

---

**STRATEGI PENINGKATAN USAHA NASABAH  
PADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO  
MELALUI PENGUATAN *CAPACITY BUILDING***

**Zahida I'tisoma Billah<sup>1)</sup>, Nailin Nikmatul Maulidiyah<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup>Institut Ilmu Keislaman Zainul Hasan Genggong Probolinggo

<sup>1)</sup>[zahidafe@gmail.com](mailto:zahidafe@gmail.com)

**Abstrak.** Karena tidak dapat mengakses pelayanan bank (bankable), golongan miskin cenderung memanfaatkan layanan tabungan melalui lembaga informal (kelompok arisan) atau menyimpan dalam bentuk ternak atau hasil panen. Hal ini mengindikasikan bahwa potensi tabungan di kalangan golongan miskin sebenarnya cukup besar, hanya pelayanannya yang belum menjangkau mereka. Dengan demikian, kalau kita ingin menjadikan keuangan mikro sebagai salah satu strategi penting dalam penanggulangan kemiskinan, maka kedua permasalahan tersebut - baik dari sisi penawaran maupun permintaan- harus dibenahi secara serius. Untuk itu saat ini banyak bermunculan lembaga-lembaga permodalan (modal ventura) salah satunya PNM (Permodalan Nasional Madani). PNM yang memiliki program pengembangan kapasitas usaha (PKU) yaitu PNM Mekaar (membina ekonomi keluarga sejahtera) merupakan program yang dijalankan PNM dari tahun 2015. Peneliti memilih obyek di PNM Mekaar kantor cabang Sidoarjo tepatnya di desa Macan Mati, Kecamatan Krembung permasalahan yang dihadapi para ibu-ibu anggota kelompok Mekaar di desa tersebut, yaitu : mereka banyak berkeluh kesah jika mengikuti kegiatan membayar angsuran mingguan, dikarenakan usaha jualan mereka sepi pembeli. Mereka juga mengaku jika tidak pernah mendapatkan pendampingan usaha dan Penguasaan materi di bidang perkebang bisnis. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang diperoleh melalui observasi dan wawancara, serta tehnik pengumpulan data menggunakan data primer dengan melakukan wawancara kepada ibu-ibu anggota kelompok usaha serta kepada staff PNM Mekaar. Hasil penelitian diperoleh bahwasannya PNM Mekaar untuk menjalankan fungsinya memandirikan masyarakat kelas menengah kebawah, maka diperlukan suatu kegiatan yang mendukung pembelajaran dan pelatihan para nasabah dan agar meningkatkan fungsi kelembagaan keuangan mikro dengan melakukan kerjasama dengan lembaga-

lembaga kompeten dibidang kewirausahaan dan pelatihan skill individu. Capacity building difasilitasi melalui penetapan kegiatan bantuan teknik, meliputi pendidikan dan pelatihan, bantuan teknik khusus (specific technical assistance) dan penguatan jaringan.

Kata Kunci : **Capacity Building, Peningkatan usaha, pembiayaan**

## **PENDAHULUAN**

Dewasa ini, lembaga keuangan syariah dan non syariah berlomba-lomba untuk menjalankan tugasnya dengan memprospek masyarakat perekonomian kebawah dan menjadikan mereka sebagai objek penyaluran kredit serta pembiayaan. diantara prinsip BMT atau BPRS secara umum terdiri dari 3, yaitu : prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, serta prinsip non profit. Yang membedakan antara lembaga keuangan syariah dan konvensional, adalah jika lembaga keuangan syariah memiliki fungsi tambahan yaitu fungsi social. Dikarenakan jika mengajukan pinjaman, maka lembaga keuangan tersebut tidak menggunakan jaminan. Si peminjam hanya mengembalikan pokok hutangnya saja. Kemudian yang menjadi kekurangan, jika tidak adanya jaminan, maka si debitur mudah lari dan tidak membayar hutangnya. Karena didalam teori pembiayaan mengatakan, bahwa perlindungan hukum bagi kreditor sangat lemah, jika si debitur mengalami wanprestasi, maka bisa dilakukan *rescheduling*. Pada umumnya pembiayaan dari perbankan umum sangat memberatkan pengusaha kecil, terutama tingkat bunga yang cukup tinggi. Mengingat sector usaha kecil memiliki skala usaha yang umumnya juga kecil, dengan tingkat pendapatan yang seringkali tidak teratur. Maka dari itu lembaga keuangan bank menjadi takut dan ragu dalam menyalurkan pinjaman kepada pedagang kecil. Oleh karena itu diciptakanlah instrumen pembiayaan yang sesuai dengan pedagang kecil, yaitu hadirnya lembaga keuangan mikro ditengah-tengah kesulitan modal

yang dialami masyarakat kecil. Tampaknya permasalahan pembiayaan belum bisa mengatasi kebutuhan masyarakat kecil. Keterbatasan pembiayaan muncul dari sisi kreditur dan debitur serta pembuat kebijakan.

