

Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar Oleh PT. PNM Kota Medan Perspektif Ekonomi Islam

Fauzi Arif Lubis¹⁾, Nur Ahmadi Bi Rahmani^{2*)}, Intan Kartika Putri³⁾

^{1,2,3}Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

*Email korespondensi: nurahmadi@uinsu.ac.id

Abstract

This study aims to find out how the main priority strategy for empowering micro, small and medium enterprises (MSMEs) through Mekaar PT.Pnm Medan City is by presenting the internal and external conditions that have been carried out so far. Then in addition, the researcher also explained some of the urgency of handling that needs to be implemented so that the empowerment of SMEs can be more focused. The method used is a qualitative method using SWOT analysis and QSPM. The number of respondents who filled out the questionnaire was 5 respondents from MSME actors and 5 respondents from experts. Based on the results of the SWOT analysis, the strategy quadrants obtained after being processed in the IFE and EFE matrices are in Quadrant I. This indicates that the strategy used is a progressive strategy. This strategy means that the company has strengths and opportunities. Furthermore, in the QSPM analysis, the results show that the main priority strategy that must be carried out is to maintain a harmonious relationship between customers and Mekaar PT.PNM employees in order to generate positive benefits for the customer's business.

Keywords : Empowerment Strategy, UMKM, SWOT, QSPM

Saran sitasi: Lubis, F. A., Rahmani, N. A., & Putri, I. K. (2023). Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar Oleh PT. PNM Kota Medan Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(01), 949-962. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i1.8348>

DOI: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i1.8348>

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia berkembang dengan sangat pesat setiap tahunnya, peningkatan yang signifikan terhadap perkembangan UMKM dalam jumlah unit, penyediaan lapangan kerja maupun jumlah output yang dihasilkan (Fajar & Larasati, 2021). Keberadaan UMKM pada perekonomian Indonesia sangat dominan (Sarfiyah et al., 2019). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun (Trisnawarman et al., 2021). UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42 persen dari total investasi di Indonesia (Modal, 2021). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai penyumbang produk domestik bruto (PDB) Nasional

memiliki peran penting bagi pemulihan ekonomi Indonesia (KemenkeuRI.go.id, 2021).

Jumlah UMKM di Provinsi Sumatera Utara sebanyak 1.453.063 unit usaha mikro, 698.666 unit usaha kecil, dan terdapat 136.574 usaha menengah di Sumatera Utara, dengan total tenaga kerja sebanyak 625.954 orang, sehingga jumlah keseluruhan UMKM di provinsi menjadi 2,8 juta (Anggara et al., 2019). Namun dari 2,8 juta UMKM yang ada di Sumatera Utara hanya 380.249 unit usaha yang terdaftar dan terkonfirmasi di Dinas Koperasi dan UMKM, dengan 97 persen di antaranya berada di wilayah metropolitan, atau tidak lebih dari 20 persen (Surbakti & Bangun, 2021).

Sesungguhnya pemerintah menyiapkan berbagai program untuk mendukung UMKM (Juliharta & Astawa, 2021). Salah satu kebijakan pemerintah untuk mendorong UMKM naik kelas adalah pemberian kredit murah kepada pelaku usaha UMKM. Subsidi bunga kredit untuk program Kredit Usaha Rakyat

(KUR) yang disalurkan perbankan, dan program Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) yang disalurkan oleh lembaga keuangan bukan bank (Suwardi, 2021). Program KUR sudah lama digulirkan, yang dimulai sejak jaman pemerintahan presiden Susilo Bambang Yudhoyono, sedangkan Program UMi dimulai pada tahun 2017, yang ditandai dengan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 22 tahun 2017 tentang Program Pembiayaan Ultra Mikro (Hia et al., 2021).

Dalam hal ini pemerintah Kota Medan berupaya memenuhi tanggung jawabnya dengan menyusun dan menjamin kelancaran kebijakan pemerintah dalam rangka membantu pertumbuhan sektor-sektor unggulan salah satunya UMKM. Maka pemerintah Kota Medan membentuk Dinas Koperasi dan UMKM yang bertugas untuk melaksanakan kekuasaan desentralisasi dalam wilayah pengembangan UMKM. Oleh karenanya dapat dilihat bahwa UMKM di Kota Medan masih tumbuh subur. Karena UMKM umumnya menggunakan bahan baku lokal, ekspansi yang cukup besar berdampak pada peningkatan pendapatan daerah, membuka peluang kerja baru, dan menggali potensi daerah (Sihaloho et al., 2020).

Salah satu program yang dianggap dapat mengentaskan kemiskinan adalah program kesejahteraan keluarga dengan pola menumbuhkan dan mengembangkan kelompok kegiatan, usaha peningkatan pendapatan keluarga pra sejahtera, dan peningkatan kesejahteraan melalui upaya pemberdayaan kelompok untuk mempercepat transformasi kegiatan non sosial menjadi usaha ekonomi (Woyanti et al., 2020). Pemberdayaan ekonomi keluarga merupakan program yang memberikan kesempatan kepada keluarga kurang mampu untuk berusaha dalam rangka pemenuhan hidup sehari-hari (Kurniasari & Wulandari, 2020).

Pendekatan ekonomi keluarga adalah salah satu upaya yang dilakukan PT PNM kota Medan melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) dalam mengurangi tingkat keluarga pra sejahtera (Wirsoni, 2020). Program ini memberikan layanan pinjaman modal usaha untuk perempuan prasejahtera yang diberi pembiayaan modal usaha sebesar Rp.2.000.000 – Rp. 10.000.000 pada dasarnya prospek nasabah PNM Mekaar memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berusaha, namun terbatasnya

akses pembiayaan modal kerja menyebabkan keterampilan berusaha mereka kurang termanfaatkan (Rahmadina & Muin, 2020).

Kini, PNM Mekaar tersebar dalam 2.668 Kantor Layanan, dengan cakupan wilayah di 4.450 kecamatan dan 439 kabupaten/kota (Mayangsari et al., 2021), dari 33 cabang kota yang ada di Sumatera Utara terdapat 3 cabang yang paling besar berdasarkan jumlah cabang/kecamatan (Tabel 1.2) dan jumlah nasabah untuk tiap-tiap cabang/kecamatan (tabel 1.3)

Tabel 1

Jumlah Nasabah PT PNM Mekaar

No	Kabupaten/Kota	Jumlah Cabang	Noa
1	Langkat	11	66.858
2	Deli Sedang	16	96.975
3	Kota Medan	18	108.869

Tabel 2

Jumlah Nasabah Pt Pnm Mekaar/cabang

No	Kecamatan	2020	2019	2018	2017	2016
1	Medan Labuhan	6606	5961	4927	4008	3310
2	Medan Belawan	7210	6447	5542	4711	3884
3	Medan Helvet	6009	5418	4921	3836	3043

Penyaluran pembiayaan PNM Mekaar juga didukung dengan adanya perluasan jangkauan layanan dan adanya peningkatan penyaluran pembiayaan PNM Mekaar Plus (PNM Mekaar Naik Kelas). Manajemen PNM tetap mengedepankan unsur kehati-hatian dan tetap prudent dalam penyaluran sehingga aset produktif dapat tumbuh optimal baik secara produktif tidak hanya dari kuantitas tapi juga dari sisi kualitas (Agustin, 2021). Meskipun kondisi usaha pelaku usaha UMKM belum sepenuhnya pulih pada akhir semester II-2020 ini namun dengan adanya penambahan Kantor Cabang Mekaar baru berdampak positif pada ekspansi penyaluran pembiayaan PNM Mekaar. Sampai dengan akhir Desember 2020, penyaluran pembiayaan kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha UMKM melalui PNM Mekaar sebesar Rp24.346,35 miliar, mencapai 135,85% dari yang ditetapkan dalam RKAP tahun 2020 sebesar Rp17.920,86 miliar (Gusmita & Solfema, 2022).

Tabel 3
Jumlah dan Jenis Usaha Mikro Kecil Kota Medan Menurut Kecamatan

No	Kecamatan	Jumlah Unit Umkm	Perdagangan	Kuliner	Industri	Pertanian	Jasa	Lainnya
1	Medan Labuhan	27332	10746	10444	2118	2815	1009	200
2	Medan Belawan	16357	3886	7767	1298	244	2377	785
3	Medan Helvetia	27889	8987	10876	400	1878	5678	70

Sumber : Dinas koperasi dan UMKM, 2021

Dari data tabel diatas, terlihat bahwa jumlah kecamatan dengan UMKM paling sedikit berada di Kecamatan Medan Belawan dengan total UMKM sebanyak 16.357 unit UMKM. Pemberdayaan, pengembangan serta pendampingan kepada pelaku usaha ultra mikro merupakan beberapa strategi yang dapat dimanfaatkan UMKM untuk meningkatkan usaha mikronya agar semakin berkembang.

