# ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PENERIMA PROGRAM PNM MEKAAR DI GAMPONG ALUE NYAMOK

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Sebagai syarat untuk memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**DEVI NOVITASARI**
NIM. 4022021073

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA**

**2025M/ 1447 H**

**PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul:

Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok

Oleh:

**DEVI NOVITASARI**
**NIM: 4022021073**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah

Langsa Juni 2025

| Pembimbing I | Pembimbing II |
|---|---|
| **Tajul 'Ula, M.SI** | **Mastura. M.E.I** |
| **NIP. 19931208 202012 1 015** | **NIP. 19870713 202321 2 034** |

Mengetahui
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

**Chahayu Astina, S.E, M.Si**
**NIP. 19841123 201903 2 007**

## PENGESAHAN

Skripsi Berjudul "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok" an. Devi Novitasari, NIM 4022021073 Program Studi Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 26 Juni 2025. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Ekonomi Syariah.

Langsa, 20 Agustus 2025
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Langsa

| | |
|---|---|
| Penguji I / Ketua | Penguji II / Sekretaris |
| **( Tajul 'Ula, M.SI )** | **( Mastura. M.E.I )** |
| **NIP. 19931208 202012 1 015** | **NIP. 19870713 202321 2 034** |
| Penguji III / Anggota | Penguji IV / Anggota |
| **Dr. Syamsul Rizal, SH.I. MSI** | **Muhammad Riza, Lc., MA** |
| **NIP. 197812152009121002** | **NIP. 198404142023211022** |

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa

**Dr. Muhammad Amin, MA**
**NIP. 198220205 200710 1 001**

## SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Devi Novitasari

Nim : 4022021073

Tempat/tgl. Lahir : Paya Bili II, 06 Desember 2003

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : JL. Medan Banda Aceh, Dusun Suka Maku, Gampong Alue Nyamok, Kecamatan Birem Bayeun, Kabupaten Aceh Timur

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **"Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Penerima Program PNM Mekaar Di Gampong Alue Nyamok"** bener karya asli saya dan bukan plagiasi, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 31 Mei 2025

Yang membuat pernyataan




**Devi Novitasari**

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO:

"Orang lain ga akan bisa paham *struggle* dan masa sulit nya kita yang mereka ingintahu hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini, tetap berjuang yaa!"

### PERSEMBAHAN

Tiada lembar yang paling inti dalam skripsi ini kecuali lembar persembahan, skripsi saya ini saya persembahkan sebagai tanda bukti kepada orangtua, yang sanggat saya banggakan karena tiada hentinya melangitkan doa baiknya serta memberikan dukungan dalam memperjuangkan masa depan dan kebahagian puterinya serta orang yang bersama saya saat ini yang selalu memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kondisi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah, dan apa saja hambatan dalam pengemangan UMKM penerima program Permodalan Nasional Madani Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar) di Gampong Alue Nyamok. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun responden dalam penelitian ini yaitu 2 orang petugas lapangan PNM Mekaar dan 5 orang penerima manfaat program PNM Mekaar dan di Gampong Alue Nyamok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program PNM Mekaar memberikan kontribusi penting melalui akses permodalan dan pelatihan dasar. Kondisi UMKM di Gampong Alue Nyamok mengalami perubahan yang cukup positif, dengan adanya motivasi tinggi dari pelaku usaha, inovasi dalam pemasaran, serta peningkatan pendapatan. Adapun hambatan dalam mengembangkan usaha yakni manajemen waktu, keterbatasan sumber daya dan kapasitas pendampingan dari petugas PNM Mekaar menyebabkan program belum mampu memberikan pelatihan lanjutan yang lebih spesifik dan mendalam.



Kata kunci: Usaha Mikro Kecil dan Menengah, pemberdayaan ekonomi, pengembangan usaha.

***ABSTRACT***

*This study aims to determine the conditions of the development of Micro, Small and Medium Enterprises, and what are the obstacles in the development of MSMEs receiving the National Capital for Fostering Prosperous Family Economy (PNM Mekaar) program in Alue Nyamok Village. The research method uses a descriptive qualitative approach. The respondents in this study were 2 PNM Mekaar field officers and 5 beneficiaries of the PNM Mekaar program and in Alue Nyamok Village. The results of the study indicate that the PNM Mekaar program provides an important contribution through access to capital and basic training. The condition of MSMEs in Alue Nyamok Village has experienced quite positive changes, with high motivation from business actors, innovation in marketing, and increased income. The obstacles in developing businesses are time management, limited resources and mentoring capacity from PNM Mekaar officers, causing the program to be unable to provide more specific and in-depth advanced training.*

*Keywords: Micro, Small and Medium Enterprises, economic empowerment, business development*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil' alamin, segala puji dan syukur penulis ucapkan khadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penlulis dapat men5yelesaikan penyusunan skripsi ini hingga selesai. Skripsi ini berjusdul "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Penerima Program PNM Mekaar Di Gampong Alue Nyamok" bertujuan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Negeri Langsa.

Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada:

1. Teristimewa buat Kedua Orang tua tercinta, Bapak Riswanto dan Ibu Paikem yang telah memberikan kasi sayang, nasehat, motivasi, memenuhi kebutuhan penulis, dukungan serta doa kepada peneliti sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini. Walaupun mereka tidak sempat dapat merasakan duduk di bangkuk perkuliahan namun mereka berusaha bekerja keras demi memberikan kesempatan Pendidikan yang lebih baik dari mereka.
2. Bapak Prof. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa.
3. Bapak Dr. Muhammad Amin, S.TH, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

4. Ibu Cahayu Astina, SE, M.Si selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
5. Bapak Tajul ‘Ula, M.SI selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan kontribusi tenaga dan pikiran untuk membimbing peneliti sehingga skripsi ini dapat selesai.
6. Ibu Mastura. M.E.I selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan kontribusi tenaga dan fikiran untuk membimbing peneliti sehingga skripsi ini dapat selesai.
7. Bapak Akmal, S.H.I, M.E.I, selaku Kepala Labolaturium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
8. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Program Studi Ekonomi Syariah S1 yang telah banyak memberikan bekal berbagai teori, ilmu pengetahuan dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi peneliti.
9. Segenap Staf TU Prodi Ekonomi Syariah dan Staf TU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang memberikan kemudahan administratif bagi peneliti selama masa perkuliahan.
10. Kakak dan Abang, yang telah memberikan dukungan dan motivasi serta menjadi salah satu donatur peneliti dalam menjalani masa perkuliahan dan proses penyelesaian skripsi ini.
11. Deva Gustiana Pradila, adiku tercinta yang telah membantu dan menghibur peneliti dalam menyelesikan skripsi ini.

12. Bidin yang selalu mendengarkan keluh kesah, serta memberi dukungan, semangat, tenaga, pikiran, materi maupun bantuan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Teman terdekat peneliti yang menjadi tempat berbagi cerita dan dukungan dalam masa penyelesaian skripsi ini.
14. Semua pihak yang tidak mampu penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan hingga terwujudnya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini mungkit masih banyak terdapat kekurangan dan ketidak sempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar dilakukan perbaikan dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi pembaca khususnya bagi penulis sendiri.

Langsa, 31 Mei 2025
Penulis

Devi Novitasari

## DAFTAR ISI

**COVER** ..... **i**

**PRSETUJUAN** ..... **ii**

**PENGESAHAN** ..... **iii**

**SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIASI** ..... **iv**

**MOTTO DAN PERSEMBAHAN** ..... **v**

**ABSTRAK** ..... **vi**

***ABSTARACT*** ..... **vii**

**KATA PENGANTAR** ..... **viii**

**DAFTAR ISI** ..... **xi**

**DAFTAR TABEL** ..... **xv**

**DAFTAR GAMBAR** ..... **xvi**

**DAFTAR LAMPIRAN** ..... **xvii**

**BAB I PENDAHULUAN** ..... **1**

1.1. Latar Belakang Masalah ..... 1

1.2. Identifikasi Masalah ..... 7

1.3. Batasan Penelitian ..... 7

1.4. Rumusan Masalah ..... 7

1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian ..... 8

1.5.1 Tujuan Penelitian ..... 8

1.5.2 Manfaat Penelitian ..... 8

1.6. Penjelasan Istilah ..... 9

1.7. Sistematika Penulisan ..... 10

**BAB II LANDASAN TEORI ..... 12**

2.1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ..... 12

2.1.1 Pengertian UMKM ..... 12

2.1.2 Karakteristik UMKM ..... 13

2.1.3 Peran UMKM Dalam Perekonomian ..... 14

2.2. Pengembangan UMKM ..... 15

2.2.1 Pengertian Pengembangan UMKM ..... 15

2.2.2 Indikator Pengembangan UMKM ..... 18

2.3. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar ..... 20

2.3.1 Pengertian PNM Mekaar ..... 20

2.3.2 Tujuan PNM Mekaar ..... 22

2.3.3 Peran PNM Mekaar ..... 22

2.4. Penelitian Terdahulu ..... 23

2.5. Kerangka Pemikiran ..... 25

**BAB III METODE PENELITIAN ..... 27**

3.1. Pendekatan Penelitian ..... 27

3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian ..... 28

3.2.1 Lokasi Penelitian ..... 28

3.2.2 Waktu Penelitian ..... 28

3.3. Subjek Penelitian ..... 28
3.4. Sumber Data Penelitian ..... 29
3.5. Instrumen Pengumpulan Data ..... 30
3.6. Metode Keabsahan Data ..... 30
3.7. Analisis Data ..... 31

**BAB IV HASIL PENELITIAN ..... 33**
4.1. Gambaran Umum Sosiodemografi Responden ..... 33
4.2. Hasil Penelitian ..... 36
4.2.1 Kondisi Pengembangan UMKM Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok ..... 36
4.2.2 Hambatan Dalam Pengembangan UMKM Penerima Program PNMMekaar di Gampong Alue Nyamok ..... 50
4.3. Pembahasan ..... 61
4.3.1 Kondisi Pengembangan UMKM Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok ..... 61
4.3.2 Hambatan Dalam Pengembangan UMKM Penerima Program PNMMekaar di Gampong Alue Nyamok ..... 71

**BAB V KESIMPULAN ..... 78**
5.1. Kesimpulan ..... 78
5.2. Saran ..... 79

**DAFTAR PUSTAKA ..... 81**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP ..... 102**

# DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah UMKM Di Indonesia ..... 2
Tabel 1.2 Data Jumlah UMKM Di Gampong Alue Nyamok ..... 5
Tabel 4.1 Data Informan Penelitian ..... 34

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran..... 25

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Draf Wawancara Petugas PNM Mekaar..... 86

Lampiran 2. Draf Wawancara Penerima Program PNM Mekaar ..... 90

Lampiran 3. Dokumentasi..... 101

# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam peraturan perundang-undangan, Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.[1] Undang- undang tersebut menyatakan bahwa usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki perseorangan atau badan usaha. Selain itu usaha kecil merupakan usaha ekonomi yang menghasilkan barang-barang untuk mencukupi kebutuhan sendiri dan dijalankan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan, baik dari perusahaan langsung maupun tidak langsung. Usaha menengah merupakan usaha ekonomi yang produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dan dikuasai.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah ialah dapat berperan penting dalam mengatasai dampak dan akibat krisis ekonomi yang dialami Indonesia pada tahun 1997, di mana banyak perusahaan besar yang bangkrut sedangkan usaha mikro kecil dan menengah berhasil keluar dari krisis tersebut. Oleh karena itu Sektor ini dapat meningkatkan pendapatan perkapita atau, Produk Domestik Bruto (PDB) sehingga dapat membuka

[1] Febriana Irma and Ariawan Gunadi, 'Tinjauan Yuridis Persaingan Usaha Tidak Sehat Terhadap Usaha Besar Dengan UMKM Dalam Perspektif UU No. 20 Tahun 2008 (Studi Kasus Putusan Perkara Nomor 02/KPPU-K/2020)', *Unes Law Review*, 6.2 (2023), pp. 4172–80 <https://review-unes.com/https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

lebih banyak lapangan kerja baru.[2] UMKM juga berperan dalam menanggulangi kemiskinan dan mendorong laju pertumbuhan ekonomi. Saat ini keberadaan UMKM telah berkontribusi besar dalam pendapatan daerah maupun pendapatan nasional. Berikut tabel jumlah UMKM di Indonesia yang terus meningkat setiap tahun.

**Tabel 1.1**

Data Jumlah UMKM di Indonesia

| Tahun | Jumlah (Unit) |
|---|---|
| 2020 | 4.209.817 |
| 2021 | 4.162.688 |
| 2022 | 4.339.228 |
| 2023 | 4.500.584 |

*Sumber:Data Badan Pusat Statistik Jumlah Industri UMKM*

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa dari tahun 2021 sampai 2023 jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terus mengalami peningkatan, dengan meningkatnya perkembanga unit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) maka perekonomian di Indonesia semangkin meningkat pula. Dengan banyaknya peningkatan usaha di Indonesia terdapat banyak permasalahan yang dihadapi usaha

[2] Y. Baviga, R., Irvianti, L. S. D., Napisah, S., Adhikara, C. T., & Boari, *MANAJEMEN UMKM: Mengelola SDM Untuk Meningkatkan Produktifitas UMKM Di Indonesia. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.*, *Journal of Japan Society for Bronchology*, 2023.

mikro kecil dan menengah (UMKM). Adapun masalah yang dihadapi UMKM terdapat faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal ialah kurangnya permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan, kualitas sumber daya manusia, lemahnya jaringan usaha dan persaingan pasar. Faktor eksternal terbatasnya peluang usaha dan infrastruktur yang disebabkan oleh kurangnya informasi tentang kemajuan ilmu pengetahuan.[3]

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, berbagai jenis izin yang dikeluarkan oleh pemerintah dan lembaga keuangan syariah, yang merupakan bentuk implementasi sistem keuangan Islam.[4] Sistem keuangan Islam ialah suatu sistem keuangan yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah Islam, yaitu hukum dan etika yang bersumber dari Al-Qur'an. Sistem keuangan Islam memiliki tujuan ekonomi yang adil dan stabil serta untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Sesuai Firman Allah yang terkandung dalam Al-Qur'an surat Al-Mulk ayat 15 sebagai berikut:

النُّشُوْرُ وَاِلَيْهِ رِّزْقِهٖۗ مِنْ وَكُلُوْا مَنَاكِبِهَا فِيْ فَامْشُوْا ذَلُوْلًا الْاَرْضَ لَكُمُ جَعَلَ الَّذِيْ هُوَ

[3] Rizwan Aryadi and Siti Hajati Hoesin, 'Kewirausahaan Dan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Sebagai Salah Satu Solusi Untuk Mengatasi Masalah Ketenagakerjaan Di Indonesia', *Selisik*, 8.1 juni (2022), pp. 57–72.