Adanya kesulitan yang dihadapi pelaku LKM nonformal karena ketidakjelasan status hukumnya, terutama karena tidak dapat memobilisasi dana, serta tidak dapat melakukan penegakan hukum terhadap nasabahnya yang bermasalah. Pengembangan kapasitas oleh pemerintah atau BI terhadap LKM formal nonbank, LKM nonformal, serta unit keuangan mikro pada program pemerintah juga relatif terbatas. Dengan demikian, keberadaan UU LKM tampaknya sangat diperlukan. Yang perlu dipikirkan adalah bagaimana bentuk perundangannya, agar keberadaan UU tersebut dapat memberi landasan hukum bagi LKM untuk berkembang, tetapi sekaligus juga tetap menjamin tumbuhnya inisiatif masyarakat untuk membentuk LKM, serta agar LKM yang masih lemah tidak mati. Untuk itu RUU LKM yang telah disusun oleh Gerakan Bersama Pengembangan Keuangan Mikro (Gema PKM) Indonesia bersama Bank Indonesia pada tahun 2001 yang sampai saat ini belum dapat diundangkan, perlu dikaji dan dirumuskan kembali agar lebih sesuai dengan kebutuhan pengembangan keuangan mikro di masa datang.

Mengenai sifat bisnis LKM, Robinson menyatakan bahwa untuk dapat mengembangkan keuangan mikro secara berkelanjutan, keuangan mikro harus dikembangkan secara komersial, dan ini merupakan suatu proses yang tidak mungkin diputar balik. Karena hanya dengan pendekatan secara komersial ini lembaga keuangan mikro akan mampu membiayai kegiatannya serta mampu memobilisasi dana masyarakat yang merupakan sumber utama untuk pendanaan kredit mikro. Dengan demikian, selain kredit mikro yang bersifat nonkomersial yang tertuju pada golongan

masyarakat miskin, adanya kredit mikro komersial sangat dibutuhkan serta sangat prospektif untuk dikembangkan.

Sementara itu permasalahan kelembagaan muncul juga dari sisi permintaan, banyak golongan miskin masih sulit mengakses keuangan mikro terutama dari lembaga keuangan formal (bank) karena kebijakannya belum mengakomodasi kebutuhan masyarakat miskin. Orang miskin umumnya mendapat layanan dari lembaga keuangan nonformal, layanan keuangan mikro dari program pemerintah (dana bergulir), serta lembaga informal. Sedang golongan sangat miskin hanya memperoleh layanan keuangan mikro dari program pemerintah atau lembaga informal. Karena layanan keuangan mikro dari program pemerintah melalui sistem perguliran antarkelompok, akibatnya sering terjadi kelangkaan ketersediaan modal usaha bagi golongan miskin. Kredit usaha juga kurang dapat diakses petani, yang mayoritas tergolong miskin, karena skema kredit yang tersedia tidak sesuai dengan pola kegiatan usaha tani.

Karena tidak dapat mengakses pelayanan bank (bankable), golongan miskin cenderung memanfaatkan layanan tabungan melalui lembaga informal (kelompok arisan) atau menyimpan dalam bentuk ternak atau hasil panen. Hal ini mengindikasikan bahwa potensi tabungan di kalangan golongan miskin sebenarnya cukup besar, hanya pelayanannya yang belum menjangkau mereka. Dengan demikian, kalau kita ingin menjadikan keuangan mikro sebagai salah satu strategi penting dalam penanggulangan kemiskinan, maka kedua permasalahan tersebut - baik dari sisi penawaran maupun permintaan- harus dibenahi secara serius.

Untuk itu saat ini banyak bermunculan lembaga-lembaga permodalan (modal ventura) salah satunya PNM (Permodalan Nasional Madani). PNM yang memiliki program pengembangan kapasitas usaha

(PKU) yaitu PNM Mekaar (membina ekonomi keluarga sejahtera) merupakan program yang dijalankan PNM dari tahun 2015.

