait PNM Mekaar Syariah seperti penjelasan produk penyaluran dana modal usaha Mekaar Syariah.
- 3) Kemudian tahap ketiga pelatihan pembiayaan pada tahapan ini kepala KCP ( Kantor Cabang Pembantu ) menguji kelayakan para nasabah dengan melakukan tes pelatihan pembiayaan. Tahapan pengujian dilakukan dengan tujuan agar nasabah yang mengambil produk ini mengerti secara jelas terhadap pembiayaan dana modal usaha diperuntukan untuk kegiatan usaha.

c. Pencairan Dana

Setelah semua persyaratan dan proses pelatihan pembiayaan terlaksana para nasabah akan akan mendapatkan pinjaman uang untuk siklus awal sebesar Rp. 2.000.000 ( Dua Juta Rupiah ) dan bisa mengambil jumlah lebih besar untuk siklus kedua sebesar Rp. 3.000.000 ( Tiga Juta Rupiah ) sampai siklus akhir Rp. 5.000.000 ( Lima Juta Rupiah ).<sup>15</sup>

Pada pinjaman siklus awal nasabah akan di kenakan potong uang UP sebesar 5% atau Rp.100.000 ( Seratus Ribu Rupiah ) dan tambahan uang jasa sebesar 25 % dari jumlah pinjaman jika di totalkan jumlah uang yang didapat nasabah sebesar Rp. 1.900.000 ( Satu Juta Sembilan Ratus Ribu Rupiah ) dan jumlah uang yang harus di angsur nasabah sebesar Rp. 2.500.000 ( dua juta lima ratus ribu rupiah ) namun uang

---

<sup>15</sup> Ayu Puspita Sari (*Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur*), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022

UP tersebut menjadi uang tabungan nasabah dan bisa diambil setelah angsuran selesai.

Menurut Ibu Triana untuk pinjaman awal nasabah hanya diberi pembiayaan sebesar Rp 2.000.000 kemudian nasabah hanya menerima uang sebesar Rp 1.900.00 karena dipotong untuk uang UP sebesar Rp.100.000 yang dikatakan sebagai uang tabungan yang hanya bisa diambil ketika pembiayaan sudah selesai. Untuk pinjaman selanjutnya bisa dicairkan pada saat nasabah sudah melunasi pembiayaan di awal atau jika sudah pada angsuran ke 48 minggu nasabah bisa mengajukan kembali dengan catatan jika pembiayaan kedua telah diterima maka pembiayaan pertama ditutup.<sup>16</sup>

d. Angsuran

Pada pembiayaan dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah menggunakan sistem kredit dengan jumlah angsuran sebanyak 50 minggu hal ini bertujuan untuk memperingan nasabah dalam membayar pinjaman pembiayaan modal usaha. Selain itu dalam pelaksanaan angsuran PNM Mekaar Syariah menerapkan sistem Tangung Renteng dimana jika ada satu nasabah yang tidak bisa membayar maka akan menjadi tanggungan kelompok.<sup>17</sup>

Janji Nasabah PNM Mekaar Syariah dibaca pada saat angsuran berikut janji nasabah PNM Mekaar Syariah :

---

<sup>16</sup> Ibu Triana, (*nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada tanggal 20 Januari 2022

<sup>17</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

- a) Hadir tepat waktu.
- b) Membayar angsuran mingguan sesuai kewajiban.
- c) Menggunakan pembiayaan ini untuk usaha.
- d) Hasil usaha untuk kesejahteraan keluarga kami.
- e) Bertanggung jawab bersama bila ada nasabah yang tidak memenuhi kewajiban.

Menurut Ibu Triana terkait angsuran yang seharusnya setiap minggu di adakan pertemuan rutin mingguan antara pegawai PNM Mekaar Syariah dengan nasabah sekarang sudah tidak berjalan seperti awal. Jadi sistem pembayaran angsuran pada saat ini para nasabah hanya menitipkan uang kepada ketua kelompok lalu pegawai PNM Mekaar Syariah yang mengambil ke rumah ketua kelompok. Angsuran dengan cara seperti ini menurut ibu Triana kurang efektif dikarenakan dari beberapa nasabah banyak yang membayar tidak tepat waktu sehingga ketua kelompok harus mendatangi rumah nasabah satu persatu untuk meminta uang angsuran atau pegawai PNM Mekaar Syariah harus menunggu lama sampai semua membayar.<sup>18</sup>

e. Pelunasan

Pelunasan adalah pembayaran hutang atau kewajiban hingga lunas atau selesai. Ketika sedang memiliki rezeki lebih, biasanya orang akan mengalokasikannya untuk melakukan pelunasan hutang yang dimilikinya. Pelunasan pada PNM Mekaar Syariah dari awal

---

<sup>18</sup> Ibu Triana, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 20 Januari 2022