[4] Antri Arta dkk, 'Peran Regulasi Sebagai Landasan Hukum Pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia: Peluang Dan Tantangan', Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis, 7.1 (2024), hlm. 1–13, doi:10.31949/maro.v7i1.5792.

Artinya: *"Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajahilah disegala penjurunya dan makanlah sebagian rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.*

Menjelaskan bahwa Allah SWT telah menjadikan bumi sebagai tempat yang mudah dan nyaman bagi manusia untuk berpindah dan mencari rezeki. Ayat ini menekankan pentingnya manusia memanfaatkan sumber daya bumi dengan bijak dan bertanggung jawab, sambil tetap menyadari bahwa hanya kepada Allah SWT mereka akan kembali setelah dibangkitkan di akhirat.

Oleh karena itu, lembaga keuangan Syariah yang berdiri dibidang permodalan ialah salah satu lembaga non-bank yakni adalah PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah yang merupakan salah satu bagian dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan oleh pemerintah memberikan pembiayaan secara langsung kepada pelaku usaha mikro dan kecil.[5] Program ini memberikan pembiayaan berbasis kelompok kepaa peempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro, dengan harapan dapat meningkat kan kemandirian ekonomi dan mendorong pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Gampong Alue Nyamok, sebagai salah satu gampong yang menerima manfaat dari program PNM Mekaar, dengan demikian pemerintah dan berbagai pihak terkait terus berupaya untuk memberikan dukungan kepada UMKM, melalui program

[5] Siti Husna and Yulian Bayu Ganar, 'Pengaruh Pelatihan Dan Promosi Jabatan Terhadap Kinerja Kerja Karyawan Pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero)', *Jurnal Ilmiah PERKUSI*, 1.1 (2021), p. 75, doi:10.32493/j.perkusi.v1i1.9983.

pendampingan dan kemudahan akses pembiayaan. Salah satu peranan pembiayaan adalah modal usaha yaitu untuk meningkatkan pengembangan usaha.

Gampong Alue Nyamok memiliki potensi ekonomi yang cukup besar terutama di sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Jumlah UMKM terus mengalami peningkatan setiap tahun, berikut tabel perkembangan UMKM di Gampong Alue Nyamok.

**Tabel 1.2**

Data Jumlah UMKM di Gampong Alue Nyamok

| Tahun | Jumlah |
|---|---|
| 2022 | 44 Unit |
| 2023 | 62 Unit |
| 2024 | 78 Unit |

*Sumber: Dokumentasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Gampong Alue Nyamok 2024*

Dari tabel 1.2 dapat dilihat bahwa setiap tahun UMKM di Gampong Alue Nyamok mengalami peningkatan. Pada tahun 2022 terdapat 44 Unit UMKM yang mana terdapat beberapa jenis usaha, melainkan banyak usaha mikro. Pada tahun 2023 terdapat 62 Unit yang mana kini meningkat dari pada tahun sebelumnya. Pada tahun 2024 terdapat 78 Unit yang mana usaha ini dapat dibilang semakin meningkat dari tahun sebelumnya. Dengan banyaknya peningkatan UMKM di Gampong Alue Nyamok masih banyak mengalami kendala.

Meskipun demikian pengembangan UMKM Berdasarkan observasi didapatkan fakta dilapangan berdasarkan wawancara dengan tiga pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok, dapat diketahui bahwa pengembangan UMKM di daerah tersebut masih menghadapi berbagai kendala yaitu, modal, akses pembiayaan dan manajeman usaha.

Berdasarkan penelitian relevan terdapat dalam hasil penelitian sebelumnya bahwa PNM Mekaar syariah dapat membantu megembangkan UMKM setelah dilakukannya wawancara. Program PNM Mekaar sangat membantu masyarakat kekurangan modal untuk mengembangkan usaha yang sudah dijalankan khususnya para ibu-ibu prasejahtera. PNM Mekaar menganggap ibu-ibu mampu menjalankan dan mengembangkan usaha yang akan atau sudah dimulai mencapai kesejahteraan, para ibu-ibu juga menyelenggarakan jasa pembinaan, jasa manajemen, yang dibimbing dan dilatih oleh PNM Mekaar.[6] Begitu pula dengan penelitian sebelumnya bahwa hasil penelitian nya menunjukkan peranan PT PNM bagi pelaku usaha di Kota Tarakan ialah sebagai lembaga pembiayaan modal usaha dan memberikan bimbingan serta pelatihan bagi nasabah PT PNM Mekaar. [7]

Namun pengembangan UMKM di Gampong Alue Nyamok perlu di Analis lebih mendalam. Pentingnya untuk mengetahui sejauh mana program ini mampu mengembangkan dan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Oleh karena itu,

[6] Vina Yesepa Diana, 'ANALISIS IMPLEMENTASI PROGRAM PNM MEKAAR DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (Studi Kasus Di Desa Gunung Rejo Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)', 2022.

[7] Mulyani, S. I., & Afnan, A. Peran PT Permodalan Nasional Madani (PT PNM) Dalam Pembiayaan Pelaku Usaha Agribisnis Di Kota Tarakan. Jurnal Borneo Saintek, 3(1), 29–34. (2020). https://doi.org/10.35334/borneo_saintek.v3i1.1409

penelitian ini bertujuan untuk Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Penerima Program PNM Mekaar Di Gampong Alue Nyamok.

## 1.2. Identifiksi Masalah

Dari uraian latar belakang maka terdapat suatu identifiasi antara lain sebagai berikut:

1. UMKM di Gampong Alue Nyamok, dapat diketahui bahwa pengembangan UMKM di daerah tersebut masih menghadapi berbagai kendala yaitu, modal, akses pembiayaan dan manajeman usaha.
2. PNM Mekaar dapat ditingkatkan dengan meningkatkan sosialisasi, menambah modal usaha dan pendampingan.

## 1.3. Batasan Penelitian

Penelitian ini hanya berfokus pada penerima program PNM Mekaar yang diimplementasikan di Gampong Alue Nyamok dan penelitian ini hanya menganalisis penerima program PNM Mekaar dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

## 1.4. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kondisi pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok?
2. Apa saja hambatan dalam pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok?

## 1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1.5.1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kondisi pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok.

### 1.5.2. Manfaat Penelitian

Dari tujuan penelitian yang ingin dicapai maka penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat bagi pihak yang terlibat, baik secara teoritis maupun secara praktis.

1. Manfaat Teoritis
    a. Bagi akademik penelitian ini dapat dijadikan tambahan materi sebagai referensi ilmu serta menambah pengetahuan mendalam.
    b. Memberikan pengetahuan ilmiah tentang Analisis pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar.
2. Manfaat Praktis
    a. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang menambah wawasan dan pemahaman mengenai analisis pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar.
    b. Bagi program PNM Mekaar, penelitian ini dapat dijadikan peertimbangan program PNM Mekaar dalam mengambil keputusan untuk memberikan akses permodalan.

c. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian yang sama.

## 1.6. Penjelasan Istilah

Untuk menmperjelas maksud dan tujusn penelitian ini agar lebih terfokus maka penelitian ini memberikan penjelasan istilaah terhadap judul penelitian yang diteliti oleh peneliti:

1. Analisis merupakan penelitian atau menguraikan suatu kejadian yang berawal dari prediksi untuk mengetahui kondisi sebenarnya terjadi.[8] Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan menganalasis suatu program yang memberikan pinjaman untuk mengembangkan usaha.
2. Pengembangan UMKM adalah proses untuk mengembangkan upaya kegiatan Bersama yang dilakukan oleh sesuatu untuk memenuhi kebutuhannya. Perkembangan usaha ialah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang untuk menjadi lebih baik lagi agar dapat mencapai pada suatu titik untuk suatu kerberhasihan. Perkembangan usha merupakan suatu keadaan yang terjadi pada peningkatan omzet penjualan.[9]
3. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang dapat menerapkan sistem keuangan syariah yang

[8] A.Fandir, *In Digital Transformation* (Penerbit KBM Indonesia, 2022).

[9] Budi Rustandi Kartawinata and others, 'Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Sebelum Dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Lembaga Keuangan Syariah', *ECo-Buss*, 2.2 (2020), pp. 22–29, doi:10.32877/eb.v2i2.108.

berdasarkan fatwa dengan pernyataan kesesuaian syariah Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang diarahkan bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro.[10] Dengan adanya memberikan penyaluran dana di PNM ialah dapat Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar Syariah). Dapat memberikan pelatihan dan pengembangan bagi pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok.

## 1.7. Sistematika Penulisan

Supaya penyusunan proposal dapat terarah dan sesuai denga napa yang sudah direncanakan oleh penulis, maka penulis Menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan teori, berisi tentang landasan teoritis penelitian, penelitian terdahulu, dan kerangka teoritis.

Bab III Metode penelitian, berisi tentang pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian subjek penelitian sumber data penelitian, instrument pengumpulan data dan analilis data.

Bab IV Hasil penelitian, berisi tentang hasil penelitian berdasarkan wawancara, hasil penelitian mencakup dari berdasarkan observasi,

[10] Selvi Aprilia, Anajeng Esri Edhi Mahanani, (2023), "Analisis Perjanjian Kredit Syariah Dikaitkan Dengan Mekanisme Penyelesaian Sangketan di PNM Mekaar Syariah", dalam *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune,* 6(2), h.96

pengamatan secara langsung dan relevansi dengan teori yang telah dipaparkan sebelumnya.

Bab V Penutup, berisi tentan kesimpulan yang ada sibuat secara ringkas berdsarkan hasil penelitian dan saran untuk penelitian.

# BAB IV

# HASIL PENELITIAN

## 4.1. Gambaran Umum Sosiodemografi Responden

Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok masyarakat yang memiliki peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.[34]

[34]Cindy Yolanda, Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia, *Jurnal Manajemen dan Bisnis,* 2.3 (2024).

Termasuk di Gampong Alue Nyamok. Dalam konteks ini, para responden merupakan penerima manfaat dari program PNM Mekaar yang bertujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi perempuan prasejahtera. Karakteristik sosiodemografi para responden menggambarkan latar belakang sosial, ekonomi, dan pendidikan yang menjadi dasar untuk memahami bagaimana mereka menjalankan dan mengembangkan usahanya masing-masing.

Gampong Alue Nyamok saat ini di bawah pimpinan Keuchik Bapak Juliadi. Menurut data yang ada, terdapat 364 KK yang terdaftar di Gampong Alue Nyamok serta 1.190 orang terdiri dari 511 Laki-laki dan 579 Perempuan.[35] Penduduk yang terbagi ke dalam 3 Dusun. Dari keseluruhan jumlah penduduk perempuan 67 diantaranya merupakan pelaku UMKM atau penerima program PNM Mekaar.[36]

[35] Kantor keuchik Gampong Alue Nyamok, 2025.

[36] Diah Petugas Lapangan PNM Mekaar,wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

Mereka umumnya menjalankan usaha kecil seperti warung kelontong, penjual makanan ringan, laundry dan usaha menjahit dari rumah. Tingkat pendidikan responden bervariasi, mulai dari lulusan sekolah dasar hingga sekolah menengah atas, yang menunjukkan bahwa pendidikan bukan menjadi penghalang utama dalam menjalankan usaha kecil. Status perkawinan sebagian besar adalah menikah, dengan jumlah tanggungan keluarga rata-rata dua sampai empat orang, yang menjadi salah satu motivasi utama dalam menjalankan usaha demi mencukupi kebutuhan ekonomi keluarga.

Tabel 4.1

Data Informan Penelitian

| No. | Nama | Usia | Pekerjaan | Keterangan | Sumber |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Ibu Diah | 26 Tahun | Petugas Lapangan (*Account Officer)* | Survei pendampingan, monitoring | Wawancara langsung |
| 2. | Ibu Indah | 24 Tahun | Petugas Lapangan (*Account Officer)* | Pengelolaan Nasabah | Wawancara langsung |
| 3. | Ibu DNS | 32 Tahun | Ibu Rumah Tangga | Penerima Program PNM Mekaar | Wawancara langsung |
| 4. | Ibu My | 40 Tahun | Ibu Rumah Tangga | Penerima Program PNM Mekaar | Wawancara langsung |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 | Ibu Sya | 35 Tahun | Ibu Rumah Tangga | Penerima Program PNM Mekaar | Wawancara langsung |
| 6. | Ibu SW | 52 Tahun | Ibu Rumah Tangga | Penerima Program PNM Mekaar | Wawancara langsung |
| 7. | Ibu PY | 39 Tahun | Ibu Rumah Tangga | Penerima Program PNM Mekaar | Wawancara langsung |

*Sumber: Obsevasi dan Wawancara*

Berdasarkan data di atas yang menjadi responden di sini adalah mencakup 2 orang petugas lapangan *(Account Officer)* dan sebanyak 5 orang penerima manfaat program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok. Adapun yang menjadi responden pertama merupakan 2 orang petugas lapangan *(Account Officer*) yang bertugas di Gampong Alue Nyamok merupakan pendamping program PNM Mekaar, yang berperan penting dalam menjaring nasabah, memproses pembiayaan, serta melakukan pemantauan dan pendampingan usaha. Selain itu PNM Mekaar memberikan pinjaman modal usaha kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha pada penerima manfaat dan memberikan pembinaan usaha kepada UMKM untuk meningkatkan kemampuan manjemen dan pengelolaan keuangan.

