

The Influence of Attendance Levels in Weekly Group Meetings at Bekasi Branch of Permodalan Nasional Madani (PNM)

Petrus Agus Mulyono
Perbanas Institute

Corresponding Author: Petrus Agus Mulyono agusmulyono002@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Microfinance, Underprivileged, Permodalan Nasional Madani, Mekaar, Weekly Group Meetings

Received : 5 June

Revised : 15 July

Accepted: 9 August

©2023 Mulyono: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

In alleviating poverty in Indonesia and one of the problems of MSME is access to capital to expand their business, the Government of Indonesia established an institution or non-bank financial institution called Permodalan Nasional Madani. PT. PNM makes a business product called Mekaar (Fostering a Prosperous Family Economy) with the aim of improving the welfare of Indonesian families where this Mekaar product focuses on underprivileged women entrepreneurs. This study aims to describe the frequency of attendance of group members in weekly meeting activities and their impact on Mekaar's business. This study uses a qualitative descriptive approach with interviews and documentation studies, analysis using an interactive analysis model which includes data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions as well as data validity techniques carried out by means of triangulation techniques. Respondents used included Mekaar Managers, Mekaar Area's Head, Mekaar Unit's Head, Group Leaders, Customers, and AO PNM Mekaar Bekasi City. It is expected that the results of this study can determine the effect of attendance rates and what factors affect the attendance rate of group members in weekly meetings

Pengaruh Tingkat Kehadiran dalam Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) di Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Bekasi

Petrus Agus Mulyono

Perbanas Institute

Corresponding Author: Petrus Agus Mulyono agusmulyono002@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Pembiayaan Mikro, Prasejahtera Permodalan Nasional Madani, Mekaar dan Pertemuan Kelompok Mingguan

Received : 5 June

Revised : 15 July

Accepted: 9 August

©2023 Mulyono: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Dalam pengentasan kemiskinan di Indonesia serta yang menjadi salah satu permasalahan UMKM adalah akses permodalan untuk mengembangkan usahanya maka Pemerintah Indonesia mendirikan suatu institusi atau lembaga keuangan non bank yang bernama Permodalan Nasional Madani. PT. PNM membuat suatu produk usaha yang bernama Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan keluarga Indonesia di mana produk Mekaar ini memfokuskan kepada pelaku usaha perempuan prasejahtera. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan frekuensi kehadiran anggota kelompok dalam kegiatan pertemuan mingguan serta pengaruhnya terhadap bisnis Mekaar. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode wawancara dan studi dokumentasi, analisis menggunakan model analisis interaktif yang meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan serta teknik keabsahan data dilakukan dengan cara teknik triangulasi. Responden yang digunakan meliputi Manager Mekaar, Kepala Area Mekaar, Kepala Unit Mekaar, Ketua Kelompok, Nasabah, dan AO PNM Mekaar Kota Bekasi. Diharapkan hasil penelitian ini dapat mengetahui pengaruh tingkat kehadiran dan faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat kehadiran anggota kelompok dalam pertemuan mingguan

PENDAHULUAN

Indonesia sudah berusia 77 tahun di tahun 2022 semenjak di proklamirkan oleh Soekarno Hatta pada tahun 1945, masih merupakan negara berkembang yang menduduki urutan ke 16 di benua asia. Banyak faktor yang mempengaruhi sehingga Indonesia menjadi negara berkembang dengan urutan ke 16, salah satunya adalah faktor kemiskinan. Dengan jumlah penduduk 273 juta di Indonesia, jumlah penduduk miskin di Indonesia ada 26,50 juta penduduk yang masih miskin di bulan September 2021 (*sumber : Data BPS Persentase Penduduk Miskin September 2021 turun menjadi 9,71 persen*).

Membangun perekonomian Indonesia tidak luput dengan membangun UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Indonesia. UMKM Indonesia memberikan kontribusi yang sangat besar bagi perekonomian Indonesia. Banyak keunggulan dari UMKM dari data BPS tahun 2012 kontribusi UMKM terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia yang di tahun 2011 sebesar 56,6% dan menyerap sebesar 97% tenaga kerja nasional. Dan UMKM juga memberikan devisa kepada negara dalam bentuk penerimaan ekspor sebesar Rp. 27.700 milyar dan menciptakan peran 4,86% terhadap total ekspor (Yoga, 2011 dalam Nagel 2012).