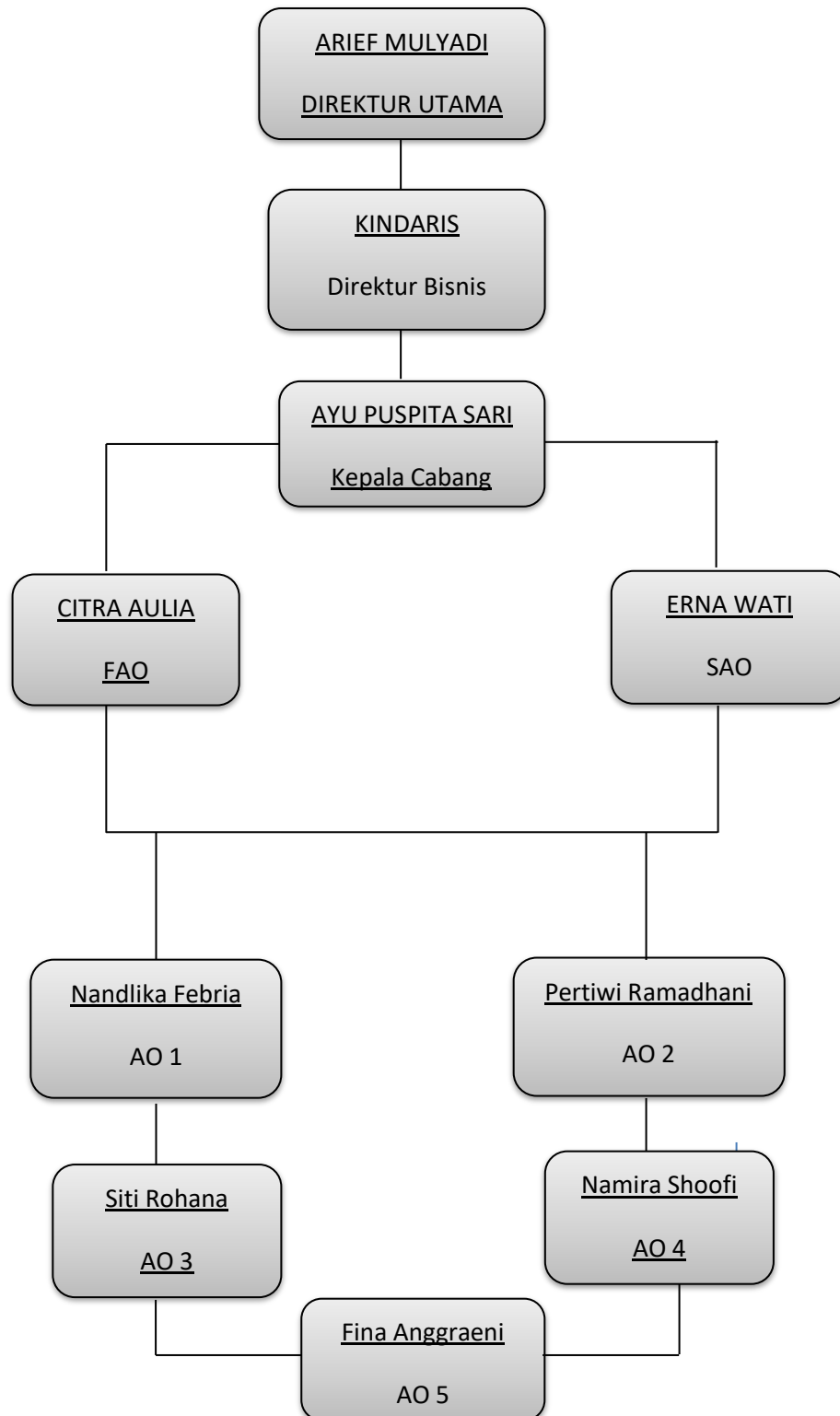
peminjaman sudah dijelaskan oleh Account Officer bahwa pengajuan pinjaman selanjutnya bisa dilakukan pada minggu ke 30 namun setelah pengajuan pembiayaan kedua sudah cair maka nasabah diharuskan menutup kekurangan pembiayaan kekurangan diawal.

Menurut ibu Triana, cara pelunasan pinjaman PNM Mekaar Syariah yaitu berapa angsuran yang sudah dibayar misalkan pada pinjaman Rp.2.000.000 angsuran Rp.50.000 x 50 minggu yang dibayar sudah masuk ke minggu 46 lalu sisa angsuran 4 minggu dibayar sesuai dengan kesepakatan angsuran diawal yaitu sejumlah Rp.50.000 X 4 minggu yaitu Rp.200.000. Jika nasabah ingin mengajukan pembiayaan kembali maka nasabah harus membayar angsuran pertama selama minimal 30 minggu atau 30 kali angsuran setelah pembiayaan kedua keluar maka nasabah wajib menutup kekurangan dalam pembiayaan pertama.

## 2. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur

Dengan dilandaskan pada tujuan memperkuat organisasi perusahaan dari tuntutan bisnis ( external factors) dan strategi perusahaan maka PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur Membentuk struktur organisasi sebagai berikut :

**STRUKTUR ORGANISASI PNM MEKAAR SYARIAH  
BATANGHARI 2**



### 3. Nasabah PNM Mekaar Syariah Desa Bumiharjo

Nasabah PNM Mekaar Syariah adalah mereka yang mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena mempunyai pengalaman usaha sebelumnya.<sup>19</sup> Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan. Berikut daftar nasabah PNM Mekaar Syariah Di Desa Bumiharjo :

**Tabel 1.1**

**Daftar nama nasabah PNM Mekaar Syariah di Desa Bumiharjo**

No.	Nama Nasabah	Jumlah Pinjaman	Nasabah Tahun
1.	Tukirah	4.000.000	2019-2022
2.	Triana	2.000.000	2020-2022
3.	Eka	3.000.000	2020-2022
4.	Carmiati	2.000.000	2019-2022
5.	Dewi	2.000.000	2019-2022
6.	Ana	2.000.000	2020-2022
7.	Yati	2.000.000	2021-2022
8.	Sum	3.000.000	2020-2022
9.	Bandinah	2.000.000	2021-2022
10.	Tuminem	2.000.000	2019-2022

---

<sup>19</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022



**Tabel 1.2****Pinjaman PNM Mekaar Syariah**

Pinjaman modal PNM Mekaar Syariah yaitu pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha mikro melalui program membina ekonomi keluarga sejahtera (Mekaar Syariah ).<sup>20</sup> Berikut tabel pinjaman PNM Mekaar Syariah cabang Lampung Timur :