PNM Mekaar merupakan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha Ultra mikro melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar). PNM Mekaar dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha dan dilakukan secara berkelompok. Pinjaman ini tanpa agunan sehingga para ibu-ibu bisa mengembangkan kehidupannya secara mandiri. Program PNM Mekaar juga menumbuhkan rasa solidaritas yang tinggi antara kaum ibu. Sebab dalam program PNM Mekaar, masing-masing anggota diberikan tanggung jawab untuk mengontrol penggantian dana pinjaman anggota lainnya. Jadi dapat menumbuhkan rasa solidaritas dan kepedulian yang tinggi antara ibu-ibu karena mereka saling mengingatkan. Para wanita pra sejahtera secara berkelompok mendapat modal serta binaan untuk membuka usaha dan mengembangkan usaha mereka. Nasabah yang tergabung tak hanya nasabah yang sudah memiliki usaha, namun bagi nasabah yang ingin memulai usahanya kembali setelah mengalami kegagalan juga akan dibantu. Mekaar juga akan membantu untuk memberikan pinjaman modal bagi nasabah yang ingin membuka usaha.<sup>1</sup>

Tentu saja bantuan yang diberikan tidak hanya pinjaman modal saja tetapi juga pendampingan, sehingga nasabah yang tergabung dalam Mekaar merupakan nasabah yang berkomitmen untuk terus meningkatkan dan menumbuhkan keinginan untuk berwirausaha. Jumlah nasabah program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM bertambah sekitar 400 ribu orang dari 4,057

---

<sup>1</sup> Liputan6.com, diunduh pada 10 Agustus 2019

juta nasabah menjadi 4,42 juta nasabah per akhir Maret 2019. per akhir Maret sudah mencapai 4,42 juta nasabah.

Dan penyaluran pembiayaan di atas satu juta nasabah, termasuk nasabah baru (tambahan) dan naik kelas. Untuk nasabah Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) pada akhir Maret 2019 mencapai 72 ribu nasabah. Sedangkan untuk penyaluran pembiayaan, PNM telah menyalurkan pembiayaan sebesar Rp3 triliun pada triwulan pertama tahun ini. Sekitar Rp3 triliun tersalurkan pembiayaan pada triwulan pertama yang terdiri dari Rp2 triliun untuk Mekaar dan sekitar Rp900 miliar di program ULaMM. Sejak diluncurkan pada 2015, program Mekaar telah membantu banyak keluarga prasejahtera di Indonesia dengan memberikan pinjaman tanpa bunga bagi ibu-ibu yang ingin berwirausaha, serta pinjaman dapat dikembalikan dengan cicilan yang ringan.

Kelebihan Mekaar sendiri dibandingkan kredit usaha rakyat (KUR) yakni tidak membutuhkan pinjaman, tidak harus memiliki usaha dan hanya ditujukan bagi para ibu dari keluarga prasejahtera. Besaran pinjaman yang dapat diperoleh para nasabah Mekaar berkisar Rp2 juta hingga Rp5 juta per nasabah, dengan skema cicilan (untuk pinjaman Rp dua juta) Rp50.000 per minggu selama 50 minggu atau Rp90.000 per minggu selama 25 minggu.<sup>2</sup> Di Jawa Timur, kantor cabang PNM Mekaar berjumlah 12 kantor cabang, salah satunya yang berlokasi di kabupaten Sidoarjo yaitu terletak di Krian, Tanggulangin, kota Sidoarjo, Buduran, Prambon, Krembung, Taman, Balongbendo (ada 2 kantor), Tulangan, Waru. Disini peneliti meneliti PNM

---

<sup>2</sup> <https://www.antaranews.com/berita/840062/pnm-nasabah-mekaar-jadi-442-juta-per-akhir-maret-2019>, diunduh pada 17 Agustus 2019

