

Corporate Presentation Driving Performance Empowering Communities

PT Permodalan Nasional Madani

August 31, 2026



Company Profile

Melayani

16.0 Jt

Nasabah
Kelolaan

12.4 Jt

Nasabah
Aktif



61.7Rb

Nasabah
Mikro



Market Share

53,1%

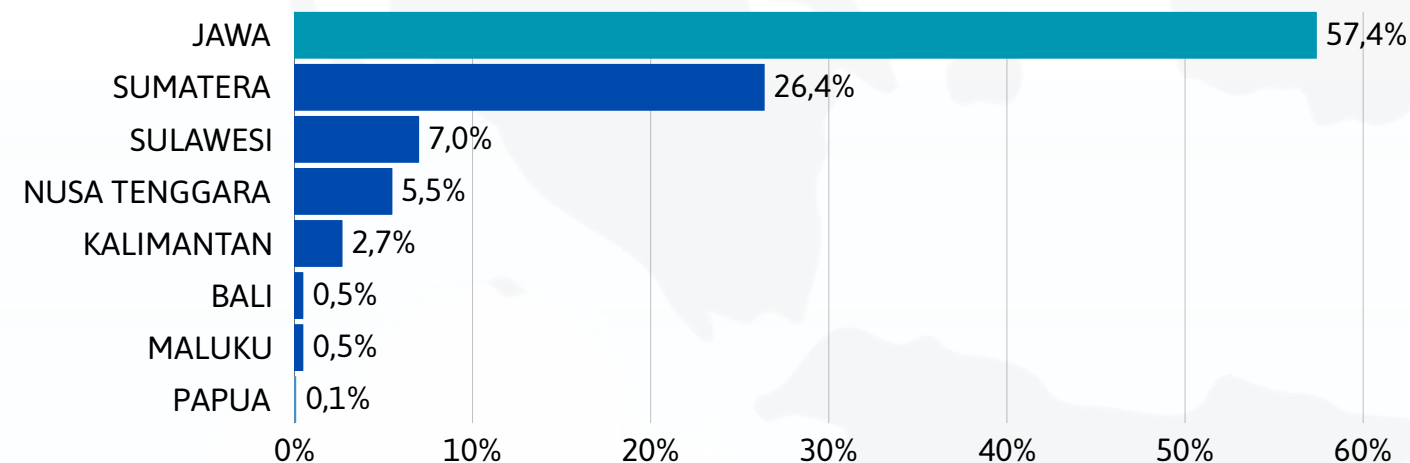
Dibandingkan 5 Kompetitor
Pembiayaan Berkelompok