No	Pinjaman	Uang Jasa	Jumlah Angsuran
1.	2.000.000	500.000	Rp.50.000 X 50 minggu = 2.500.000
2.	3.000.000	750.000	Rp.75.000 X 50 minggu = 3.750.000
3.	4.000.000	1.000.000	Rp.100.000 X 50 minggu = 5.000.000
4.	5.000.000	1.250.000	Rp.125.000 X 50 minggu = 6.250.000

#### 4. Wawancara kepada nasabah PNM Mekaar Syariah Desa Bumiharjo

Berikut adalah hasil wawancara dengan anggota nasabah PNM Mekaar Syariah di Desa Bumiharjo

##### a. Ibu Tukirah Sebagai Ketua Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa Ibu Tukirah sebagai ketua kelompok, beliau sudah menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4tahun. Beliau meminjam uang sebesar Rp 4.000.000 dengan menggunakan akad murabahah namun bentuk pinjamannya hanya berupa uang. Alasan beliau mengambil pinjaman

<sup>20</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

di PNM Mekaar Syariah untuk menambah modal usaha suaminya yaitu jualan bibit tanaman. Untuk pembayaran angsuran dilakukan selama 50 minggu setiap minggunya harus membayar Rp.100.000 total uang yang harus dilunasi sebesar Rp 5.000.000.<sup>21</sup>

b. Ibu Triana Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa Ibu Triana sebagai anggota kelompok dan menjadi nasabah selama 3 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 menggunakan akad murabahah dengan objek pinjaman berupa uang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena bunganya yang kecil dan bisa diangsur setiap minggu. Alasan ibu Triana mengambil pinjaman uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya sekolah anak. Uang angsuran dilakukan selama 50 minggu dengan jumlah uang yang harus dibayar setiap minggunya sebesar Rp 50.000. Selain itu ibu Triana menabung di PNM Mekaar Syariah supaya ia bisa tetap mengangsur jika di kemudian hari ia tidak bisa membayar.<sup>22</sup>

c. Ibu Eka Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung menurut Ibu Eka sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 3 tahun, ia menuturkan bahwa PNM Mekaar Syariah memberikan pinjaman dana sebesar Rp. 3.000.000 dengan jumlah angsuran Rp. 75.000 X 50 minggu, untuk tambahan modal usahanya tetapi

---

<sup>21</sup> Ibu Tukirah, (Nasabah PNM Mekaar Syariah), wawancara pada 20 Januari 2022

<sup>22</sup> Ibu Triana, (Nasabah PNM Mekaar Syariah), wawancara pada 20 Januari 2022

pelaksananya iya hanya diberikan uang bukan barang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk mengembangkan usahanya yaitu ternak lele selain itu untuk persyaratan pinjaman cukup mudah tanpa ada jaminan.<sup>23</sup>

d. Ibu Carmiati Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Carmiati sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4tahun, ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan ia mengatakan pinjaman di Mekaar Syariah tidak ada riba. Namun jika dihitung berdasarkan informasi yang ada jika pinjaman sebesar Rp 2.000.000 dan jumlah angsuran Rp 50.000 X 50 minggu makan jumlah akhir Rp.2.500.000.<sup>24</sup>

e. Ibu Dewi Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Dewi sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4tahun, ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran

---

<sup>23</sup> Ibu Eka,(*Nasabah PNM Mekaar Syariah*),wawancara pada 20 Januari 2022

<sup>24</sup> Ibu Carmiati,(*Nasabah PNM Mekaar Syariah*),wawancara pada 20 Januari 2022

perminggunya sebesar Rp 50.000 dan beliau tidak diharuskan untuk membeli barang yang digunakan untuk usaha. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pinjaman PNM Mekar Syariah dengan bunga yang kecil.<sup>25</sup>

f. Ibu Ana Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Ana sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 3 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk menambah modal usahanya yaitu jualan soto pecel dan pinjaman tidak ada riba.<sup>26</sup>

g. Ibu Yati Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Yati sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 2 tahun beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 tanpa harus membeli barang kebutuhan usaha terlebih dahulu dari uang pinjaman yang diberikan . Beliau menuturkan alasannya meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk membeli mesin cuci dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Ibu Dewi, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 20 Januari 2022

<sup>26</sup> Ibu Ana, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>27</sup> Ibu Yati, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

h. Ibu Sum Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Sum sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 3 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk menambah modal usaha suaminya yaitu jualan sayur matang dan pinjaman tidak ada riba.<sup>28</sup>

i. Ibu Bandinah Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Bandinah sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 1 tahun, ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 dan beliau tidak diharuskan untuk membeli barang yang digunakan untuk usaha. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pinjaman PNM Mekaar Syariah dengan bunga yang rendah.<sup>29</sup>

j. Ibu Tuminem Sebagai Anggota Kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Tuminem sebagai anggota kelompok dan nasabah PNM Mekaar Syariah selama 4 tahun, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000

---

<sup>28</sup> Ibu Sum, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>29</sup> Ibu Bandinah, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

tanpa harus membeli barang kebutuhan usaha terlebih dahulu dari uang pinjaman yang diberikan. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah untuk biaya sekolah anaknya.<sup>30</sup>

#### 5. Strategi PNM Mekaar Syariah Dalam Mencegah Kredit Macet

PNM Mekaar Syariah dalam mengatasi kredit macet yaitu dengan membuka sebuah tabungan yang disebut *wadiah* dimana para nasabah bisa menabung/menitipkan uangnya kepada pihak PNM Mekaar Syariah setiap minggunya yang bisa digunakan sewaktu-waktu untuk membayar angsuran jika nasabah tidak memiliki uang untuk membayar angsuran. Tabungan tersebut juga bisa diambil kapan saja pada saat nasabah membutuhkan.<sup>31</sup>