Dari ke-lima responden penerima manfaat PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok merupakan penerima yang berjenis kelamin perempuan, yakni perempuan yang aktif menjalankan usaha mikro, dengan usia mereka berkisaran 32-52 tahun yang tergolong dalam usia produktif. Selain itu ke-lima penerima manfaat yang menjalankan usaha kecil seperti warung jajan, laundry rumahan,

penjual sayur, warung kelontong dan kantin sekolah. Sebagian besar dari mereka mengikuti program PNM Mekaar karena ingin mengembangkan usaha yang telah dijalankan secara mandiri, namun terbatas dari sisi modal.

## 4.2. Hasil Penelitian

Dalam pelaksanaan proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Gampong Alue Nyamok Kecamatan Birem Bayeun Kabupaten Aceh Timur. Penelitian ini berfokus kepada ibu-ibu yang menerima manfaat program PNM Mekaar, dengan menggunakan metode kualitatif, serta teknik pengumpulan datanya melalui Observasi, Wawancara serta Dokumentasi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara semi-terstruktur. Berikut hasil wawancara dilakukan oleh peneliti.

### 4.2.1 Kondisi Pengembangan UMKM Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyammok

Pada bagian ini peneliti akan menjelaskan hasil temuan-temuan yang didapati oleh peneliti yang dilakukan dengan cara mewawancarai 2 orang petugas lapangan *(Accout Officer)* dan sebanyak 5 orang penerima manfaat program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok. Adapun kondisi pengembangan UMKM penerima program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok dapat mengembangkan usaha baru dan meningkatkan kualitas yang sudah ada, dapat dikatakan berubah kondisi. Hal ini sejalan dengan pendapat Suryasaladin yang menyatakan bahwa pengembangan UMKM mencakup aspek peningkatan

kapasitas usaha, kualitas produk, serta daya saing di pasar.[37] sehingga meningkatkan daya saing. Berikut hasil wawancara yang telah dilaksanakan berdasarkan aspek indikator pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM):

1. Motif merubah keadaan

Dalam merubah keadaan tentu pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) masyarakat Gampong Alue Nyamok ialah merubah keaadan suatu bentuk usaha yang dilakukan dengan tujuan merubah suasana atau keadaan tempat usaha selama ini, seperti merubah desain warung atau menata produk agar terlihat lebih menarik minat beli. Upaya perbaikan tampilan usaha ini sejalan dengan pandangan bahwa strategi penataan ruang dan inovasi visual dapat meningkatkan daya tarik konsumen serta memperkuat daya saing UMKM.[38]

a. Hasil wawancara dengan Petugas Lapangan *(Account Officer)* Penagih Karyawan PNM Mekaar Langsa

*Account Officer (AO)* PNM berperan dalam menentukan kelayakan pengajuan adalah melakukan pemasaran program simpanan dan pembiayaan syariah serta melakukan analisis pembiayaan dan memberikan edukasi.[39] Terdapat

---

[37] Ranggalawe Suryasaladin, *"Pengembangan Kapasitas Usaha Kecil Menengah dalam Memanfaatkan Sistem Hak Kekayaan Intelektual bagi Peningkatan Daya Saing Usaha," Jurnal Hukum & Pembangunan* 50, no. 1 (2020): 159–176, http://dx.doi.org/10.21143/jhp.vol50.no1.2488

[38] Rahayu, Ana Duwi, Eno Maulana, Nefi Hidayana, Siti Mufidatul Azizah, Linda Rahmawati, Dyan Rahmawati, Charista Tanta Putri lis Afifah, and Nur Avifah. "Penguatan Citra, Tata Ruang, Produk, dan Pelayanan Arda Koffie Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Pelanggan." *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2, no. 4 (2024): 779-784. Hal. 1

[39] Baharudin Ardiansah, Faizal. *Peran strategi account officer dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan di PNM Mekaar syari'ah cabang Purwoasri Kediri.* Undergraduate (S1) thesis, IAIN Kediri (2022), Hal. V.

dua orang penagih dari PNM Mekaar Unit Langsa di Gampong Alue Nyamok, yakni Ibu Diah dan Ibu Indah.

Pertanyaan apakah ada PNM Mekaar memberikan motivasi pada pelaku usaha untuk merubah kondisi usaha? Jika ada Bagaimana proses yang diberikan PNM Mekaar pada pelaku usaha untuk merubah kondisi usaha agar terlihat lebih menarik?

Ibu Diah menjawab:

> "Ya, PNM Mekaar memberikan motivasi kepada para pelaku usaha, khususnya ibu-ibu, agar usaha mereka dapat berkembang dan maju. Meskipun saat ini pertemuan rutin mingguan sudah jarang dilakukan, kami tetap berkomunikasi langsung dengan para pelaku usaha saat mereka mengajukan pinjaman atau pencairan dana. Kami juga memberikan pendampingan berupa saran untuk menata barang dagangan agar lebih menarik secara visual serta menjaga kebersihan tempat usaha supaya lebih nyaman bagi pelanggan".[40]

[40] Diah, *Account Officer/*Penagih PNM Mekaar Langsa,wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

Selaras dengan yang disampaikan sebeleumnya oleh Ibu Diah, Ibu Indah menjawab:

> " Biasanya, saat ibu-ibu baru bergabung atau mencairkan dana, petugas kami memberikan motivasi agar mereka lebih berpikir bagaimana mengembangkan usahanya. Kami juga berbagi cerita sukses dari pelaku usaha lain sebagai contoh, sekaligus mendorong mereka untuk mencoba inovasi atau hal-hal baru dalam usahanya." [41]

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap para informan menyatakan hasil bahwa program PNM Mekaar memberikan motivasi bahwa peran mereka meliputi motivasi dan pendampingan aktif terhadap ibu-ibu nasabah agar usaha mereka berkembang dalam mengembangkan strategi usaha melalui pengarahan.

b. Hasil wawancara dengan penerima manfaat program PNM Mekaar Gampong Alue Nyamok

Pertanyaan pertama Apakah ada, usaha atau motif yang Ibu lakukan untuk merubah kondisi usaha ini? Jika ada Bagaimana proses atau Langkah-langkah yang Ibu lakukan untuk merubah kondisi usaha Ibu agar terlihat lebih menarik?

Ibu DNS menjawab:

> " Ya, ada. Awalnya saya hanya berjualan di teras rumah, sehingga pembeli merasa kurang nyaman. Oleh karena itu, saya berinisiatif memperluas area usaha agar pelanggan bisa lebih leluasa dan nyaman saat berbelanja. Selain itu, saya juga menambah variasi menu yang sebelumnya hanya menyediakan makanan ringan, kini saya tambahkan gorengan, bakso, dan juga kopi. Tujuannya agar pelayanan lebih lengkap dan menarik minat lebih banyak pembeli". [42]

Ibu My menjawab hal yang serupa dengan yang disampaikan oleh Ibu DNS:

---

[41] Indah, *Account Officer*/Penagih PNM Mekaar Langsa,wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[42] Devi Novita Sari, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

> "Ya, saya berusaha meningkatkan kenyamanan dan pelayanan bagi pelanggan. Salah satu langkah yang saya lakukan adalah menambahkan layanan antar-jemput cucian agar pelanggan merasa lebih dimudahkan. Selain itu, meskipun tempat usaha masih di lokasi yang sama, saya melakukan perapian seperti merapikan meja setrika dan mengganti taplak meja agar tampilan tempat usaha terlihat lebih rapi dan menarik". [43]

Ibu Sya yang merupakan informan selanjutnya ial menjawab hal yang sana dengan sebelumnya:

> "Dulu saya berjualan sayur dengan cara berkeliling. Namun, sekarang saya memutuskan untuk menetap dan membuka warung di rumah. Awalnya warung tersebut kecil, tapi perlahan saya tambahkan fasilitas seperti tempat ngopi dan makanan ringan seperti bakso, supaya pelanggan merasa lebih nyaman dan betah berbelanja atau bersantai di warung". [44]

Ibu SW mengatakan hal yang sama dalam perubahan kondisi usaha:

> "Saya merapikan ulang tempat usaha agar pembeli lebih mudah mencari barang. Tempat kedai saya tata dengan lebih rapi, menambahkan rak khusus untuk menaruh jajanan anak-anak agar lebih terlihat, serta memanfaatkan kembali rak-rak lama. Sebelum menata ulang, saya membersihkan seluruh area terlebih dahulu, kemudian menyusun kembali barang-barang dengan rapi". [45]

Selanjutnya Ibu PY mengungkapkan hasil yang serupa dengan sebelumnya:

> "Awalnya saya melihat dulu jenis makanan dan minuman yang disukai anak-anak, kemudian mencoba berjualan somay, gorengan, dan minuman. Selanjutnya saya membeli kulkas agar bisa menjual berbagai macam es. Tidak lama kemudian, saya menambah produk dengan menjual sayur matang dan sarapan pagi". [46]

Berdasarkan hasil wawancara terhadap lima informan yang merupakan penerima manfaat program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok menyatakan bahwa Para pelaku usaha penerima manfaat PNM Mekaar di Gampong Alue

---

[43] Misriyanti, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[44] Syarifah, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[45] Sri Wahyuni, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[46] Peni Yusnita, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

Nyamok secara aktif melakukan perubahan dan inovasi untuk meningkatkan daya tarik serta kualitas usaha mereka. Inisiatif utama yang dilakukan meliputi perluasan dan penataan fisik tempat usaha, seperti memperluas area jualan (Ibu DNS), merapikan rak dan dekorasi (Ibu SW, My), serta menambahkan fasilitas tempat bersantai (Ibu Sya). Selain itu, mereka melakukan diversifikasi produk/jasa dengan menambah variasi menu (gorengan, bakso, es, sayur matang) atau layanan tambahan seperti antar-jemput cucian (Ibu My) untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Motivasi utama perubahan ini adalah keinginan meningkatkan kenyamanan pelanggan dan memperluas pasar. Misalnya, Ibu [47]Sya beralih dari berkeliling ke usaha tetap dengan fasilitas ngopi agar pelanggan betah, sementara Ibu PY memanfaatkan kulkas untuk menjual es setelah mengamati permintaan anak-anak. Dampak yang dirasakan cukup signifikan, seperti peningkatan minat beli, loyalitas pelanggan, dan pertumbuhan usaha dari skala mikro menjadi lebih terorganisir.

Kemandirian dan kreativitas menjadi kunci kesuksesan mereka. Para pelaku usaha tidak hanya bergantung pada pendampingan PNM Mekaar, tetapi juga proaktif membaca peluang pasar dan memanfaatkan sumber daya terbatas secara inovatif. Contohnya, Ibu SW memanfaatkan rak lama untuk menata barang, sementara Ibu DNS mengubah teras rumah menjadi ruang usaha yang nyaman. Perubahan ini dilakukan bertahap, disesuaikan dengan modal dan

[47] Allamsyah, Mohamad Rafi Farras. "Keinginan dan Kebutuhan Sebagai Dasar Perencanaan Konsep Manajemen Pemasaran." *Journal of Economics and Business UBS* 13, no. 3 (2024): Hal. 822.

kebutuhan pelanggan, menunjukkan adaptasi yang dinamis terhadap lingkungan usaha.[48] Secara keseluruhan, upaya mereka mencerminkan sinergi antara dukungan keuangan PNM Mekaar dan kemauan untuk berkembang mandiri. Hasilnya terlihat dari peningkatan pendapatan, perluasan skala usaha, serta terciptanya usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan di tingkat lokal.

Pertanyaan kedua Bagaimana kondisi usaha Ibu setelah melakukan perubahan terhadap pengembangan usaha?

Ibu DNS menjawab:

> "Setelah melakukan perubahan, alhamdulillah usaha saya mengalami peningkatan. Jumlah pembeli bertambah karena pilihan menunya lebih beragam. Selain itu, karena tempat duduknya lebih nyaman, pelanggan jadi lebih betah untuk nongkrong atau bersantai di warung".[49]

Ibu My mengatakan konsi usaha setelah melalukan perubahan yakni:

> "Setelah adanya penambahan layanan dan perbaikan tampilan tempat usaha, jumlah pelanggan semakin meningkat, terutama dari kalangan ibu rumah tangga. Banyak dari mereka merasa terbantu karena tidak perlu lagi datang langsung ke tempat usaha. Layanan antar-jemput ini membuat usaha saya lebih diminati".[50]

Selanjutnya Ibu Sya menyatakan hal yang berbeda dengan Ibu sebelumnya:

> "Setelah tidak lagi berjualan keliling dan hanya berjualan dari rumah, kondisi usaha justru mengalami penurunan. Dulu, saat masih berjualan keliling, dagangan lebih cepat laku karena saya bisa langsung mendatangi pembeli ke rumah mereka. Banyak ibu rumah tangga yang merasa lebih mudah membeli sayur saat ada penjual keliling, karena mereka tidak perlu keluar rumah".[51]

---

[48] Nurmiati, Dwi Rahayu, Dinar Dana Kharisma, and Binahayati Rusyidi. "PNM Mekaar dan Rekonsiliasi Nilai Kebijakan: Menuju Pemberdayaan Ekonomi yang Inklusif." *Jurnal Kebijakan Pembangunan* 20, no. 1 (2025): Hal. 25.