Sesungguhnya jika dilihat dalam prespektif Islam sebagai agama yang *rahmatan lil alamin*, yang secara garis besar memiliki ajaran yang komprehensif dan universal. Yang secara utuh dapat dilihat bahwa terdapat tiga esensi penting yang menjadi substansi ajaran islam, yakni: *pertama*, ajaran yang mengatur tentang hubungan manusia (sebagai makhluk) kepada Allah (sebagai *khaliq*), ajaran ini lebih dikenal dengan sebutan ibadah. *Kedua*, ajaran yang mengatur tentang tingkah laku manusia, baik kepada tuhan, kepada sesama manusia maupun kepada sesama makhluk hidup lainnya, ajaran ini lebih dikenal dengan sebutan akhlak(Arif, 2021). Ketiga, ajaran yang mengatur hubungan manusia sebagai makhluk sosial (*zoonpoliticon*) baik dalam urusan, Negara, politik serta urusan pemenuhan kebutuhan manusia (persoalan ekonomi ummat) (Jamaluddin, 2018).

Maka pola pemberdayaan UMKM yang berorientasi pada kesejahteraan sesungguhnya sangat sejalan dengan tujuan islam yakni melahirkan masyarakat adil makmur yang diridhai Allah SWT(Takhim & Purwanto, 2018), oleh karenanya penulis melakukan penelitian selanjutnya berdasarkan uraian di atas dengan judul “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar PT. PNM Kota Medan Perpektif Ekonomi Islam.”

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif (Firmansyah et al., 2021). Sedangkan, untuk metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)(Adera, 2012). Penelitian ini di lakukan secara

daring dan/atau langsung dengan pakar untuk memperoleh data-data primer dan sekunder dari tahun 2017-2021 di PT. PNM Kota Medan yang beralamat di Jl. Surya No. 1 Kota Medan. Sedangkan untuk waktu penelitian ini dilakukan secara bertahap, mulai dari tahap perencanaan dan persiapan hingga penelitian ini dapat dilanjutkan dengan menyebarkan Kuesioner dan melakukan Wawancara sebagai kegiatan inti dari penelitian ini dan penelitian ini dimulai dari Januari 2022 sampai dengan selesai. sumber data primer di ambil dari jawaban kuisisioner yang di bagikan kepada responden melalui wawancara langsung kepada subjek yaitu, nasabah MEKAAR PT. PNM Persero Kota Medan selaku pelaku usaha UMKM dan Kepala Area MEKAAR PT. PNM Persero Kota Medan.

Teknik penetapan narasumber yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik purposive sampling(Crossman, 2020). penelitian ini memiliki 3 jenis informan yaitu: a. Responden Praktisi dari Kantor PT.PNM Region Medan, b.Responden Pakar di bidang Kewirausahaan, dan c.Responden Pelaku Usaha ultra Mikro. Adapun teknik analisis data sebelum mencapai tahap QSPM, ada dua analisis penting yang dipilih dan dilakukan terlebih dahulu agar mendapatkan strategi yang terbaik untuk dimasukkan ke dalam matriks QSPM, yaitu: analisis matriks IE dan analisis SWOT(GÜREL, 2017). Sedangkan komponen utama dari QSPM terdiri dari *Key Success Factors, Strategic Alternatives, Weights, Attractiveness Score, Total Attractiveness Score, dan Sum Total Attractiveness Score*(Astika & Suharyo, 2021).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara, kuisisioner dan dokumentasi dan catatan lapangan sebagai penguat dan alat pendukung dalam penelitian ini. Secara berurutan akan disajikan hasil dari penelitian yang mengacu pada fokus masalah.

3.1.1. Pengertian Pemberdayaan Perspektif Ekonomi Syariah

Pemberdayaan dalam bahasa arab disebut sebagai *tamkin*. Kata *tamkin* dalam kamus-kamus besar merupakan bentuk mashdar dari fi'il (kata kerja) makkana. Kata tersebut memiliki arti yang sama dengan amkana. Kata *مَكَّنَ* berkaitan dengan kata *المَكْنُ* dan *المَكِنَ* (Budiartha & Maftukhatusolikhah, 2019)

Kata *tamkin* menunjukkan atas kemampuan melakukan sesuatu kekokohan, memiliki kekuatan, kekuasaan, pengaruh, dan memiliki kedudukan atau tempat, baik itu bersifat hissi (dapat dirasakan/materi) seperti menetapnya burung dalam sangkarnya atau bisa bersifat ma'nawi seperti kokohnya atau teguhnya orang tersebut di sisi penguasa. Pengertian-pengertian tersebut dalam bahasa ekonomi bisa diistilahkan dengan pemberdayaan, di mana gambaran tentang pemberdayaan tidak bisa lepas dari kekuasaan individu atau kelompok yang memiliki atau menggunakan kesempatan untuk meraih kekuasaan ke tangan mereka, mendistribusikan kekuasaan dari kaum berpunya kepada kaum yang tidak berpunya dan seterusnya. Pemberdayaan bertujuan untuk meningkatkan keberdayaan mereka yang dirugikan (the disadvantaged) (Panglipurningrum et al., 2020). Pemberdayaan diartikan sebagai upaya untuk memberikan daya (empowerment) atau penguatan (strengthening) kepada masyarakat (Ortega-Gómez, 2019)

Rappaport mengartikan pemberdayaan adalah "*empowerment is viewed as a process : the mechanism by which people, organization and communities gain mastery over their lives*". Artinya pemberdayaan dipandang sebagai suatu proses : mekanisme bagaimana orang, organisasi, dan masyarakat memperoleh penguasaan atas kehidupan mereka (Adiawaty, 2021). Pengertian pemberdayaan (empowerment) atau disebut dengan *tamkin* dari berbagai sumber tersebut, maka penulis menyimpulkan pengertian pemberdayaan itu adalah memberikan kekuatan kepada orang-orang yang tidak mempunyai daya atau yang tidak berdaya mampu memiliki kemampuan untuk mengubah dirinya baik secara individu atau bersama untuk mempunyai kekokohan dan menjadi berdaya sehingga mempunyai pengaruh agar selalu meningkatkan kualitas hidupnya.

Definisi pemberdayaan (*tamkin*) Kata *tamkin* dalam Al-Qur'an dengan semua turunan akar katanya disebutkan sebanyak 18 kali. Al-Qur'an tidak membatasi *tamkin* untuk istilah yang khusus, tetapi hal

tersebut digunakan untuk menyebutkan bermacam-macam makna-makna *tamkin* sebagaimana disebutkan dalam kamus-kamus bahasa(Musa, 2017).

3.1.2. Dasar Hukum Pemberdayaan Ekonomi

3.1.2.1. Al-Quran

Allah Swt berfirman dalam QS. Al-A'raf ayat 10 bahwa telah menempatkan manusia di muka bumi dan telah menjadikan penghidupannya di dunia. Ayat ini kaitannya dengan *tamkin* (pemberdayaan) adalah manusia telah diciptakan oleh Allah di bumi agar berusaha.

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشًا قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

Artinya: "Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur." (QS. Al-A'raf:10)

Allah Swt berfirman guna mengingatkan hambanya akan anugrah yang telah diberikan kepada mereka yaitu Dia menjadikan bumi berikut segala kebaikan yang terdapat di dalamnya, usaha dan manfaat yang menjadi sarana penghidupan mereka. Walaupun anugrah Allah demikian banyak akan tetapi sedikit sekali yang bersyukur. Allah menciptakan manusia di muka bumi sekaligus juga menciptakan segala sarana untuk memenuhi kebutuhan bagi kehidupan manusia. Sumber bagi penghidupan manusia Allah ciptakan segala sumber daya alam, air dan lain sebagainya tetapi bukan untuk dipergunakan secara semena-mena oleh pihak yang tak bertanggung jawab.

Allah telah menciptakan manusia di bumi dengan segala kebaikan-Nya, dan juga memberikan kepekaan akan pengetahuan kepada manusia sebagaimana hal ini Allah berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 269 :

يُؤْتِي الْحِكْمَةَ مَنْ يَشَاءُ ۚ وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا ۗ

وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ

Artinya : "Allah menganugerahkan Al Hikmah (kefahaman yang dalam tentang Al Quran dan As Sunnah) kepada siapa yang dikehendaki-Nya. dan Barangsiapa yang dianugerahi hikmah, ia benar-benar telah dianugerahi karunia yang banyak. dan hanya orang-orang yang berakallah yang dapat mengambil pelajaran (dari firman Allah)." (QS. Al-Baqarah: 269)

Allah memberi keluasaan kerunia-Nya dan Allah mengetahui apa yang terbetik dalam hati dan yang bergetar dalam setiap nurani manusia. Allah tidak hanya memberi harta saja dan tidak memberi ampunan saja. Tetapi Allah memberi hikmah yaitu kelapangan dan kelurusan tujuan mengerti sebab dan tujuannya dan menempatkan segala sesuatu pada porsinya dengan penuh kesadaran (Zaeni et al., 2020).

Berdasarkan landasan hukum di atas maka dapat dipahami bahwa seseorang dikatakan berdaya jika terdapat pada dirinya *tamkin* (kekuatan atau berdaya) yang mencakup dua kategori di atas (Margayaningsih, 2018). Kategori berdaya tersebut dapat dinisbatkan kepada makna atas konsep tentang kemiskinan yang memiliki pemahaman miskin secara materi maupun non-materi (Sany, 2019).