Porsi Mekaar & Mikro Syariah

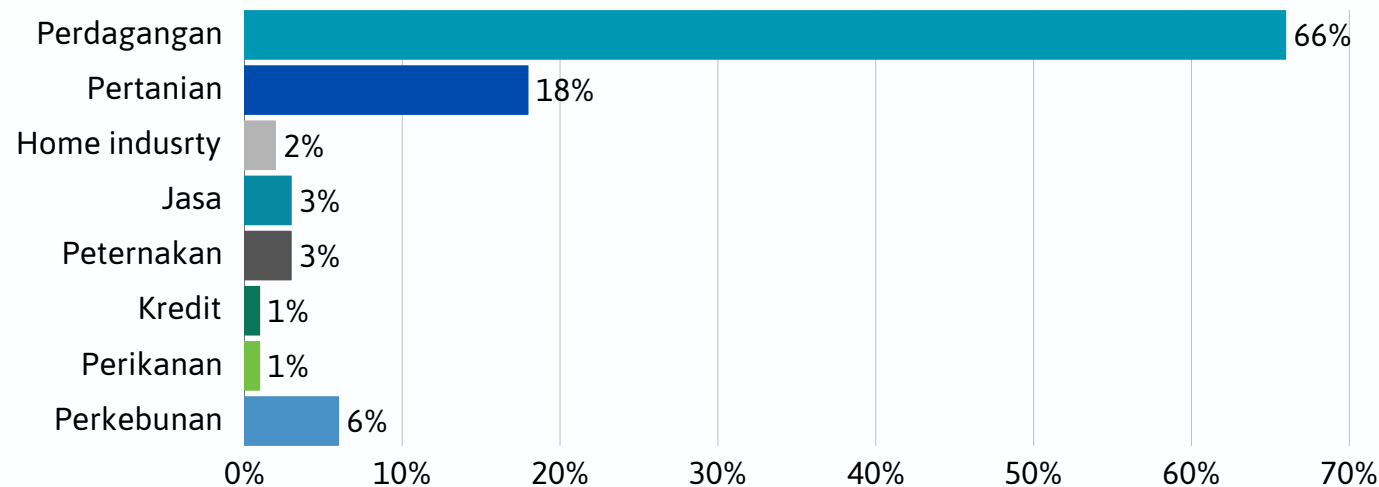
68%

73% Mekaar Syariah,
40% Mikro Syariah

Demografi nasabah berdasarkan wilayah:
57.4% nasabah berada di pulau Jawa



Demografi nasabah berdasarkan sektor ekonomi:
66.0% usaha nasabah merupakan perdagangan



Jaringan Layanan PNM



58 Kantor Cabang
4.036 Unit Mekaar
619 Unit ULaMM

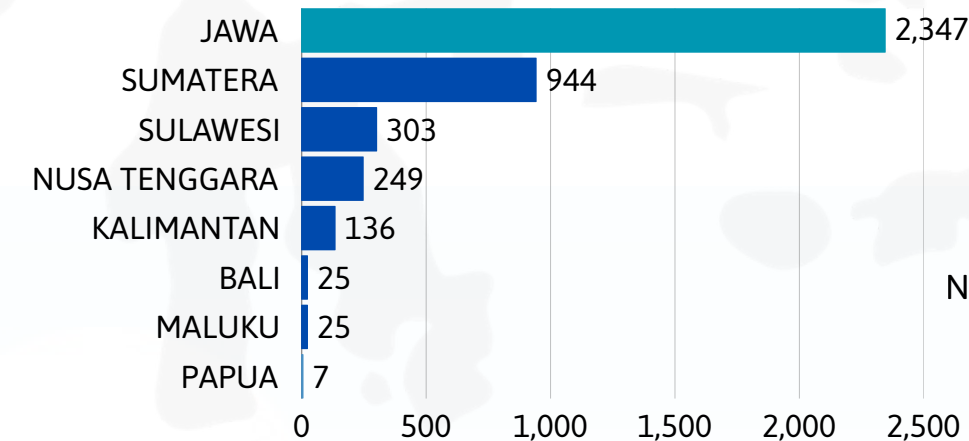
mekaar
Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera

ULaMM
Unit Layanan Model Mikro

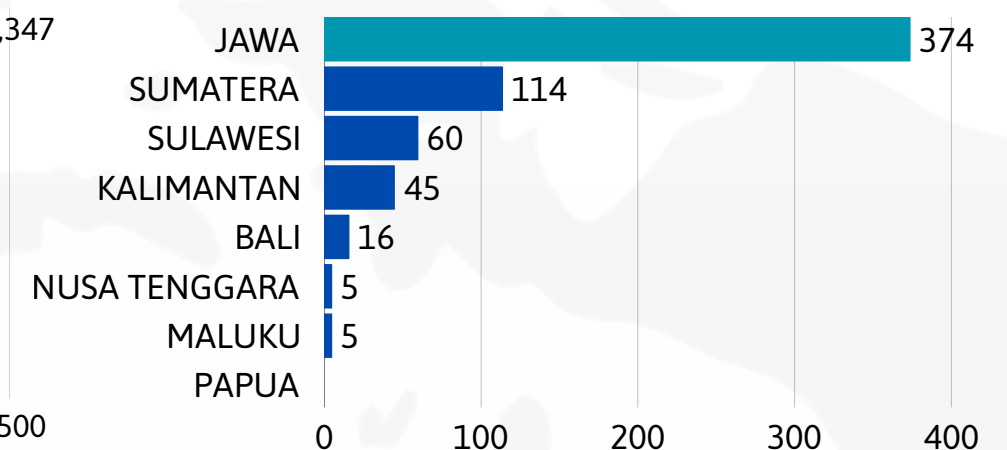
36 Provinsi
507 Kota/Kab
6.600 Kecamatan