Mekaaar yang berlokasi di desa macan mati, Kecamatan Krembung Kabupaten Sidoarjo. Alasan peneliti memilih obyek disana adalah selain dekat rumah peneliti, disana juga banyak permasalahan yang dihadapi para ibu-ibu anggota kelompok Mekaar, yaitu : mereka banyak berkeluh kesah jika mengikuti kegiatan membayar angsuran mingguan, dikarenakan usaha jualan mereka sepi pembeli, di sana mayoritas yang tergabung adalah penjual makanan (buka warung), serta pedagang online. Mereka juga merasakan hingga tidak makan karena sepi nya penjualan. Peneliti melakukan observasi awal, dimana terdapat ketidaksesuaian program yang dilakukan oleh PNM Mekaar terhadap kelompok ibu-ibu pelaku usaha kecil, masyarakat tidak pernah mendapatkan pendampingan dan Penguasaan materi di bidang perkebang bisnis. Padahal itu semua merupakan tujuan dari sebuah lembaga keuangan mikro yang pro kepada rakyat. Untuk itu peneliti tertarik untuk mengkaji “Strategi peningkatan usaha nasabah pada Lembaga Keuangan Mikro melalui *capacity building*”. Melalui strategi tersebut, diharapkan LKM Mekaar bisa berkembang pesat dalam menunaikan tugasnya sebagai lembaga pemerintahan yang *independen*.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan ilmiah yang mengungkap situasi social tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan analisis data yang relevan yang diperoleh dari situasi yang alamiah.<sup>3</sup> Jadi penelitian kualitatif adalah penelitian yang mengandalkan pengamatan,

---

<sup>3</sup> Lexy J. Moleong, Metode Penelitian Kualitatif , (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008), hal.4.

wawancara, dan dokumentasi pada obyek penelitian sehingga dihasilkan data yang menggambarkan secara rinci. Penelitian ini adalah deskriptif, karena tujuan dari penelitian deskriptif yaitu untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian, jenis penelitian ini sangat tepat karena peneliti akan mendeskripsikan data bukan untuk mengukur data yang diperoleh. Sesuai dengan penelitian ini, maka peneliti, mewawancarai anggota kelompok nasabah PNM Mekaar yang memiliki usaha kecil. Mereka akan ditanya mengenai kegiatan apa saja yang sudah dilakukan selama bergabung dalam kelompok “Mekaar” area Porong Kabupaten Sidoarjo, kesulitan apa saja yang dirasakan nasabah ketika bergabung dalam kelompok “Mekaar”, harapan para nasabah terhadap pembiayaan yang sudah di alirkan oleh tim “Mekaar” Kabupaten Sidoarjo.

## **2. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di kantor cabang PNM “Mekaar” yang terletak di Dusun Macan Mati RT 012 RW 03, Kecamatan Porong, Kabupaten Sidoarjo. Serta dilakukan pada kelompok nasabah “Mekaar” yang terletak di desa Porong RT/RW 03/01 Porong Kabupaten Sidoarjo.

Adapun beberapa alasan peneliti mengambil obyek ditempat tersebut adalah karena jaraknya yang sangat dekat dari rumah serta permasalahan atau keluhan kesah beberapa nasabah yang mengikuti pembiayaan oleh PNM Mekaar tersebut. Serta untuk mengevaluasi Motto serta manfaat nasabah mengikuti PNM Mekaar. Adapun motto PNM Mekaar adalah sebagai berikut:<sup>4</sup> “JUJUR, DISIPLIN, KERJA KERAS”

---

<sup>4</sup> [pnm.co.id/business/pnm-mekaar](http://pnm.co.id/business/pnm-mekaar), diunduh pada 1 Agustus 2019

penjelasan dari motto tersebut adalah : Seiring perkembangan usaha, pada tahun 2015, PNM meluncurkan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku Usaha mikro melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar). PNM Mekaar dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha dan dilakukan secara berkelompok. Adapun manfaat yang ditawarkan PNM Mekaar adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan pengelolaan keuangan
2. Pembiayaan modal tanpa agunan
3. Penanaman budaya menabung
4. Kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

### **3. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh.<sup>5</sup> Untuk mendapatkan data yang lengkap, peneliti menggunakan dua sumber data yaitu :

1. Sumber data primer, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya.<sup>6</sup> Sumber data penelitian dalam penelitian ini adalah kelompok nasabah PNM beserta staf kantor cabang PNM Mekaar.
2. Sumber data sekunder, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen.<sup>7</sup> Dalam penelitian ini sumber data sekunder didapat dari website PNM Mekaar serta data yang didapat dari kantor

---

<sup>5</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hal. 129.

<sup>6</sup> Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian* (Jakarta: Rajawali, 1978), hlm. 93

<sup>7</sup> *Ibid*, hlm. 94

cabang PNM Mekaar yang berlokasi didaerah yang sedang diteliti.