Jumlah UMKM di Indonesia berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (KemenkopUKM) sebesar 65.465.497 pelaku UMKM di tahun akhir 2019 yang terdiri dari :

- Usaha Umi sebanyak 64.601.352
- Usaha Kecil sebanyak 798.679
- Usaha Mikro sebanyak 65.465

(Sumber : Website Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia Tahun 2019, Data UMKM)

Dan dalam pengentasan kemiskinan di Indonesia serta yang menjadi salah satu permasalahan UMKM adalah akses permodalan untuk mengembangkannya maka Pemerintah Indonesia mendirikan suatu institusi atau lembaga keuangan non bank yang bernama Permodalan Nasional Madani.

PT. Permodalan Nasional Madani (PT PNM) ini berdiri di tanggal 1 Juni 1999, yang di cetus oleh Presiden RI ke 3 yaitu Bapak BJ Habibie, yang dalam pemikiran beliau sebagai lembaga yang membantu mengentaskan UMKM yang terpuruk akibat krisis ekonomi di tahun 1998. Pada awal berdirinya PT. PNM ini sebagai lembaga keuangan pembiayaan kepada Koperasi dan BPR melalui pembiayaan channeling dan pada tahun 2008 PT. PNM memberikan langsung pembiayaan modal kepada pelaku UMKM dengan nama ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro). Dari pemberian pelaku UMKM dengan ULaMM tersebut kemudian di tahun 2015 PT. PNM membuat suatu produk usaha yang bernama Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan keluarga Indonesia di mana produk Mekaar ini memfokuskan kepada pelaku usaha perempuan prasejahtera. Masyarakat prasejahtera ini dengan kriteria pendapatan perkapita Rp. 800.000/bulan.

Produk PT. PNM Mekaar ini di bentuk untuk mendidik dan menanamkan mental usaha jujur, disiplin dan kerja keras. Peningkatan kerukunan, kekeluargaan dan gotong royong serta membangun budaya menabung. PT. PNM juga tidak hanya memberikan permodalan berupa uang tetapi juga modal sosial dan modal intelektual. Landasan dalam pembentukan Mekaar ini juga sebagai pemikiran bahwa bantuan sosial yang di berikan tidak mendidik dan membangun kemandirian dalam meningkatkan usaha mencapai kesejahteraan. Para pelaku usaha ultra mikro ini atau pelaku usaha pra sejahtera ini memiliki semangat, pengetahuan dan ketrampilan dalam berusaha namun terbatas akses pembiayaan modal kerja sehingga membuat mereka bingung dalam modal awal berusaha. Sehingga PT.PNM mempunyai tujuan mempermudah akses permodalan bagi pelaku usaha prasejahtera khususnya kelompok perempuan produktif .

Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) juga di terapkan oleh PT.PNM bagi pelaksanaan pembinaan dan pendampingan nasabah Mekaar, dan sekaligus juga untuk melakukan collection atau pengambilan angsuran nasabah yang di lakukan oleh seorang AO setiap minggu dan PKM ini di terapkan disiplin waktu, janji pertemuan jam 10 maka wajib seorang AO dan semua anggota kelompok untuk melakukan pertemuan sesuai jam yang sudah di tentukan di lokasi yang juga sudah di tentukan, dan ini akan terus sama setiap minggu nya. Berdasarkan observasi di lapangan tingkat kedatangan para anggota kelompok hanya 20% dari total jumlah anggota (total anggota min 10 orang), dan banyak angsuran yang hanya di lakukan penitipan ke ketua kelompok. Dan tidak jalannya tanggung renteng oleh anggota kelompok yang di sebabkan oleh minimnya kedatangan anggota kelompok, semakin minimnya anggota yang datang maka beban tanggung renteng semakin besar untuk menalangi anggota yang sudah tidak membayar. Oleh karena itu, peneliti bermaksud ingin mengetahui bagaimana Pengaruh Tingkat Kehadiran Dalam Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) di Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Bekasi.