Sebaran Kantor Layanan PNM

● Sebaran Unit Mekaar



● Sebaran Unit ULaMM



Total SDM
PNM Group : **68.206**



Account Officer Mekaar
39.241

94,5% - Perempuan
91,3% - SMA Sederajat
7,8% - Sarjana



Account Officer Mikro
1.178

86,4% - Pria
36,2% - SMA Sederajat
54,3% - Sarjana

Produk Pembiayaan PNM

Customer Segment

Segmen Ultra Mikro

Perempuan Prasejahtera
Desil 1 s.d 4

Diutamakan pendapatan
≤ Rp. 1 Juta/bulan/kapita

Sudah atau akan mempunyai
usaha



Struktur Pembiayaan:



Kredit
Produktif



Plafond: Rp2 – 15 Jt
Berjenjang



Tenor 6 - 24
bulan



Angsuran
Mingguan



Tanggung
renteng

Value Proposition:



Tidak ada
Jaminan



Pola Syariah &
Konvensional



Pembiayaan
Berkas Kelompok



Pengembangan
kapasitas usaha

Segmen Mikro

Sudah mempunyai usaha
minimal 1 tahun

Individual

Feasible (Usaha sudah
menghasilkan pendapatan
untuk angsuran pinjaman/RPC)



Struktur Pembiayaan:



Kredit
Produktif



Plafond Max
Rp200 Jt



Tenor 6-60
bulan



Angsuran
Bulanan



Jaminan /
Aguan

Value Proposition:



Berkas
Komunitas



Pola Syariah &
Konvensional



Pengembangan
Kapasitas Usaha



Produk Naik
Kelas Mekaar

Model Bisnis PNM

PNM mendorong para pelaku usaha Ultra Mikro untuk dapat **“Naik Kelas”** dimana merupakan salah satu tujuan besar PNM sebagai **Perusahaan yang terdepan dalam komunitas pemberdayaan Grup Lending** melalui **produk Mekaar dan ULaMM pada Holding Ultra Mikro**.



Nasabah PNM yang naik kelas akan bergabung dengan ekosistem UMi individual



Empower

PNM akan melakukan **pemberdayaan** melalui pembiayaan berbasis kelompok bagi **perempuan pra sejahtera** untuk menjadi para pemilik usaha independen.



Integrate

Pegadaian UMi dan BRI UMi akan melayani **kebutuhan pinjaman individu pemilik usaha Ultra Mikro**.



Graduate

Saat para pengusaha Ultra Mikro mencapai kematangan yang cukup, mereka akan **lulus dan naik kelas ke dalam bisnis mikro**.