#### **4. Tehnik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data yang dikehendaki sesuai dengan permasalahan dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan metode-metode sebagai berikut :

##### **a. Metode Observasi**

Observasi disebut juga pengamatan, yang meliputi kegiatan pemantauan perhatian terhadap sesuatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera.<sup>8</sup> Metode ini digunakan untuk melihat kondisi obyek yaitu nasabah PNM Mekaar serta kesesuaiannya dengan kebijakan PNM Mekaar.

##### **b. Metode Interview**

Metode yang sering disebut dengan wawancara adalah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.<sup>9</sup> Dalam penelitian ini metode interview digunakan untuk menggali data tentang motto, manfaat PNM Mekaar untuk nasabah, serta interview dari sisi nasabah, terkait pembiayaan yang digulirkan tim PNM Mekaar, serta yang dirasakan nasabah setelah mengikuti program Mekaar dan dampaknya untuk usaha mereka.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil Observasi dan wawancara dengan beberapa nasabah PNM Mekaar. Banyaknya pedagang kecil yang memerlukan modal membuat

---

<sup>8</sup> Suharsimi Arikunto,.....Hlm. 156

<sup>9</sup> Ibid, Hlm. 155

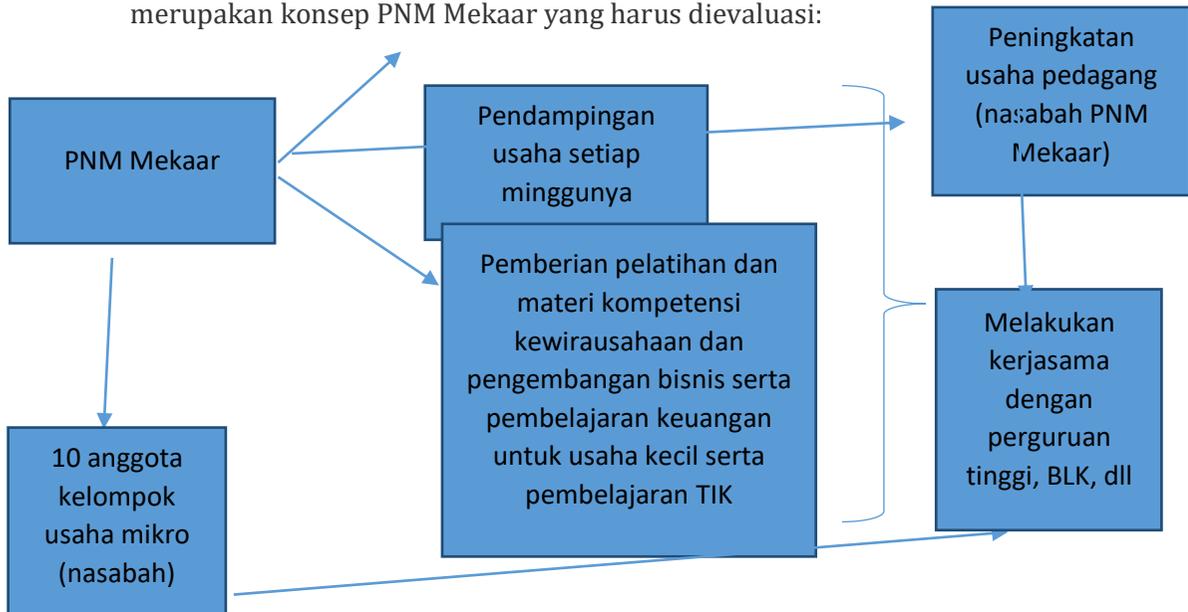
lembaga keuangan non bank banyak bermunculan, salah satunya PNM. PNM merupakan lembaga micro sebagai alternative permodalan untuk masyarakat menengah kebawah baik yang memiliki usaha ataupun tidak. Jadi sebagai pembiayaan yang sifatnya produktif dan konsumtif. Khusus untuk pembiayaan yang sifatnya produktif, maka PNM mempunyai cabang yang bernama PNM Mekaar. Dalam penelitian ini, peneliti mengobservasi serta melihat kondisi dari para nasabah PNM Mekaar, diantaranya :