TINJAUAN PUSTAKA

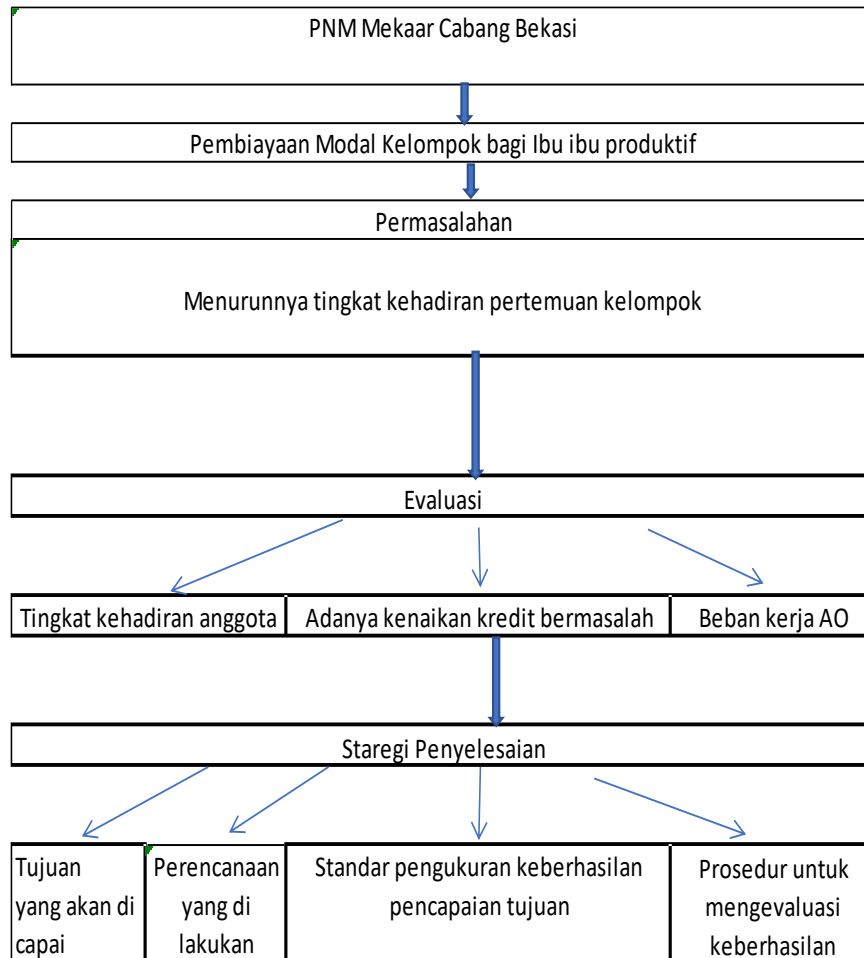
1. Grand Theory

Bisnis pembiayaan mikro ini menjadi suatu fenomena tersendiri, karena bisnis pembiayaan ini menjadi bertolak belakang dengan penganalisaan perbankan. Pembiayaan mikro yang berada di Indonesia mengambil konsep dari Bangladesh, yang di kenal dengan Grameen Bank. Konsep dari Grameen Bank ini adalah memperbaiki kesejahteraan masyarakat pedesaan di Bangladesh dan mengampanyekan program pemberdayaan perempuan (woman empowerment) agar mampu mandiri secara ekonomi. Grameen Bank adalah suatu entitas usaha yang memiliki tugas utama yaitu sebagai microfinance bank atau memberikan layanan pembiayaan kredit mikro kepada kaum miskin di wilayah pedesaan.

Tujuan awal dari pendirian Grameen Bank ini adalah di tujukan kepada kaum perempuan sebagai nasabahnya, secara tradisional kaum perempuan memiliki otoritas yang lemah dalam pengambilan keputusan sehingga dengan adanya pinjaman pembiayaan ini maka kaum perempuan bisa percaya diri, independensi dan kesetaraan gender serta kemandirian ekonomi bagi kaum

perempuan. Grameen Bank dalam mengelola risiko menggunakan kekuatan komunitas sosial, karena setiap kelompok atau grup memiliki tanggung jawab secara bersama-sama sehingga terbentuklah kesadaran dari setiap anggotanya untuk melunasi pinjaman sesuai waktu yang di tentukan dan sanksi yang diterapkan dan yang di berikan adalah sanksi sosial. Secara rutin pun petugas Grameen Bank melakukan pertemuan mingguan dan penanggung jawab di setiap kelompok mengunjungi tempat usaha anggota anggotanya untuk memastikan usaha usaha tersebut berkembang dan mendatangkan keuntungan (profitable).

Risiko yang timbul dalam pemberian kredit adalah kredit bermasalah (NPL). Kredit bermasalah terjadi karena nasabah tidak membayar kewajibannya akibat ketidakmampuannya dan atau kemauannya. Tingkat kredit bermasalah diproduk pembiayaan Mekaar relatif sangat rendah yaitu dibawah 1%. Penyebabnya adalah kedisiplinan kelompok dalam melakukan pertemuan kelompok mingguan (PKM). Berdasarkan kerangka pikir penelitian di atas kemudian dikembangkan sebagai model penelitian empirik yang disajikan pada gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. *Grand Theory*