Pada tataran praktis yaitu pada program pengentasan kemiskinan, maka pemahaman secara utuh terhadap konsep *tamkin* di atas menjadi sangat fundamental. Pemahaman tentang konsep *tamkin* berikut pengenalan masyarakat miskin di lapangan akan berdampak pada pemilihan model pendekatan pengentasan kemiskinan yang dilakukan (Muttaqin, 2018).

3.1.2.2. Hadits

Hadits di bawah ini menjelaskan untuk menolong dan membantu kaum-kaum yang tidak berdaya yaitu orang miskin (Mustahiq & Kota, 2014). Orang-orang miskin adalah orang-orang yang tidak berdaya karena tidak dapat mengentaskan kehidupannya menjadi lebih baik. Karena itu hadits di bawah ini berkaitan dengan konsep pemberdayaan (Artis, 2018). Adapun hadits yang berkaitan dengan pemberdayaan (empowerment) atau *tamkin* adalah sebagai berikut :

“Dari Abu Dzar RA, ia berkata. "Rasulullah SAW bersabda, '(Nisab) saudara-saudara kalian telah Allah jadikan berada di bawah tangan kalian. Maka berilah mereka makan seperti apa yang kalian makan, dan berilah mereka pakaian seperti apa yang kalian pakai, serta janganlah membebani mereka dengan sesuatu yang dapat memberatkan mereka. Dan jika kalian membebani sesuatu kepada mereka, maka bantulah mereka." (HR. Ibnu Majah)

Hadits di atas menunjukkan bahwa seorang pemimpin yang terlihat dari kalimat “saudara-saudara kalian telah Allah jadikan di bawah tangan kalian”, artinya seseorang yang menjadi pemimpin harus memberikan kelayakan kepada yang dipimpinnya bahkan memberikan sesuai yang ia pakai. Dalam

kaitannya dengan pemberdayaan ekonomi pemimpinlah yang memberikan kebijakan dalam program pemberdayaan tersebut sehingga harus memberikan kebijakan sesuai kebutuhan masyarakat Sasarannya dan kebijakan tersebut tidak memberatkan rakyatnya, hal itu diterangkan dalam hadits di bawah ini:

“Dari 'Aisyah Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Ya Allah barangsiapa menguasai salah satu urusan umatku lalu menyusahkan mereka maka berilah kesusahan padanya." (HR. Muslim)

Pemberdayaan ekonomi dapat terealisasi jika terjadi kerjasama antara satu orang dengan lainnya. Dalam kerjasama tersebut haruslah tercipta rasa kebersamaan, rasa saling mengasihi dan saling percaya. Penguatan tersebut tercantum dalam hadits berikut :

“Dari Anas bahwa Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Demi Tuhan yang jiwaku berada di tangan-Nya, tidaklah seorang hamba (dikatakan) beriman sehingga ia mencintai tetangganya-atau kepada saudaranya-sebagaimana ia mencintai dirinya sendiri." (Muttafaq Alaihi)

Pemberdayaan ekonomi berkaitan dengan masalah kemiskinan (Yosada et al., 2019), dengan membantu orang yang miskin maka akan mendapat pahala dan kriteria kemiskinan bukan hanya sebatas kekurangan makan, tapi kekurangan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Hal ini tercantum dalam hadits Rasulullah Saw di bawah ini :

“Dari Abu Hurairah RA, bahwa Rasulullah SAW bersabda, Orang miskin bukanlah dengan berkeliling meminta-minta kepada orang lain, lalu ia menerima sesuap atau dua suap, atau menerima satu atau dua kurma." Para sahabat bertanya, "Lalu apa yang dimaksud dengan miskin wahai Rasulullah?" Beliau menjawab, 'Orang yang tidak memiliki harta yang mencukupinya, namun keadaannya itu tidak diketahui sehingga ia diberi sedekah, dan ia tidak meminta-minta sesuatu kepada orang lain". (HR. Muslim)

3.1.3. Strategi Pemberdayaan PT PNM Mekaar Kota Medan dalam meningkatkan usaha nasabah

Peneliti melakukan wawancara terkait dengan Strategi Pemberdayaan untuk meningkatkan usaha nasabah di PNM Mekaar Kota Medan. Hal ini disampaikan langsung oleh Martha Tambunan selaku Kepala Area Medan 3 PT PNM Mekaar Kota Medan yang mengatakan bahwa

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) mendorong pemberdayaan dan pendampingan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). Ada tiga tahapan yang dijalankan PNM dalam memberdayakan UMKM. Pertama, tahap edukasi yang dilaksanakan setiap pekan, petugas PNM menggelar pertemuan dengan nasabah untuk memberikan tips-tips agar mereka dapat mengelola pendapatannya dalam bentuk tabungan. Kedua adalah tahap pengembangan usaha. Di tahap ini, para nasabah biasanya diberikan pelatihan agar dapat berinovasi. Ketiga, menciptakan pasar baru. Di tahap ini, para nasabah diajak untuk melek digital (Martha Tambunan 2022).

Hal ini senada dengan pernyataan salah satu nasabah PT PNM Mekaar Cabang Medan Labuhan yang bernama Ibu Putri Ana yang menyatakan tanggapan terkait strategi pemberdayaan PT. PNM Mekaar dalam meningkatkan usaha nasabah, bahwa “Dengan adanya pemberdayaan yang dilakukan setiap minggu tentu baik untuk nasabah untuk menggunakan modal usaha secara produktif agar mudah dalam pengembalian pinjaman dan setiap bulan ada pelatihan yang diadakan di kantor lurah, para nasabah banyak mendapatkan ilmu dalam menjalankan usaha, dan nasabah juga banyak belajar dari pemateri untuk lebih mengembangkan kapasitas usaha nasabah agar lebih baik untuk kedepannya” (Putri 2022).

Dari pernyataan beberapa narasumber yang telah dikemukakan diatas mengenai strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah yang dilakukan oleh PT.PNM Mekaar Kota Medan, sangat baik karena nasabah mendapatkan pendampingan dan pengembangan dari usaha yang dijalani, mengembangkan usaha-usaha kecil sehingga menjadi lebih besar dan memperoleh ilmu baru, mendapatkan pelatihan dari pemateri yang merupakan pengusaha yang sudah sukses.

3.1.4. Hasil Analisis SWOT

Adapun dari hasil analisis matriks SWOT, didapatkan beberapa alternatif strategi yang dapat diimplementasikan pada strategi pemberdayaan umkm di Kota Medan yaitu:

a. Strategi SO (*Strength – Opportunity*)

- 1) Memaksimalkan peran Mekaar PT. PNM Kota Medan dalam pengembangan UMKM Kota Medan dengan kemudahan aksesibilitas modal usaha

- 2) Melaksanakan pelatihan untuk meningkatkan *soft skill* SDM Mekaar PT.PNM Kota Medan
 - 3) Memaksimalkan pelatihan dan pendidikan guna meningkatkan mutu dan kualitas SDM UMKM Kota Medan melalui Mekaar PT.PNM.
 - 4) Fokus dalam satu bidang usaha agar umkm mendapatkan target sesuai dengan apa yang diharapkan.
 - 5) Memanfaatkan biaya operasional yang rendah untuk mendorong pelaku UMKM lebih kreatif dan inovatif
- ##### b. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*)
- 1) Meningkatkan pemahaman dan kemampuan pelaku UMKM terhadap manajemen pengelolaan modal
 - 2) Meningkatkan pengelolaan modal dan pendapatan untuk memaksimalkan usaha
 - 3) meningkatkan pengetahuan SDM pelaku UMKM dalam pemasaran produk agar meningkatkan pendapatan usaha
- ##### c. Strategi ST (*Strength – Threat*)
- 1) Memaksimalkan pemberian subsidi margin yang diberikan oleh pemerintah untuk meningkatkan semangat pelaku UMKM dalam berkreasi dan berinovasi
 - 2) Memberikan kemudahan pengembalian kewajiban dengan mekanisme restruktur pinjaman usaha oleh Mekaar PT. PNM Kota Medan dalam menghadapi keadaan-keadaan yang tidak terprediksi
 - 3) Memanfaatkan program BANPRES untuk meningkatkan kesadaran kemampuan pelaku UMKM terhadap peningkatan kualitas produksi
 - 4) Melakukan pelatihan dan *mentoring* baik secara *offline* maupun *online* oleh Mekaar PNM Kotam medan untuk membangun dan meningkatkan kreatifitas pelaku UMKM
- ##### d. Strategi WT (*Weakness – Threat*)
- 1) Memberikan pelatihan SDM agar dapat menghadapi perkembangan persaingan *online seller*
 - 2) Menimalisir kemungkinan lahirnya persaingan tidak sehat dengan memberikan penyuluhan tentang persaingan usaha yang baik
 - 3) Memberikan kemudahan akses informasi dan teknologi yang berkaitan dengan kebijakan pemerintah tentang UMKM dan ekonomi