Strategi selanjutnya sistem pembiayaan PNM Mekaar Syariah menggunakan sistem tanggung renteng dimana sesuai perjanjian di awal bahwa anggota kelompok menyatakan bersedia untuk membayar hutang orang lain bila orang tersebut tidak menepati janjinya. Sistem tanggung renteng merupakan tanggung jawab bersama setiap orang anggota kelompok, untuk memenuhi kewajiban secara bersama-sama jika terdapat suatu masalah sesuai janji nasabah.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Ibu Tuminem, (Nasabah PNM Mekaar Syariah), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>31</sup> Siti Rohana, (Account Officer PNM Mekaar Syariah), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>32</sup> Siti Rohana, (Account Officer PNM Mekaar Syariah), wawancara pada 27 Januari 2022

### **C. Upaya PNM MEKAAR (Syariah) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah**

Dari hasil wawancara penulis lakukan dengan account officer PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur, upaya yang akan dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu :

#### **a. Kegiatan Sosialisasi**

Sosialisasi mencakup pemeriksaan mengenai lingkungan cultural social dari masyarakat yang bersangkutan. Sosialisasi mencakup interaksi social dan tingkah laku social. Sehingga sosialisasi merupakan mata rantai yang penting diantara sistem sosial. Sosialisasi juga merupakan suatu proses bagaimana memperkenalkan sistem pada seseorang.

Diharapkan dengan adanya sosialisasi kepada masyarakat dengan cara mengumpulkan masyarakat pada satu ruangan kemudian pegawai PNM Mekaar Syariah memberikan informasi atau materi tentang PNM Mekaar Syariah kepada masyarakat secara menyeluruh tentang PNM Mekaar Syariah khususnya yang berada di Lampung Timur.

#### **b. Sosial Media**

Pengguna sosial media berkembang dengan pesat di seluruh dunia , termasuk indonesia. Bagi individu, motivasi menggunakan sosial media adalah mencari informasi . Dengan adanya sosial media yang

dimiliki PNM Mekaar Syariah ini memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya, secara lebih mudah, efisiensi waktu dan biaya.

c. Sponsor

Marketing event merupakan salah satu media atau bauran komunikasi yang bisa dimanfaatkan sebagai media branding maupun promosi. Pada kegiatan sponsorship biasanya perusahaan menyumbangkan sebagian dana untuk digunakan panitia penyelenggara acara dengan memperoleh timbal balik sesuai kesepakatan antara panitia acara dan perusahaan.

Menyumbangkan atau memberikan sebagian besar dana tersebut merupakan bentuk dukungan terhadap suatu acara tertentu. Bentuk dukungan perusahaan terhadap suatu acara tidak hanya dengan pemberian uang tunai, tetapi juga bisa ditunjukkan dalam hal yang lainnya misalnya menyediakan lokasi acara, menyediakan fasilitas peralatan yang dibutuhkan . Dengan adanya kegiatan sponsorship diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah karena dengan adanya kegiatan sponsorship melalui sebuah acara masyarakat yang belum tau adanya PNM Mekaar Syariah akan menjadi lebih tau.

d. Video Marketing

Video marketing adalah suatu metode pemasaran baru dalam marketing online yang menggunakan media video. Video marketing merupakan strategi pemasaran bisnis di area digital, karena jika video marketing telah terkonsep dan menarik hasilnya video ini bisa



menampilkan gambar dan audio secara bersamaan yang mudah diterima. Dengan adanya upaya ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah PNM Mekaar Syariah karena dirasa strategi ini lebih efektif karena lebih mudah dipahami, dan mudah diakses dimana saja.

#### **D. Analisis Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah**

##### 1) Akad Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang yang menyertakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan tambah keuntungan yang diharapkan.<sup>33</sup>

Penerapan akad murabahah yang di promosikan PNM Mekaar Syariah kepada nasabah bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dimana banyak yang menggunakan untuk kebutuhan usaha mikro kecil dan harapannya dapat mengembangkan usaha mikro para nasabah PNM Mekaar Syariah.<sup>34</sup>

Dalam implementasi murabahah di PNM Mekaar Syariah, murabahah ini dipahami melalui berbagai versi. Jika ditinjau dari prakteknya, murabahah yang diberlakukan di PNM Mekaar Syariah adalah suatu praktek untuk memindahkan hak milik seseorang kepada

---

<sup>33</sup> Waldi Nopriansyah, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, (Madani Syaria'h Vol.3 No.2 Agustus 2020), 19

<sup>34</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati.<sup>35</sup>

Berdasarkan observasi yang dilaksanakan peneliti pada PNM Mekaar Syariah , pihak PNM Mekaar Syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah menggunakan akad wakalah sebagai pelengkap untuk mempersingkat dan mempermudah proses pembiayaan itu sendiri. Pihak PNM Mekaar Syariah mewakili pembelian barang kepada nasabah dengan menggunakan media akad wakalah sebagai akad pelengkap nya. PNM Mekaar Syariah akan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya.<sup>36</sup>