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yang dimaksud dengan pendekatan kualitatif adalah untuk memahami fenomena yang di alami dengan subjek penelitian dengan cara deskripsi yang ditulis dengan kata-kata, bahasa, dan memanfaatkan berbagai metode ilmiah pada konteks tertentu. Jenis pendekatan ini bersifat deskriptif, penulis berusaha mendeskripsikan pemecahan yang ada berdasarkan data-data. Informan dalam penelitian ini adalah ketua koordinator lapangan PNM Mekaar, ketua kelompok, nasabah, dan AO (Account Officer) PNM Mekaar Kota Bekasi. Sedangkan pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan studi dokumentasi.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi (Sugiyono, 2017: 246). Selain itu, teknik keabsahan data dilakukan dengan cara teknik triangulasi . Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Teknik triangulasi sumber dilakukan dengan cara membandingkan data hasil wawancara antara informan satu dengan informan yang lain.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Deskripsi Objek Penelitian

PT. Permodalan Nasional Madani atau di singkat PT. PNM di dirikan pada tahun 1999 di bulan Juni, yang berawal dari krisis ekonomi di tahun 1998. Banyak perusahaan besar yang bergulingan atau bangkrut akibat dari krisis ekonomi di tahun tersebut. Hanya pengusaha UMKM yang bertahan di tahun tersebut, melihat hal itu Pemerintah Indonesia mendirikan yang namanya PT.PNM, pada tahun 1999 hingga tahun 2000, PT.PNM mengelola kredit yang sebelumnya bernama Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). Pada tahun 2006, melalui program kemitraan, perusahaan ini dipercaya untuk mengelola dana amanah dari sejumlah perusahaan terkemuka. Pada bulan Agustus 2008, perusahaan ini meluncurkan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) untuk dapat memberikan pinjaman modal kepada UMKM. Pada tahun 2009, perusahaan ini mulai mencari pendanaan dari perbankan dan pasar modal. Pada tahun 2010, perusahaan ini meluncurkan program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) untuk dapat memberikan pelatihan kewirausahaan kepada para nasabahnya. Pada tahun 2012, perusahaan ini mulai menerbitkan obligasi. Pada tahun 2015, perusahaan ini meluncurkan layanan "Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera" (Mekaar) untuk dapat memberikan pinjaman modal kepada pengusaha perempuan prasejahtera. Pada tahun 2021, pemerintah resmi menyerahkan mayoritas saham perusahaan ini ke Bank Rakyat Indonesia, sebagai bagian dari upaya untuk membentuk holding BUMN yang bergerak di bidang pembiayaan mikro.

PT. PNM mempunyai visi :

"Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang Baik"

Dan mempunyai misi :

- *Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.*
- *Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.*
- *Meningkatkan kreatifitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.*

Sejarah Singkat PT. PNM:

- ✓ 1997: Krisis moneter di Indonesia.
- ✓ 1998: Tap XVI MPR/1998 Tentang Politik Ekonomi Dalam Rangka Demokrasi Ekonomi.
- ✓ 1999: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) didirikan Pemerintah pada 1 Juni 1999.
- ✓ 2008: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) melakukan transformasi bisnis dengan meluncurkan produk PNM ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) yang memberikan pembiayaan secara langsung kepada pelaku usaha mikro dan kecil.
- ✓ 2009: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) mendiversifikasi sumber pendanaannya melalui kerjasama dengan pihak ketiga yaitu perbankan dan pasar modal.
- ✓ 2012: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) berhasil memperoleh pendanaan dari pasar modal melalui penerbitan obligasi.
- ✓ 2015: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) meluncurkan produk PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) yang memberikan layanan khusus bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro, baik yang ingin memulai usaha maupun mengembangkan usaha.
- ✓ 2018: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) telah menyalurkan pinjaman kepada lebih dari 4 juta nasabah Program PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera).
- ✓ 2021: PT Permodalan Nasional Madani (Persero) melalui program pembiayaan Mekaar sudah mencapai 11.011.194 nasabah. Pemerintah pada akhir tahun 2021 merealisasikan pembentukan holding ultra mikro yang terdiri dari PT Permodalan Nasional Madani, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan PT Pegadaian sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan pemberdayaan UMKM di tanah air.
- ✓ 2022: Kontribusi pendapatan dari pembiayaan PNM Mekaar dan ULaMM per 31 Desember 2022 masing-masing sebesar 85,8% dan 11,1%.
-Pada 31 Desember 2022, Perusahaan berkedudukan di Menara PNM, Jl. Kuningan Mulia No. 9F, Kuningan Center Lot 1, Karet, Setiabudi, Jakarta Selatan dan memiliki 62 kantor cabang ULaMM dan 3.510 kantor cabang PNM Mekaar yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Pada tahun 2015, PT. PNM Mekaar terlahir di hampir seluruh Indonesia termasuk di Cabang Bekasi, pada awalnya PT. Mekaar langsung di kelola dan di monitor oleh Manajemen Kantor Pusat, dan di tahun 2022 baru di lakukan desentralisasi ke setiap cabang termasuk ke Cabang Bekasi dalam pengelolaan dan monitoringnya. Pembiayaan Mekaar di Bekasi di bagi menjadi dua region yaitu Region Bekasi 1 dan Region Bekasi 2 yang di kepalai masing masing oleh Manajer Region Mekaar di dampingi oleh Manajer Pengawas Region Mekaar, dengan 17 area yang di kepalai oleh kepala area dan 89 unit yang di kepalai oleh seorang Kepala Unit Mekaar yang di bawahnya ada FAO (Finance Account Officer) dan beberapa AO (Account Officer).