- 4) Menguatkan peran Mekaar PNM Kota medan terhadap pengembangan UMKM dengan kemungkinan terjadinya keadaan ekonomi yang tidak stabil
- 5) Memberikan jaminan kemudahan pembiayaan guna meningkatkan produktifitas pelaku UMKM di tengah potensi naiknya biaya operasional
- 6) Memberikan penyuluhan guna melahirkan kesadaran akan tanggung jawab pengembalian pinjaman pada pelaku UMKM

a. Kekuatan saat ini

PT.PNM Mekaar sampai saat ini PT PNM Mekaar memiliki dampak baik terhadap perubahan usaha nasabah yang awalnya dibangun secara kecil-kecilan menjadi berkembang dari sebelumnya, dengan memberdayakan nasabah melalui pelatihan dan pendampingan yang disediakan agar mampu berkembang dan bersaing dengan usaha lain untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Maka dari itu kemudahan akses modal merupakan kekuatan yang dimiliki PT PNM Mekaar untuk memberdayakan usaha ultra mikro nasabah, PT. PNM Mekaar menayakan kesungguhan nasabah dan dipergunakan untuk apa modal yang telah diberikan. Rencana usaha yang akan dijalani oleh nasabah akan di dukung selama hal tersebut dinilai baik dan bermanfaat untuk mengembangkan usaha mereka, pemberian modalnya dilakukan secara bertahap yaitu tahapan pertama mulai dari Rp.2.000.000, tahap kedua Rp.3.000.000 sampai tahapan seterusnya masimal Rp.5.000.000 dan untuk modal yang lebih besar disebut Mekaar plus mulai dari Rp. 7.000.000 sampai dengan Rp. 9.000.000. Untuk itu PT. PNM Mekaar mencoba melihat kesungguhan nasabah dengan modal usaha yang tidak terlalu banyak, jika usaha yang digeluti itu berkembang dengan baik maka PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah akan memberikan tambahan pinjaman modal usaha kepada nasabah tersebut, dan semua proses pemberian modal dan pengembalian dilakukan dirumah nasabah sehingga nasabah atau pelaku usaha merasakan akses kemudahan untuk mendapatkan modal usaha.

Kekuatan selanjutnya yaitu adanya pelatihan yang dilakukan oleh SDM dari PT.PNM Mekaar kota Medan secara berkala untuk mengembangkan usaha dan memperluas jaringan usaha dengan membentuk kelompok usaha sehingga pelaku usaha ultra mikro dapat fokus pada satu bidang usaha dengan tujuan mendapatkan omset yang maksimal, dengan fokus pada satu bidang usaha pemilik usaha juga bebas menentukan harga jual dan kekuatan berikutnya yaitu fleksibelitas operasioanl yang ditawarkan oleh PT.PNM Mekaar sehingga pemilik usaha fokus untuk perkembangan bisnis yang dijalani dan pelaku usaha punya banyak waktu untuk

3.1.5. Urutan Strategi Hasil Analisis Matriks QSPM

Tabel 4

Urutan Strategi Hasil Analisis Matriks QSPM

Urutan	Strategi	Nilai TAS
1	menjaga hubungan yang harmonis antara nasabah dengan karyawan PT.PNM Mekaar agar menghasilkan manfaat positif terhadap usaha nasabah	6,515
2	kemudahan akses modal usaha yang diberikan PT. PNM Mekaar agar usaha Mikro semakin berkembang	6,171
3	fleksibilitas operasional untuk mempermudah akses pembiayaan dan pengembalian kewajiban terhadap pengembangan UMKKM	5,9046
4	fokus pada satu bidang usaha agar pelaku usaha memperoleh target yang sesuai dengan apa yang diharapkan	5,2282
5	pengembangan jaringan usaha berdasarkan klaster/kelompok bertujuan untuk mengefisiensi pemberdayaan yang dilakukan PT.PNM Mekaar	5,1774

3.2. Pembahasan

Pembahasan dari temuan ini mengacu pada judul penelitian yaitu “Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui PT. PNM Mekaar Kota Medan, adapun pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

3.2.1. Hasil analisis SWOT dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui PT.PNM Mekaar Kota Medan.

Berikut ini dijelaskan secara terperinci tentang keadaan internal dan eksternal pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah melalui PT.PNM Kota Medan.

membangun usaha lebih luas dikalangan masyarakat.

Maka dapat disimpulkan bahwa kekuatan terpenting bagi pemberdayaan UMKM melalui PT.PNM Mekaar saat ini menurut hasil penelitian adalah pengembangan jaringan usaha berdasarkan klaster atau kelompok, kemudian diikuti dengan fleksibilitas operasional, fokus pada satu bidang usaha ,selain itu kemudahan akses modal usaha yang diberikan oleh PT.PNM Mekaar Kota Medan serta kebebasan pemilik usaha dalam menentukan harga dan biaya operasional yang relatif rendah untuk pemberdayaan UMKM yang dilakukan PT.PNM Mekaar sehingga usaha nasabah dapat meningkat dan pendapatan usaha juga meningkat untuk kesejahteraan keluarga dan hal ini sudah cukup untuk menjadi strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui PT.PNM Mekaar Kota Medan sementara ini.

b. Kelemahan saat ini

Lembaga keuangan pastinya mempunyai kelemahan baik internal ataupun eksternal perusahaan, termasuk dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan dalam meningkatkan usaha nasabah, kelemahan yang pertama yaitu Kurangnya manajemen pengelolaan modal hal ini disebabkan modal usaha yang diberikan seharusnya menjadi modal produktif namun masih ada pelaku usaha yang menggunakan modal usaha untuk kegiatan konsumtif. Kedua kurangnya pengetahuan pelaku usaha dalam menejerial usaha ini disebabkan karena PT PNM Mekaar belum maksimal melaksanakan pendampingan dan pelatihan untuk pelaku usaha ultra mikro.

Ketiga minimnya mendapatkan modal usaha ini disebabkan tidak lolos verifikasi berkas saat petugas melakukan survey dan di nilai tidak lolos kualifikasi. Keempat minimnya peningkatan plafon dari PT PNM Mekaar untuk nasabah sehingga nasabah dalam hal ini merupakan pelaku usaha ultra mikro menganggap bahwa modal yang diberikan terlalu kecil dan susah diputar untuk kebutuhan usaha sehingga nasabah menggunakan modalnya secara konsumtif, kelima lokasi usaha nasabah masih kurang strategis dan kurang mendukung sehingga ini menjadi faktor utama usaha nasabah kurang berkembang secara maksimal dan cenderung stagnan, dan yang

terakhir keenam ketidak mampuan aspek pasar dalam hal ini selain lokasi usaha lingkungan usaha juga mempengaruhi pengembangan usaha jika pelaku usaha tidak merespon secara cepat tanggap usahanya akan mengalami kerugian dan nasabah sebagai pelaku usaha diharapkan mampu merespon lebih cepat dan memberikan ide-ide baru untuk usaha yang dijalankan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kurangnya manajemen pengelolaan modal menyebabkan pelaku usaha sulit untuk mengembangkan usahanya menjadi penyebab utama dan kelauman yang lainnya seperti kurangnya pengetahuan SDM dalam manajemen usaha, lokasi usaha yang kurang strategis, minimnya peningkatan plafon pinjaman usaha dan yang terakhir minimnya mendapat sumber modal usaha.

c. Peluang saat ini

Setelah berhasil melewati pandemi COVID 19, Indonesia bangkit untuk memulihkan ekonomi terkhusus Kota Medan. Salah satu bentuk campur tangan pemerintah dalam kaitan menjaga keberlangsungan UMKM adalah dengan meluncurkan pembiayaan yang didesain khusus untuk pelaku usaha Ultra Mikro yang dikenal dengan istilah pembiayaan UMi. Pelaksanaan pembiayaan ini didasari karena pelaku usaha ini memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap produk domestik bruto dan penyerapan tenaga kerja yang signifikan, namun umumnya mereka belum mampu mengakses pembiayaan perbankan atau belum bankable. Secara umum dapat digambarkan profil segmen UMi adalah pihak yang tidak memiliki asset sebagai jaminan, tidak memiliki surat izin usaha, jenis usaha berganti-ganti dan lokasi usaha tidak tetap sehingga tidak memenuhi persyaratan pembiayaan perbankan yang highly regulated.

Dalam penyalurannya, kredit Ultra Mikro banyak dimanfaatkan oleh para ibu rumah tangga yang ingin meningkatkan kesejahteraan hidup keluarga. Dengan adanya pinjaman tanpa agunan para debitur diharapkan mampu membuat atau mengembangkan usahanya tanpa harus bingung ketika terbentur dengan permasalahan modal. Para debitur bisa membentuk kelompok terlebih dahulu untuk memfasilitasi ketika akan melakukan pinjaman kepada penyalur. Dengan

adanya kelompok ini, tanpa agunan pun, para debitur bisa mengajukan pinjaman.