Pembiayaan Mekaar



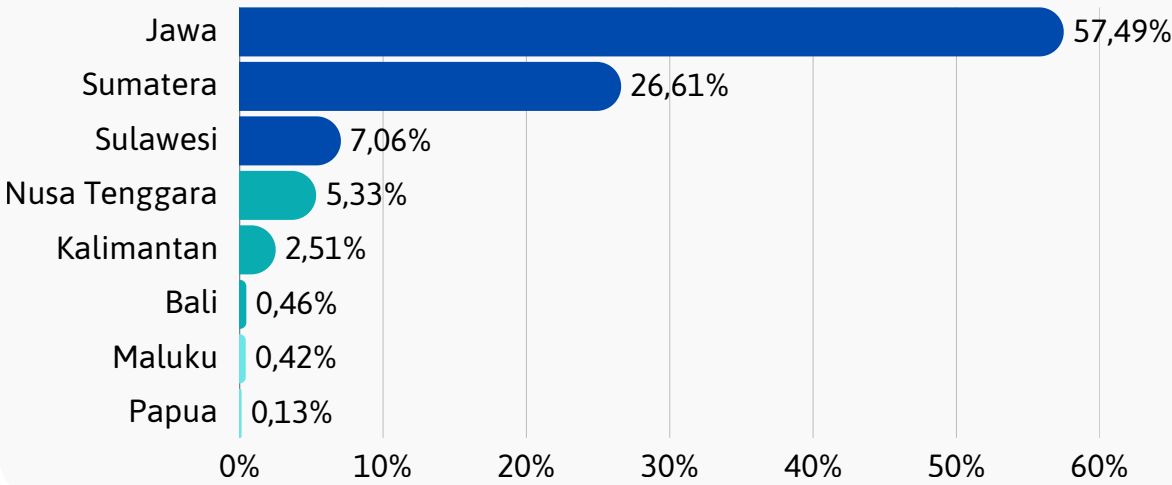
Model Pemberdayaan



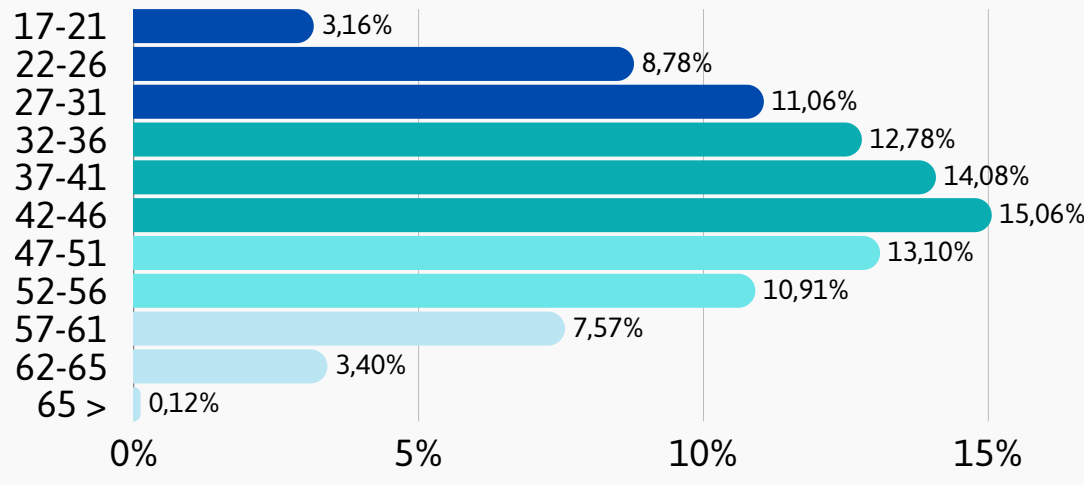
BISNIS MODEL

Demografi Nasabah Mekaar

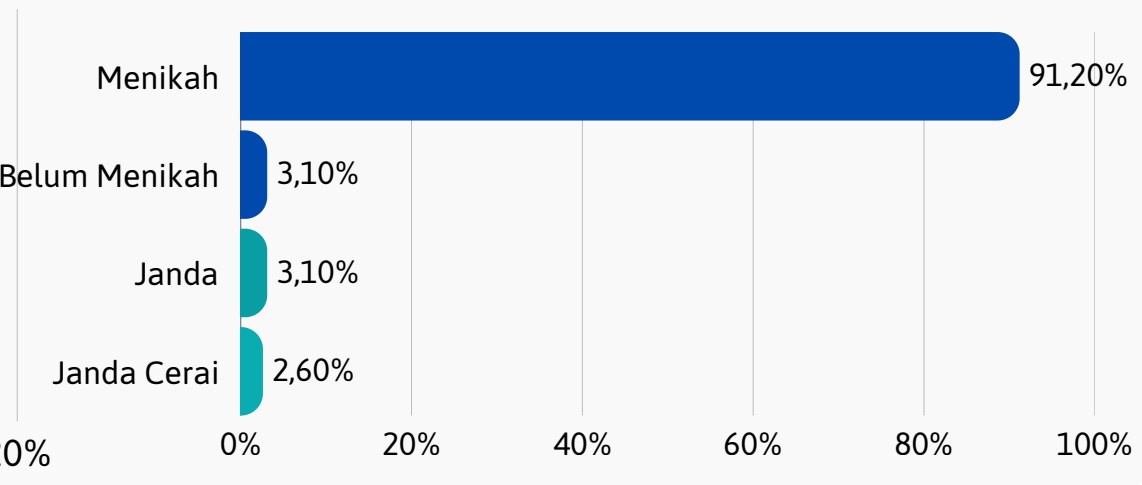