Dari hasil wawancara yang diperoleh peneliti kepada nasabah bahwa akad murabahah ini tidak sesuai pelaksanaannya , karena seharusnya akad murabahah yang digunakan PNM Mekaar Syariah diberikan untuk pembiayaan modal usaha. Bentuk ketidaksesuaian salah satunya seperti pembiayaan yang diajukan ibu Yati beliau mengatakan kepada peneliti bahwa pembiayaan tersebut ia gunakan untuk membeli mesin cuci dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.<sup>37</sup> Namun setelah saya mendapatkan informasi dari Siti Rohana selaku *Account Officer* beliau mengatakan bahwa ibu Yati mengajukan modal usaha untuk menambah modal untuk warung sembako nya.<sup>38</sup>

---

<sup>35</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>36</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>37</sup> Ibu Yati, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

<sup>38</sup> Siti Rohana (*Account Officer PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 27 Januari 2022

Beberapa nasabah menggunakan dana tersebut sesuai dengan akad murabahah PNM Mekaar Syariah, namun lebih banyak nasabah yang menggunakan dana tersebut bukan untuk usaha melainkan untuk hal lain diantaranya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, untuk biaya anak sekolah, untuk membeli barang-barang yang bukan untuk usaha diantaranya, handphone, mesin cuci, baju, bahkan ada juga yang digunakan untuk membeli perhiasan.<sup>39</sup>

Jika melihat hasil pengamatan maka akad murabahah yang digunakan tidak sesuai dengan ketentuan dalam akad murabahah. Dari hasil pengamatan bahwa dana yang diberikan tidak semua nasabah mempergunakan untuk membeli barang keperluan usaha ada sebagian untuk memenuhi kebutuhan sekolah, rumah tangga dan membeli barang lainnya. Bagi nasabah yang menggunakan uang pinjaman untuk usaha akan merasa terbantu namun berbeda dengan nasabah yang menggunakan uang tersebut maka akan menjadi permasalahan baru yaitu bunga angsuran yang besar.

#### **E. Analisis Upaya PNM Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis jabarkan diatas maka analisa penulis yaitu :

---

<sup>39</sup> Ibu Dewi, (*Nasabah PNM Mekaar Syariah*), wawancara pada 20 Januari 2022

a. Kegiatan Sosialisasi

Menurut analisa penulis kegiatan sosialisasi dirasa sangat perlu dilakukan oleh manajemen perusahaan, karena dengan adanya sosialisasi ini dapat membantu masyarakat mengetahui tentang adanya PNM Mekaar Syariah yang masih banyak belum tahu apa itu PNM Mekaar Syariah khususnya yang berada di desa Bumiharjo itu sendiri. Diharapkan dengan adanya sosialisasi ini dapat meningkatkan jumlah nasabah PNM Mekaar Syariah setiap tahunnya.

b. Media Sosial

Dengan adanya media sosial yang dimiliki oleh PNM Mekaar Syariah diharapkan dapat meningkatkan jumlah nasabah. Media sosial dapat digunakan kapan saja ,lebih menghemat biaya.

c. Sponsor

Sponsor ini dirasa strategi yang cukup efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah, karena jika sebuah perusahaan mensponsori suatu acara, tentu masyarakat lebih tau tentang PNM Mekaar Syariah tersebut.

d. Video Marketing

Sebagian masyarakat juga ada yang lebih menyukai video daripada tulisan. Dengan adanya video marketing ini dibuat semenarik mungkin yang mudah dipahami, dapat meningkatkan jumlah nasabaah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pemaparan dan analisis yang telah dilakukan penulis mengenai analisis implementasi akad pembiayaan PNM Mekaar Syariah, maka dapat peneliti simpulkan bahwa :

1. Akad pembiayaan yang digunakan PNM Mekaar Syariah menggunakan akad murabahah dan dilengkapi dengan akad wakalah dimana pihak PNM Mekaar Syariah memberikan dana kepada nasabah kemudian nasabah menggunakan dana tersebut untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Namun banyak nasabah yang tidak menggunakan dana tersebut untuk usaha melainkan untuk kepentingan konsumtif. Hal ini menunjukkan bahwa akad murabahah ini tidak sesuai dengan yang diharapkan.
2. Upaya yang dilakukan PNM Mekaar Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu : pertama PNM Mekaar Syariah akan melakukan sosialisasi yang dilakukan kepada masyarakat secara menyeluruh yang bertujuan agar semua masyarakat tahu tentang PNM Mekaar Syariah, Sosial media yang dapat memudahkan calon nasabah PNM Mekaar Syariah, sponsor yaitu dengan cara mensponsori sebuah acara misalkan dengan memberikan sumbangan untuk acara tersebut ,dan video marketing yaitu dengan membuat video semenarik mungkin yang dapat diterima oleh calon nasabah dengan mudah.

## **B. Saran**

Berikut beberapa saran yang dapat penulis berikan dalam skripsi ini yang mungkin perlu di ulas kembali :