[49] Devi Novita Sari, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[50] Misriyanti, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[51] Syarifah, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

Ibu SW mengungkapkan baahwa setelah melakukan perubahan: “Setelah penataan ulang rak dan tempat usaha, banyak pelanggan yang menyampaikan bahwa mereka merasa lebih nyaman dan barang lebih mudah ditemukan. Hal ini berpengaruh positif terhadap peningkatan jumlah pembeli, sehingga keuntungan usaha juga meningkat”.[52]

Ibu PY juga mengatakan hal sama dengan Ibu SW “ Alhamdulillah, saat ini usaha sudah memberikan penghasilan yang cukup untuk menambah uang jajan anak-anak sekolah”.[53]

Berdasarkan hasil dari lima penerima manfaat program PNM Mekar dalam pengembangan usaha memberikan dampak beragam. Sebagian besar penerima manfaat mengalami peningkatan usaha yang signifikan setelah melakukan penyesuaian strategi dan inovasi. Misalnya, Ibu DNS berhasil meningkatkan jumlah pembeli melalui perluasan tempat usaha dan penambahan variasi menu. Pelanggan merasa lebih betah berbelanja atau bersantai di warung karena kenyamanan tempat duduk yang disediakan. Hal serupa juga dialami oleh Ibu My, yang menarik lebih banyak pelanggan, terutama ibu rumah tangga, setelah menambahkan layanan antar-jemput cucian dan memperbaiki tampilan usahanya.

Ibu SW juga mencatatkan peningkatan keuntungan setelah melakukan penataan ulang rak dan tempat usaha. Penataan ini membuat pelanggan merasa lebih nyaman dan lebih mudah dalam menemukan barang yang dibutuhkan. Sementara itu, Ibu PY berhasil meningkatkan pendapatan dengan mendiversifikasi produk yang dijual, seperti es, sayur matang, dan sarapan pagi. Pendapatan tambahan ini bahkan memungkinkan beliau untuk menambah uang jajan anak-anaknya yang masih sekolah.

---

[52] Sri Wahyuni, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[53] Peni Yusnita, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

Namun, tidak semua perubahan membawa dampak positif. Ibu Sya mengalami penurunan penjualan setelah mengubah model usahanya dari berjualan keliling menjadi usaha tetap di rumah. Perubahan ini ternyata kurang sesuai dengan preferensi pelanggan, khususnya ibu rumah tangga, yang lebih menyukai kemudahan berbelanja dari penjual keliling. Hal ini menunjukkan bahwa untuk produk seperti sayur, model usaha keliling lebih efektif karena mempertimbangkan aksesibilitas pelanggan yang terbatas.

2. Peluang untuk berkembang

Peluang untuk berkembang taitu meanfaatkan peluang yang sedang berkembang saat ini. Seperti memanfaatkan apa yang sedang dibutuhkan dan digemari masyarakat.[54]

a. Hasil wawancara dengan Petugas Lapangan *(Account Officer)* Penagih Karyawan PNM Mekaar Langsa

Pertanyaan apakah ada, PNM Mekaar memberikan informasi kepada pelaku usaha dalam mengembangkan usaha dengan cara memanfaatkan peluang yang sedang berkembang? Jika ada Bagaimana cara program PNM Mekaar memberikan informasi kepada pelaku usaha?

Ibu Diah mengatakan;

> "Ya, kami sebagai petugas lapangan PNM Mekaar aktif memberikan kepada para ibu pelaku usaha tentang kesempatan dan cara mengembangkan usaha agar lebih maju. Salah satu cara yang kami sampaikan adalah dengan memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk promosi. Informasi ini biasanya kami sampaikan

[54] Harto, Budi, Arief Yanto Rukmana, Yoseb Boari, Muhamad Rusliyadi, Dasril Aldo, Poniah Juliawati, and Yoana Amelia Dewi. *WIRAUSAHA BIDANG TEKNOLOGI INFORMASI: Peluang usaha dalam meyongsong era society 5.0*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023. Hal. 24

> langsung saat bertemu dengan para ibu saat mereka mengajukan pinjaman atau mencairkan dana".[55]

Begitu juga oleh Ibu Indah menyampaikan hal yang sama:

> "Kami petugas lapangan biasanya memberikan informasi dan arahan kepada ibu-ibu pelaku usaha terutama saat mereka mengajukan pencairan dana. Karena pertemuan rutin jarang dilakukan, kami memanfaatkan momen tersebut untuk menyampaikan informasi yang bermanfaat bagi pengembangan usaha mereka".[56]

Hasil wawancara dengan petugas lapangan PNM Mekaar Langsa, Ibu Diah dan Ibu Indah, mengungkapkan PNM Mekaar memang memberikan informasi kepada pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya dengan cara memanfaatkan peluang yang sedang berkembang. Informasi tersebut disampaikan secara langsung oleh petugas lapangan, terutama saat proses pengajuan atau pencairan dana pinjaman. Karena pertemuan rutin jarang dilakukan, momen tatap muka saat pencairan dana dimanfaatkan secara optimal untuk memberikan arahan, termasuk tentang penggunaan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook sebagai sarana promosi usaha.

b. Hasil wawancara dengan penerima manfaat program PNM Mekaar Gampong Alue Nyamok

Adapun pertanyaan ialah bagaimana cara Ibu memanfaatkan peluang yang sedang berkembang saat ini untuk meningkatkan usaha Ibu?

Ibu DNS menyampai kan bahwa:

> "Saya memanfaatkan media sosial, terutama Facebook, sebagai sarana promosi. Saya rutin memposting informasi tentang produk yang saya jual,

[55] Diah, *Account Officer*/Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[56] Indah, Account Officer/Penagih PNM Mekaar Langsa,wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

> agar orang-orang yang belum mengetahui usaha saya menjadi lebih mengenal dan tertarik untuk membeli. Media sosial sangat membantu karena bisa menjangkau lebih banyak orang, bahkan yang berada di luar lingkungan sekitar".[57]

Selaras dengan yang disampaikan oleh Ibu DNS, Ibu My mengemukakan tentang memanfaatkan peluang yang berkembang ia mengatakan:

> "Saya memanfaatkan media sosial untuk promosi usaha laundry, walaupun layanan antar-jemput tidak dilakukan setiap hari. Selain itu, saya juga memberikan promo khusus kepada pelanggan setia, misalnya bagi yang sudah berlangganan, jika mencuci 27 kilogram, cukup membayar untuk 25 kilogram saja. Sedangkan bagi pelanggan umum, tetap dikenakan tarif normal. Cara ini cukup efektif untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama".[58]

Ibu Sya mengemukakan beberapa alasan dengan memanfaatkan peluang yang berkembang saat ini menjawab:

> "Pemanfaatan media sosial menjadi salah satu strategi utama dalam pengembangan usaha. Saat ini, banyak konsumen, terutama ibu rumah tangga, yang aktif menggunakan media sosial untuk melakukan pemesanan dan berkomunikasi terkait kebutuhan produk. Saya juga membuka layanan titip beli, misalnya jika ada yang memesan ikan atau ayam melalui media sosial. Strategi ini cukup efektif, terutama karena lokasi tempat tinggal kami cukup jauh dari pusat kota".[59]

Ibu SW menjawab hal yang selaras dengan beberapa informan yag lain ia mengatakan:

> "Saya menambah jenis dagangan, seperti pulsa, voucher, dan token listrik, karena banyak pelanggan yang menanyakan produk tersebut. Dengan menambah variasi produk, diharapkan dapat menarik lebih banyak pembeli dan meningkatkan penghasilan".[60]

---

[57] Devi Novita Sari, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[58] Misriyanti, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[59] Syarifah, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[60] Sri Wahyuni, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

Kemudian alasan yang disampaikan oleh Ibu PY adalah sebagai berikut:

> "Ya, saya tidak hanya menjual produk untuk anak SD saja, tetapi juga menyediakan sayur matang. Untuk memperkenalkan produk tersebut, saya memanfaatkan media sosial seperti Facebook dengan memposting informasi tentang sayur matang yang saya jual".[61]

Berdasarkan jawaban para informan, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku usaha memanfaatkan peluang yang sedang berkembang, terutama melalui penggunaan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp, sebagai strategi utama dalam meningkatkan usaha mereka. Media sosial dimanfaatkan untuk mempromosikan produk, menjangkau pelanggan yang lebih luas, serta membangun komunikasi yang lebih mudah dengan konsumen. Beberapa pelaku usaha juga menambahkan layanan baru seperti antar-jemput laundry, layanan titip beli, serta memberikan promo khusus untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Selain itu, ada pula yang memperluas jenis produk dagangan, seperti menambah penjualan pulsa dan token listrik, sebagai respon atas permintaan pasar. Secara umum, pemanfaatan peluang yang relevan dengan kebutuhan konsumen dan perkembangan teknologi terbukti mampu memberikan dampak positif terhadap usaha mikro yang dijalankan oleh para informan.

3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar

Pembinaan pihak luar yaitu bentuk pelatihan dari berbagai kelompok untuk memberikan ilmu, pengalaman ataupun strategi dalam memulai usaha. Melalui wawancara dengan 2 orang petugas lapangan yang mendampingi pelaku usaha dalam mengembangkan usaha nya dan 5 orang penerima manfaat program

[61] Peni Yusnita, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok.Untuk mengetahui lebih mendalam mengenai manfaat dari pembinaan pihak luar.

a. Hasil wawancara dengan Petugas Lapangan *(Account Officer)* Penagih Karyawan PNM Mekaar Langsa

Pertanyaan apakah PNM Mekaar memberikan pelatihan atau pembinaan strategi mengembangkan usaha kepada pelaku usaha? Jika ada Bagaimana bentuk pelatihan atau pembinaan strategi yang diberikan PNM Mekaar kepada pelaku usaha?

Ibu Diah mengatakan:

> "Ya, PNM Mekaar memberikan pelatihan dan pembinaan, namun dengan cara yang sederhana dan tidak rumit. Biasanya pelatihan dilakukan secara langsung saat ibu-ibu mengajukan pinjaman atau mencairkan dana. Materi yang disampaikan meliputi cara menghitung modal dan keuntungan, serta strategi berjualan melalui media sosial".[62]

Ibu Indah menjawab hal yang serupa dengan Ibu Diah:

> "Saat ini pelatihan yang diberikan belum bersifat formal atau komprehensif. Namun, petugas lapangan tetap memberikan informasi penting secara langsung, misalnya cara mengatur keuangan dan strategi jualan yang lebih menarik. Biasanya arahan ini diberikan saat ibu-ibu pelaku usaha melakukan pencairan atau pembayaran setoran pinjaman".[63]

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Diah dan Ibu Indah, bahwa PNM Mekaar memberikan pelatihan dan pembinaan strategi pengembangan usaha kepada pelaku usaha, meskipun masih dalam bentuk yang sederhana dan belum bersifat formal atau komprehensif. Pelatihan ini umumnya dilakukan secara

[62] Diah, *Account Officer/*Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[63] Indah, Account Officer/Penagih PNM Mekaar Langsa,wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

langsung oleh petugas lapangan saat momen pencairan dana atau pembayaran setoran pinjaman. Materi yang disampaikan meliputi cara menghitung modal dan keuntungan, pengelolaan keuangan, serta strategi penjualan, termasuk pemanfaatan media sosial. Meskipun tidak dalam bentuk pelatihan resmi, informasi yang diberikan tetap bertujuan membantu pelaku usaha meningkatkan keterampilan dalam mengelola dan mengembangkan usahanya.

b. Hasil wawancara dengan penerima manfaat program PNM Mekaar Gampong Alue Nyamok.

Apakah Ibu selama ini mengikuti pelatihan atau pembinaan dari pihak luar? Jika ada Bagaimana bentuk pelatihan untuk memberikan ilmu, pengalaman atau strategi dalam memulai usaha?

Ibu DNS menjawab:

> "Ya, saya pernah mengikuti pembinaan dari petugas PNM Mekaar. Pada saat pertama kali mendapatkan pinjaman, mereka memberikan penjelasan tentang bagaimana cara mencatat keuangan dengan baik dan benar. Salah satu hal yang ditekankan adalah pentingnya memisahkan uang usaha dengan uang kebutuhan pribadi, agar keuangan usaha bisa lebih teratur dan usaha bisa berjalan dengan lebih stabil".[64]

Selanjutnya Ibu My mengatakan bentuk pelatihan dan pembinaan pihak luar:

> "Pada awal menerima pinjaman, pihak PNM Mekaar juga memberikan pembinaan tentang cara mengelola usaha. Kami diajarkan bagaimana mencatat keuangan dengan baik serta strategi agar usaha dapat berkembang. Salah satu saran yang diberikan adalah memanfaatkan handphone untuk promosi melalui media sosial atau WhatsApp, agar produk atau jasa kami lebih dikenal oleh banyak orang".[65]

Ibu Sya mengungkapkan tentang bentuk pelatihan dan pembinaan pihak luar mengatakan, "saat pertama kali mendapatkan pinjaman, kami diberikan pelatihan

[64] Devi Novita Sari, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, 2025.