Berdasarkan Wilayah



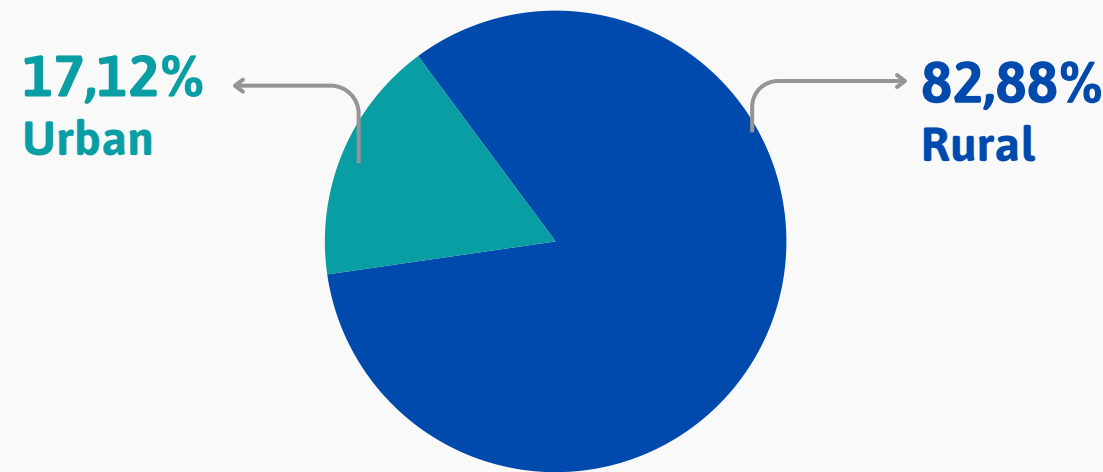
Berdasarkan Usia



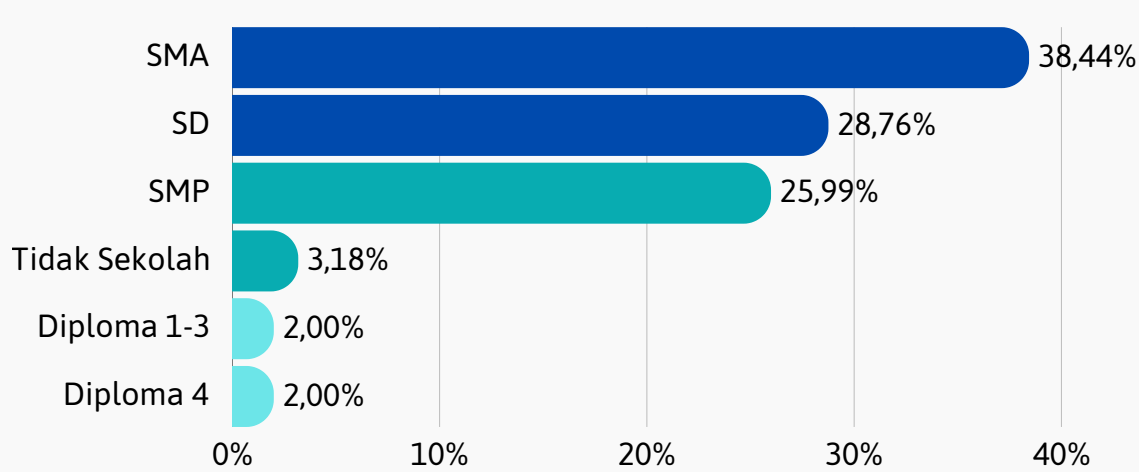
Berdasarkan Status Pernikahan



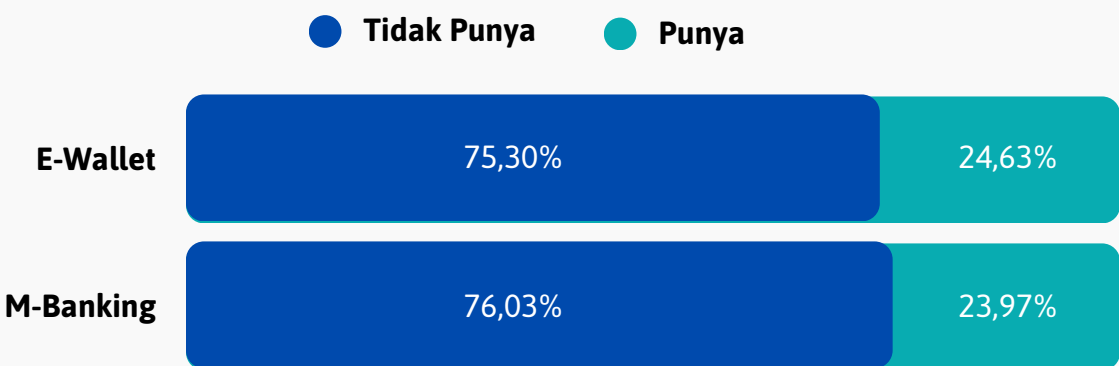