Produk Mekaar ini mempunyai syarat yaitu ;

- Perempuan produktif dengan umur 21-65 tahun atau sebelum 21 tahun tapi sudah menikah
- Berkelompok
- Berdomisili di lokasi yang sama (1 RT)
- Minimal anggota kelompok 10 orang dan max 30 orang
- Plafon pinjaman awal sebesar Rp. 2 juta / per orang
- Mengikuti pelatihan dari AO PT. PNM Mekaar.
- Menghafalkan janji nasabah
- Tanpa agunan

Mekaar Bekasi sudah memberikan sebanyak 622.087 perempuan prasejahtera ditahun 2022 dengan pembiayaan sebesar Rp. 1.541.848.944.263,- dan sebanyak 32.733 kelompok ibu- ibu yang menyebar di seluruh kecamatan di Kota Bekasi, Kabupaten Bekasi dan Kabupaten Karawang.

Tabel 1. Temuan Penelitian : Penyajian Data, Analisis dan Interpretasi

TAHUN	KELOMPOK	NOC	OS	LENDING	OS PAR	OS NPL
2020	11.567	181.769	353.417.792.532	465.006.500.000	59.796.973.218	1.050.504.196
2021	14.859	269.254	630.753.891.149	878.531.725.786	19.242.953.197	1.135.068.766
2022	32.733	622.087	1.541.848.944.263	299.963.500.000	53.641.046.759	2.833.258.767

2. Temuan Penelitian : Penyajian data, Analisis dan Interpretasi

Pembiayaan Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) ini tidak boleh lepas dari adanya pertemuan kelompok mingguan. Semenjak adanya pandemi covid 19 di tahun 2020 sampai dengan tahun 2023 ini yang menyebabkan lockdown di lokasi pertemuan dan tidak adanya pertemuan kelompok oleh kelompok nasabah Mekaar. Dari hasil questioner yang di berikan kepada para karyawan Mekaar dari level manajer , kepala area, kepala unit dan AO bahwa penyebab frekuensi kehadiran mengalami penurunan dapat dilihat dari table di bawah ini.

Tabel 2. Jawaban Questioner

Manajer Regional

Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Bagaimanakah Frekuensi kehadiran anggota kelompok dan Mengapa terjadi jumlah penurunan kehadiran	Manajer Area Bekasi 1 : Asep Stevi	<i>Frekuensi kehadiran kelompok kurang dari 20 % dan faktor kenyamanan nasabah untuk menunggu nasabah lain dan AO tidak mengupayakan kehadiran nasabah ke dalam kelompok hanya mengandalkan ketua kelompok</i>
	Manajer Area Bekasi 2 : Iqbal Hudaya	<i>Kehadiran nasabah belum 100% datang, ini di akibatkan oleh : 1.Faktor Internal : AO yang tidak konsinten menjalankan kegiatan PKM, tingkat kedisiplinan di lapangan Ao dan kurang pahamnya AO dalam kegiatan PKM 2. Faktor External : nasabah sudah hilang rasa kesadaran untuk hadir dalam PKM setelah pandemi Covid 19 yang pada saat pandemi tidak ada kumpulan</i>
	Manajer Regional Pengawas dan Monitoring 1 : Rengga Fitriani	<i>kehadiran anggota kelompok mingguan masih rendah, ini terjadi karena dampak covid19, kegiatan usaha yang dilakukan nasabah sehingga tidak hadir dan AO/Karyawan tidak hadir tepat waktu sehingga PKM tidak berjalan dampaknya dilakukan penagihan door to door</i>
	Manajer Regional Pengawas dan Monitoring 2 : Oktarima	<i>Sejak adanya pandemi covid 19 kehadiran anggota semakin menurun, ini disebabkan oleh nasabah merasa nyaman dan terbiasa tidak ada kumpulan. waktu yang terbentur dengan waktu usaha nasabah, petugas yang tidak disiplin terhadap jam/waktu PKM (petugas datang terlambat. Petugas tidak melakukan kunjungan ke nasabah yang tidak hadir ke kumpulan, sehingga nasabah merasa tidak kumpul tidak apa2</i>