1. Untuk pegawai PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur sebaiknya dalam mencari nasabah lebih selektif lagi agar amanat yang diberikan pemerintah yaitu memberikan modal pinjaman untuk masyarakat menengah bawah khususnya UMKM bagi perempuan prasejahtera dapat terealisasi dengan baik, sehingga masyarakat tidak menggunakan dana tersebut untuk keperluan konsumtif melainkan untuk modal usahanya saja.
2. Untuk nasabah PNM Mekaar Syariah seharusnya lebih mengutamakan untuk pembiayaan modal usaha saja jangan untuk keperluan lainnya, karena jika digunakan untuk keperluan konsumtif pembiayaan yang awalnya berbasis syariah menjadi riba karena tidak digunakan sesuai kesepakatan diawal. Nasabah juga harus tepat waktu dalam membayar angsuran karena diawal sudah melakukan janji nasabah dan janji tersebut harus dilaksanakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adhi Kusuastuti dan Ahmad Mustamil Khoirun,*Metode Penelitian Kualitatif*, Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo,2019.
- Adrian Alexander Posumah,*Pengikatan Jaminan Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit Bank*, Jurnal : Lex Privatum Vol. V/No. 1/Jan-Feb/2017.
- Akhmad Farroh Hasan,*Fiqh Muamalah dari Klasik hingga Kontemporer*, UIN Maliki Press,2018.
- Alfabeta, 2017.
- Ambar Lukitaningsih,*Iklan Yang Efektif Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran*, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Vol. 13, No. 2, Oktober 2013.
- Andrianto,dan Anang Firmansyah,*Manajemen Bank Syariah*, CV.Qiara Media,2019.
- Andrianto,dan Anang Firmansyah,*Manajemen Bank Syariah*, CV.Qiara Media,2019.
- Ari Astuti, *Implementasi Akad Murabahah bil Wakalah pada Produk pembiayaan KSPPS Binama Semarang*, skripsi , Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2017.
- Artis,*Strategi Komunikasi Public Relations*, Jurnal Sosial Budaya, Vol. 8 No. 02 Juli-Desember 2011.
- Daffa Muhammad Dzubyhan,dkk,*Analisis Akad Ijarah Bittamlik(IMBT) Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia*, Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah Vol. 3 No. 2 Juli 2019.
- Dwi Tatak Subagyo dan Fries Melia,*Hukum Asuransi*, PT Revka Petra Media,2016.
- Farida Nugrahani,*Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan Bahasa*, Surakarta,2014.
- Fitriah, *Bentuk Dan Tanggungjawab Pihak Bank Terhadap Dana Simpanan Para Nasabah*, Volume 16 Nomor 3. Bulan September Tahun 2018.

Hamzah Hudafi dan Ahmad Budi, *Penerapan Akad Ijarah Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah*, Mutawazin Jurnal Ekonomi Syariah IAIN Sultan Amai Gorontalo Volume 2, Nomor 1, April 2021.

Hardani,dkk,*Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, CV.Pustaka Ilmu Group,2020.

Helaluddin dan Hengki Wijaya,*Analisis Data Kualitatif*, SEKOLAH Tinggi Theologia Jaffray,2019.

<https://www.pnmco.id/businnes/pnm-mekaar> (diakses pada 14 januari 2022,pukul 10.25 WIB)

Ibu Siti Rohana,Pegawai PNM Mekaar Syariah,wawancara pada tanggal 10 Januari 2022

Ichsan Anshory dan Ima Wahyu,*Pengantar Pendidikan*, Malang : Universitas Muhammadiyah Malang,2018.

Irfan,*Analisis Pembiayaan Mudharabah Pebankan Syariah di Indonesia*, UNIMAL PRESS,2018.

Ismail Hannanong,*Al Qardh:Al-Hasan*, Jurnal Syari'ah dan Hukum, Volume 16, Nomor 2 Desember 2018.

Jonathan Sarwono,*Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, Graha Ilmu,2006.

Latifatul Hanik Barokah, *Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah untuk Modal Usaha di Baitul Maal Wa Tamwil Istiqomah Karangrejo Tulung Agung*, Skripsi, Tulung Agung: IAIN Tulung Agung, 2018.

M.Anang Firmansyah,Komunikasi Pemasaran, CV.Penerbit Qiara Media,2020.

M.Tohar,*Membuka Usaha Kecil dan Menengah*, Yogyakarta :Kanisius,2001.

Mariya Ulpah,*Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020.

Mega setiawati, *Implementasi Pembiayaan Modal Usaha Dengan Akad*

*Murabahah Di BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro*, IAIN Metro 2020.

Mislah Hayati Nasution, Sutisna, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking, Jurnal Nisbah. Volume 1 Nomor 1,2015.



- Mita Rozaliza, *Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif*, Jurnal Ilmu Budaya, Vol 11. No 2 Februari 2015.
- Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, Febi UIN-SU PRESS, 2018.
- Muhammad Riski, dkk, *Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan*, Jurnal Ekonomi Islam Volume 9, Nomor 1, Mei 2018.
- Nonie Afriantiy, dkk, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bengkulu: CV. Zigie Utama, 2020.
- Ria Ratna Ariawati, dkk, *Jurnal Riset Akuntansi – Volume VIII / No.2 / Oktober 2016*.
- Saprida, *Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli*, Mizan; Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA) Bogor Vol. 4 No. 1, 2016.
- Setianto Trimulyo, *Pelaksanaan Perjanjian Pembiayaan Konsumen Dan Implikasi Wanprestasi Terhadap Jaminan*, Jurnal IuS Vol V Nomor 1 April 2017.
- Sofyan S. Harahap, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta : LPFE Usakti, 2005.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung:
- Waldi Nopriansyah, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah, Madani Syari'ah, Vol. 3 No.2 Agustus 2020*.
- Winarno, *Metodologi Penelitian Dalam Kesehatan Pendidikan Jasmani*, UM PRESS, 2013.
- Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta : LPFE Usakti, 2009.

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0304/In.28.1/J/TL.00/01/2022  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Ani Nurul Imtihanah (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **LILIS APRILIANI**  
NPM : 1804100052  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL  
MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN NASABAH  
(STUDI DI DESA BUMIHARJO KECAMATAN BATANGHARI  
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 31 Januari 2022  
Ketua Jurusan,



**Muhammad Ryan Fahlevi M.M**

NIP 19920829 201903 1 007

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode.

## ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

### IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN NASABAH

(Studi Kasus Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)

#### A. Daftar Pertanyaan

##### a. Pegawai PNM Mekaar Syariah

1. Apa saja produk pembiayaan dari PNM Mekaar Syariah?
2. Apa akad pembiayaan yang digunakan PNM Mekaar Syariah?
3. Bagaimana Implementasi akad pembiayaan PNM Mekaar Syariah?
4. Bagaimana prosedur mengajukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah?
5. Produk apa saja yang banyak digunakan oleh nasabah PNM Mekaar Syariah?
6. Mengapa produk tersebut banyak diminati oleh nasabah PNM Mekaar Syariah?
7. Bagaimana cara PNM Mekaar Syariah meningkatkan nasabah?
8. Apa saja promosi yang dilakukan PNM Mekaar Syariah untuk meningkatkan nasabah?

##### b. Nasabah PNM Mekaar Syariah

1. a) Produk apa yang anda gunakan di PNM Mekaar syariah ?  
b) Berapa lama menjadi nasabah PNM Mekaar Syariah ?
2. Mengapa anda memilih produk tersebut ?

3. Apa akad yang digunakan dalam produk tersebut?
4. Bagaimana implementasi akad dari produk yang anda gunakan?
5. Bagaimana prosedur mengajukan pembiayaan dari proses pengajuan, pencairan, hingga pelunasan ?
6. Apakah ada evaluasi, pemantauan dalam pembiayaan, dalam bentuk apa ?
7. Promosi dengan cara seperti apa yang dilakukan PNM Mekaar Syariah?
8. Bagaimana pelayanan pegawai PNM Mekaar Syariah terhadap nasabah ?

#### **B. Dokumentasi**

1. Visi Dan Misi PNM Mekaar Syariah
2. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah
3. Produk-Produk yang ada dalam PNM Mekaar Syariah
4. Daftar Nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur
5. Tabel Pinjaman PNM Mekaar Syariah

Metro, Januari 2022  
Peneliti,



**Lilis Apriliani**  
NPM. 1804100052

Mengetahui,  
Pembimbing Skripsi



**Ani Nurul Imtihanah, M.S.I**

## OUTLINE

### **IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN NASABAH**

**(Studi Di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung  
Timur)**

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian

D. Manfaat Penelitian

E. Penelitian Relevan

## BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Dalam Perbankan

1. Akad Pembiayaan
2. Jenis-Jenis Pembiayaan
3. Prosedur Pembiayaan
4. Nasabah

B. Indikator-Indikator Dalam Meningkatkan Nasabah

1. *Marketing Communication* (Komunikasi Pemasaran)
2. *Advertising* (periklanan)
3. *Personal Selling* (Komunikasi Secara Langsung)
4. *Public Relations* (Hubungan Masyarakat)
5. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

## BAB III METODE PENELITIAN

A. Variabel Penelitian

B. Jenis dan Sifat Penelitian

C. Sumber Data

D. Teknik Pengumpulan Data

E. Teknik Analisis Data

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PNM Mekaar Syariah

- B. Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah
- C. Analisis Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Metro, Januari 2022  
Peneliti,



**Lilis Apriliani**  
NPM. 1804100052

Mengetahui,  
Pembimbing Skripsi



**Ani Nurul Imtihanah, M.S.I**





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-0517/In.28/D.1/TL.01/02/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **LILIS APRILIANI**  
NPM : 1804100052  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH CABAN, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN NASABAH (STUDI DI DESA BUMIHARJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 16 Februari 2022

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0518/In.28/D.1/TL.00/02/2022  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pimpinan Cabang PT PERMODALAN  
PT PERMODALAN NASIONAL  
MADANI MEKAAR SYARIAH CABAN  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0517/In.28/D.1/TL.01/02/2022,  
tanggal 16 Februari 2022 atas nama saudara:

Nama : **LILIS APRILIANI**  
NPM : 1804100052  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH CABAN, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "IMPLEMENTASI AKAD PEMBIAYAAN PT PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR SYARIAH DALAM MENINGKATKAN NASABAH (STUDI DI DESA BUMIHARJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 16 Februari 2022  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001

Alamat: Jl.Kihajardewantoro Gang Nila No.13 RT.19/Rw.05 Banjar Rejo Kecamatan Batanghari Kab.Lampung Timur

Nomor : 10/007/LK/PT.PNMS/II/2022

Lampiran :

Perihal : Balasan Izin Research

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro  
Di  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Memperhatikan surat:

Dari : Dekan Fakultas Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro

Nomor : B-0518/In.28/D.1/TL.00/02/2022

Tanggal : 16 Februari 2022

Setelah mempelajari surat permohonan yang diajukan, maka kami sebagai Pimpinan Cabang Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Lampung Timur memberikan izin untuk melaksanakan research dalam rangka menyelesaikan tugas akhir/skripsi “ Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Nasabah ” kepada:

Nama : LILIS APRILIANI

NPM : 1804100052

Jurusan : S1-Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan surat izin ini kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Banjar Rejo, 22 Februari 2022



Ayu Puspita Sari



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-254/In.28/S/U.1/OT.01/03/2022**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :


Nama : Lilis Apriliani  
NPM : 1804100052  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

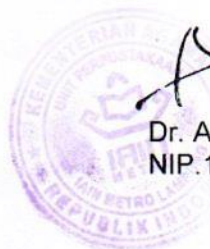
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1804100052

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 30 Maret 2022  
Kepala Perpustakaan

  
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.  
NIP.19750505 200112 1 002





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Lilis Apriliani  
NPM : 1804100052  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Implementasi Akad Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Dalam Meningkatkan Nasabah (Studi di Desa Bumiharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 18%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 31 Maret 2022  
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