[65] Misriyanti, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

tentang pentingnya mencatat semua pemasukan dan pengeluaran secara rutin. Tujuannya agar keuangan usaha lebih teratur dan kami dapat memantau secara jelas aliran dana yang masuk dan keluar dari usaha".[66]

Ibu SW menjawab hal yang sama denga napa yang disampaikan oleh Ibu Sya mengatakan, "saya pernah mengikuti pelatihan dasar dari PNM Mekaar, di mana kami diajarkan cara mencatat keuangan usaha dengan benar serta strategi pemasaran agar produk cepat laku. Tujuan pelatihan tersebut adalah agar kami lebih terampil dalam mengelola usaha sehari-hari".[67]

Ibu PY menjawab selaras dengan yang disampaikan beberapa informan sebelumnya ia mengatakan, "ya, selama mengikuti program PNM Mekaar, kami mendapatkan pelatihan dari petugas lapangan mengenai cara mengatur keuangan untuk usaha kecil-kecilan agar lebih teratur dan efisien".[68]

Berdasarkan hasil wawancara dengan para penerima manfaat program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok, dapat disimpulkan bahwa para ibu pelaku usaha memang mendapatkan pelatihan atau pembinaan dari petugas PNM Mekaar, khususnya pada saat awal menerima pinjaman. Bentuk pelatihan yang diberikan berfokus pada pengelolaan keuangan usaha, seperti pentingnya mencatat pemasukan dan pengeluaran secara rutin serta memisahkan uang usaha dari kebutuhan pribadi. Selain itu, beberapa informan juga menyebutkan adanya arahan terkait strategi pemasaran, seperti memanfaatkan media sosial dan WhatsApp untuk promosi produk atau jasa. Pelatihan-pelatihan ini dinilai bermanfaat karena membantu para pelaku usaha menjadi lebih terampil dan disiplin dalam mengelola usaha sehari-hari, meskipun bentuknya masih bersifat dasar dan sederhana.

---

[66] Syarifah, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[67] Sri Wahyuni, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[68] Peni Yusnita, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

### 4.2.2. Hambatan Dalam Pengembangan UMKM Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok

Pada bagian ini peneliti akan menguraikan berbagai kendala atau hambatan yang dihadapi pleh para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Gampong Alue Nyamok yang merupakan penerima manfaat program permberdayaaan ekonomi kerakyatan melalaui Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar. Meskipun program PNM Mekaar bertujuan memberikan akses permodalan dan pendampingan bagi perempun prasejahtera pelaku usaha mikro. Adapun hasil wawancara dengan dua orang petugas lapangan PNM Mekaar dan sebanyak lima orang penerima manfaaat program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok mengenai hambatan dalam mengembangkan usahanya melalui aspek indikator pengembangan yakni:

1. Motif merubah keadaan

Motif merubah keadaan merupakan dorongan atau alasan yang mendasari untuk para pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok untuk mencari perubahan dalam kondisi ekonomi dan bagaimana hambatan-hanbatan yang muncul dapat mempengaruhi motivasi dalam merubah keadaan.

a. Hasil wawancara dengan Petugas Lapangan *(Account Officer)* Penagih Karyawan PNM Mekaar Langsa

Adapun pertanyaan mengenai hambatannya adalah apa saja hambatan yang dihadapi PNM Mekaar dalam memberikan motivasi pada pelaku usaha untuk merubah kondisi usaha?

Ibu Diah menjawab:

> "Salah satu hambatan utama adalah bahwa sebagian pelaku usaha merasa sudah nyaman dengan kondisi usaha mereka saat ini. Hal ini membuat mereka kurang tertarik untuk mencoba hal-hal baru yang sebenarnya dapat membantu usaha mereka berkembang lebih besar atau menjadi lebih efisien".[69]

Ibu Indah menjawab hal yang selaras mengenai motivasi yang mereka berikan untuk para pelaku UMKM mengatakan:

> "Terdapat beberapa kendala dalam pendampingan, seperti sulit menjangkau seluruh ibu-ibu karena jumlah mereka banyak dan lokasi usaha tersebar. Selain itu, motivasi tiap pelaku usaha berbeda-beda; ada yang sangat antusias, tapi ada juga yang pelan-pelan dalam merespon, sehingga pendekatan kami harus disesuaikan secara individual".[70]

Berdasarkan hasil wawancara dengan petugas lapangan PNM Mekaar Langsa, terdapat beberapa hambatan dalam memberikan motivasi kepada pelaku usaha untuk mengubah kondisi usahanya. Salah satu hambatan utama adalah sikap sebagian pelaku usaha yang merasa sudah nyaman dengan kondisi usahanya saat ini, sehingga kurang tertarik untuk mencoba hal-hal baru yang sebenarnya berpotensi mengembangkan usaha mereka. Selain itu, kendala lain yang dihadapi adalah sulitnya menjangkau seluruh pelaku usaha karena jumlah mereka yang banyak dan lokasi yang tersebar. Tingkat motivasi yang berbeda-beda pada setiap individu juga menjadi tantangan tersendiri, di mana petugas harus menyesuaikan pendekatan secara personal agar dapat memberikan dampak yang efektif.

b. Hasil wawancara dengan penerima manfaat program PNM Mekaar Gampong Alue Nyamok.

---

[69] Diah, *Account Officer*/Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[70] Indah, *Account Officer*/Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

Pertanyaan apa saja tantangan atau hambatan yang Ibu hadapi selama melakukan perubahan usaha?

Ibu DNS mengatakan, "tantangan terbesarnya adalah saat memperbaiki tempat usaha. Biaya untuk membayar tukang cukup mahal, sementara modal saya terbatas. Namun, seiring waktu, penjualan semakin meningkat sehingga saya bisa mengumpulkan uang untuk menutupi biaya tersebut".[71]

Selanjutnya Ibu My menjawab adanya kendala dalam merubah kondisi usahanya ia mengatakan:

> "Tantangan yang saya hadapi antara lain adalah membagi waktu antara mencuci, menyetrika, dan mengantarkan cucian. Selain itu, biaya tambahan seperti bensin untuk layanan antar-jemput juga menjadi pertimbangan. Kadang-kadang juga ada kendala seperti pemadaman listrik atau cuaca mendung yang membuat cucian sulit kering. Meskipun begitu, Alhamdulillah usaha masih berjalan lancar hingga sekarang".[72]

Selanjutnya Ibu Sya mengungkapkan hal yang berbeda dengan informan sebelumnya ia mengatakan:

> "Hambatan utama dalam berjualan dari rumah adalah jumlah pembeli yang datang langsung menjadi lebih sedikit. Akibatnya, sayuran sering menumpuk dan sebagian bahkan menjadi busuk. Hal ini sangat berbeda saat masih berjualan keliling, karena saya bisa langsung menjangkau pembeli dan dagangan lebih cepat habis".[73]

Ibu SW menjawab hal yang selaras dengan Ibu DNS, Ibu My ia mengatakan, "hambatan yang saya hadapi adalah modal untuk memperbaiki dan menata ulang warung yang cukup besar. Namun, berkat semakin banyaknya pembeli, lama-kelamaan hasil penjualan meningkat sehingga saya bisa menutupi biaya tersebut secara bertahap'.[74]

Ibu PY mengatakan hal mengenai hambatan dalam perubahan kondisi ia mengungkapkan, "salah satu tantangan yang saya hadapi adalah persaingan usaha,

---

[71] Devi Novita Sari, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[72] Misriyanti, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[73] Syarifah, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gamppong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[74] Sri Wahyuni, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawanvara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

terutama jika ada pedagang lain yang berjualan di tempat yang lebih ramai seperti di depan sekolah".[75]

Berdasarkan hasil wawancara di atas, terdapat berbagai tantangan dihadapi oleh para pelaku usaha mikro selama melakukan perubahan usaha. Ibu DNS dan Ibu SW sama-sama menghadapi kendala dalam hal keterbatasan modal saat ingin memperbaiki atau menata ulang tempat usaha. Meski demikian, keduanya berhasil mengatasi hambatan tersebut secara bertahap berkat peningkatan jumlah pembeli dan pendapatan. Ibu My menghadapi tantangan dalam membagi waktu antara aktivitas mencuci, menyetrika, serta mengantarkan cucian. Ia juga harus menghadapi biaya tambahan seperti bensin, serta kendala teknis seperti pemadaman listrik atau cuaca mendung. Sementara itu, Ibu Sya mengalami penurunan penjualan akibat perubahan dari sistem jual keliling ke jualan tetap di rumah, yang mengurangi jumlah pembeli dan menyebabkan penumpukan stok sayur. Di sisi lain, Ibu PY menyoroti tantangan dalam bentuk persaingan usaha, terutama jika ada pedagang lain yang berjualan di lokasi strategis. Dari keseluruhan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa hambatan dalam perubahan usaha sangat beragam, mulai dari keterbatasan modal, manajemen waktu, kendala teknis, hingga faktor lokasi dan persaingan pasar.

2. Peluang untuk berkembang

Untuk mengidentifikasi hambatan-hanvatan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) penerima program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok. Salah satu aspek penting adalah peluang untuk

[75] Peni Yusnita, *Penerima* Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

berkembang.[76] Meskipun program Mekaar memberikan modal awal untuk memanfaatkan peluang pasar usaha adanya hambatan untuk berkembang.

a. Hasil wawancara dengan Petugas Lapangan *(Account Officer)* Penagih Karyawan PNM Mekaar Langsa

Pertanyaannya adalah apa saja hambatan yang dihadapi PNM Mekaar dalam memberikan informasi kepada pelaku usaha untuk memanfaatkan peluang yang sedang berkembang?

Ibu Diah mengatakan:

> "Terdapat dua hambatan utama dalam memberikan informasi tersebut. Pertama, beberapa pelaku usaha tidak memiliki ponsel sehingga sulit untuk menggunakan media sosial sebagai sarana promosi dan penyebaran informasi. Kedua, ada pula ibu-ibu yang kurang percaya diri untuk mencoba hal baru karena takut mengalami kegagalan".[77]

Begitu juga dengan Ibu Indah menjawab:

> "Kami menghadapi kesulitan dalam memantau dan menghubungi ibu-ibu pelaku usaha secara individual karena keterbatasan waktu dan jumlah petugas. Selain itu, terkadang ibu-ibu sulit dihubungi atau tidak merespons komunikasi sehingga proses pemberian informasi menjadi terhambat".[78]

Berdasarkan wawancara dengan Petugas Lapangan PNM Mekaar Langsa. Hambatan yang dihadapi PNM Mekaar dalam memberikan informasi kepada pelaku usaha untuk memanfaatkan peluang yang sedang berkembang cukup beragam. Pertama, keterbatasan sarana seperti tidak adanya ponsel pada sebagian pelaku usaha membuat mereka sulit mengakses media sosial yang sebenarnya bisa

---

[76] Lubis, Fauzi Arif, Nur Ahmadi Bi Rahmani, and Intan Kartika Putri. "Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Program Mekaar Oleh PT. PNM Kota Medan Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 9, no. 1 (2023): 949-962.

[77] Diah, *Account Officer/*Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[78] Indah, *Account Officer/*Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

digunakan sebagai alat promosi dan pengembangan usaha. Kedua, rendahnya kepercayaan diri sebagian ibu-ibu untuk mencoba hal baru karena khawatir gagal menjadi tantangan tersendiri dalam mendorong inovasi usaha. Selain itu, keterbatasan jumlah petugas lapangan dan waktu juga menyulitkan dalam melakukan pemantauan serta komunikasi secara intensif. Bahkan dalam beberapa kasus, pelaku usaha sulit dihubungi atau tidak merespons, yang semakin menghambat proses penyampaian informasi secara efektif.

b. Hasil wawancara dengan penerima manfaat program PNM Mekaar Gampong Alue Nyamok.

Pertanyaannya adalah apa saja hambatan yang Ibu hadapi dalam mengembangkan usaha Ibu setelah menjadi penerima program PNM Mekaar?

Ibu DNS menjawab:

> "Hambatan yang paling saya rasakan adalah menjaga kualitas rasa masakan agar tetap konsisten dan disukai pelanggan. Saya harus terus berinovasi agar pembeli tidak merasa bosan. Selain itu, karena saya menerima pinjaman modal, saya juga harus lebih cermat dalam mengatur keuangan. Setiap minggu saya menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk membayar cicilan secara rutin".[79]

Ibu My mengungkapkan hambatan dalam peluang untuk berkembang yakni:

> "Sebagian dari hasil usaha laundry saya sisihkan untuk membayar cicilan pinjaman dari program Mekaar. Meskipun demikian, masih ada sisa keuntungan yang bisa digunakan kembali untuk modal usaha atau untuk menambah layanan baru. Tantangannya adalah bagaimana mengatur keuangan dengan bijak agar pembayaran cicilan tetap lancar, sementara usaha juga bisa terus berkembang".[80]

[79] Devi Novita Sari, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[80] Misriyanti, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

Ibu Sya mengungkapkan hambatan yang dihadapi dalam mengembangkan usahanya asetelah menjadi penerima program PNM Mekaarn ia mengatakan:

> "Salah satu hambatan yang saya hadapi adalah keterbatasan modal dalam memenuhi semua kebutuhan usaha. Prioritas utama tetap memenuhi permintaan pelanggan terlebih dahulu. Sementara itu, sebagian besar hasil penjualan digunakan untuk membayar cicilan pinjaman dari program PNM Mekaar. Akibatnya, dana yang tersedia untuk kebutuhan pribadi atau pengembangan usaha lainnya menjadi terbatas".[81]

Selanjutnya Ibu SW menjawab, "tantangan yang saya hadapi adalah bagaimana mengatur agar barang dagangan cepat laku. Tidak semua produk yang saya jual langsung habis, sehingga saya harus lebih pintar dalam memahami kebutuhan pelanggan dan mengetahui produk apa saja yang sedang diminati".[82]

Ibu PY mengatakan hal yang selaras dengan informan sebelumnya ia menjawab:

> "Kesulitannya adalah bagaimana menyeimbangkan antara membayar cicilan pinjaman dan memenuhi kebutuhan rumah tangga. Namun, sejak mengikuti program ini, saya menjadi lebih disiplin dalam mengatur keuangan, sehingga sangat membantu dalam pengelolaan usaha".[83]

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha penerima program PNM Mekaar, dapat disimpulkan bahwa hambatan utama yang mereka hadapi dalam mengembangkan usaha berkaitan dengan pengelolaan keuangan, keterbatasan modal, dan tantangan operasional. Para ibu harus cermat mengatur pendapatan agar dapat membayar cicilan pinjaman secara rutin, sekaligus tetap menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Keterbatasan modal membuat sebagian besar keuntungan hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha harian dan angsuran, sehingga ruang untuk ekspansi menjadi terbatas. Selain itu, tantangan lainnya adalah menjaga kualitas produk agar tetap diminati pelanggan,

[81] Syarifah, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[82] Sri Wahyuni, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[83] Peni Yusnita, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

serta memahami selera pasar agar barang dagangan cepat terjual. Meskipun demikian, program PNM Mekaar turut mendorong para pelaku usaha menjadi lebih disiplin dan terampil dalam mengelola keuangan, yang secara tidak langsung membantu keberlanjutan usaha mereka.