UMi secara umum memang didesain untuk meningkatkan kapasitas usaha perorangan dengan memberi pendampingan hingga diharapkan nantinya masyarakat pemilik usaha mikro dapat memiliki kapasitas untuk meningkatkan usahanya yang ujungnya nanti tentu akan berpengaruh pada meningkatnya perekonomian masyarakat.

Selanjutnya ada faktor peluang lainnya adalah subsidi margin dari pemerintah untuk menindaklanjuti perppu 1 tahun 2020, pemerintah menerbitkan Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) dalam menangani dampak pandemi COVID-19 yang di dalamnya termasuk penyediaan subsidi bunga bagi debitur lembaga jasa keuangan yang memenuhi kriteria sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah No 23 tahun 2020 Tanggal 11 Mei 2020 Tentang Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional Dalam Rangka Mendukung Kebijakan Keuangan Negara Untuk Penanganan Pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) Dan/Atau Menghadapi Ancaman Yang Membahayakan Perekonomian Nasional Dan/Atau Stabilitas Sistem Keuangan Serta Penyelamatan Ekonomi Nasional, yang tata pelaksanaannya diatur lebih lanjut dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK), dan Surat Keputusan Bersama (SKB) antara OJK dan Kementerian Keuangan. Dengan demikian, restrukturisasi kredit memberikan insentif bagi debitur dan bank/BPR/PP, sementara subsidi bunga memberikan insentif bagi debitur. Program pemberian subsidi bunga merupakan inisiatif pemerintah dan OJK siap mendukung serta mengakselerasi implementasinya agar dapat berjalan dengan baik. Subsidi Bunga adalah bagian bunga yang menjadi beban Pemerintah sebesar selisih antara tingkat bunga yang diterima oleh penyalur kredit/pembiayaan dengan tingkat bunga yang dibebankan kepada Debitur. Pengajuan subsidi bunga mencakup beban bunga debitur di Bank/BPR/PP konvensional dan margin di Bank/BPR/PP syariah (OJK 2022).

Selanjutnya ada faktor peluang lainnya yaitu adanya restruktur pembiayaan modal usaha, banpres produktif, peningkatan plafon pinjaman modal usaha, Bahan baku yang selalu tersedia, Sasaran pasar cukup luas, Pelatihan dan

pemberdayaan untuk meningkatkan kreativitas pelaku usaha secara online maupun offline seperti pelatihan yang dilakukan oleh Mekaar PT.PNM Kota Medan

d. Ancaman saat ini

Adapun ancaman yang terjadi saat ini pemicu terbesarnya adalah Keadaan ekonomi yang tidak stabil imbas dari pandemi Covid-19. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), Indonesia mengalami kontraksi pertumbuhan ekonomi pada tahun 2020 sebesar -2,07 persen. Hal ini menyebabkan perekonomian Indonesia pada tahun 2020 mengalami deflasi atau penurunan drastis karena perkembangan ekonomi di Indonesia mempunyai pergerakan yang kurang stabil. Perubahan yang terjadi dipengaruhi oleh adanya pandemi Covid-19.

Pemerintah Indonesia mengeluarkan berbagai kebijakan guna mengurangi rantai penyebaran pandemi Covid-19 namun kebijakan ini menyebabkan berkurangnya jumlah konsumsi Rumah Tangga (RT) dan konsumsi Lembaga Non Profit yang melayani Rumah Tangga (LNPR) padahal kedua konsumsi ini sangat memberi pengaruh atas kontraksi pada Produk Domestik Bruto (PDB). Konsumsi di Indonesia tidak terkendali karena situasi yang terjadi dan menyebabkan perekonomian pada konsumsi Rumah Tangga (RT) mengalami penurunan dari 5,04 persen menjadi -2,63 persen dan konsumsi Lembaga Non Profit yang melayani Rumah Tangga (LNPR) mengalami penurunan dari 10,62 persen menjadi -4,29 persen (Kemenkeu 2020)

Faktor selanjutnya adalah, adanya perubahan kebijakan pemerintah, keadaan ekonomi yang masih kurang stabil persaingan antar Online Seller yang semakin meningkat. Mahalnya bahan baku dan kesadaran pengembalian kewajiban modal usaha juga menjadi ancaman yang sangat besar bagi perusahaan disebabkan karena adanya usaha pelaku usaha yang tidak berkembang dan pembiayaan dilakukan untuk konsumtif menjadi hal yang perlu diantisipasi oleh Mekaar PT.PNM Kota Medan.

Berikut ini juga dijelaskan secara terperinci Perihal urgensi Pemberdayaan UMKM oleh Mekaar PT.PNM Kota Medan. Peneliti juga akan mengelompokkan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sebagai alternatif kebijakan

untuk strategi progresif di masa mendatang. Berikut ini penjelasannya. Perihal urgensi penanganan, peneliti juga akan mengelompokkan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sebagai alternatif kebijakan untuk strategi progresif di masa mendatang. Berikut ini penjelasannya.

a. Urgensi penanganan kekuatan di masa mendatang

Pada sub bab sebelumnya, telah dijelaskan susunan urutan teratas hingga terakhir yang menjadi sumber kekuatan masa kini. Namun, hal-hal tersebut ternyata tidak dapat dipertahankan selamanya untuk pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (umkm) di kota Medan. Karena, dari pihak Mekar PT.PNM Kota Medan sendiri harus selalu mengevaluasi kinerja karyawan untuk pemberdayaan di lapangan, dan untuk pelaku usaha mikro kecil menengah harus memiliki alternatif atau pilihan lain ketika usaha yang dijalankan sudah tidak produktif lagi gunanya untuk pelaku usaha agar mampu memenuhi kewajibannya dengan lancar tidak terkendala dan peneliti akan menjelaskan alternatif kebijakan pertama yang harus diperbaiki terlebih dahulu berdasarkan penilaian 5 orang responden analisis SWOT.

Hal yang perlu diperhatikan adalah kemudahan akses pemberian pinjaman modal usaha. Secara fisik terdapat dua jenis modal yaitu fixed capital dan circulating capital. Fixed capital seperti gedung, mesin atau pabrik, yaitu benda yang ketika manfaatnya dinikmati tidak berkurang eksistensi substansinya. Adapun circulating capital seperti: bahan baku dan uang ketika manfaatnya dinikmati, substansinya juga hilang. Perbedaan keduanya dalam syariah dapat kita lihat.

Modal tetap pada umumnya dapat disewakan, tetapi tidak dapat dipinjamkan (*qardh*). Sedangkan modal sirkulasi yang bersifat konsumtif bisa dipinjamkan (*qardh*) tetapi tidak dapat disewakan. Hal itu karena ijarah dalam Islam hanya dapat dilakukan pada benda yang memiliki karakteristik, substansinya dapat dinikmati secara terpisah atau sekaligus. Ketika sebuah barang disewakan, maka manfaat barang tersebut dipisahkan dari yang empunya. Ia kini dinikmati oleh penyewa, namun status kepemilikannya tetap pada si empunya. Ketika masa sewa berakhir, barang itu dikembalikan

kepada si empunya dalam keadaan seperti sedia kala.

Beberapa ketentuan hukum Islam mengenai modal dikemukakan A. Muhsin Sulaiman, sebagaimana yang dikutip oleh Rustam Effendi adalah Islam mengharamkan penimbunan modal, Modal tidak boleh dipinjam dan meminjamkan dengan cara riba, Modal harus dengan cara yang halal sama dengan mendapatkan hak milik, modal yang mencapai nisab, zakatnya wajib dikeluarkan (85 gram emas, pen).

Penanganan selanjutnya yang perlu dilakukan yaitu pada Sumber daya manusia yang memberikan ide-ide kreatif serta inovasi untuk mengembangkan usaha. Pasalnya, inovasi merupakan napas dari keberlangsungan industri kreatif di Indonesia. Jika inovasi dan kreativitas dapat berjalan beriringan, maka pemulihan ekonomi; khususnya ekonomi kreatif, akan semakin mudah diwujudkan dan grafik pertumbuhan ekonomi negara ini bisa meningkat seiring berjalannya waktu.

Terakhir, yaitu Fleksibilitas Operasional. Umkm biasanya dikelola oleh satu tim yang masing-masing anggotanya memiliki wewenang untuk menentukan keputusan. Hal ini membuat umk lebih fleksibel dalam operasional kesehariannya. Kecepatan reaksi bisnis ini terhadap segala perubahan misalnya: pergeseran selera konsumen, trend produk, dan sebagainya cukup tinggi, sehingga bisnis ini lebih kompetitif.

b. Urgensi penanganan kelemahan di masa mendatang

Berdasarkan pengalaman para pelaku umkm dilapangan, maka masalah urgen yang perlu segera dirampungkan yaitu masalah Kurangnya pengetahuan sumber daya manusia dalam pemasaran produk usaha. Jadi, sumber daya manusia harus selalu up to date dengan pemberdayaan strategi bisnis terbaru, satu-satunya cara yang harus dilakukan adalah memperbanyak kegiatan sosialisai dan pelatihan untuk pengembangan usaha.