Kepala Area

Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Bagaimanakah Frekuensi kehadiran anggota kelompok dan Mengapa terjadi jumlah penurunan kehadiran	Kepala Area Karawang 2 : Widad Afifah	<i>Frekuensi kehadiran kelompok kurang dari 50%, ini disebabkan nasabah sudah terbiasa pada saat covid 19 menjadi pandemi tidak ada kumpulan</i>
	Kepala Area Karawang 1 : Okta Prawadya	<i>tingkat frekuensi kehadiran masih dibawah 50%, ini disebabkan oleh : 1. habit nasabah yang belum berubah pada saat covid 19 , kebiasannya nasabah titip angsuran kepada ketua kelompok 2. kurangnya kunjungan AO kepada nasabah yang tidak hadir 3. hilangnya budaya tanggung renteng yang sejatinya menjadi core value dalam pembiayaan mekaar 4. kurangnya penegsan aturan oleh AO Mekaar dan KUM (kepala unit mekaar) pada saat proses persiapan pembiayaan</i>
	Kepala Area Bekasi 4 : Fany Herdianti	<i>kehadiran nasabah masih kurang sehingga perlunya evaluasi untuk mengumpulkan nasabah agar bisa kondusif kembali kahirannya, ini disebabkan oleh habit atau kebiasaan nasa PPKM (pembatasan perkumpulan kegiatan masyarakat) sehingga menyepelkan kehadiran.</i>
	Kepala Area Bekasi 2 : Diana Widha Pertiwi	<i>kehadiran nasabah pada saat ini sangat kurang maka jadi PR (pekerjaan rumah), ini disebabkan oleh terjadi apabilanasabah tidak hadir tidak dikunjungi oleh AO</i>

Kepala Unit Mekaar

Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Bagaimanakah Frekuensi kehadiran anggota kelompok dan Mengapa terjadi jumlah penurunan kehadiran	Kepala Unit Mekaar Purwasari Karawang : Purwanti Agustina	sudah jarang adanya kumpulan, ini disebabkan oleh terbiasa menitipkan dan mengikuti aturan pas covid, serta AO yang tidak ketat untuk mengarahkan nasabah
	Kepala unit Mekaar Cilamaya Karawang : Enny Nurtanti	Kegiatan PKM sangat tidak berjalan dengan semestinya, ini disebabkan oleh pengaruh dari covid 19, sehingga nasabah terbiasa tidak hadir dan ada yang beralasan nasabah sedang berjualan sehingga tidak sempat datang ke kumpulan
	Kepala Unit Mekaar Bekasi Timur 2 : Artika	sudah jarang kumpulan , ini sejak covid 19
	Kepala Unit Mekaar Medan Satria :Ika Septiani	yang hadir hanya 50%, ini disebabkan oleh beberapa nasabah bekerja dan sibuk urus rumah

AO (Account Officer) Mekaar

Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Bagaimanakah Frekuensi kehadiran anggota kelompok dan Mengapa terjadi jumlah penurunan kehadiran	AO mekaar unit purwasari karawang : Yunita Pritasari	sudah tidak stabil, terkadang hadir semua terkadang hanya beberapa anggota, ini disebabkan karena kurang disiplinnya suatu kelompok dan kurang tegasnya petugas kepada anggota kelompok
	AO Mekaar Unit Cilamaya Kulon Karawang : Asanah Astari	masih adanya PKM tetapi kehadirannya tidak 100%, kebanyakan door to door ke anggota, ini disebabkan oleh dampak corona covid 19, AO atau petugas tidak kunjungan ke nasabah yang tidak hadir sehingga nasabah menyepelkan kehadiran
	AO Mekaar Unit Jatisari : Tati Endang Prihartini	sudah jarang kumpulan , ini sejak covid 19 nasabah tidak kumpul dan menjadi kebiasaan buruk samapai saat ini, kurangnya penekanan kehadiran dari petugas terutama ketua kelompok yang sangat berpengaruh di kelompok
	AO Mekaar unit Bekasi Timur 2 : Erika Wati Simamora	jarang kumpulan , ini sejak covid 19

Dapat dilihat dalam tabel dari jawaban para responden yang terdiri dari karyawan PT. PNM Mekaar (Manajer, Kepala Area, Kepala Unit dan AO) bahwa PKM atau Perkumpulan Kelompok Mingguan itu tingkat kehadirannya sudah tidak lagi 100%, kehadiran dari anggota frekuensinya rata-rata dibawah 50%, ini di sebabkan oleh :

1. Kebiasaan pada saat covid 19 yang tidak ada kumpulan karena adanya batasan kumpulan kegiatan masyarakat
2. Kurang tegasnya AO atau petugas PT. PNM dalam mengarahkan anggota kelompok, kurangnya kapabilitas AO dalam penekanan kumpulan anggota di PKM
3. Waktu kumpulan yang bertepatan pada saat nasabah mekaar menjalankan usaha.