3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan pembinaan dari pihak luar sangat dibutuhkan oleh para pelaku usaha di Gampong Alue Nyamok. Pembinaan ini dipandang penting karena dapat memberikan wawasan, keterampilan, serta akses yang lebih luas terhadap informasi pasar dan strategi pengembangan usaha. Namun demikian, hingga saat ini masih terdapat berbagai hambatan yang menghalangi optimalisasi pembinaan tersebut. Hambatan tersebut antara lain keterbatasan sumber daya manusia, rendahnya literasi manajemen usaha, serta keterbatasan jaringan mitra yang dapat membantu memperluas pasar produk. Kondisi ini menyebabkan pelaku usaha belum mampu memaksimalkan potensi usahanya meskipun memiliki motivasi dan semangat untuk berkembang. Dengan demikian, kebutuhan akan pembinaan dari pihak luar, baik berupa pendampingan teknis, pelatihan manajerial, maupun fasilitasi akses permodalan, menjadi faktor penting yang harus segera dipenuhi untuk mendorong kemajuan usaha mikro di Gampong Alue Nyamok secara berkelanjutan.[84]

a. Hasil wawancara dengan Petugas Lapangan *(Account Officer)* Penagih Karyawan PNM Mekaar Langsa

[84] Munte, Dewi Andana. "Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Program Permodalan Usaha Secara Syariah Di Baitul Mal Kota Subulussalam." PhD diss., Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh, 2024.

Pertanyaan apa saja hambatan yang dihadapi PNM Mekaar dalam memberikan pelatihan atau pembinaan strategi kepada pelaku usaha?

Ibu Diah menjawab, “Hambatan utama yang kami hadapi adalah keterbatasan waktu dan tenaga sehingga sulit untuk mengadakan pelatihan secara rutin dan sering”.[85]

Ibu Indah megatakan hambatan dalam memberikan pelatihan atau pembinaan kepada pelaku usaha iya menjawab, “hambatan utama adalah keterbatasan waktu dan fasilitas yang ada di lapangan. Petugas juga merasa perlu adanya dukungan dari kantor pusat atau pihak luar untuk menyelenggarakan pelatihan yang lebih lengkap dan terstruktur”.[86]

Berdasarkan wawancara dengan Petugas Lapangan PNM Mekaar Langsa. Hambatan utama yang dihadapi PNM Mekaar dalam memberikan pelatihan atau pembinaan strategi kepada pelaku usaha adalah keterbatasan waktu dan tenaga sehingga sulit mengadakan pelatihan secara rutin dan sering. Selain itu, fasilitas yang ada di lapangan juga terbatas, sehingga pelaksanaan pelatihan kurang maksimal. Petugas lapangan pun merasa perlu adanya dukungan dari kantor pusat atau pihak eksternal agar dapat menyelenggarakan pelatihan yang lebih lengkap dan terstruktur guna mendukung pengembangan usaha para pelaku usaha secara optimal.

b. Hasil wawancara dengan penerima manfaat program PNM Mekaar Gampong Alue Nyamok.

Peneliti menanyakan apa saja hambatan yang Ibu hadapi dalam mengembangkan usaha setelah mengikuti pelatihan atau pembinaan strategi pengembangan usaha?

---

[85] Diah, Account Officer/Penagih PNM Mekaar Langsa, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

[86] Indah, Account Officer/Penagih PNM Mekaar Langsa,wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

Ibu DNS menjawab:

> "Salah satu hambatan yang saya hadapi adalah masih sering tidak mencatat secara detail pengeluaran yang dilakukan. Selain itu, terkadang uang usaha masih tercampur dengan uang pribadi, sehingga pengelolaan keuangan menjadi kurang teratur. Hal ini membuat saya agak kesulitan dalam mengatur keuangan agar sesuai dengan yang diajarkan saat pelatihan".[87]

Begitu juga dengan Ibu My mengatakan:

> "Saya akui bahwa saya masih dalam tahap belajar dalam hal pencatatan keuangan. Sering kali saya lupa mencatat pengeluaran-pengeluaran kecil. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi saya, sehingga saya merasa masih perlu banyak belajar agar bisa mengatur keuangan usaha dengan lebih baik dan tertib'.[88]

Ibu Sya mengungkapkan hal yang selaras mengenai hambatan untuk mengikuti pelatihan yang diberikan ia mengatakan:

> "Saya pernah mencoba untuk mencatat keuangan usaha, namun belum rutin dilakukan. Hal ini disebabkan karena terkadang waktu saya terbatas dan harus mengurus berbagai urusan lain terkait usaha, sehingga pencatatan keuangan menjadi terabaikan".[89]

Selanjutnya Ibu SW menjawab seperti informan sebelumnya, "saya mengakui bahwa terkadang saya lupa mencatat pemasukan dan pengeluaran, terutama saat usaha sedang ramai. Saat sibuk melayani pelanggan, pencatatan sering terlewat, sehingga pengelolaan keuangan menjadi kurang tertata dengan baik".[90]

Ibu PY menjawab hal yang seruapa yakni:

> "Memang dalam usaha pasti ada tantangan, seperti persaingan dengan penjual lain atau saat anak-anak sekolah libur yang membuat penjualan agak sepi. Oleh karena itu, saya mencoba mengembangkan usaha dengan berjualan secara online, tidak hanya untuk anak SD, tetapi juga untuk ibu-

[87] Devi Novita Sari, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[88] Misriyanti, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[89] Syarifah, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 12 Mei 2025.

[90] Sri Wahyuni, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 14 Mei 2025.

> ibu. Berkat pelatihan yang pernah saya ikuti, saya menjadi lebih siap dan dapat menghadapi masalah-masalah tersebut dengan lebih baik".[91]

Berdasarkan hasil wawancara di atas, ditemukan bahwa hambatan utama yang dihadapi para ibu pelaku usaha setelah mengikuti pelatihan atau pembinaan strategi pengembangan usaha terutama berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Beberapa ibu mengakui masih kesulitan dalam mencatat pengeluaran secara detail dan rutin, serta seringkali mencampur antara uang usaha dan uang pribadi sehingga pengaturan keuangan menjadi kurang teratur. Kesibukan dalam mengurus usaha saat sedang ramai juga menyebabkan pencatatan keuangan sering terlewat. Selain itu, tantangan lain yang dihadapi adalah persaingan dengan penjual lain dan fluktuasi penjualan, misalnya saat musim libur sekolah. Namun, pelatihan yang pernah diikuti membantu mereka menjadi lebih siap dan termotivasi untuk mencari cara-cara baru, seperti berjualan online, guna mengatasi berbagai kendala tersebut dan mengembangkan usaha dengan lebih baik.

## 4.3. Pembahasan

### 4.3.1. Kondisi Pengembangan UMKM Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyammok

1. Motif merubah keadaan

Motif merubah keadaan adalah dorongan atau alasan yang mendasari seseorang untuk melakukan tindakan tertentu dengan tujuan mengubah situasi atau kondisi yang sedang dihadapi, baik dalam konteks pribadi, sosial, ekonomi, atau politik. Motif ini muncul ketika individu merasa tidak puas terhadap keadaan

[91] Peni Yusnita, Penerima Manfaat Program PNM Mekaar, wawancara di Gampong Alue Nyamok, tanggal 13 Mei 2025.

yang ada dan terdorong untuk melakukan perubahan demi mencapai kondisi yang dianggap lebih baik, adil, atau sesuai dengan nilai dan tujuan mereka.[92]

Berdasarkan hasil wawancara sebelumnya dengan AO dan penerima program PNM. Motif merubah keadaan diawali pada perubahan usaha yang dilakukan pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok didorong oleh motivasi untuk meningkatkan daya saing, kenyamanan pelanggan, dan perluasan pasar. Program PNM Mekaar berperan krusial tidak hanya sebagai penyedia akses pembiayaan, tetapi juga sebagai pendorong inovasi melalui pendampingan intensif. Petugas lapangan AO secara aktif memberikan motivasi dan arahan teknis kepada nasabah, khususnya saat proses pencairan atau penagihan dana, sehingga memicu kesadaran pelaku usaha untuk mengembangkan model bisnis secara kreatif. Mayoritas penerima manfaat merespons hal ini dengan melakukan perubahan signifikan, seperti penataan fisik tempat usaha, diversifikasi produk, dan penambahan layanan. Contohnya, Ibu DNS memodifikasi teras rumah menjadi ruang usaha yang nyaman, sementara Ibu PY memperluas variasi produknya untuk menjawab permintaan pasar lokal. Perubahan ini dilakukan secara bertahap, disesuaikan dengan ketersediaan modal dan kebutuhan pelanggan, sehingga menunjukkan pendekatan yang realistis dan kondisional.

Motivasi utama pelaku UMKM adalah meningkatkan daya tarik usaha dan membangun loyalitas pelanggan.[93] Hasilnya, sebagian besar mengalami

[92] Lailatus Sa'adah and Nisa Candra Mutammimah, 'Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sepatu Melalui Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia Di Kecamatan Kesamben Jombang', *Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4.1

peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha, seperti yang terlihat pada perluasan jangkauan layanan antar-jemput cucian oleh Ibu SW dan Ibu My. Namun, tidak semua perubahan berujung positif. Kasus Ibu Sya, yang beralih dari sistem keliling ke usaha tetap, justru mengalami penurunan omzet karena model usaha tetap kurang sesuai dengan preferensi pelanggan ibu rumah tangga yang mengutamakan fleksibilitas. Hal ini mengindikasikan bahwa keberhasilan perubahan tidak hanya bergantung pada inovasi, tetapi juga pada pemahaman mendalam terhadap karakteristik pasar dan kebiasaan konsumen.

Secara keseluruhan, inisiatif perubahan usaha oleh penerima program PNM Meekar di Gampong Alue Nyamok mencerminkan dinamika UMKM dalam merespons peluang dan tantangan pasar. Dukungan PNM Mekaar melalui pendampingan dan pembiayaan telah membuka ruang bagi peningkatan kapasitas usaha, meskipun perlu diiringi dengan evaluasi strategis untuk memastikan kesesuaian perubahan dengan kondisi riil masyarakat dan permintaan pasar.

Temuan ini selaras dengan penelitian Rahmadian dan Muin yang menyatakan bahwa dengan adanya program PNM MEKAAR dengan bantuan permodalan tersebut masyarakat yang bergabung dalam suatu kelompok yang telah mengelola usahanya dengan baik telah dapat menghasilkan keuntungan yang sudah dapat memenuhi kebutuhan individu maupun kebutuhan keluarga.[94] Penelitian ini juga sejalan dengan Lailatus Sa'adah menemukan bahwa pelaku

---

[93] Santoso, Edy, Ema Nurzainul Hakimah, and Sigit Ratnanto. "Perspektif Pelaku Umkm Dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Produk Untuk Menciptakan Kepuasan Dan Loyalitas (Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Matnuri)." In *Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi*, vol. 8, pp. 591-600. 2023.

[94] Rahmadina Rahmadina dan Rahma Muin, "Pengaruh Program PNM Mekaar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian," *J-Alif: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam*, 2020.

usaha mikro melakukan perubahan kondisi usaha-seperti memperbaiki tampilan tempat usaha dan menambah variasi produk-karena adanya kebutuhan untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Faktor persaingan yang ketat menjadi motif utama perubahan ini.[95]

Hal ini sejalan dengan QS. Ar-Ra'd: 11 yang menegaskan bahwa perubahan hanya terjadi ketika individu mengambil langkah aktif untuk mengubah diri dan usahanya:

بِقَوْمٍ لَهٗ مُعَقِّبٰتٌ مِّنْۢ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهٖ يَحْفَظُوْنَهٗ مِنْ اَمْرِ اللّٰهِ ۗاِنَّ اللّٰهَ لَا يُغَيِّرُ مَا حَتّٰى يُغَيِّرُوْا مَا بِاَنْفُسِهِمْ ۗ وَاِذَآ اَرَادَ اللّٰهُ بِقَوْمٍ سُوْۤءًا فَلَا مَرَدَّ لَهٗ ۚ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُوْنِهٖ مِنْ وَّالٍ

Artinya: "*Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia."* (QS. Ar-Ra'd:13 ayat 11).

Ayat ini menegaskan bahwa perubahan nasib atau kondisi usaha hanya bisa terjadi jika pelaku usaha berinisiatif untuk berubah terlebih dahulu - misalnya dengan meningkatkan kualitas, memperbaiki pelayanan, atau berinovasi untuk menghadapi persaingan. Ini mendukung motif usaha yang ingin berkembang dan bertahan dalam situasi pasar yang dinamis.