- Banyak dari para nasabah yang mengeluh jika terlalu berat membayar cicilan setiap seminggu sekali, dikarenakan usaha yang mereka jalankan sepi pembeli, disini peneliti mewawancarai pedagang makanan seperti warung rujak, warung gado-gado, dll, serta pedagang online yaitu menjual tas, dan sepatu dll. Terkadang mereka selama seminggu memang tidak ada pembelinya samasekali. Kebetulan memang nasabah PNM Mekaar yang ada di Porong mayoritas pedagang makanan dan pedagang kecil di pasar, serta pedagang toko online. Peneliti melihat proses kegiatan berkumpul bersama staff bagian lapangan PNM Mekaar, jadi, hasilnya mereka tidak diberi beberapa materi mengenai kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis sesuai dengan manfaat yang dipaparkan dalam website PNM Mekaar. Mereka hanya datang dan membayar cicilan. Jadi cicilan dalam pembiayaan tersebut memang tergolong lunak karena tidak adanya agunan yang harus di jadikan jaminan bagi pihak kreditor, jaminanya hanya diri sendiri dan keluarga yang menanggung. Prinsip ini hampir sama dengan BMT. Menurut pendapat peneliti, bahwasannya, pihak PNM harus membuat suatu upaya-upaya pengembangan usaha kecil yang sesuai dalam pasal 14 UU tentang usaha kecil dirumuskan bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil

dalam bidang; a). Produksi dan pengelolaan; b). Pemasaran; c). Sumber daya manusia dan teknologi. Sesuai tujuan PNM Mekaar. Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwasannya tujuan PNM adalah untuk membantu keluarga pra sejahtera di Indonesia maka kelompok usaha tersebut harus diberdayakan secara mandiri, menjadi salah jika kelompok usaha tersebut menjadi sangat tergantung dengan PNM Mekaar tersebut.

- Kemudian, setelah melakukan wawancara dengan kelompok usaha tersebut, peneliti menemukan bahwasannya, ada anggota kelompok yang sudah menurun komitmennya, seperti tidak hadir Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) yang wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan dan pembinaan usaha. Masalah-masalah seperti ini yang wajib mendapatkan perhatian khusus bagi tim PNM Mekaar, yaitu harus tetap memperhatikan konsep 5C tanpa *collateral* dan 7p untuk menilai kepribadian seseorang, atau melalui teman sesama kelompoknya. Dari permasalahan diatas, maka peneliti mengungkapkan bahwasannya lembaga keuangan mikro juga memiliki LKM memiliki beban berat dengan dirinya sendiri maupun ketika berhadapan dengan lingkungan eksternal. Secara internal, LKM masih berkuat juga dengan masalah manajemen, pengembalian kredit, dan lain-lain. Secara eksternal, harus berhadapan dengan berbagai kekuatan dan kepentingan agar dapat tetap survive. Mengenai ukuran suatu LKM dalam pengertian jumlah dana yang dikelola, jumlah staf, jumlah klien, dan lain-lain harus menjadi besar karena biaya operasional suatu LKM relatif besar. Sementara nilai kredit dan simpanan yang dilayani mikro masih kecil, karenanya untuk dapat survive LKM harus memiliki jangkauan

(outreach) yang besar dan ini berarti kelembagaan suatu LKM juga harus besar.<sup>10</sup> Oleh karenanya menurut peneliti suatu lembaga keuangan mikro harus bekerjasama dengan lembaga-lembaga pelatihan dan konsultan untuk tetap bisa menguatkan jaringannya menghadapi era revolusi 4.0 (era digitalisasi). Karena manfaat PNM Mekaar untuk ibu-ibu pelaku usaha adalah selain untuk pembiayaan modal tanpa agunan yaitu untuk : peningkatan pengelolaan keuangan, penanaman budaya menabung; dan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis. Jadi, menurut peneliti, maka LKM PNM Mekaar harus bekerjasama dengan para *stakeholder* seperti, perguruan tinggi. Agar tidak hanya menyalurkan pembiayaan saja, akan tetapi menjadikan mandiri secara individu dan keluarga dengan begitu tugas lembaga keuangan mikro sebagai lembaga pro rakyat sudah selesai. Dibawah ini merupakan konsep PNM Mekaar yang harus dievaluasi:



<sup>10</sup> Ismawan, Bambang, Ekonomi Rakyat : Sebuah Pengantar, Seminar Pendalaman Ekonomi Rakyat, (Jakarta : Financial Club)

Dari bagan diatas dapat diketahui bahwasannya PNM Mekaar untuk menjalankan fungsinya memandirikan masyarakat kelas menengah kebawah, maka diperlukan suatu kegiatan yang mendukung pembelajaran dan pelatihan para nasabah dan agar meningkatkan fungsi kelembagaan keuangan mikro dengan melakukan kerjasama dengan lembaga-lembaga kompeten dibidang kewirausahaan dan pelatihan skill individu.