Dari ketiga ini yang wajib dilakukan evaluasi mengenai peningkatan frekuensi kedatangan nasabah dalam kumpulan atau PKM. Akibat atau dampak dari frekuensi kedatangan anggota kelompok ini di dalam PKM yang minim maka akan menyebabkan, dapat di lihat di tabel di bawah ini.

Table 3. Jawaban Questioner

Manajer Regional		
Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Dampak rendahnya kehadiran anggota kelompok dalam kegiatan PKM pada PT.PNM Mekaar	Manajer Area Bekasi 1 : Asep Stevi	<i>tidak adanya tanggung renteng, tidak tersampainya informasi ke semua anggota, sulitnya penagihan oleh AO</i>
	Manajer Area Bekasi 2 : Iqbal Hudaya	<i>adanya fraud, pertumbuhan growt yang minim, kualitas pembiayaan memburuk</i>
	Manajer Regional Pengawas dan Monitoring 1 : Rengga Fitriani	<i>1. nasabah tidak mengenal dalam 1 kelompok sehingga kesulitan pembayaran angsuran perkolompoknya 2. Nasabah tidak dapat langsung mengajukan pinjaman siklus lanjutan karena tidak bertemu petugas dengan nasabah 3. karyawan kesulitan dalam melakukan penagihan pembayaran angsuran kelompok (door to door)</i>
	Manajer Regional Pengawas dan Monitoring 2 : Oktarima	<i>1. nasabah tidak hadir ke PKM sangat memungkinkan untuk menjadi nasabah tidak lancar, karena bisa lupa menitipkan angsuran 2. jika ada nasabah yang tidak bisa membayar angsuran makan kelompok akan sulit untuk melakukan tanggung renteng karena jumlah anggota yang hadir sedikit sehingga nominal talang rentengnya akan terlalu besar dan memberatkan 3. AO akan menghabiskan banyak waktu untuk melkukan penagihan di satu kelompok karena harus mnegunjungi anggota kelompok yang tidak hadir, sehingga AO tidak punya cukup waktu untuk melakukan sosialisasi, Uji Kelayakan dan collection nasabah PAR 4. AO akan sering pulang terlambat jika nasabah yang tidak hadir ke PKM tidak menitipkan uang angsuran</i>

Kepala Area		
Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Dampak rendahnya kehadiran anggota kelompok dalam kegiatan PKM pada PT.PNM Mekaar	Kepala Area Karawang 2 : Widad Afifah	<i>menyebabkan AO melakukan penagihan lebih lama karena harus door to door</i>
	Kepala Area Karawang 1 : Okta Prawadya	<i>memicu pemburukan kualitas, nasabah yang terbiasa menitipkan angsuran menjadi terlambta angsuran bahkan tidak membayar angsuran, memakan waktu AO yang lama dalam penagihan door to door, AO menjadi tidak produktif dalam pertumbuhan NOA, memberikan pleuang fraud untuk penyalahgunaan uang nasabah baik angsuran, titipan, pelunasan (bisa di gunakan oleh oknum)</i>
	Kepala Area Bekasi 4 : Fany Herdianti	<i>AO tidak menjalankan PKM karena PKM tidak ada.</i>
	Kepala Area Bekasi 2 : Diana Widha Pertiwi	<i>Petugas AO akan cape atau lelah untuk mengelola nasabah yang ada (karena door to door</i>

Kepala Unit Mekaar

Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Dampak rendahnya kehadiran anggota kelompok dalam kegiatan PKM pada PT.PNM Mekaar	Kepala Unit Mekaar Purwasari Karawang : Purwanti Agustina	<i>susah untuk menginfokan banyak hal, tidak ada tanggung renteng, banyak nasabah joki (fraud), satu sama lain nasabah tidak saling mengenal</i>
	Kepala unit Mekaar Cilamaya Karawang : Enny Nurtanti	<i>AO sering door to door, menghambat jadwal PK berikutnya, menghambat efisiensi waktu AO terhadap jadwal lapang (menaikan pertumbuhan NOA)</i>
	Kepala Unit Mekaar Bekasi Timur 2 : Artika	<i>nasabah jokian dan nasabah tidak dapat informasi mengenai hal menunjang usaha nasabah</i>
	Kepala Unit Mekaar Medan Satria :Ika Septiani	<i>membuat petugas door to door</i>