Dalam hal ini, para sumber daya manusia bisa belajar dari pengalaman yang dibagikan oleh banyak pebisnis dunia maupun lokal dari berbagai buku, situs berita, jejaring sosial, atau melalui seminar, workshop, dll. Selain itu, sumber daya manusia juga sangat disarankan untuk bergabung ke suatu komunitas bisnis yang dapat

mempertemukan sumber daya manusia dengan banyak praktisi bisnis lainnya. Dengan begitu, sesama sumber daya manusia bisa saling berbagi pengetahuan, wawasan, dan pengalaman bisnis menjadi lebih luas lagi.

Penanganan selanjutnya yaitu kurangnya manajemen dalam pengelolaan modal yang belum efisien, artinya dalam permasalahan dilapangan masih banyak pelaku usaha yang memanfaatkan modal usahanya dengan konsumtif sehingga pelaku usaha juga tidak jarang masih banyak yang tidak memenuhi kewajiban membayar modal usahanya kepada Mekaar PT.PNM hal ini harus menjadi perhatian khusus bagi perusahaan untuk terus selalu mengevaluasi dan memerperhatikan usaha nasabah agar selalu berkembang untuk menghindari kredit macet peminjam. Penanganan lainnya yaitu SDM yang kurang memanfaatkan teknologi sehingga menghambat pemasaran produk usaha dan juga pemilihan lokasi usaha yang masih belum memadai artinya dalam hal ini para pelaku usaha mikro golongan kecil sama sekali belum mendapat perhatian khusus oleh pemerintah setempat.

c. Urgensi penanganan Peluang di masa mendatang

Penyelamatan Ekonomi Nasional, yang tata pelaksanaannya diatur lebih lanjut dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK), dan Surat Keputusan Bersama (SKB) antara OJK dan Kementerian Keuangan. Dengan demikian, restrukturisasi kredit memberikan insentif bagi debitur dan bank/BPR/PP, sementara subsidi bunga memberikan insentif bagi debitur. Program pemberian subsidi bunga merupakan inisiatif pemerintah dan OJK siap mendukung serta mengakselerasi implementasinya agar dapat berjalan dengan baik. Subsidi Bunga adalah bagian bunga yang menjadi beban Pemerintah sebesar selisih antara tingkat bunga yang diterima oleh penyalur kredit/pembiayaan dengan tingkat bunga yang dibebankan kepada Debitur. Pengajuan subsidi bunga mencakup beban bunga debitur di Bank/BPR/PP konvensional dan margin di Bank/BPR/PP syariah

Urgensi penanganan yang sangat penting dilakukan terlebih dahulu adalah memanfaatkan kebijakan pemerintah dalam hal subsidi margin, restruktur pembiayaan modal usaha, pemberian banpres produktif untuk usaha, serta pelatihan pemberdayaan UMKM untuk meningkatkan

keaktivitas pelaku usaha guna memanfaatkan dengan setiap peluang dan kesempatan yang ada dan untuk melihat kesempatan dan sasaran pasar yang tepat dan luas.

d. Urgensi penanganan Ancaman di masa mendatang

Dampak terjadinya pandemi covid-19 masih dirasakan seluruh masyarakat di dunia. Kebijakan pembatasan kegiatan masyarakat selama dua tahun lebih yang bertujuan untuk meredam penyebaran covid-19 sangat mempengaruhi roda perekonomian. Terjadinya stagflasi ekonomi membuat banyak pengusaha mengalami kebangkrutan. Beruntung, pemerintah Indonesia cepat mengambil tindakan antisipasi penyebaran covid-19, sehingga pemulihan kesehatan masyarakat terhadap serangan bahaya covid-19 cepat teratasi.

Pemerintah Indonesia bersama DPR melalui Undang-Undang nomor 2 tahun 2020 yang menetapkan Perpu Nomor 1 Tahun 2020 menjadi UU, mengatur kebijakan keuangan negara dalam rangka menghadapi ancaman yang membahayakan perekonomian nasional dan/atau stabilitas sistem keuangan. Keberhasilan Indonesia dalam pemulihan kesehatan dari pandemi covid-19 mendapat pengakuan dunia, dan menjadi contoh bagi negara lainnya. Dengan pulihnya kesehatan dan pemberantasan penyebaran covid-19, berdampak pada perekonomian Indonesia menggeliat kembali.

Kebijakan pemerintah melindungi kesehatan masyarakat berupa vaksinasi, biaya perawatan pasien covid, insentif tenaga kesehatan, pembangunan fasilitas kesehatan dan lainnya secara massiv, mempercepat pemulihan covid. Selain dibidang kesehatan, pemulihan perekonomian pun tak luput dari perhatian. Melalui Belanja Negara, APBN sebagai shock absorber berupaya menjangkau dan melindungi seluruh masyarakat dan mendorong pemulihan ekonomi.

Perekonomian dan stabilitas perdagangan di dunia belum kembali normal pasca pandemi covid-19, diperparah terjadi perang Rusia dengan Ukraina. Kedua negara yang merupakan produsen komoditas penting di dunia, seperti migas, gandum, kedelai, pupuk dan lainnya. Pasokan komoditas tersebut menjadi terhambat ke beberapa negara di eropa sehingga menimbulkan

krisis energi dan pangan. Akibatnya, harga-harga komoditas tersebut meningkat tajam. Inflasi pun tak terhindari akibat menurunnya pasokan migas dan pangan.

Selain beberapa kendala tersebut, terjadinya perang dingin di beberapa negara seperti antara Rusia dan Ukraina juga membuat perekonomian dunia tidak stabil dan akan berdampak kepada semakin cepatnya negara lainnya terutama negara-negara berkembang seperti Indonesia merasakan dampak dari Resesi Ekonomi.

Adapun dampak yang dirasakan oleh Indonesia terhadap gelombang resesi ekonomi diantaranya

- a. Akan muncul kesenjangan antara orang kaya dan miskin serta akan semakin terasa.
- b. Jumlah angka pengangguran yang kian meningkat, sehingga pemerintah dituntut untuk menemukan solusi agar lapangan kerja dapat menyerap tenaga kerja kembali.
- c. Pengeluaran pemerintah semakin besar karena pembangunan harus terus dilakukan, sehingga salah satu langkah taktisnya adalah pemerintah harus menambah utang untuk mengakomodir biaya pembangunan tersebut
- d. Bagi perusahaan, untuk mengurangi biaya produksi yang tinggi maka akan banyak pelaku usaha yang menerapkan kebijakan PHK kepada para pekerjanya

Melihat fakta bahwa kelak resesi ekonomi ini tidak dapat dielakkan, tetapi baik pemerintah maupun masyarakat secara individu dapat melakukan langkah preventif maupun pencegahan terhadap dampak dari resesi ekonomi sehingga nantinya tidak terlalu merasakan kesulitan ketika resesi ekonomi mulai melanda, maka Detri menyampaikan perlu adanya kerja bersama antara pemerintah dan masyarakat. Pemerintah harus melakukan kebijakan-kebijakan pro terhadap masyarakat serta mengeluarkan kebijakan yang juga transparan.

3.2.2. Strategi Prioritas utama Pemberdayaan umkm oleh Mekaar PT.PNM Kota Medan

Untuk menemukan strategi prioritas utama dibutuhkan pengolahan data lebih lanjut dengan menggunakan metode QSPM. Dan setelah diolah dengan menyajikan 5 strategi prioritas. Adapun 5 strategi prioritas yang disajikan yaitu kemudahan akses modal usaha yang diberikan Mekaar PT.PNM agar usaha mikro semakin berkembang, pengembangan jaringan usaha berdasarkan

klaster/kelompok bertujuan untuk mengefisiensi pemberdayaan yang dilakukan Mekaar PT.PNM, Menjaga hubungan yang harmonis antara nasabah dengan karyawan Mekaar PT.PNM agar menghasilkan manfaat positif terhadap usaha nasabah, fokus pada satu bidang usaha agar pelaku usaha memperoleh target yang sesuai dengan apa yang diharapkan dan fleksibilitas operasional untuk mempermudah akses pembiayaan dan pengembalian kewajiban terhadap pengembangan UMKM.

Maka dari itu dapat dinyatakan bahwa strategi prioritas utama yang perlu diterapkan sebagai strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui Mekaar PT PNM Kota Medan adalah menjaga hubungan yang harmonis antara nasabah dengan karyawan Mekaar PT.PNM agar menghasilkan manfaat positif terhadap usaha nasabah.

- a. Menjaga hubungan yang harmonis antara nasabah dengan karyawan Mekaar PT.PNM agar menghasilkan manfaat positif terhadap usaha nasabah.

Manajemen hubungan pelanggan atau biasa disebut Customer Relationship Management (CRM) merupakan konsep yang berbeda-beda menurut pandangan berbagai pihak. Bagi sebagian orang, CRM adalah singkatan dari Customer Relationship Marketing. Sementara itu kelompok lain yang berkeyakinan bahwa tidak semua pelanggan menghendaki hubungan dengan supplier, menghapus kata 'hubungan' dan memilih istilah yang lebih singkat, yaitu 'manajemen pelanggan' alias Customer Management. Ada pula pihak-pihak yang lebih menyukai Relationship Marketing. Apapun istilahnya yang jelas CRM adalah praktik bisnis yang terfokus atau berorientasi pada pelanggan. Dalam hal ini Customer Relationship Management (CRM) bukanlah suatu konsep atau proyek, melainkan suatu strategi bisnis yang bertujuan untuk memahami, mengantisipasi, dan mengelola kebutuhan pelanggan yang ada dan pelanggan potensial dari suatu organisasi.