Penjelasan yang sudah dijelskan diatas sesuai dengan teori sebagai berikut. Capacity building adalah proses atau kegiatan memperbaiki kemampuan seseorang, kelompok, organisasi atau sistem untuk mencapai tujuan atau kinerja yang lebih baik.<sup>11</sup>Capacity building adalah pembangunan keterampilan (skills) dan kemampuan (capabilities), seperti kepemimpinan, manajemen, keuangan dan pencarian dana, program dan evaluasi, supaya pembangunan organisasi efektif dan berkelanjutan. Ini adalah proses membantu individu atau kelompok untuk mengidentifikasi dan menemukan permasalahan dan menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah dan melakukan perubahan.<sup>12</sup> Capacity building difasilitasi melalui penetapan kegiatan bantuan teknik, meliputi pendidikan dan pelatihan, bantuan teknik khusus (specific technical assistance) dan penguatan jaringan.

Prinsip yang perlu diterapkan adalah membangun keberdayaan ekonomi rakyat melalui pengembangan kapasitas (capacity building), mencakup : 1) kelembagaan; 2) pendanaan, 3) pelayanan. Di samping itu masalah internal yang harus dihadapi adalah masalah efisiensi, keterbatasan

---

<sup>11</sup> Brown, dkk 2001. Measuring Capacity Building, Carolina Population Center, Chapel Hill : University of North Carolina,

<sup>12</sup> Campobasso, L and D Davis, 2001. Reflection on Capacity Building, the California Wellness Foundation Journal, Volume 2 no. 2. California : Wellness Foundation

SDM dan teknologi.<sup>13</sup> Kemudian, Untuk mempermudah dalam pendampingan, pendekatan pola kelompok usaha muamalah (Poskuma) menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan jenis usaha atau kedekatan tempat tinggal, sehingga LKM dapat dengan mudah melakukan pendampingan. Tanpa adanya Poskuma, pendampingan individu tidak akan berjalan secara efektif seperti yang dilakukan BMT.

### **SIMPULAN**

Lembaga Keuangan Mikro PNM Mekaar selain menjalankan fungsinya sebagai pembiayaan untuk masyarakat menengah kebawah, diperkuat dengan sisi kelembagaan dengan cara penguatan kapasitas seperti mengadakan pelatihan-pelatihan pengembangan bisnis, memperkuat materi kewirausahaan, penguatan TIK serta pendampingan tiap minggunya untuk seluruh kelompok usaha yang dibina. Agar LKM benar-benar menjalankan fungsinya sebagai lembaga yang pro masyarakat kecil.

---

<sup>13</sup> Krisnamurthi, Bayu. 2002. RUU Keuangan Mikro : Rancangan Keberpihakan Terhadap Ekonomi Rakyat, (online), ([www.bmm-online.org](http://www.bmm-online.org), dikses 10 Agustus 2019)

**DAFTAR PUSTAKA**

- Brown, dkk 2001. *Measuring Capacity Building, Carolina Population Center*, Chapel Hill : University of North Carolina,
- Campobasso, L and D Davis, 2001. *Reflection on Capacity Building, the California Wellness Foundation Journal*, Volume 2 no. 2. California : Wellness Foundation
- Ismawan, Bambang, *Ekonomi Rakyat : Sebuah Pengantar, Seminar Pendalaman Ekonomi Rakyat*, Jakarta : Financial Club)
- Krisnamurthi, Bayu. 2002. *RUU Keuangan Mikro : Rancangan Keberpihakan Terhadap Ekonomi Rakyat*, (online), ([www.bmm-online.org](http://www.bmm-online.org), diunduh pada 17 Agustus 2019)
- Lexy J. Moleong. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif* , Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Suharsimi Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, ,
- Sumadi Suryabrata. 1978. *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali,
- Liputan6.com, diunduh pada 10 Agustus 2019
- <https://www.antaraneews.com/berita/840062/pnm-nasabah-mekaar-jadi-442-juta-per-akhir-maret-2019>, diunduh pada 17 Agustus 2019
- [pnm.co.id/business/pnm-mekaar](http://pnm.co.id/business/pnm-mekaar), diunduh pada 1 Agustus 2019