AO (Account Officer) Mekaar

Question/Pertanyaan	Peserta	Jawaban
Dampak rendahnya kehadiran anggota kelompok dalam kegiatan PKM pada PT.PNM Mekaar	AO mekaar unit purwasari karawang : Yunita Pritasari	<i>menghambat penagihan, banyak nasabah yang menyepelakan angsuran</i>
	AO Mekaar Unit Cilamaya Kulon Karawang : Asanah Astari	<i>Banyak PAR, karena tidak mau tanggung renteng, banyak nasabah kabur</i>
	AO Mekaar Unit Jatisari : Tati Endang Prihartini	<i>kenaikan PAR yang signifikan, banyak membuang waktu karena door to door</i>
	AO Mekaar unit Bekasi Timur 2 : Erika Wati Simamora	<i>adanya fraud nasabah jokian</i>

Dari hasil questioner di atas yang terdiri dari 16 peserta maka dapat disimpulkan bahwa tingkat rendahnya kehadiran anggota kelompok dalam PKM Mekaar akan mengakibatkan:

1. PAR (Portfolio at Risk) meningkat
2. Beban kerja AO semakin tinggi karena harus lakukan door to door atau mendatangi satu per satu rumah nasabah
3. Mengganggu pertumbuhan NOA Mekaar karena waktu telah habis atau tersita oleh penagihan.

KESIMPULAN

Pengaruh dari tingkat kehadiran anggota kelompok sangatlah mempengaruhi portofolio dalam pembiayaan mekaar. Tingkat kehadiran juga di pengaruhi oleh petugas PT.PNM dalam hal ini adalah seorang AO yang bertugas untuk mengumpulkan anggota kelompok bersama ketua kelompok. Seorang AO harus mempunyai :

1. Mengerti dan memahami esensi dari pertemuan kelompok mingguan
2. Kapasitas AO yang mempunyai ketegasan untuk mengumpulkan anggota kelompok Mekaar
3. Mempunyai disiplin waktu, tidak terlambat datang dalam pertemuan kelompok.

Dampak dari tingkat kehadiran anggota kelompok dalam pertemuan kelompok mingguan akan mengakibatkan :

1. PAR (portfolio at risk) meningkat
2. Beban kerja AO semakin tinggi karena harus lakukan door to door atau mendatangi satu per satu rumah nasabah
3. Mengganggu pertumbuhan NOA Mekaar karena waktu telah habis atau tersita oleh penagihan.

PENELITIAN LANJUTAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, bagi peneliti selanjutnya dapat menginspirasi dan membuka jalan untuk meneliti topik yang sama. Di samping itu, disarankan dapat mengembangkan variable yang diteliti.

Melakukan kajian lebih lanjut terkait pengaruh Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM) terhadap lembaga pembiayaan lainnya, sehingga mampu menjadi pembanding terhadap hasil penelitian yang telah dilakukan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Allah SWT , Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kelancaran dalam penulisan ini, kepada istri tercinta Elsa Camelia Dewi dan anakku yang tercinta juga Tonya Talitha Mulyono, Dosen dosen Perbanas khususnya Bapak Prof Steph, Bapak Wilfirdus yang telah membimbing tesis ini , serta teman teman Manajer Regional Mekaar, Manajer Regional Pengawas dan Monitoring Mekaar, Kepala Area Mekaar, Kepala Unit Mekaar dan para AO Mekaar yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi questioner dan rela menjadi responden untuk penulisan ini, sehingga penulisan tesis ini menjadi lengkap dan dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan

DAFTAR PUSTAKA

*Website Data BPS Persentase Penduduk Miskin September 2021 turun
menjadi 9,71 persen*

*website Kementrian Koperasi dan UKM Republik Indonesia tahun 2019,
Data UMKM*

[Website : https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/jumlah-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat](https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/jumlah-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat)

[WWW.grameen.com](http://www.grameen.com)

<https://www.ajarekonomi.com/2016/03/grameen-bank-memaknai-konsep-berbagi.html>

<https://lifepal.co.id/media/nasabah>

<https://pnm.co.id>

*http://repository.umy.ac.id/handle/123456789/8480 EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN
KELOMPOK DENGAN POLA TANGGUNG RENTENG PADA USAHA
MIKRO PEREMPUAN (STUDI KASUS BMT KUBE SEJAHTERA
SLEMAN) oleh Putri Intan Permata Sari*