[95] *Ibidh* 84.

2. Peluang untuk berkembang

Peluang pengembangan usaha bagi pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok dimanfaatkan melalui respons terhadap kebutuhan pasar dan tren terkini, dengan dukungan strategis dari program PNM Mekaar. Berdasarkan wawancara dengan petugas lapangan (Account Officer) PNM Mekaar Langsa, program ini tidak hanya memberikan akses pembiayaan, tetapi juga berperan aktif dalam menyampaikan informasi tentang peluang usaha yang relevan. Informasi tersebut disalurkan secara langsung oleh petugas lapangan, terutama pada momen krusial seperti proses pengajuan atau pencairan dana. Meskipun pertemuan rutin terbatas, interaksi tatap muka selama pencairan dana dimanfaatkan secara efektif untuk memberikan arahan teknis, termasuk penggunaan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook sebagai alat promosi. Pendekatan ini menunjukkan adaptasi PNM Mekaar dalam mengatasi keterbatasan frekuensi pertemuan, sekaligus memastikan pelaku usaha tetap terpapar dengan strategi pemasaran modern.

Di sisi penerima manfaat, mayoritas pelaku usaha di Gampong Alue Nyamok telah mengadopsi peluang yang berkembang dengan memanfaatkan media sosial sebagai tulang punggung strategi pemasaran. Contohnya, promosi produk melalui Facebook dan WhatsApp berhasil menjangkau audiens yang lebih luas, meningkatkan visibilitas usaha, serta memfasilitasi komunikasi langsung dengan pelanggan. Selain itu, inovasi layanan seperti antar-jemput laundry, titip beli, dan promo khusus menjadi contoh konkret respons terhadap permintaan pasar lokal. Beberapa pelaku usaha bahkan memperluas diversifikasi produk, seperti penjualan pulsa dan token listrik, yang tidak hanya meningkatkan

pendapatan tetapi juga memperkuat posisi mereka sebagai penyedia layanan multifungsi. Langkah-langkah ini mencerminkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengidentifikasi tren konsumen dan memanfaatkan teknologi secara sederhana namun efektif.

Namun, pemanfaatan peluang ini tidak terlepas dari tantangan. Meskipun media sosial menjadi alat utama, keterbatasan literasi digital dan akses infrastruktur (seperti jaringan internet yang tidak stabil) dapat menghambat optimalisasi strategi pemasaran. Selain itu, keberhasilan diversifikasi produk seperti penjualan pulsa dan token listrik bergantung pada fluktuasi permintaan dan persaingan dengan penyedia layanan sejenis. Meski demikian, kolaborasi antara dukungan PNM Mekaar dan inisiatif pelaku usaha telah menciptakan sinergi yang mendorong pertumbuhan usaha mikro. Keberhasilan ini menegaskan bahwa kombinasi antara pembiayaan, pendampingan, dan respons terhadap tren pasar merupakan kunci dalam membuka peluang pengembangan UMKM di wilayah rural seperti Gampong Alue Nyamok.

Berdasarkan penelitian sebelumnya oleh Amar sani dkk, jurnal *of Community Services* bahwa pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk, meningkatkan interaksi dengan pelanggan,dan melakukan penjualan online. Hal ini memperluas jangkauan pasar dan mengurangi biaya pemasaran.[96]

Namun, Penelitian terdahulu lebih menekankan pada inisiatif mandiri pelaku UMKM dalam menggunakan media sosial, sedangkan penelitian ini

[96] Dkk Amar Sani, 'Celebes Journal of Community Services', 1.1 (2022), pp. 14–21, doi:10.37531/celeb.v3i2.1696.

menekankan pentingnya dukungan eksternal, yaitu melalui pendampingan intensif dan informasi peluang usaha dari petugas lapangan PNM Mekaar, yang terbukti efektif dalam meningkatkan adaptabilitas, inovasi, dan daya saing UMKM di tengah dinamika pasar. Dalam Al-Qur'an juga memberikan motivasi dan inspirasi bagi kita untuk terus berusaha dan semangat untuk terus berusaha. Terdapat dalam QS. An-Naba: ayat 11 berikut:

وَّجَعَلْنَا مَعَاشًا النَّهَار

Artinya: *"Dan Kami menjadikan siang untuk mencari penghidupan*." (QS. An-Naba:ayat 11)

Menjelaskan bahwa Allah menjadikan siang hari sebagai waktu untuk malam ayat ini dapat menjadi semangat bagi para pelaku UMKM untuk lebih giat dan aktif dalam mengembangkan usahanya. Dengan memanfaatkan waktu siang hari dengan baik. Bagi para pelaku UMKM, ayat ini adalah sumber motivasi yang kuat untuk memanfaatkan waktu siang secara optimal dalam mengembangkan usaha mereka. Terangnya siang menjadi kesempatan emas untuk beraktivitas, berinteraksi dengan pelanggan, memproduksi barang atau jasa, dan melakukan berbagai upaya pemasaran. Ayat ini menanamkan semangat bahwa bekerja dan mencari nafkah di siang hari adalah bagian dari sunnatullah, dan dengan bersungguh-sungguh memanfaatkan waktu tersebut, para pelaku UMKM tidak hanya meraih keuntungan duniawi, tetapi juga menjalankan perintah agama.

3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar

Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar adalah sejauh mana suatu individu, kelompok, atau organisasi memerlukan dukungan, bimbingan, atau intervensi dari pihak di luar dirinya atau di luar lingkungannya untuk mencapai tujuan tertentu, seperti pengembangan kapasitas, peningkatan keterampilan, atau perbaikan kinerja. Dalam penelitian ini peneliti mengetahui bahwa PNM Mekaar berperan penting dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok melalui pelatihan dan pembinaan strategi pengembangan usaha, meskipun dalam bentuk yang masih sederhana dan non-formal. Berdasarkan wawancara dengan petugas lapangan (Ibu Diah dan Ibu Indah), pelatihan ini difokuskan pada aspek-aspek kritis seperti pengelolaan keuangan, penghitungan modal-keuntungan, dan strategi pemasaran, termasuk pemanfaatan media sosial. Mekanisme penyampaiannya dilakukan secara fleksibel, memanfaatkan momen interaksi langsung seperti pencairan dana atau pembayaran setoran pinjaman. Pendekatan ini menunjukkan adaptasi PNM Mekaar dalam mengatasi keterbatasan sumber daya dan waktu, sekaligus memastikan transfer pengetahuan dasar tetap tersampaikan kepada pelaku usaha. Meski tidak terstruktur secara formal, materi yang diberikan telah membantu pelaku usaha memahami prinsip-prinsip manajemen usaha sederhana, yang menjadi fondasi penting bagi pengembangan usaha mikro.

Dari perspektif penerima manfaat, pelatihan dan pembinaan ini dinilai signifikan dalam meningkatkan keterampilan operasional sehari-hari. Mayoritas pelaku usaha mengakui manfaat arahan terkait pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pencatatan transaksi rutin, serta penggunaan media sosial seperti

WhatsApp untuk promosi. Contohnya, disiplin dalam mencatat pemasukan-pengeluaran telah mengurangi kebocoran modal, sementara promosi digital membantu memperluas jangkauan pelanggan. Namun, pelatihan ini masih bersifat dasar dan belum menyentuh aspek kompleks seperti analisis pasar, manajemen rantai pasok, atau strategi ekspansi usaha. Keterbatasan ini menunjukkan bahwa pendampingan PNM Mekaar masih berada pada tahap pengenalan konsep, belum mencapai tingkat pendalaman yang komprehensif.

Tantangan utama terletak pada format pelatihan yang spontan dan kurang terencana. Ketergantungan pada momen pencairan dana atau pembayaran setoran berisiko mengurangi konsistensi transfer pengetahuan, terutama bagi pelaku usaha yang membutuhkan pendampingan berkelanjutan. Selain itu, tidak adanya modul pelatihan tertulis atau materi digital membatasi akses pelaku usaha untuk mempelajari ulang konsep yang telah diajarkan. Meski demikian, inisiatif ini tetap menjadi langkah awal yang positif dalam membangun kesadaran akan pentingnya manajemen usaha modern. Untuk meningkatkan efektivitas, PNM Mekaar perlu mengembangkan program pelatihan terstruktur dengan kurikulum bertahap, memanfaatkan teknologi (misalnya video tutorial atau grup WhatsApp) untuk memastikan aksesibilitas materi, serta melibatkan mentor ahli guna memperkaya perspektif strategis pelaku usaha.

Secara keseluruhan, pelatihan dan pembinaan oleh PNM Mekaar telah memberikan dampak praktis dalam meningkatkan disiplin dan keterampilan dasar pelaku UMKM. Namun, untuk mencapai transformasi yang berkelanjutan,

diperlukan peningkatan kualitas dan intensitas pendampingan, serta integrasi dengan program pengembangan kapasitas yang lebih holistik.

Berdasarkan penelitian Asi Mulia Husna mengungkapkan salah satu bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh PNM Mekaar ialah adanya bimbingan dan pelatihan usaha kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dengan cara memberikan wawasan pengetahuan kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) agar dapat mengembangkan terus usahanya, dapat bersaing dengan usaha-usaha yang sudah lebih berkembang.[97]

Dalam pandangan Al-Qur'an, konsep "tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar" dapat dipahami melalui beberapa prinsip dan ayat yang menekankan pentingnya bimbingan, nasihat, dan kerjasama dalam mencapai kebaikan dan kemajuan. QS. An-Nahl:ayat 43 berbunyi:

تَعْلَمُوْنَۙ لَا كُنْتُمْ اِنْ الذِّكْرِ اَهْلَ فَسْـَٔلُوْٓا اِلَيْهِمْ نُّوْحِيْ رِجَالًا اِلَّا قَبْلِكَ مِنْ اَرْسَلْنَا وَمَآ

Artinya: *"Kami tidak mengutus sebelum engkau (Nabi Muhammad), melainkan laki-laki yang kami beri wahyu kepadanya. Maka, bertanyalah kepada orang-orang yang mempunyai pengetahuan jika kamu tidak mengetahui."* (QS. An-Nahl:ayat 43).

Dari Ayat di atas dapat dijelaskan bahwa memerintahkan untuk mencari bimbingan dan pengetahuan dari pihak lain yang lebih ahli. Hak ini menunjukkan adanya pengakuan akan kebuthan untuk mendapatkan bantuan dari pihak luar.

[97] Asi Mulia Hasnah, Peran PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Terhadap Peningkatan Pemberdayaan Umkm Menurut Perspektif Ekonomi Islam, 2023.

Keberhasilan usaha, pertumbuhan maupun pengembangan UMKM tidak dapat dipisahkan dari keikut sertaan berbagai pihak terkait dalam melakukan pembinaan baik berupa pelatihan yang bersifat tekhnis, non tekhnis maupun pembinaan berupa konseling langsung kepada para pelaku usaha. Dengan keterbatasan yang dimiliki, baik keterbatasan modal, manajemen, maupun penguasaan pasar, para pelaku UMKM senantiasa memerlukan peran aktif dari berbagai pihak untuk mendapatkan informasi dan edukasi mengenai strategi pengembangan usaha yang mereka miliki.

### 4.3.2 Hambatan Dalam Pengembangan UMKM Penerima Program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok

1. Motif perubahan keadaan

Motif perubahan usaha di kalangan pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok terutama didorong oleh keinginan untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan, memperluas pasar, serta mencapai kemandirian finansial. Namun, implementasi perubahan ini tidak terlepas dari hambatan struktural, teknis, dan psikologis yang kompleks. Berdasarkan wawancara, motif utama pelaku usaha seperti Ibu DNS, Ibu SW, dan Ibu PY untuk melakukan perubahan seperti penataan tempat usaha, penambahan layanan antar-jemput, atau diversifikasi produk berakar pada respons terhadap permintaan pasar dan keinginan untuk meningkatkan daya saing. Misalnya, Ibu PY memanfaatkan permintaan sarapan praktis dan es untuk anak-anak, sementara Ibu SW dan My mengintegrasikan layanan antar-jemput cucian guna memenuhi kebutuhan pelanggan yang sibuk.

Motif-motif ini menunjukkan kesadaran pelaku usaha terhadap peluang pasar dan kebutuhan adaptasi untuk bertahan dalam persaingan.

Di sisi lain, hambatan dalam memotivasi perubahan justru muncul dari faktor internal pelaku usaha dan eksternal lingkungan. Petugas lapangan PNM Mekaar mengidentifikasi bahwa sebagian pelaku usaha enggan meninggalkan zona nyaman, meskipun perubahan berpotensi meningkatkan skala usaha. Sikap ini diperparah oleh keterbatasan pendampingan akibat jumlah nasabah yang besar dan lokasi tersebar, sehingga pendekatan personal menjadi tidak konsisten. Pada level operasional, pelaku usaha seperti Ibu DNS dan Ibu SW menghadapi kendala modal dalam menata ulang tempat usaha, sementara Ibu My terbebani biaya operasional tambahan (seperti bensin) dan gangguan teknis (pemadaman listrik). Kasus Ibu Sya yang mengalami penurunan omzet setelah beralih ke usaha tetap bahkan mengindikasikan risiko perubahan yang tidak didukung analisis pasar memadai. Hambatan-hambatan ini menegaskan bahwa motif perubahan tidak selalu linear dengan keberhasilan, melainkan dipengaruhi oleh kesiapan sumber daya, strategi adaptasi, dan pemahaman terhadap dinamika konsumen.