Tujuan dan manfaat Customer Relationship Management (CRM)

Ada beberapa tujuan dari Customer Relationship Management, antara lain sebagai berikut :

- 1) Memanfaatkan hubungan yang ada untuk mendongkrak revenue. Profitabilitas dapat ditingkatkan melalui kegiatan

mengidentifikasi, menarik, dan mempertahankan pelanggan terbaik.

- 2) Memanfaatkan informasi yang terintegrasi untuk memberikan layanan terbaik. Pemanfaatan informasi akan membantu pelanggan untuk tidak melakukan pencarian informasi yang sama sehingga dapat menghemat waktu bagi pelanggan.
- 3) Mengembangkan prosedur dan proses penjualan yang dapat digunakan secara berulang. Dengan mengembangkan saluran kontak pelanggan, lebih banyak karyawan terlibat dalam penjualan.
- 4) Menciptakan nilai baru dan membangun kesetiaan pelanggan. CRM dapat mendorong kemampuan perusahaan untuk merespon kebutuhan pelanggan, mengakomodasi tuntutan pelanggan, dan membangun kemitraan sehingga pelanggan menjadi setia.
- 5) Implementasi strategi solusi yang proaktif. Jika hubungan pelanggan telah terbangun maka perusahaan dapat mengatasi masalah yang timbul pada pelanggan secara dini.

Sedangkan manfaat CRM, antara lain adalah :

- 1) Biaya menarik pelanggan lebih rendah. Ini mencakup biaya pemasaran, surat-menyurat, kontak pelanggan, follow-up, fulfillment, dan pelayanan.
- 2) Tidak perlu merekrut terlalu banyak pelanggan untuk menjaga volume penjualan, terutama untuk pemasaran business to business.
- 3) Mengurangi biaya penjualan. Umumnya pelanggan yang ada lebih responsif. CRM akan mengurangi biaya kampanye dan meningkatkan Return on Investment (ROI) dalam pemasaran dan komunikasi pelanggan.
- 4) Profitabilitas pelanggan lebih tinggi. Share lebih besar, follow-up penjualan yang lebih baik, memberikan masukan kepada pelanggan lain tentang layanan dan kepuasan, dapat dilakukan cross-sell atau up-sell dari pembelian saat ini.
- 5) Meningkatkan kesetiaan dan retensi pelanggan. Pelanggan bermitra dalam jangka waktu lama, membeli lebih banyak dan sering, dan langsung memberikan requirements sehingga ikatan hubungan bertambah langgeng.

6) Dapat melakukan evaluasi pelanggan yang menguntungkan atau tidak.

- b. Kemudahan akses modal usaha yang diberikan Mekaar PT.PNM agar usaha mikro semakin berkembang

Kemudahan akses modal yang ditawarkan Mekaar PT.PNM merujuk pada peraturan Menteri Keuangan (PMK) No 22 Tahun 2017, usaha mikro kelas terbawah sangat susah mengajukan KUR dengan bank, dengan adanya peraturan tersebut mempermudah golongan klaster terbawah untuk pengajuan akses pembiayaan tanpa agunan, serta penawaran kemudahan dan margin yang rendah. Hal ini cukup membantu pelaku usaha yang tidak bankable.

- c. Fleksibilitas operasional untuk mempermudah akses pembiayaan dan pengembalian kewajiban terhadap pengembangan UMKM.

Fleksibilitas operasional menjadi hal yang sangat sukses meningkatkan minat peminjam modal usaha karena menawarkan kemudahan-kemudahan dalam prosesnya termasuk sampai pada tahap pencairan pinjaman, sebab peminjam modal tidak perlu datang ke kantor Mekaar PT.PNM untuk pengajuan sampai dengan pembayaran kewajiban dan pelatihan dilakukan di rumah kumpulan, hal ini merupakan strategi yang sangat menarik dan efisien bagi peminjam dan pemilik modal.

- d. Fokus pada satu bidang usaha agar pelaku usaha memperoleh target yang sesuai dengan apa yang diharapkan

Fokus pada satu bidang usaha. Dimana setidaknya para pelaku umkm bisa memprioritaskan waktu untuk fokus pada perkembangan bisnis yang sedang dijalani. Konsentrasi tidak akan terpecah seperti mempunyai dua usaha yang membuat salah satunya tidak diurus. Dan para pelaku umkm akan mempunyai banyak waktu untuk membangun brand usaha anda supaya bisa terkenal luas di kalangan masyarakat terlebih lagi dimasa andemi Covid-19.

- e. Pengembangan jaringan usaha berdasarkan klaster/kelompok bertujuan untuk mengefisiensi pemberdayaann yang dilakukan Mekaar PT.PNM

Jaringan Usaha merupakan salah satu faktor penting dalam bisnis untuk meningkatkan skup ekonomi, pengelolaan bisnis yang efisien dan memperluas pangsa pasar. Pelaku UMKM yang

memiliki jaringan usaha yang kuat akan menjadi modal bagi pelaku usaha sehingga operasi usahanya bisa efektif dan efisien.

Salah satu pengembangan jaringan usaha yaitu jaringan keuangan terutama menyangkut kerjasama, hubunganhubungan dan akses ke sumber pembiayaan, baik lembaga keuangan bank, maupun non bank. Jaringan keuangan/pembiayaan ini tentunya diperlukan perusahaan terutama untuk pemenuhan kebutuhan modal perusahaan secara efektif dan efisien. Selain itu jaringan dengan lembaga keuangan diperlukan untuk kemudahan-kemudahan dalam melakukan transaksi bisnis.

4. KESIMPULAN

Merujuk kepada hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sesuai dengan rumusan masalah sebagai berikut:

a. Hasil dari analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui Mekaar PT.PNM Kota Medan berada pada kuadran I, yaitu antara kekuatan (strong) dan peluang (opportunities). Adapun strategi yang digunakan selama ini meliputi faktor internal, eksternal serta urgensi penanganannya, yaitu:

- 1) Kekuatan saat ini: kemudahan akses modal usaha yang diberikan oleh Mekaar PT.PNM Kota Medan untuk mempercepat laju perkembangan usaha mikro kecil dan fokus pada satu bidang usaha untuk mengefisienkan operasional usaha.
- 2) Kelemahan saat ini: masih minimnya manajemen pengelolaan modal usaha yang diberikan Mekaar PT.PNM Kota Medan menjadi pertimbangan terbesar bagi Mekaar PT.PNM Kota Medan untuk memberikan tambahan modal usaha di tahapan selanjutnya serta kurangnya pengetahuan SDM dalam manajerial usaha.
- 3) Peluang saat ini: adanya subsidi margin yang diberikan pemerintah sehingga pelaku usaha diringankan dengan adanya restruktur pinjaman usaha yang diberikan Mekaar PT.PNM Kota Medan hal ini disebabkan karena adanya peningkatan pengembangan usaha dimasa andemi COVID 19 serta Mekaar PT.PNM Kota Medan tetap konsisten

untuk melakukan pelatihan dan monitoring secara online ataupun offline.

- 4) Ancaman saat ini: ancaman yang terjadi saat ini pemicu terbesarnya adalah keadaan ekonomi yang tidak stabil dan persaingan antara sesama pelaku usaha

Dan adapun urgensi Penanganan yang sangat penting dari segi Internal dan Eksternal kedepannya menurut responden adalah:

- 1) Kekuatan dimasa mendatang: hal yang paling ditekankan adalah pemberdayaan yang dilakukan Mekaar PT.PNM Kota Medan harus selalu ditingkatkan agar memaksimalkan perkembangan usaha yang dimiliki peminjam modal usaha
 - 2) Kelemahan dimasa mendatang: perlunya perhatian khusus pada sumber daya manusia
 - 3) Peluang dimasa mendatang: memanfaatkan kebijakan pemerintah dalam hal subsidi margin, restruktur pembiayaan modal usaha, pemberian banpres produktif untuk usaha, serta pelatihan pemberdayaan UMKM untuk meningkatkan kreativitas pelaku usaha guna memanfaatkan dengan setiap peluang dan kesempatan yang ada dan untuk melihat kesempatan dan sasaran pasar yang tepat dan luas.
 - 4) Ancaman dimasa mendatang: keadaan ekonomi yang tidak stabil akibat pengaruh andemi COVID 19 serta ancaman terjadinya resesi ekonomi.
- b. Adapun hasil dari analisis QSPM menunjukkan bahwa strategi prioritas utama yang perlu dilakukan Mekaar PT.PNM Kota Medan untuk melakukan pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah memanfaatkan hubungan yang harmonis antara pemilik modal dan peminjam modal untuk meningkatkan kemudahan akses permodalan agar usaha kecil dikota medan semakin meningkat serta terciptanya jaringan usaha dan fleksibilitas operasional Mekaar PT.PNM Kota Medan.