Berdasarkan Urban dan Rural



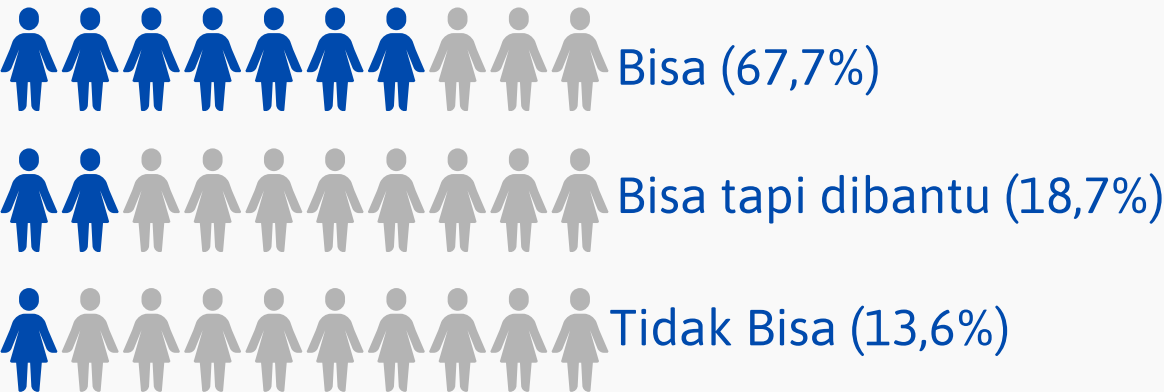
Berdasarkan Tingkat Pendidikan



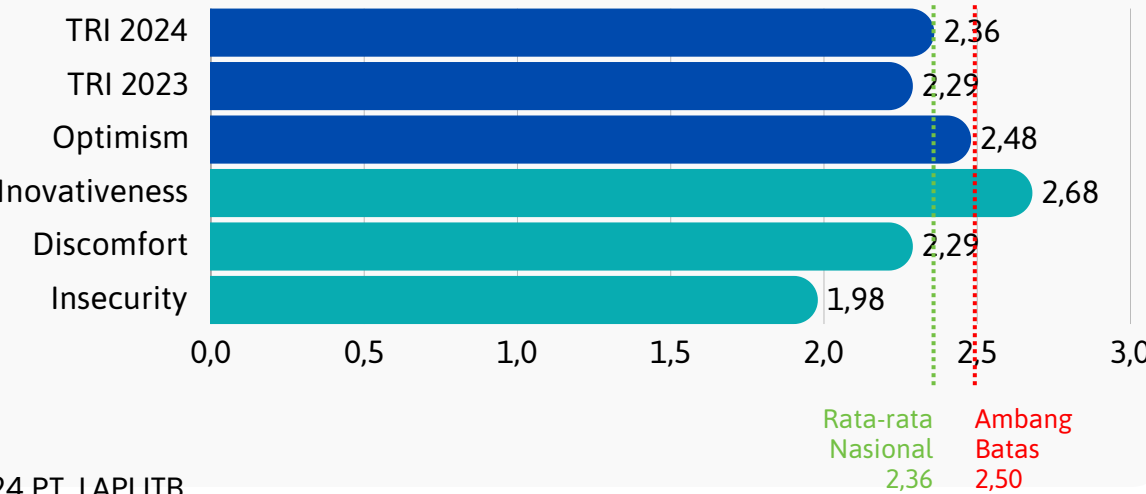
Berdasarkan Tingkat Kepemilikan E-Wallet dan M-Banking