Dari perspektif kelembagaan, PNM Mekaar berupaya memicu motif perubahan melalui pendampingan informal, seperti pelatihan pengelolaan keuangan dan pemanfaatan media sosial. Namun, pendekatan ini belum cukup untuk mengatasi resistensi psikologis pelaku usaha atau tantangan infrastruktur. Minimnya frekuensi pertemuan dan ketergantungan pada momen pencairan dana membatasi ruang untuk pendalaman materi pelatihan. Selain itu, kurangnya modul terstruktur tentang analisis risiko usaha atau studi kelayakan pasar membuat

sebagian pelaku usaha mengambil keputusan perubahan tanpa dasar yang kuat, seperti pada kasus Ibu Sya.

Secara kritis, motif perubahan dan hambatan yang muncul merefleksikan dua sisi koin yang saling berkaitan: di satu sisi, adanya inisiatif untuk berkembang; di sisi lain, ketidaksiapan menghadapi kompleksitas implementasi. Untuk mengoptimalkan motif perubahan, diperlukan intervensi yang tidak hanya fokus pada pemberian motivasi, tetapi juga penyediaan alat pendukung konkret. Contohnya, pelatihan analisis SWOT sederhana untuk menilai risiko perubahan, skema pendanaan tambahan berbasis progres (sesuai perkembangan usaha), atau kolaborasi dengan pihak ketiga (seperti dinas perdagangan) untuk pemetaan pasar. Dengan demikian, motif perubahan dapat diarahkan menjadi strategi yang terukur, mengurangi risiko kegagalan, dan memastikan keberlanjutan usaha.

2. Peluang untuk berkembang

Peluang untuk berkembang yang dimanfaatkan pelaku UMKM di Gampong Alue Nyamok melalui dukungan PNM Mekaar menghadapi hambatan multidimensi, baik dari sisi institusi pendamping maupun pelaku usaha sendiri. Berdasarkan wawancara dengan petugas lapangan PNM Mekaar Langsa, keterbatasan sarana teknologi seperti ketiadaan ponsel pada sebagian pelaku usaha menjadi penghalang utama dalam mengakses media sosial sebagai alat promosi. Hal ini membatasi potensi perluasan pasar digital yang seharusnya dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan visibilitas produk. Selain itu, rendahnya kepercayaan diri sebagian ibu-ibu pelaku usaha dalam mencoba strategi baru disebabkan oleh ketakutan akan kegagalan memperlambat proses inovasi. Kondisi

ini diperparah oleh keterbatasan sumber daya PNM Mekaar, seperti jumlah petugas lapangan yang tidak sebanding dengan jumlah nasabah dan waktu pendampingan yang terbatas, sehingga komunikasi intensif sulit terjaga. Bahkan, dalam beberapa kasus, pelaku usaha tidak responsif terhadap upaya kontak, mengindikasikan adanya kesenjangan dalam kesadaran atau prioritas untuk pengembangan usaha.

Di sisi pelaku usaha, hambatan utama terletak pada pengelolaan keuangan dan keterbatasan modal. Mayoritas pelaku usaha mengalokasikan keuntungan untuk memenuhi kebutuhan harian dan cicilan pinjaman, sehingga sulit menyisihkan dana untuk ekspansi atau diversifikasi produk. Contohnya, meskipun PNM Mekaar berhasil mendorong disiplin keuangan melalui pelatihan dasar, keterbatasan modal tetap menjadi tembok penghalang untuk investasi jangka panjang seperti pembelian peralatan baru atau peningkatan kapasitas produksi. Tantangan operasional seperti menjaga kualitas produk dan memahami selera pasar juga menjadi kendala signifikan. Misalnya, pelaku usaha harus bersaing dengan pedagang lain yang mungkin menawarkan harga lebih murah atau lokasi strategis, sehingga daya tawar produk mereka bergantung pada keunikan dan kualitas. Meski demikian, program PNM Mekaar telah membantu pelaku usaha mengembangkan keterampilan manajerial dasar, seperti pencatatan keuangan dan prioritas cicilan, yang menjadi fondasi bagi keberlanjutan usaha mikro.

Secara sistemik, hambatan-hambatan ini merefleksikan dilema klasik dalam pemberdayaan UMKM di wilayah rural: di satu sisi, peluang pengembangan terbuka lewat teknologi dan informasi; di sisi lain, ketimpangan

akses dan kapasitas sumber daya manusia menghambat realisasinya. Rendahnya literasi digital dan ketiadaan alat komunikasi (ponsel) pada sebagian pelaku usaha menunjukkan perlunya intervensi yang tidak hanya berfokus pada pembiayaan, tetapi juga penyediaan infrastruktur pendukung. Selain itu, ketakutan akan kegagalan yang dialami pelaku usaha mengisyaratkan perlunya pendekatan psikologis dalam pendampingan, seperti membangun mindset berwirausaha melalui contoh keberhasilan lokal atau mentoring berkelanjutan.

Untuk mengoptimalkan pemanfaatan peluang pengembangan, PNM Mekaar perlu merancang strategi inklusif. Pertama, menyediakan pelatihan teknis berbasis kebutuhan spesifik, seperti pemasaran offline bagi pelaku usaha tanpa akses ponsel atau pelatihan diversifikasi produk dengan modal terbatas. Kedua, membentuk kelompok usaha bersama untuk memitigasi risiko persaingan dan memperkuat daya saing melalui kolaborasi. Ketiga, bekerja sama dengan pemerintah lokal atau pihak ketiga untuk meningkatkan akses teknologi, seperti program bantuan ponsel sederhana atau jaringan internet terjangkau. Dengan demikian, peluang pengembangan tidak hanya menjadi konsep abstrak, tetapi dapat diakses dan diimplementasikan secara merata oleh seluruh pelaku usaha.

3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar

Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar bagi pelaku UMKM penerima program PNM Meekar di Gampong Alue Nyamok terlihat signifikan, terutama akibat keterbatasan kapasitas internal PNM Mekaar dalam menyediakan pelatihan yang berkelanjutan dan holistik. Berdasarkan wawancara dengan petugas lapangan PNM Mekaar Langsa, hambatan utama terletak pada keterbatasan

waktu, tenaga, dan fasilitas yang menghambat penyelenggaraan pelatihan rutin. Petugas mengakui bahwa pelatihan yang diberikan selama ini masih bersifat insidental dan kurang terstruktur, sehingga belum mampu menjawab kompleksitas kebutuhan pelaku usaha. Keterbatasan ini mendorong permintaan akan dukungan eksternal, baik dari kantor pusat PNM Mekaar maupun pihak ketiga seperti lembaga pelatihan profesional atau akademisi, untuk menyusun modul pembinaan yang komprehensif. Hal ini mengindikasikan bahwa PNM Mekaar, dalam kapasitasnya saat ini, belum mampu menjadi satu-satunya aktor pemberdayaan tanpa kolaborasi dengan entitas lain yang memiliki sumber daya lebih memadai.

Di sisi penerima manfaat, meskipun pelatihan dasar dari PNM Mekaar telah meningkatkan kesadaran akan pentingnya manajemen keuangan dan inovasi pemasaran, pelaku usaha masih menghadapi tantangan kritis yang memerlukan pendampingan lebih mendalam. Misalnya, kesulitan dalam mencatat pengeluaran secara detail, kebiasaan mencampur uang usaha dengan kebutuhan pribadi, serta ketidakkonsistenan pencatatan saat usaha sedang ramai, menunjukkan bahwa pelatihan yang ada belum cukup untuk membentuk disiplin finansial yang matang. Selain itu, persaingan usaha dan fluktuasi penjualan seperti penurunan omzet saat musim libur sekolah memerlukan strategi mitigasi risiko yang belum tercakup dalam pembinaan dasar. Pelaku usaha seperti Ibu My dan Ibu PY yang mencoba berjualan online pasca-pelatihan juga membutuhkan pendampingan teknis lanjutan, seperti optimasi media sosial atau analisis data pelanggan, yang sulit dipenuhi oleh PNM Mekaar secara mandiri.

Kebutuhan akan pembinaan pihak luar semakin mendesak ketika melihat dua aspek krusial: keberlanjutan dan spesialisasi materi. Pertama, pelatihan sporadis tanpa follow-up berkelanjutan berisiko mengurangi dampak positif yang telah dicapai. Kedua, kompleksitas tantangan UMKM seperti manajemen rantai pasok, pemasaran digital, atau analisis pasar memerlukan keahlian spesifik yang mungkin tidak dimiliki petugas lapangan. Contohnya, kesulitan pelaku usaha dalam memisahkan keuangan pribadi dan usaha membutuhkan pendampingan intensif oleh ahli keuangan mikro, sementara persaingan usaha memerlukan strategi diferensiasi produk yang dirancang bersama praktisi bisnis. Di sinilah peran pihak luar seperti universitas, lembaga sertifikasi, atau konsultan UMKM menjadi vital untuk mengisi celah pengetahuan dan keterampilan yang belum terjangkau PNM Mekaar.

Secara sistemik, kolaborasi dengan pihak luar juga dapat mengurangi beban institusional PNM Mekaar. Misalnya, kemitraan dengan pemerintah daerah untuk menyediakan fasilitas pelatihan, atau kerja sama dengan platform digital seperti e-commerce lokal untuk pelatihan pemasaran online. Pendekatan ini tidak hanya memperluas jangkauan pembinaan tetapi juga memastikan materi yang diberikan relevan dengan perkembangan pasar terkini. Selain itu, keterlibatan pihak luar dapat membuka akses pendanaan tambahan atau program CSR perusahaan yang mendukung pengadaan alat usaha atau infrastruktur pendukung.

# BAB V

# PENUTUP

## 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif terhadap penerima manfaat program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok, Kecamatan Birem Bayeun, Aceh Timur, dapat disimpulkan bahwa

1. Kondisi pengembangan UMKM di wilayah tersebut menunjukkan dinamika yang cukup positif namun tetap menghadapi berbagai tantangan. Sebagian besar pelaku usaha mikro menunjukkan semangat dan motivasi internal yang tinggi untuk mengembangkan usaha mereka. Hal ini tercermin dari berbagai inisiatif yang dilakukan, seperti penataan tempat usaha agar lebih menarik, diversifikasi produk agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar, serta pemanfaatan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk promosi dan layanan konsumen. Keinginan untuk mencapai kemandirian ekonomi dan memperluas pasar menjadi faktor pendorong utama.

   Program PNM Mekaar sendiri berperan penting dalam mendukung pengembangan UMKM, terutama melalui pemberian akses permodalan serta pelatihan dasar terkait pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Beberapa penerima manfaat seperti Ibu DNS, Ibu PY, Ibu SW, dan Ibu My menunjukkan peningkatan pendapatan dan inovasi layanan sebagai dampak langsung dari dukungan program PNM Mekaar di Gampong Alue Nyamok.

Pengembangan UMKM juga dihadapkan pada sejumlah hambatan. Hambatan yang dihadapi meliputi keterbatasan modal kerja, rendahnya literasi keuangan, kemampuan manajerial yang terbatas, serta resistensi terhadap perubahan. Beberapa pelaku usaha merasa cukup dengan kondisi yang ada dan kurang terdorong untuk melakukan inovasi lebih lanjut. Selain itu, kendala dalam manajemen waktu, terutama bagi perempuan yang memiliki peran ganda dalam keluarga dan usaha, juga menjadi tantangan tersendiri. Di sisi lain, hambatan pengembangan UMKM keterbatasan sumber daya dan kapasitas pendampingan dari petugas PNM Mekaar menyebabkan program belum mampu memberikan pelatihan lanjutan yang lebih spesifik dan mendalam. Masalah infrastruktur, seperti akses internet yang belum stabil, turut menghambat pemanfaatan teknologi digital dalam pengembangan usaha. Di samping itu, persaingan pasar yang semakin ketat, terutama dari usaha-usaha skala besar dan modern, menjadi tekanan bagi pelaku UMKM untuk terus berinovasi dan bertahan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut adalah saran yang dapat diberikan kepada berbagai pemangku kepentingan:

1. Untuk PNM Mekaar
   a. Mengembangkan modul pelatihan terstruktur dan berkelanjutan, yang mencakup aspek analisis pasar, manajemen risiko, strategi pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan lanjutan.

b. Mendorong kolaborasi dengan akademisi, LSM, dan pemerintah daerah untuk meningkatkan kapasitas SDM dan memperluas cakupan pendampingan teknis maupun digital.
c. Melakukan evaluasi dan pemantauan berkelanjutan terhadap dampak program serta kebutuhan spesifik pelaku usaha di tingkat lokal.

2. Untuk Pelaku Usaha Mikro:
   a. Secara mandiri memperkuat literasi keuangan dan keterampilan pemasaran digital, baik melalui pelatihan daring maupun berbasis komunitas.
   b. Membentuk kelompok usaha atau koperasi kecil sebagai sarana berbagi sumber daya, pengetahuan, dan strategi untuk menghadapi tantangan usaha serta memperkuat posisi tawar di pasar.
   c. Lebih terbuka terhadap perubahan dan inovasi, dengan tetap mempertimbangkan preferensi konsumen dan dinamika pasar.
3. Untuk Pemerintah dan Lembaga Terkait:
   a. Menyediakan akses infrastruktur pendukung, seperti jaringan internet dan listrik yang andal, sebagai fondasi penting dalam pengembangan UMKM berbasis digital.
   b. Merancang program pelatihan berbasis kebutuhan lokal, dengan pendekatan partisipatif agar pelaku usaha merasa terlibat dan mendapatkan manfaat nyata.
   c. Menjalin sinergi dengan lembaga keuangan mikro dan komunitas lokal untuk menciptakan ekosistem pemberdayaan UMKM yang lebih kuat,

inklusif, dan berkelanjutan.