5. REFERENSI

Adera. (2012). QSPM-Quantitative Strategic Planning Matrix. In *Rabu, Oktober 31, 2012*. http://aderafiansyah.blogspot.com/2012/10/qsp-m-quantitative-strategic-planning_31.html

- Adiawaty, S. (2021). Dimensi dan indikator kepemimpinan dan budaya organisasi yang mempengaruhi pemberdayaan. *ESENSI: Jurnal Manajemen Bisnis*, 23(3). <https://doi.org/10.55886/esensi.v23i3.217>
- Agustin, R. D. (2021). Analisis Implementasi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Melalui Program PNM Mekaar Syariah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Desa Gunung Sugih Raya Kecamatan Gunung Sugih). *Skripsi*.
- Anggara, D. I., Hidayati, J., & Sinulingga, S. (2019). Identifikasi Peran Rantai Pasok Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) kota Medan. *Talenta Conference Series: Energy and Engineering (EE)*, 2(4). <https://doi.org/10.32734/ee.v2i4.657>
- Arif, M. K. (2021). Islam Rahmatan Lil Alamin From Social And Cultural Perspective. *Al-Risalah*, 12(2). <https://doi.org/10.34005/alrisalah.v12i2.1376>
- Artis, A. (2018). Strategi Pengelolaan Zakat Berbasis Pemberdayaan Masyarakat Miskin Pada Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Kota Pekanbaru. *Jurnal Dakwah Risalah*, 28(2). <https://doi.org/10.24014/jdr.v28i2.5543>
- Astika, I. M. J., & Suharyo, O. S. (2021). Internal and External Enviromental Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies*, 25(1). <https://doi.org/10.52155/ijpsat.v25.1.2826>
- Budiarto, D., & Maftukhatusolikhah, M. (2019). Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Perspektif Gender Dan Ekonomi Islam: Studi Kasus Akses Pengusaha UMKM Perempuan Terhadap Lembaga Keuangan Syariah BMT di Palembang. *I-Finance: A Research Journal on Islamic Finance*, 5(1). <https://doi.org/10.19109/ifinace.v5i1.3715>
- Crossman, A. (2020). Purposive Sampling - Definition and Types. In *Thoughtco*.
- Fajar, M., & Larasati, C. W. (2021). Peran Financial Technology (Fintech) dalam Perkembangan UMKM di Indonesia: Peluang dan Tantangan. *Humanis (Humanities, Management and Science Proceedings)*, 1(2).
- Firmansyah, M., Masrun, M., & S, I. D. K. Y. (2021). Esensi Perbedaan Metode Kualitatif Dan Kuantitatif. *Elastisitas - Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3(2). <https://doi.org/10.29303/e-jep.v3i2.46>
- GÜREL, E. (2017). Swot Analysis: A Theoretical Review. *Journal of International Social Research*, 10(51). <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832>
- Gusmita, W., & Solfema, S. (2022). Persepsi Masyarakat Terhadap Pemberdayaan Perempuan Pada Program Pnm Mekaar Dijorong Kotobaru Air Dingin Kab. Solok. *Jurnal Family Education*, 2(1). <https://doi.org/10.24036/jfe.v2i1.37>
- Hia, V. D. P., Handaka, R. D., & Zega, Y. T. (2021). Pengaruh Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah Melalui Pertumbuhan Produksi Industri Mikro dan Kecil. *Indonesian Treasury Review: Jurnal Perbendaharaan, Keuangan Negara Dan Kebijakan Publik*, 6(1). <https://doi.org/10.33105/itrev.v6i1.218>
- Jamaluddin, J. (2018). Islam Dan Pembangunan Ekonomi Umat. *Jurnal Ilmiah Islam Futura*, 6(2). <https://doi.org/10.22373/jiif.v6i2.3041>
- Juliharta, I. G. P. K., & Astawa, N. L. P. N. S. P. (2021). Pelatihan Koperasi Go-Digital. *Jurnal PkM MIFTEK*, 2(1). <https://doi.org/10.33364/miftek/v.2-1.952>
- KemenkeuRI.go.id. (2021). Pemerintah terus perkuat umkm melalui berbagai bentuk bantuan. In *Kementerian Keuangan Republik Indonesia*.
- Kurniasari, F., & Wulandari, I. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Tangguh Covid-19 Dengan Memanfaatkan Ekonomi Lokal di Desa Rasau Jaya Umum Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Buletin Al-Ribaath*, 17(2). <https://doi.org/10.29406/br.v17i2.2395>
- Margayaningsih, D. I. (2018). Peran Masyarakat Dalam Kegiatan Pemberdayaan Masyarakat di Desa. *Jurnal Publiciana*, 11(1).
- Mayangsari, B. A., Zuhroh, I., & Hadi, S. (2021). Dampak Kredit Pt Pnm Mekaar Terhadap Kinerja Usaha Ultra Mikro Di Kecamatan Batu. *Journal of Financial Economics & Investment*, 1(1). <https://doi.org/10.22219/jofei.v1i1.17795>
- Modal, B. K. P. (2021). Upaya Pemerintah untuk Memajukan UMKM Indonesia. In *BPKM/Investasi*.
- Musa, M. (2017). Optimalisasi Peran Pemerintah dalam Pemberdayaan Masyarakat. *Mawa'izh: Jurnal Dakwah Dan Pengembangan Sosial Kemanusiaan*, 8(1). <https://doi.org/10.32923/maw.v8i1.700>
- Mustahiq, P., & Kota, D. I. (2014). Pengaruh Pendayagunaan Zakat Produktif Terhadap Pemberdayaan Mustahiq Di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 2(6).
- Muttaqin, R. (2018). Pertumbuhan Ekonomi dalam Perspektif Islam Economic Growth in Islamic Perspective Rizal Muttaqin. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 1(2).

- Ortega-Gómez, E. (2019). Efektivitas sentra usaha rumahan (home industry) pengolahan ikan asap di desa wonosari kecamatan bonang kabupaten demak sebagai upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat. *ペインクリニック学会治療指針* 2.
- Panglipurningrum, Y. S., Utomo, A., & Pahlawi, L. A. I. (2020). Pelatihan Pengembangan Potensi Desa Melalui Sektor Unggulan Ubi Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Desa Tohkuning Kabupaten Karanganyar. *Wasana Nyata*, 4(2). <https://doi.org/10.36587/wasananyata.v4i2.762>
- Rahmadina, R., & Muin, R. (2020). Pengaruh Program Pnm Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian. *J-Alif: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah Dan Budaya Islam*, 5(1). <https://doi.org/10.35329/jalif.v5i1.1788>
- Sany, U. P. (2019). Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Al Qur'an. *Jurnal Ilmu Dakwah*, 39(1). <https://doi.org/10.21580/jid.v39.1.3989>
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa Msmes the Pillar for Economy. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2).
- Sihaloho, J. E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Bagi Perkembangan UMKM di Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(2). <https://doi.org/10.38043/jmb.v17i2.2384>
- Surbakti, E. D. B., & Bangun, M. (2021). Analisis Kebijakan Pemberdayaan Pelaku Umkm Di Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Darma Agung*, 29(2). <https://doi.org/10.46930/ojsuda.v29i1.936>
- Sumadi, S. (2021, December). Dinamika Transformasi UMKM Di Era Digitalisasi Pandemi Covid-19. In *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper STIE AAS* (pp. 119-127).
- Suwardi. (2021). Relaksasi Kebijakan Perbankan di Tengah Pandemi Covid 19 dalam Penyaluran Kredit Perbankan. *E-Jurnal Kewirausahaan*, 4(2).
- Takhim, M., & Purwanto, H. (2018). Filsafat Ilmu Ekonomi Islam. *Syariati: Jurnal Studi Al-Qur'an Dan Hukum*, 4(01). <https://doi.org/10.32699/syariati.v4i01.1167>
- Trisnawarman, D., Imam, M. C., Chan, J., Dayanti, A. P., & Nurain, A. (2021). Pembuatan Aplikasi Ecommerce Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Waroeng Bu Dhevi. *Prosiding SENAPENMAS*. <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15110>
- Wirsoni, A. (2020). The Social Of The Group Members PNM Mekaar PBB Indah At Ampek Nagari Sub-distrik. *Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 8(2010).
- Woyanti, N., Falah, F., & Adi, K. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Keluarga di Era New Normal. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat UNDIP 2020*, 1(1).
- Yosada, K. R., Mardawani, M., & Kurniati, A. (2019). Pemberdayaan Ekonomi Produktif Bagi Keluarga Kurang Mampu Sebagai Alternatif Upaya Pemberantasan Kemiskinan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 1(2). <https://doi.org/10.31932/jpmk.v1i2.319>
- Zaeni, H., Mukmin, H., Syahril, S., Yanti, F., & Aswadi, A. (2020). Dakwah Pemberdayaan Umat Perspektif Al-Qur'an. *Komunika: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi*, 14(1). <https://doi.org/10.24090/komunika.v14i1.3276>