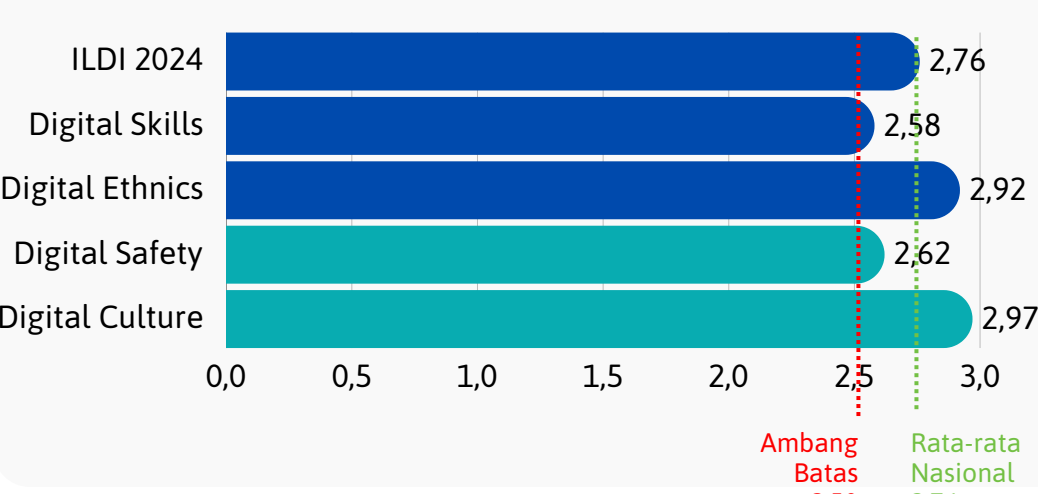
Berdasarkan Kemampuan Menggunakan Internet



Berdasarkan Technology Readiness Index (TRI)



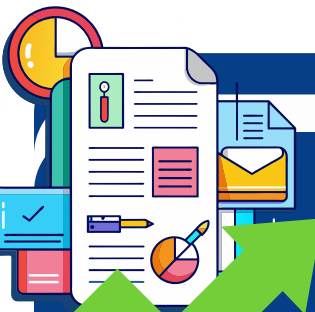
Berdasarkan Indeks Literasi Digital Indonesia (ILDI)



Sumber data: Laporan Kajian Riset Indeks Perilaku Digital Nasabah Mekaar Tahun 2024 PT. LAPI ITB

Program Pemberdayaan Nasabah

Indeks Pemberdayaan Nasabah tahun 2024 adalah 1,84, meningkat 0,38 dibandingkan tahun lalu.



1,84

Customer Empowerment
Index 2024

Meningkat dari 1.46 in 2023

Program Penguatan Ketua Kelompok



868.756

Nasabah mengikuti
Pelatihan Lanjutan



26.614

Aktivitas Pelatihan
Lanjutan



AGEN
BRILink

4.936

Jumlah Agen
Bertransaksi

Memperkuat Kepemimpinan Kelompok sebagai Sarana Pemberdayaan Perempuan dan Memperkuat Solidaritas Kelompok

Program Penguatan PKM



197.179

Nasabah mengikuti
Webinar



11

Kegiatan
Webinar



68.896.475

Nasabah mengikuti
kegiatan PKM
Bermakna

Nasabah akan diberikan 3 (tiga) tema pelatihan, yaitu literasi keuangan, literasi bisnis, dan literasi digital.

Program Pemberdayaan 2.0



278

Kegiatan Klasterisasi
Kelompok Nasabah Terbaik



59

Kegiatan
PKU AKBAR



216

Kegiatan
Pameran

Program pelatihan massal yang mencakup topik-topik seperti Literasi Keuangan (BRILink), Tabungan Emas, Pentingnya Memperoleh Nomor Identifikasi Usaha (NIB) dan Sertifikasi Halal dalam Kewirausahaan, Pentingnya Nutrisi dan Pencegahan Stunting, serta subjek-subjek terkait lainnya.



Terima Kasih