**Muhammad Ryan Fahlevi**

NIP. 199208292019031007



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : **Lilis Apriliani** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/SI-Perbankan Syariah**  
NPM : **1804100052** Semester/TA : **VII/2021**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	26 Nov 2021	<u>Outline</u> Landasan teori Bab II tambah teori tentang meningkatkan Nasabah.  Bab IV A) Gambar umum B) Implementasi C) Analisis Implementasi  <u>Uraian awal</u>	
	06/Des/2021	Acc. Outline	

Dosen Pembimbing

**Ani Nurul Imtihanah, M. S. I**

Mahasiswa ybs,

**Lilis Apriliani**  
NPM. 1804100052



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**


Nama Mahasiswa : Lilis Apriliani      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah  
NPM : 1804100052      Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	08 Des 2021	APD. → pertanyaan pada APD menyusul pada teori.  Contoh. 1) Apakah pegawai PNM melakukan promosi <sup>secara langsung</sup> tentang produknya? Apakah produk yg ada dipromosikan.  2) dan lain-lain = lihat pada teori indikator meningkatkan nasabah.  - Teori Murai dari buku/jurnal. bukan dari hasil wawancara.	

Dosen Pembimbing

  
Ani Nurul Imtihanah, M. S. I

Mahasiswa ybs,

  
Lilis Apriliani  
NPM. 1804100052



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**


Nama Mahasiswa : Lilis Apriliani Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah  
NPM : 1804100052 Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	16 Des 2021	<p>① Bab II.</p> <p>A. Produk</p> <p>1) Nasabah . . .</p> <p>2) Program /produknya /jenis</p> <p>3) Alur,</p> <p>4) Prosedur - /sistem .</p> <p>B. Indikator 2. . . . .</p> <p>② hal 20 itu bukan teori tp hasil dr penelitian jari magis bab 4. (teori dr buku /jurnal)</p> <p>③ Lihat teori tentang Indikator 2 font, margin, dan page masih salah, footnote juga &amp; lihat buku panduan penulisan Skripsi</p>	

Dosen Pembimbing

  
**Ani Nurul Imtihanah, M. S. I**

Mahasiswa ybs,

  
**Lilis Apriliani**  
NPM. 1804100052





**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : **Lilis Apriliani** Jurusan/Prodi : **FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah**  
NPM : **1804100052** Semester/TA : **VII/2021**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<p>④ APD. ditugaskan kepada siapa? seharusnya ditugaskan kepada pengurus Mekar Syariah dan nasabahnya. untuk memvalidasi data tentang implementasi.</p> <p>⑤ Dalam teori personal selling menyapa sudah ada hasil analisis, jadi hasil penelitian siapa yg digunakan ??</p>	

Dosen Pembimbing

Ani Nurul Imtihanah, M. S. I

Mahasiswa ybs,

Lilis Apriliani  
NPM. 1804100052



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL-SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Lilis Apriliani      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/SI-Perbankan Syariah  
NPM : 1804100052      Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	12 Jan 2022	① Teori dari BUKU/jurnal. bukan di PNM.  - sistematisa penulisan skripsi,    -> spasi -> margin.  Hal 17, Data Primer 1) Pegawai 2) Neusabah —> dengtelent Snowball.	

Dosen Pembimbing I,

Ani Nurul Imtihanah, M.S.I

Mahasiswa ybs,

Lilis Apriliani  
NPM. 1804100052



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Lilis Apriliani Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah  
NPM : 1804100052 Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 08/02/2022	<ul style="list-style-type: none"><li>Pertanyaan tentang pembiayaan, hasil wawan, cara ditumbuhkan untuk nasabah. Uhat APD.</li><li>APD ditanyakan semua.</li><li>Analisis dikaitkan teori.</li></ul>	
	Jum'at 05 Feb 2022.	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Akad Murabahah diperjelas, bagaimana pelaksanaan di lapangan apakah sudah sesuai</li><li>2) Wakafah apakah digunakan?</li><li>3) Wadiah bukan pembiayaan tt hutang, jelaskan sebagai salah satu strategi.</li><li>4) kesimpulan sesuaikan pertanyaan penelitian</li></ol>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa ybs,

Ani Nurul Imtihanah, M. S. I

Lilis Apriliani  
NPM. 1804100052



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Lilis Apriliani      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah  
NPM : 1804100052      Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	29/03/2022 Selasa	Acc Bab 1-5 dapat dilanjutkan proses untuk ujian	

**Dosen Pembimbing I,**

**Ani Nurul Intihanah, M. S. I**

**Mahasiswa ybs,**

**Lilis Apriliani  
NPM. 1804100052**



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Lilis Apriliani      Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah  
NPM : 1804100052      Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum Senin 7, Maret 2022	- Footnote dan internet dilihat buku panduan. - Kesimpulan. perbaikan sesuai hasil diskusi - Analisis keuangan dalam masyarakat di lapangan.	
	Senin/21/03/22	- Abstrak - Daftar pustaka - Motto	
	Selasa/29/03/22	Acc	

**Dosen Pembimbing I,**

**Ani Nurul Imtihanah, M. S. I**

**Mahasiswa ybs,**

**Lilis Apriliani  
NPM. 1804100052**

## DOKUMENTASI



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Lilis Apriliani, lahir di Bumiharjo, 20 April 2000, anak pertama dari dua bersaudara. Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak Sujarto dan Ibu Sri Suharti.

Penulis memulai pendidikan pertamanya yaitu pendidikan dasar di SD Negeri 2 Bumiharjo Kec. Batanghari Kab. Lampung Timur pada tahun 2012, kemudian melanjutkan pendidikan menengah di SMP Negeri 3 Batanghari lulus pada tahun 2015, lalu melanjutkan ke jenjang atas di SMA Muhammadiyah 1 Sekampung Udik lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri ( IAIN ) Metro Lampung Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah.