

**ANALISIS FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM
PEMILIHAN PEMBIAYAAN MEKAAR SYARIAH DI PT.
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) CABANG
TAMAN 2 SIDOARJO
(Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman
Kabupaten Sidoarjo)**

SKRIPSI

Oleh:

Fitri Nur Melinda

NIM: G94218179



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA**

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya (Fitri Nur Melinda, G94218179), menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasi orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis Skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Surabaya, 4 Agustus 2022



Fitri Nur Melinda
NIM: G94218179

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Analisis Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)” Yang ditulis oleh Fitri Nur Melinda, NIM: G94218179 telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 2 Agustus 2022

Pembimbing



Dr. H. Muhammad Yazid, S.Ag, M.Si

NIP. 197311171998031003

LEMBAR PENGESAHAN
ANALISIS FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM
PEMILIHAN PEMBIAYAAN MEKAAR SYARIAH DI PT.
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) CABANG
TAMAN 2 SIDOARJO
(Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman
Kabupaten Sidoarjo)

Oleh
Fitri Nur Melinda
NIM: G94218179

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada
tanggal 9 Agustus 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk
diterima

Susunan Dewan Penguji

- 1 Dr. H. Muhammad Yazid, S.Ag, M.Si
NIP. 197311171998031003
(Penguji 1)
- 2 Dr. Bakhrul Huda, Lc., M.E.I
NIP. 198509042019031005
(Penguji 2)
- 3 Achmad Room Fitrianto, S.E, M.E.I, MA, Ph.D
NIP.197706272003121002
(Penguji 3)
- 4 Rianto Anugerah Wicaksono, S.T., M.SEI
NIP. 198508222019030111
(Penguji 4)

Tanda Tangan



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 197005142000031001



UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Fitri Nur Melinda
NIM : G94218179
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
E-mail address : fitmelinda04@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain

(.....)

yang berjudul :

ANALISIS FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM PEMILIHAN PEMBIAYAAN MEKAAR SYARIAH DI PT PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) CABANG TAMAN 2 SIDOARJO (Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 9 Agustus 2022

Penulis

(Fitri Nur Melinda)

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Analisis Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)” merupakan penelitian kualitatif yang akan menjawab dua rumusan masalah yakni mengenai bagaimana proses pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo ? dan apa faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo?

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang kemudian dianalisa menggunakan metode studi kasus deskriptif. Data dari penelitian ini diperoleh dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi kepada 2 pegawai PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo dan 4 nasabah pembiayaan Mekaar Syariah PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo di desa Sambibulu.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa proses pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo terdiri dari 6 tahapan yakni, sosialisasi, uji kelayakan (*survey*), verifikasi, persiapan pembiayaan, pencairan dan Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM). Kemudian, untuk faktor dominan yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo terdiri dari 2 faktor, yakni faktor pribadi meliputi faktor kebutuhan, dan faktor motivasi meliputi sistem pembiayaan mudah serta tidak mensyaratkan agunan.

Penelitian ini memberikan rekomendasi kepada PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo agar tetap mempertahankan *image* yang telah dikenal oleh masyarakat sebagai wadah pembiayaan yang mudah dan tidak ribet. Serta perlu meningkatkan pelayanannya kepada nasabah dan lebih mensosialisasikan produk Mekaar Syariah kepada masyarakat terutama untuk para pelaku usaha ultra mikro yang membutuhkan dana tambahan untuk usahanya. Sedangkan untuk penelitian selanjutnya, diharapkan mampu untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan data lebih lengkap, sehingga mampu menjelaskan pembahasan yang lebih jelas dan terinci.

Kata Kunci: Pembiayaan, Faktor-faktor perilaku konsumen, PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM	i
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah	7
1.3 Rumusan Masalah	8
1.4 Kajian Pustaka	8
1.5 Tujuan Penelitian	10
1.6 Manfaat Penelitian	11
1.6.1 Manfaat Teoritis	11
1.6.2 Manfaat Praktis.....	11
1.7 Kontribusi Riset	11
1.8 Definisi Operasional	12
1.9 Sistematika Pembahasan.....	13
BAB II	15
PEMBIAYAAN DAN PERILAKU KONSUMEN	15

2.1 Penelitian Sebelumnya.....	15
2.2 Pembiayaan.....	18
2.2.1 Definisi dan Dasar Hukum Pembiayaan.....	18
2.2.2 Prinsip-prinsip Pembiayaan.....	22
2.2.3 Jenis-jenis pembiayaan.....	25
2.2.4 Proses Pembiayaan.....	27
2.3 Perilaku Konsumen.....	32
2.3.1 Pengertian Perilaku konsumen.....	32
2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	33
2.4 Kerangka Analisa.....	42
BAB III.....	44
METODE PENELITIAN.....	44
3.1 Lokasi Penelitian.....	44
3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	44
3.3 Sumber Data.....	45
3.3.1 Sumber Data Primer.....	45
3.3.2 Sumber Data Sekunder.....	46
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.4.1 Observasi.....	47
3.4.2 Wawancara.....	47
3.4.3 Dokumentasi.....	48
3.5 Teknik Pengolahan Data.....	48
3.5.1 Penyuntingan data (<i>Editing</i>).....	49
3.5.2 Penyusunan Data (<i>Organizing</i>).....	49
3.5.3 Analisis Data (<i>Analyzing</i>).....	49
3.6 Teknik Analisis Data.....	50
3.6.1 Reduksi Data (<i>Data Reduction</i>).....	50
3.6.2 Penyajian Data (<i>Data Display</i>).....	51

3.6.3 Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi	51
3.7 Teknik Keabsahan Data (Triangulasi)	52
BAB IV	53
FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM PEMILIHAN PEMBIAYAAN MEKAAR SYARIAH DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) CABANG TAMAN 2 SIDOARJO	53
4.1 Profil PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	53
4.1.1 Sejarah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	53
4.1.2 Visi dan Misi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	54
4.1.3 Produk PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	54
4.1.4 Struktur Organisasi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo	58
4.2 Proses Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo	59
4.3 Faktor-faktor Penyebab Nasabah Memilih Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo	65
BAB V	69
ANALISIS FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM PEMILIHAN PEMBIAYAAN MEKAAR SYARIAH DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) CABANG TAMAN 2 SIDOARJO	69
5.1 Proses Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo	69
5.2 Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo	73
BAB VI	83
PENUTUP	83
6.1 Kesimpulan	83
6.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Sebelumnya.....	15
Tabel 4. 1 Plafon Pembiayaan.....	57



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Analisa	42
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	58
Gambar 4. 2 Dokumentasi Wawancara.....	60
Gambar 4. 3 Skema Pembiayaan	60
Gambar 4. 4 Dokumentasi Wawancara.....	68
Gambar 5. 1 Faktor Penyebab Nasabah Memilih Mekaar Syariah	77



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini menunjukkan tren positif dengan presentase pertumbuhan sebesar 5,01% pada kuartal I tahun 2022 dengan nilai Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar Rp2.818,6 Triliun (BPS, 2022). Pertumbuhan perekonomian ini menunjukkan bahwasannya kegiatan masyarakat kembali normal dalam rangka pemenuhan kebutuhan, baik kebutuhan pokok (primer), maupun kebutuhan tambahan (sekunder). Seiring dengan bertambahnya biaya hidup yang semakin besar, maka secara tidak langsung masyarakat akan dituntut untuk tetap melakukan kegiatan ekonomi, entah hanya untuk konsumsi atau untuk penambahan dana usaha (Munawar, 2017). Sebagai makhluk sosial, manusia tidak dapat hidup sendiri dan akan selalu membutuhkan bantuan orang lain termasuk dalam kegiatan ekonomi, sehingga sudah menjadi *Sunnatullah* bahwa manusia selain sebagai makhluk individu juga makhluk sosial yang berarti harus hidup berdampingan dengan individu lainnya, seperti saling bekerja sama dan tolong menolong guna memenuhi kebutuhan hidupnya serta untuk mencapai kesejahteraan bersama (Saripudin, 2013). Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Maidah ayat 2:

..... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ.....

Artinya: “Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan.”

Dalam tafsir Al-Mishbah menjelaskan, bahwasannya yang dimaksud tolong menolong dalam mengerjakan kebijakan, yakni segala bentuk dan macam hal yang membawa kemaslahatan duniawi dan atau *ukhrawi* dan demikian juga tolong menolonglah dalam ketakwaan, yakni segala upaya yang dapat menghindarkan bencana duniawi dan atau *ukhrawi*, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya (Shihab, 2002). Selain dalam Al-qur'an, sikap tolong menolong juga dijelaskan pada sabda Nabi dalam hadist Riwayat Muslim yang berbunyi:

وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا دَامَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ. (روا مسلم)

Artinya: “Dan Allah akan menolong hamba-Nya, selama hamba itu menolong saudaranya,” (HR. Muslim)

Arti sabda Nabi ini adalah pertolongan akan diberikan kepada hamba selama mereka mau menolong sesamanya. Sikap tolong menolong memiliki pengaruh besar dalam membina umat. Pahalanya juga sangat besar di sisi Allah Swt., seperti halnya pahala shalat, puasa, sedekah, dan lainnya. Ath-Thabrani pernah meriwayatkan dari Umar ra bahwa buah paling besar yang diperoleh seorang muslim adalah mendapatkan pertolongan dan bantuan dari Allah. Hadist ini juga dapat dipahami bahwa Allah tidak akan menolong hamba selama ia tidak mau menolong sesamanya (Mu'is, 2009).

Untuk mengatasi keadaan ekonomi yang selalu berubah setiap harinya, individu atau badan usaha memerlukan dana untuk memenuhi

kebutuhannya. Kebutuhan dana terutama bagi usaha ultra mikro merupakan hal yang fundamental agar usahanya tetap berjalan. Berdasarkan survei BPS di tahun 2019 diperoleh data mengenai kendala-kendala usaha ultra mikro yang menyatakan bahwasannya sebesar 31% kendala usaha ultra mikro terletak pada masalah modal. Maka dari itu, banyak para pelaku usaha ultra mikro yang akhirnya melakukan pembiayaan di berbagai lembaga keuangan (Sunaryo, 2019).

Pembiayaan sendiri merupakan kegiatan yang dilakukan bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank atas dasar prinsip syariah. Prinsip yang digunakan dalam menyalurkan dana didasarkan pada prinsip kepercayaan, di mana pemilik dana meyakini dana yang diberikan sebagai pembiayaan tersebut akan dikembalikan sesuai dengan kesepakatan bersama (Wahyuningsih et al., 2014). Selain di perbankan, pembiayaan juga dapat dilakukan di lembaga pembiayaan atau lembaga keuangan lainnya. Pada dasarnya, lembaga keuangan yang ada saat ini memiliki tujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan mensejahterahkan masyarakat (Muhammad, 2003).

Sejalan dalam rangka mensejahterahkan masyarakat, pemerintah memiliki peran penting untuk mewujudkan tujuan tersebut. Salah satu program pemerintah untuk mengurangi kemiskinan adalah menyediakan lembaga pembiayaan bagi masyarakat kecil, terutama bagi para pelaku usaha ultra mikro yang disebut dengan lembaga keuangan khusus. Lembaga Keuangan Khusus merupakan lembaga atau perusahaan yang didirikan guna melaksanakan tugas

dan fungsi yang bersifat khusus, umumnya berkaitan untuk mendukung program pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat (OJK, 2022). Salah satu lembaga keuangan khusus yang banyak berada di tengah masyarakat adalah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM).

PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) pada awalnya merupakan salah satu perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 tentang Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia untuk Pendirian Perusahaan (Persero) pada tanggal 29 Mei 1999. Namun pada tanggal 13 September 2021, pemerintah membentuk *Holding* Ultra Mikro sebagai bukti nyata pemerintah dalam mengembangkan Usaha Mikro yang melibatkan tiga entitas yakni BRI, Pegadaian dan PNM. Dengan dibentuknya *Holding* Ultra Mikro ini, kepemilikan bukan lagi sebagai anak BUMN melainkan anak perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero). Maksud dan tujuan perusahaan adalah melakukan usaha di bidang pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi dengan melaksanakan kegiatan usaha jasa pembiayaan, penyertaan, serta jasa manajemen dan kemitraan (PNM, 2021).

PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo merupakan salah satu anak cabang yang beralamatkan di Perumahan taman Aloha blok H9 No 2, Sidoarjo. Berdiri sejak tahun 2018 dengan jumlah nasabah hingga kini mencapai kurang lebih 3266 nasabah. Sebagai sarana untuk memikat nasabah khususnya di wilayah kecamatan Taman, PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo memberikan produk dan layanan terbaik. Produk yang ditawarkan berupa pembiayaan untuk

pelaku usaha ultra mikro yang biasa dikenal dengan sebutan PNM Membina Keluarga Sejahtera (Mekaar) Syariah yang memiliki keunggulan yakni pembiayaan yang mudah dalam prosesnya dan tidak mensyaratkan agunan (Husnul, 2022).

PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) merupakan layanan pinjaman modal yang diterbitkan pada akhir tahun 2015 yang berfokus pada kelompok perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro. Di tahun 2018, mulai terbentuk pembiayaan PNM Mekaar Syariah, yakni pembiayaan Mekaar yang berdasarkan prinsip islam (PNM, 2021). Seperti yang diketahui bersama, persaingan di antara produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh setiap lembaga keuangan sangatlah ketat, baik dalam produk, layanan, dan lain sebagainya. Hal ini menuntut PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menarik perhatian nasabah.

Salah satu upaya yang dilakukan dalam menghadapi persaingan ini adalah memberikan yang terbaik kepada nasabah. Mulai dari segi produk maupun layanan yang diberikan. Kemampuan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah dapat menimbulkan kesan kuat dalam benak nasabah, sehingga memungkinkan nasabah untuk memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Pembiayaan Mekaar Syariah ini tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok. Dalam proses peminjaman, PNM Mekaar Syariah menggunakan dua akad yakni wakalah dan murabahah. Untuk proses pembayaran, PNM Mekaar Syariah menggunakan sistem

Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) yang diadakan setiap satu minggu sekali (Sandy, 2022)

Sebelum membuat keputusan untuk memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo, ada beberapa faktor yang menyebabkan nasabah akhirnya memutuskan untuk memilih produk pembiayaan Mekaar Syariah. Penentuan faktor-faktor tersebut dapat menggunakan model perilaku konsumen secara umum, karena model perilaku konsumen bersifat *universal* untuk semua jenis industri, termasuk lembaga keuangan khusus. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen meliputi: faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi serta faktor psikologis.

Dari observasi awal dengan sistem wawancara terstruktur dengan salah satu nasabah yakni Ibu Maroh mengenai pandangan dan alasan beliau memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo, beliau mengatakan bahwa pembiayaan Mekaar Syariah ini salah satu pembiayaan yang mudah dijangkau bagi Ibu Maroh sebagai pedagang nasi. Selain itu, beliau tidak perlu datang ke kantor PNM untuk pencairan ataupun pembayaran angsuran, lantaran pegawai akan datang pada saat dilakukan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM). Dengan sistem seperti ini, beliau tidak perlu lagi jauh-jauh untuk membayar angsuran ke kantor PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Selain karena mudah dan cukup efisien, beliau juga mengungkapkan bahwa pembiayaan Mekaar Syariah ini tidak memerlukan agunan fisik seperti pembiayaan di perbankan. Agunan yang diberikan yakni berupa komitmen

nasabah untuk selalu hadir di Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM). Namun, jika nasabah tidak dapat hadir lantaran ada suatu urusan mendesak, maka nasabah dapat menitipkan uang angsuran kepada nasabah lainnya. Dengan demikian, beliau menganggap pembiayaan Mekaar Syariah cukup membantu beliau dalam mengembangkan usahanya dan mudah dilakukan (Maroh, 2022).

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian skripsi berjudul: **“Analisis Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah Di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Pada Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)”**

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat diambil identifikasi dan batasan masalah sebagai berikut:

- a. Keadaan ekonomi yang terus berubah setiap harinya sehingga masyarakat juga membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhan yang semakin hari semakin banyak.
- b. Banyak masyarakat terutama pelaku usaha ultra mikro terkendala dengan masalah modal.
- c. Para pelaku usaha ultra mikro membutuhkan Lembaga keuangan atau pembiayaan yang mudah dan terjangkau bagi mereka yang memiliki keterbatasan pendapatan.

- d. Proses pembiayaan PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo
- e. Faktor Penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Dalam hal ini, batasan masalah penting dilakukan agar permasalahan yang dibahas sesuai dengan topik penelitian, sehingga penelitian ini menjadi lebih detail dan teratur. Mengenai batasan masalah pada penelitian ini, peneliti akan berfokus kepada:

- a. Proses Pembiayaan PT. PNM Mekar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo
- b. Faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana proses pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo?
- b. Apa faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo?

1.4 Kajian Pustaka

Pada bagian ini membahas secara singkat tentang penelitian dan kajian pustaka yang telah dilakukan sebelumnya dan relevan dengan topik penelitian saat ini. Berikut adalah kajian pustaka penelitian terdahulu:

- a. Ika Afriyanti dengan Tugas Akhir berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT.

Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Adiwena”. Penelitian ini dilaksanakan tahun 2021. Jenis penelitian ini yakni kuantitatif dengan menggunakan metode regresi linear berganda dengan jumlah sampel penelitian sebanyak 80 nasabah yang pernah mengajukan pembiayaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwasannya tiga faktor utama yang terdiri dari literasi keuangan, persyaratan kredit dan akses kredit berpengaruh positif terhadap minat nasabah (Afriyanti, 2021).

b. Nur Mega Anita dengan Skripsi berjudul “Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah (PERSERO) di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB”. Penelitian ini dilaksanakan tahun 2021. Jenis penelitian ini yakni Deskriptif Kualitatif dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Fokus penelitian ini adalah pandangan nasabah terhadap pembiayaan PNM Mekaar Syariah dan faktor-faktor yang menyebabkan mereka memilih pembiayaan tersebut (Anita, 2021)

c. Riska Oktarila dengan skripsi berjudul “Peran PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Mekaar Syariah Dalam mengembangkan Usaha Kecil Di Desa Terara”. Penelitian ini dilaksanakan tahun 2020. Jenis penelitian ini yakni penelitian kualitatif bersifat deskriptif dengan Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Fokus penelitian ini adalah peran PT PNM Mekaar Syariah dalam pengembangan usaha kecil di Desa Terara (Oktarila, 2020).

- d. Mardiana dengan Skripsi berjudul “Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Kota Bengkulu”. Penelitian dilaksanakan pada tahun 2019. Jenis penelitian ini yakni kualitatif deskriptif dengan Teknik *purposive sampling* dengan sumber informan penelitian sebanyak 30 masyarakat. Penelitian ini berfokus pada pandangan masyarakat kota Bengkulu tentang pembiayaan di PT PNM serta faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Kota Bengkulu (Mardiana, 2019).
- e. Safira Mustakila dengan Skripsi berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Implan Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darussalam”. Penelitian ini dilaksanakan tahun 2019. Jenis penelitian ini yakni penelitian kuantitatif dengan sampel penelitian sebanyak 110 responden. Fokus penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan Implan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darussalam (Mustakilla, 2019).

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui proses pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman Sidoarjo.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman Sidoarjo.

1.6 Manfaat Penelitian

Pada penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dalam dua aspek yakni secara teoritis dan praktis.

1.6.1 Manfaat Teoritis

- a. Mampu memberikan kontribusi secara akademis melalui pengembangan keilmuan mengenai faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan, khususnya pembiayaan Mekaar Syariah di PT Permodalan Nasional Madani Cabang Taman 2 Sidoarjo.
- b. Mampu menjadi rujukan dan sumber informasi untuk penelitian di masa mendatang.

1.6.2 Manfaat Praktis

- a. Bagi perusahaan, diharapkan mampu menjadi bahan pertimbangan untuk mengembangkan produk-produk pembiayaan yang mudah dijangkau oleh pemilik usaha ultra mikro.
- b. Diharapkan mampu memberikan pengetahuan dan ilmu baru bagi masyarakat mengenai pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM).
- c. Bagi peneliti, sebagai implementasi ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan khususnya dalam pembiayaan dan teori perilaku konsumen.

1.7 Kontribusi Riset

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi berupa teori-teori baru tentang faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan,

terutama pembiayaan di Lembaga Keuangan Khusus yakni PT. Permodalan Nasional Madani (PNM). Selain itu juga diharapkan mampu memberikan pengetahuan tambahan yang dapat dijadikan referensi bagi Lembaga Keuangan Khusus dalam pengembangan produk-produk pembiayaan yang dapat dijangkau oleh pemilik usaha ultra mikro.

1.8 Definisi Operasional

Penelitian ini berjudul “Analisis Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo (Studi Kasus Nasabah di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo)”. Sejalan dengan judul penelitian ini, peneliti akan menjelaskan beberapa istilah yang digunakan dalam judul tersebut sebagai berikut:

- a. Analisis faktor merupakan penelitian yang sistematis dan menyeluruh untuk mengetahui kondisi sebenarnya mengenai faktor pendukung yang dapat menyebabkan nasabah atau calon nasabah tertarik memilih suatu produk (Rohmat, 2014).
- b. PNM Mekaar Syariah merupakan pembiayaan berbasis kelompok yang diberikan kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro dengan menggunakan sistem tanggung renteng berdasarkan prinsip islam.
- c. PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo merupakan anak cabang PNM Surabaya yang berdiri sejak tahun 2018 dengan jumlah nasabah hingga kini mencapai kurang lebih 3.266 nasabah.

1.9 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan digunakan untuk memudahkan peneliti dalam menjelaskan isi penelitian secara rinci dan teratur serta memudahkan bagi pembaca untuk memahami isi penelitian ini. Berikut sistematika pembahasan dalam penelitian ini:

Bab I: Pendahuluan. Dalam Bab ini akan dijelaskan beberapa sub bab yaitu latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kontribusi riset, definisi operasional dan sistematika pembahasan.

Bab II: Kajian Pustaka. Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai landasan teori yang digunakan, penelitian sebelumnya serta kerangka analisa yang akan digunakan dalam penelitian ini. Landasan teori dalam bab ini diantaranya: teori tentang pembiayaan dan teori tentang perilaku konsumen.

Bab III: Metode Penelitian. Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai lokasi penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengelolaan data, teknik analisis data serta teknik keabsahan data.

Bab IV: Hasil penelitian. Dalam bab ini akan dibahas mulai dari pemaparan singkat PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo, kemudian akan dipaparkan pula data hasil wawancara yang dilakukan kepada pegawai dan nasabah PT.PNM Cabang Taman Sidoarjo mengenai proses pembiayaan Mekaar Syariah dan faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah.

Bab V: Analisis Data. Dalam bab ini akan dibahas mengenai hasil analisa dari pengumpulan data hasil wawancara yang telah dilakukan sebelumnya, yakni mengenai proses pembiayaan di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo serta faktor-faktor nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Bab VI: Kesimpulan dan Saran. Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dan saran yang dapat peneliti berikan terkait penelitian ini.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II

PEMBIAYAAN DAN PERILAKU KONSUMEN

2.1 Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya berisi tentang ringkasan singkat tentang penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, yang mana relevan dengan topik penelitian saat ini. Berikut adalah ringkasan mengenai penelitian sebelumnya:

Tabel 2. 1 Penelitian Sebelumnya

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Ika Afriyanti (2021)	“Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Adiwerna”	Penyebab masyarakat memilih pembiayaan di PT.PNM dipengaruhi oleh tiga faktor, yakni literasi keuangan, persyaratan kredit dan akses kredit.	Sama-sama meneliti tentang faktor-faktor nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	Perbedaanya terletak pada metode penelitian yang digunakan, objek serta lokasi penelitian.
2	Nur Mega Anita (2021)	“Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Nasabah Memilih Pembiayaan Di PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar	Penelitian ini menunjukkan pandangan masyarakat Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB terhadap pembiayaan PT. PNM Mekaar Syariah adalah	Sama-sama meneliti tentang Faktor-faktor yang menyebabkan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di	Perbedaanya terletak pada objek yang diteliti, di mana pada penelitian Nur Mega meneliti nasabah di Desa Dena

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		Syariah (PERSERO) Di Desa Dena Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima NTB”	sangat baik serta faktor penyebab mereka memilih pembiayaan adalah faktor kebutuhan, faktor keyakinan dan faktor kelas sosial.	PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	Kecamatan Madapangga, Kabupaten Bima NTB.
3	Riska Oktarilia (2020)	“Peran PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Mekaar Syariah Dalam mengembangkan Usaha Kecil Di Desa Terara”.	Peran PT PNM (PERSERO) dalam mengembangkan usaha kecil di Desa Terara yakni sebagai pemberi pinjaman dana usaha bagi perempuan prasejahtera untuk digunakan secara efektif dalam membangun bisnis kecil serta memberikan pelatihan dan pengawasan kepada nasabah	Sama-sama meneliti tentang pembiayaan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah	Perbedaannya terletak pada fokus utama topik penelitian serta lokasi penelitian. Pada penelitian Riska Oktarilia berfokus pada Peran PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Mekaar Syariah, sedangkan penelitian saat ini lebih berfokus pada faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
					Permodalan Nasional Madani
4	Mardiana (2019)	“Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Kota Bengkulu”	Persepsi masyarakat terhadap pembiayaan di PT. PNM (PERSERO) Cabang Kota Bengkulu sangat baik dan faktor penyebab mereka memilih pembiayaan di PT PNM (PERSERO) adalah faktor kebutuhan, faktor keyakinan dan faktor kelas sosial.	Sama-sama meneliti tentang faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)	Perbedaanya terletak pada objek penelitian, yang mana penelitian Mardiana membahas tentang nasabah pembiayaan di PT. PNM secara keseluruhan, sedangkan pada penelitian ini hanya membahas tentang nasabah pembiayaan PNM Mekaar Syariah saja dan lokasi penelitian yang berbeda.
5	Safira Mustakila (2019)	“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam	Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan adalah faktor psikologis, promosi, pelayanan,	Sama-sama meneliti tentang faktor-faktor nasabah	Perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitian. Di mana pada

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		Pembiayaan Implan Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darussalam”	reputasi dan prosedur	memilih pembiayaan	penelitian Safira Mustakila menggunakan objek Lembaga Keuangan Syariah (PT Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darussalam), Sedangkan untuk penelitian saat ini objek yang digunakan yakni Lembaga pembiayaan yakni PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

2.2 Pembiayaan

2.2.1 Definisi dan Dasar Hukum Pembiayaan

Pembiayaan berasal dari kata *I believe, I trust* yang berarti saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Kata *trust* yang berarti percaya memiliki arti bahwa lembaga pembiayaan sebagai *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada orang lain (nasabah) untuk melaksanakan amanah yang telah diberikan. Dana yang diberikan tersebut harus digunakan dengan benar, adil, serta harus diikuti dengan akad dan

syarat-syarat yang jelas dan menguntungkan kedua belah pihak (Rivai & Veithzal, 2008).

Dalam pendapat lain pembiayaan secara sederhana didefinisikan sebagai pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan. Sedangkan dalam arti luasnya pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang diberikan untuk menunjang investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan secara individu maupun melalui lembaga. Pembiayaan yang ada di perbankan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Di mana tujuan bisnis sendiri yakni meningkatkan nilai keuntungan dengan cara mengembangkan aktivitas ekonomi pada bidang jasa, perdagangan ataupun industri (Muhammad, 2005).

Menurut Ismail (2011) menyebutkan pembiayaan merupakan kegiatan yang dilakukan bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank atas dasar prinsip syariah. Prinsip yang digunakan dalam menyalurkan dana didasarkan pada prinsip kepercayaan, di mana pemilik dana meyakini dana yang diberikan sebagai pembiayaan tersebut akan dikembalikan sesuai dengan kesepakatan bersama (Wahyuningsih et al., 2014).

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwasannya pembiayaan merupakan kegiatan penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan (bank dan nonbank) kepada pihak yang membutuhkan dana dengan kesepakatan

yang saling menguntungkan kedua belah pihak dan didasarkan pada prinsip syariah.

Dasar hukum Al-Qur'an dan hadist yang dapat dijadikan pedoman bahwasannya dalam kegiatan ekonomi terutama pembiayaan dilarang untuk melakukan riba dan melakukan transaksi dengan cara yang *bathil* sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda, dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung” (Q.S. Al-Imran:130)

Dari kutipan ayat Al-Qur'an di atas dapat dijelaskan bahwa transaksi pembiayaan yang menggunakan sistem persentase untuk penambahan jumlah yang harus dibayar dengan penambahan jangka waktu hanya karena nasabah tidak mampu membayar pada saat jatuh tempo, maka hukum transaksi tersebut menurut ulama termasuk riba *nasi'ah* yang hukumnya haram meskipun jumlah persentasenya tidak berlipat ganda (Ilyas, 2015).

b. Hadist

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

Artinya: “Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dan ‘Amr bin ‘Auf)

Dari hadist di atas dapat dijelaskan bahwasannya, islam tidak melarang umatnya untuk mencari harta atau materi dengan menggunakan cara apapun, dengan syarat: hartanya halal dan baik, tidak menggunakan cara-cara buruk (bathil), tidak mengandung riba, tidak berlebihan, terhindar dari maisir dan gharar.

c. Pendapat ulama

1. Al-Bahuti, Muntaha al-Idarat. 2/180

“Siapa yang membutuhkan dana tunai, kemudian ia membeli barang seribu dengan harga lebih untuk menggunakan harganya secara leluasa, maka itu dibolehkan berdasarkan nashsh (pernyataan tegas imam madzhab)

2. As-Syaukani, Fath Al-Qodir, 5/424

“Seperti debitur membutuhkan, kemudian orang yang diminta enggan untuk memberikan pinjaman tetapi menjual barang senilai sepuluh dengan harga lima belas secara tangguh. Kemudian debitur membelinya dan menjualnya dengan harga sepuluh di pasar. Transaksi ini dibolehkan karena jangka waktu bisa dikompensasi dengan bagian angsuran harga.....”

(MUI, 2021)

2.2.2 Prinsip-prinsip Pembiayaan

Adapun prinsip-prinsip yang digunakan pada pembiayaan pada bank syariah yakni:

a. Prinsip bagi hasil

Dalam prinsip bagi hasil, bank sebagai *shahibul maal* dapat menyediakan modal yang diperlukan nasabah hingga 100% atau hanya sebagian. Hal ini tergantung pada produk pembiayaan yang dipilih nasabah. Berikut adalah beberapa produk yang menerapkan prinsip bagi hasil:

1. Mudharabah

Merupakan akad kerja sama antara pihak pertama (bank) dengan pihak kedua (nasabah) di mana seluruh modal disediakan oleh pihak pertama (bank), sedangkan pihak kedua (nasabah) sebagai pengelola modal dengan pembagian keuntungan sesuai perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Apabila dalam usaha tersebut mengalami kerugian maka seluruh kerugian akan ditanggung oleh pihak pertama (bank) selama kerugian tersebut tidak dilakukan secara sengaja oleh pengelola (Antonio, 2001).

2. Musyarakah/ *Syirkah*

Kata *syirkah* dalam bahasa arab berasal dari kata *syarika*, *yasraku*, *syarikan* yang berarti menjadi sekutu atau serikat. Sedangkan secara etimologis, *syirkah* artinya

menggabungkan secara persis dua bagian atau lebih sehingga tidak dapat dibedakan satu bagian dengan bagian lainnya (Yazid & Prasetyo, 2019).

Definisi musyarakah dalam muamalah merupakan akad kerja sama antara dua pihak di mana kedua pihak berpartisipasi dalam memberikan dana dengan keuntungan dan kerugian yang akan ditanggung bersama sesuai porsi dana yang diberikannya (Soemitra, 2017).

b. Prinsip jual beli

Prinsip jual beli yakni prinsip di mana pihak pertama (bank) akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan oleh pihak kedua (nasabah), kemudian bank akan menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga beli barang ditambah *margin* (Muhammad, 2006). Adapun produk-produk pembiayaan yang menggunakan prinsip ini di antaranya:

1. Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli di mana bank membeli barang lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga jual yang sudah ditambah dengan *margin*. Pihak bank harus transparan kepada nasabah mengenai besar *margin* yang diambil. Dalam kontrak pada pembiayaan ini harus tercantum harga jual dan jangka waktu pembayaran yang tidak boleh berubah selama akad berlangsung (Soemitra, 2017).

2. Salam

Kata salam berasal dari bahasa arab *al-I'tiha* dan *al-taslif* yang berarti pemberian. Dalam muamalah, akad salam merupakan akad jual beli di mana pembayaran dilakukan terlebih dahulu dan penyerahan barang di akhir dengan harga, spesifikasi barang, waktu dan tempat penyerahan serta ketentuan-ketentuan yang telah disepakati harus dijabarkan secara jelas (Soemitra, 2017).

3. *Istishna'*

Istishna' merupakan bentuk *ism mashdar* dari kata dasar *istishna'a-yastasni'u* yang berarti meminta orang lain untuk membuat sesuatu untuknya (Yazid & Prasetyo, 2019). Pengertian *istishna* dalam muamalah merupakan akad jual beli dalam bentuk pesanan di mana pihak pertama sebagai pembeli atau pemesan (bank) dan pihak kedua pembuat atau penjual (produsen) dengan kriteria dan persyaratan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Pada perbankan syariah Implementasi akad *istishna'* dilakukan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi (Soemitra, 2017).

c. Prinsip Sewa Menyewa

Prinsip selanjutnya yang digunakan dalam pembiayaan syariah yakni prinsip sewa menyewa. Adapun produk-produk yang menggunakan prinsip sewa menyewa diantaranya:

1. Ijarah

Kata ijarah sendiri dalam bahasa arab berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. Sedangkan dalam arti luas, ijarah merupakan akad dengan penukaran manfaat dengan memberikan suatu imbalan dalam jumlah tertentu (Yazid & Prasetyo, 2019). Sedangkan pengertian ijarah dalam muamalah merupakan akad pemindahan hak guna atau manfaat atas barang atau jasa melalui transaksi sewa, tanpa adanya pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

2. Ijarah *Muntahiya Bittamlik*

Merupakan akad pemindahan hak guna atau manfaat atas suatu barang atau jasa melalui transaksi sewa, dengan opsi pemindahan kepemilikan. Pemindahan kepemilikan ini yang menjadi pembeda dengan ijarah biasa (Antonio, 2001)

2.2.3 Jenis-jenis pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan dapat diklasifikasikan berdasarkan beberapa aspek, antara lain:

a. Pembiayaan menurut tujuan. Adapun pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi empat yaitu:

1. Pembiayaan modal kerja, yakni pembiayaan untuk nasabah yang digunakan untuk mengembangkan usaha atau perusahaan misalnya pembiayaan likuiditas, pembiayaan piutang dan pembiayaan inventori.

2. Pembiayaan investasi, yakni pembiayaan untuk nasabah yang digunakan untuk investasi pada barang-barang yang bersifat konsumtif atau pada fasilitas-fasilitas yang menunjang usaha, misalnya pembiayaan mesin-mesin pabrik, pembiayaan untuk transportasi dinas, ataupun pembiayaan untuk pembangunan pabrik baru (Ascarya, 2011).
 3. Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan untuk nasabah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, misalnya pembiayaan mobil, pembiayaan sepeda motor atau pembiayaan barang-barang elektronik.
 4. Pembiayaan kebajikan, yakni pinjaman untuk nasabah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan mendesak dalam jangka waktu yang pendek tanpa adanya imbalan dari nasabah. Contoh pembiayaan ini adalah pembiayaan usaha kecil seperti warung-warung nasi, pedagang bakso dan lainnya (Subagyo,dkk, 2002)
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu, Adapun pembiayaan menurut jangka waktu dibagi menjadi:
1. Pembiayaan jangka waktu pendek, yakni pembiayaan yang hanya dilakukan selama satu bulan hingga satu tahun.
 2. Pembiayaan jangka waktu menengah, yakni pembiayaan yang dilakukan selama satu tahun hingga lima tahun

3. Pembiayaan jangka waktu panjang, yakni pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari lima tahun (Rivai & Arifin, 2001)

2.2.4 Proses Pembiayaan

Konsep dasar proses pembiayaan dapat dibagi beberapa tahapan yakni, permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi, analisa pembiayaan, persetujuan pembiayaan, pengumpulan data tambahan, pengikatan, pencairan, pemantauan, dan pelunasan. Adapun uraiannya sebagai berikut:

a. Permohonan Pembiayaan

Permohonan pembiayaan merupakan tahap pertama dalam proses pembiayaan. Permohonan ini dapat dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Namun dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis (Zulkifli, 2003).

Tidak semua permohonan pembiayaan akan diterima atau disetujui oleh pihak bank lantaran banyak hal yang perlu dipertimbangkan. Penolakan awal oleh pihak bank sangat dibutuhkan oleh nasabah, karena nasabah tidak akan menunggu terlalu lama, sehingga nasabah dapat mengajukan pembiayaan di bank lain. Penolakan pembiayaan ini bisa dilakukan secara lisan untuk efisiensi waktu. Namun jika pengajuan pembiayaan diterima,

maka dapat melanjutkan ke tahap kedua yakni pengumpulan data dan investigasi.

b. Pengumpulan Data dan Investigasi

Data yang dibutuhkan oleh pihak bank pada dasarnya tergantung dari tujuan pembiayaan tersebut. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang dibutuhkan adalah data yang menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari pendapatan tetapnya. Sedangkan untuk pembiayaan produktif, data yang dibutuhkan yakni data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah dalam melunasi pembiayaannya (Zulkifli, 2003).

Untuk mendukung kebenaran data yang telah diperoleh, pihak bank dapat melakukan investigasi dengan turun langsung ke lapangan atau wawancara kepada nasabah atau orang-orang sekitar nasabah dengan maksud data yang diberikan nasabah adalah data *valid* (Zulkifli, 2003).

c. Analisa Pembiayaan

Sebelum bank memberikan pembiayaan kepada nasabah, bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan akan benar-benar kembali. Keyakinan tersebut dapat diperoleh dari hasil penilaian atau analisa pembiayaan yang dilakukan sebelum memberikan pembiayaan (Kasmir, 2011). Penilaian atau analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai dengan kebijakan bank itu sendiri. Namun dalam

berbagai kasus sering digunakan metode analisa 5C+1S, yang meliputi:

1. *Character*, merupakan penilaian terhadap karakter atau kepribadian nasabah pemohon dengan melihat langsung ke lingkungan terdekat nasabah atau pun mengecek dari teman-teman terdekat.
2. *Capacity*, merupakan penilaian kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diberikan bank
3. *Capital*, merupakan besarnya modal dibutuhkan oleh nasabah
4. *Collateral*, merupakan penilaian terhadap asset atau benda yang diserahkan nasabah kepada pihak bank sebagai agunan untuk proses pembiayaan yang akan diterima.
5. *Condition*, merupakan penilaian kondisi ekonomi di lingkungan sekitar yang mampu mempengaruhi usaha nasabah.
6. *Syariah*, merupakan penilaian terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah tidak bertentangan dengan syariah.

d. Persetujuan Pembiayaan

Persetujuan pembiayaan merupakan proses penentuan disetujui atau tidaknya pembiayaan. Proses ini bergantung pada kebijakan bank, yang disebut dengan komite pembiayaan. Komite pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan atau penolakan proposal pembiayaan. Ketika proposal pembiayaan

disetujui, maka diperlukan data tambahan yang harus dipenuhi (Zulkifli, 2003).

e. Pengumpulan Data Tambahan

Proses ini merupakan proses untuk memenuhi persyaratan tambahan yang berasal dari Komite Pembiayaan. Tahap ini merupakan tahap penting agar pembiayaan dapat berhasil.

f. Pengikatan

Tahap selanjutnya adalah pengikatan, pengikatan yang dimaksud adalah pengikatan perjanjian/ akad dan pengikatan jaminan. Pengikatan akad merupakan perjanjian tertulis antara bank dengan nasabah pembiayaan dengan jenis akad yang telah disepakati. Sedangkan pengikat jaminan merupakan penyerahan dokumen agunan oleh nasabah kepada pihak bank. Dokumentasi agunan harus lengkap agar di kemudian hari tidak menimbulkan masalah (Zulkifli, 2003).

g. Pencairan

Tahap pencairan pembiayaan merupakan tahap saat fasilitas pembiayaan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana pembiayaan. Pencairan dana dapat dilakukan setelah semua dokumentasi dan persyaratan telah dilengkapi oleh nasabah (IBI, 2018)

h. Pemantauan Pembiayaan

Pemantauan pembiayaan merupakan kegiatan untuk mengetahui dan memonitor perkembangan pembiayaan, dan perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai lunas. Tujuan lain dari pemantauan pembiayaan adalah untuk memastikan bahwa penggunaan fasilitas pembiayaan telah sesuai dengan tujuan pembiayaan, memastikan bahwa pemberian fasilitas pembiayaan memiliki dampak pada kinerja usaha nasabah, dan memastikan nasabah memiliki kemampuan untuk membayar angsuran kepada bank (IBI, 2018).

i. Pelunasan

Tahap akhir dari proses pembiayaan adalah pelunasan pembiayaan. Pelunasan pembiayaan terjadi sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Saat jatuh tempo pembiayaan, maka usia pembiayaan juga akan berakhir. Dan pada saat itulah nasabah wajib menyelesaikan kewajibannya yakni melunasi pembiayaan. Pelunasan pembiayaan idealnya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati pada saat akad pembiayaan. Namun bisa saja nasabah ingin mempercepat penyelesaian pembiayaan. Hal itu dimungkinkan selama dalam akad diatur bahwa ada kesepakatan baru antara nasabah dan bank (IBI, 2018).

2.3 Perilaku Konsumen

2.3.1 Pengertian Perilaku konsumen

Perilaku konsumen merupakan studi tentang proses pengambilan keputusan oleh konsumen dalam memilih, membeli, memakai, serta memanfaatkan produk, jasa, ide atau pengalaman dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka (Rangkuty, 2009). Menurut *Hawkins, Best dan Coney*, perilaku konsumen merupakan proses pemilihan, pengamanan, penggunaan dan penghentian produk, jasa, pengalaman atau ide untuk memuaskan kebutuhannya terhadap konsumen dan masyarakat (Utami, 2017).

Definisi perilaku konsumen menurut *Schiffman dan Kanuk*, perilaku konsumen adalah perilaku yang terjadi pada konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka inginkan untuk memuaskan kebutuhan mereka (Dwiastuti et al., 2012).

Sedangkan menurut *Engel, Blackwell dan Miniard*, perilaku konsumen merupakan kegiatan-kegiatan konsumen yang terlibat secara langsung dalam memperoleh, mengkonsumsi, dan membuang suatu produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti kegiatan tersebut (Utami, 2017).

Dari beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan yang dimaksud dengan perilaku konsumen adalah tindakan konsumen

dalam memilih, membeli, mengkonsumsi dan mengevaluasi suatu produk atau jasa demi memberikan kepuasan kepada mereka.

2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen menurut (Kotler & Armstrong, 2017) terdiri dari empat faktor utama yakni, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi serta faktor psikologis:

a. Faktor Budaya

Faktor budaya memiliki pengaruh paling besar dalam perilaku konsumen atau nasabah. Karena budaya merupakan penyebab dasar munculnya keinginan dan perilaku pada seseorang (Hidayat & Widiartanto, 2018). Berikut faktor budaya terdiri dari tiga yakni:

1. Budaya

Budaya merupakan penyebab paling mendasar munculnya keinginan dan perilaku seseorang. Ketika seseorang masuk dalam lingkungan masyarakat tertentu, maka mereka akan belajar nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan dan perilaku dari keluarga mereka dan lingkungan sekitarnya (Kotler & Armstrong, 2017)

2. Sub Budaya

Sub budaya merupakan bagian-bagian kecil dari suatu budaya. Sub budaya dapat tumbuh dan berkembang lantaran

adanya kelompok-kelompok dalam tatanan masyarakat. Ada beberapa sub budaya yang memiliki dampak langsung pada perilaku seseorang, misalnya kebangsaan, agama, ras dan wilayah demografis. Dengan perbedaan sub budaya yang ada, maka memungkinkan terbentuknya segmen pasar tertentu sesuai dengan kebutuhan (Dwiastuti et al., 2012)

3. Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan pembagian masyarakat yang relative permanen dimana masyarakat tersebut memiliki nilai, ketertarikan serta tingkah laku yang hampir sama. Pembagian kelas sosial ini tidak ditentukan hanya dengan satu faktor saja, melainkan beberapa faktor yang saling berhubungan, misalnya pekerjaan, pendapatan, Pendidikan dan variabel lainnya (Kotler & Armstrong, 2017).

b. Faktor Sosial

Faktor selanjutnya yakni faktor sosial yang terdiri dari kelompok referensi, keluarga serta peran dan status sosial.

1. Kelompok referensi

Kelompok Referensi merupakan seluruh kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung memengaruhi sikap atau perilaku orang tersebut. Biasanya masing-masing kelompok ini memiliki pemimpin opini yang dapat memengaruhi anggota untuk mengikutinya. Dalam memengaruhi anggotanya kelompok

referensi setidaknya memiliki tiga cara yakni dengan memperkenalkan perilaku dan gaya hidup, memengaruhi dari segi sikap dan konsep diri serta dari segi psikologis yakni dengan menciptakan kenyamanan (Nugraha, Jefri Putri, 2021).

2. Keluarga

Keluarga merupakan kelompok kecil yang memiliki pengaruh paling penting dalam menentukan perilaku konsumen. Hal ini yang menjadi daya tarik bagi pemasar untuk memasarkan berbagai macam produk serta jasanya, lantaran anggota keluarga dapat memengaruhi satu sama lain dalam pembelian suatu produk atau jasa. Terdapat dua macam keluarga dilihat dari segi pembeli, pertama adalah keluarga orientasi (*family of orientation*) yakni orang tua mereka. Dari keluarga orientasi ini seseorang memiliki persepsi tentang agama, politik, ekonomi, serta nilai-nilai pribadi. Kedua adalah keluarga prokreasi (*family of procreation*) yakni pasangan hidup dan anak-anak (Setiadi, 2019)

3. Peran dan Status Sosial

Secara umum setiap orang akan selalu tergabung dalam kelompok selama hidupnya, seperti keluarga, organisasi ataupun komunitas-komunitas tertentu. Posisi seseorang dalam grup dapat dilihat dari peran dan status sosial mereka. Mereka yang memiliki peran dalam kelompok tersebut akan mendapatkan status sosial yang sepadan dengan yang telah mereka lakukan.

Sehingga yang dimaksud peran adalah seseorang yang melakukan kegiatan yang sesuai dengan masyarakat sekitar mereka. Sedangkan untuk status merupakan refleksi penghargaan yang diberikan masyarakat kepada mereka (Kotler & Armstrong, 2017).

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi merupakan salah satu faktor yang menyebabkan konsumen memilih suatu produk atau jasa, diantaranya yakni:

1. Usia dan tahap siklus Hidup

Di sepanjang hidupnya setiap orang akan mengonsumsi barang dan jasa yang berbeda. Mereka mengonsumsi barang dan jasa berdasarkan usia mereka. Selain usia, faktor konsumsi seseorang juga dapat ditentukan oleh tahap siklus keluarga yang telah dilaluinya. Perubahan siklus hidup dapat dihasilkan dari demografis dan peristiwa yang dilaluinya seperti pernikahan, perceraian, kehidupan anak-anak yang sudah dewasa dll. Perubahan tahapan siklus hidup ini tentu sangat memengaruhi perilaku konsumen dalam membeli barang atau jasa (Yusnita, 2019)

2. Pekerjaan dan Situasi Ekonomi

Pekerjaan dan situasi ekonomi individu juga menjadi faktor perilaku konsumen dalam mengonsumsi suatu produk atau

jasa. Dalam banyak kasus pembiayaan yang terjadi, faktor pekerjaan menjadi faktor utama untuk bahan pertimbangan pengajuan pembiayaan. Karena hal ini akan berhubungan dengan kemampuan nasabah dalam membayar angsuran nantinya.

Sedangkan yang dimaksud dengan situasi ekonomi yakni keadaan ekonomi seseorang dilihat dari tiga hal yakni pendapatan yang digunakan mulai dari tingkatannya, stabilitasnya dan polanya, Kedua, tabungan dan hartanya termasuk harta yang bersifat *liquid*. Ketiga, kemampuan untuk melakukan pembiayaan (Setiadi, 2019).

3. Kepribadian

Kepribadian merupakan karakteristik yang ada pada dalam diri manusia (*inner psychological characteristics*) dimana karakter tersebut menggambarkan keunikan pada setiap individu.

Tidak ada manusia yang memiliki kepribadian sama persis, bahkan manusia kembar juga memiliki kepribadian yang berbeda satu sama lain. Perbedaan kepribadian ini memberikan dampak terhadap respon individu terhadap lingkungannya secara konsisten. Perbedaan kepribadian dapat memengaruhi perilaku individu tersebut dalam memilih suatu produk atau jasa termasuk pembiayaan, karena konsumen atau nasabah cenderung akan memilih produk yang sesuai dengan kepribadian mereka (Dwiastuti et al., 2012).

4. Gaya Hidup (*Lifestyle*)

Gaya hidup (*lifestyle*) yang dimiliki tiap individu tentu sangat berbeda meskipun mereka berasal dari sub budaya, kelas sosial dan pekerjaan yang sama. Gaya hidup (*lifestyle*) menurut Kasali (1998) merupakan cara seseorang untuk menghabiskan uang dan waktunya. Terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan untuk mengukur gaya hidup seseorang, yakni pendekatan AIO (*activity, Interest, and Opinion*) yang merupakan pengukuran gaya hidup yang dilihat dari aktivitas, ketertarikan serta pendapat individu. Kemudian pendekatan VALS (*Value and Lifestyle*), yakni pengukuran segmentasi pasar yang bersifat psikografis (Dwiastuti et al., 2012).

d. Faktor Psikologis

1. Motivasi

Kata motivasi berasal dari bahasa latin “*movere*” yang berarti menggerakkan (Sumarwan, 2011). Sedangkan menurut Jeffrey (1996) dalam buku Manajemen Pemasaran Teori dan Kasus Perusahaan Jasa karya Mustari mengatakan bahwasannya motivasi dapat timbul lantaran adanya kebutuhan, keinginan maupun harapan yang tidak terpenuhi (Mustari, 2019). Kebutuhan atau keinginan yang tidak terpenuhi inilah yang nantinya mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu dengan tujuan mendapatkan kepuasan.

Terdapat dua macam kebutuhan yang mendorong timbulnya motivasi. Pertama adalah kebutuhan bersifat *biogenic*, dimana kebutuhan ini muncul dari keadaan fisiologis tertentu, seperti rasa lapar, rasa haus, dan rasa tidak nyaman. Selanjutnya kebutuhan lain bersifat psikogenik, dimana kebutuhan ini muncul dari keadaan psikologis tertentu, misalnya kebutuhan validasi dari orang lain, kebutuhan untuk diterima orang lain. Ketika seseorang menginginkan kebutuhannya terpenuhi, maka mereka akan terdorong untuk berusaha demi memperoleh kepuasan untuk dirinya sendiri. Dorongan inilah yang disebut dengan motivasi (Yusnita, 2019).

Maka dapat disimpulkan bahwasannya motivasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan demi memperoleh kepuasan.

2. Persepsi

Persepsi akan situasi tertentu menjadi penting dalam menentukan tindakan orang yang telah termotivasi. Persepsi merupakan proses seseorang untuk memilih, mengatur serta menafsirkan informasi dengan tujuan membentuk suatu gambaran yang lebih bermakna. Setiap individu memiliki persepsi yang berbeda terhadap suatu objek meskipun objek yang diamati itu sama. Hal ini dapat disebabkan oleh tiga hal yakni (Kotler & Armstrong, 2017):

- a) Pemilihan yang selektif (*Selective Attention*) yakni kecenderungan seseorang untuk memilih informasi yang ingin mereka terima
- b) Distorsi yang selektif (*Selective Distortion*) yakni kecenderungan seseorang untuk menggambarkan informasi sesuai dengan apa yang sudah mereka percayai. Karena banyak dari mereka akan lebih mencari informasi yang mendukung sikap dan kepercayaan mereka.
- c) Mengingat kembali yang selektif (*Selective Retention*) yakni kecenderungan konsumen untuk mengingat poin bagus dari suatu produk atau jasa merek tertentu dan melupakan poin bagus dari produk atau jasa dari merek pesaing.

3. Pembelajaran

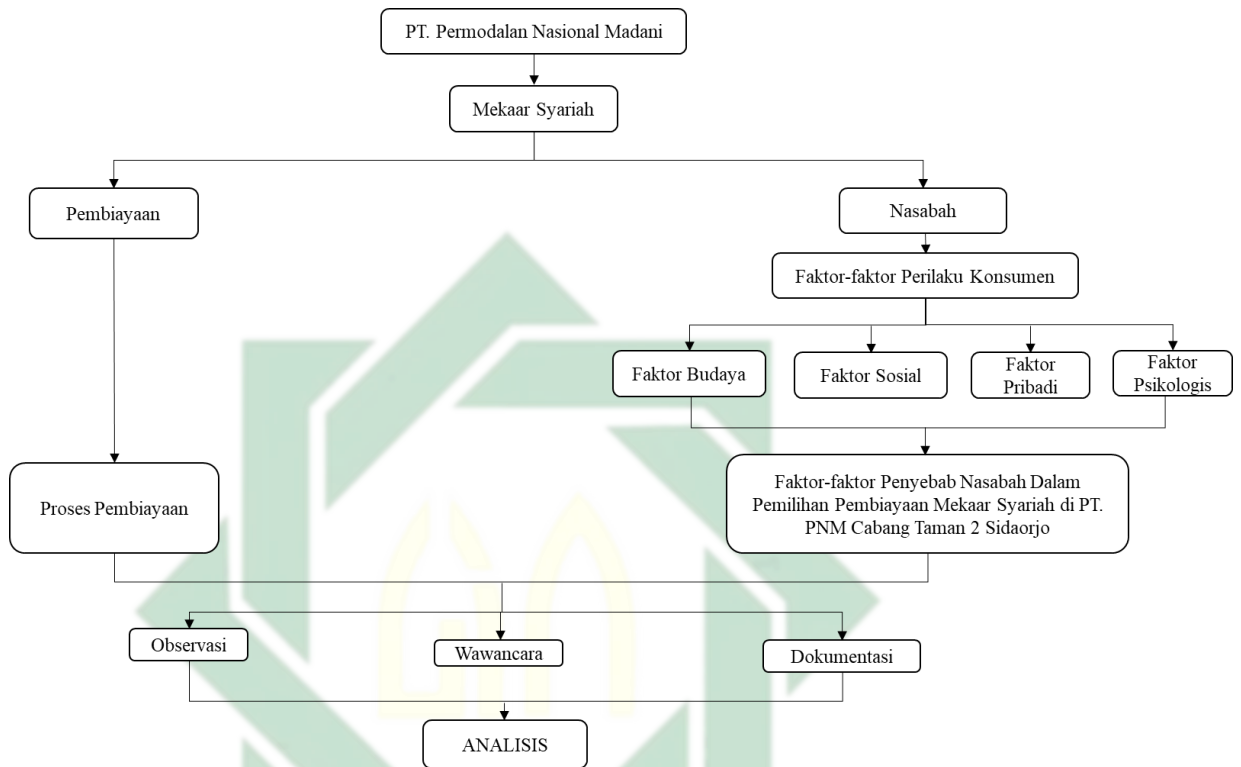
Pembelajaran merupakan suatu proses belajar yang berasal dari pengalaman ataupun hasil pemahaman dari berbagai media informasi sehingga menimbulkan perubahan pada perilaku konsumen dalam memilih produk atau jasa. Dalam pembelajaran terdapat dua jenis proses belajar yakni belajar kognitif, yakni proses belajar yang menimbulkan perubahan pengetahuan. Dan belajar perilaku yakni proses belajar di mana perubahan perilaku konsumen terhadap lingkungan menjadi hal utama untuk diamati (Dwiastuti et al., 2012).

4. Keyakinan dan sikap

Munculnya keyakinan dan sikap konsumen dapat disebabkan karena adanya tindakan dan pengalaman sebelumnya dalam memilih produk atau jasa. Dengan keyakinan dan sikap maka perilaku konsumen juga akan berubah. Keyakinan merupakan pemikiran deskriptif seseorang tentang sesuatu. Timbulnya keyakinan disebabkan beberapa faktor diantaranya pengetahuan, pendapat atau kepercayaan atau faktor-faktor lain dari segi emosional. Adanya keyakinan seseorang pada suatu produk atau jasa dapat membentuk citra produk dan merek di mana hal ini sangat memengaruhi perilaku konsumen. Konsumen cenderung akan memilih produk atau jasa di mana banyak orang menaruh kepercayaan pada produk atau jasa tersebut (Ramayanti & Safri, 2020).

Definisi sikap menurut *Schiffman dan Kanuk* (2000) merupakan perasaan yang berasal dari dalam individu yang menggambarkan suka atau tidaknya seseorang terhadap suatu objek. Dengan demikian sikap juga dapat disebut sebagai bentuk evaluasi dari suatu produk atau jasa. Karena sikap konsumen berhubungan dengan positif dan negatifnya suatu produk atau jasa (Mustari, 2019).

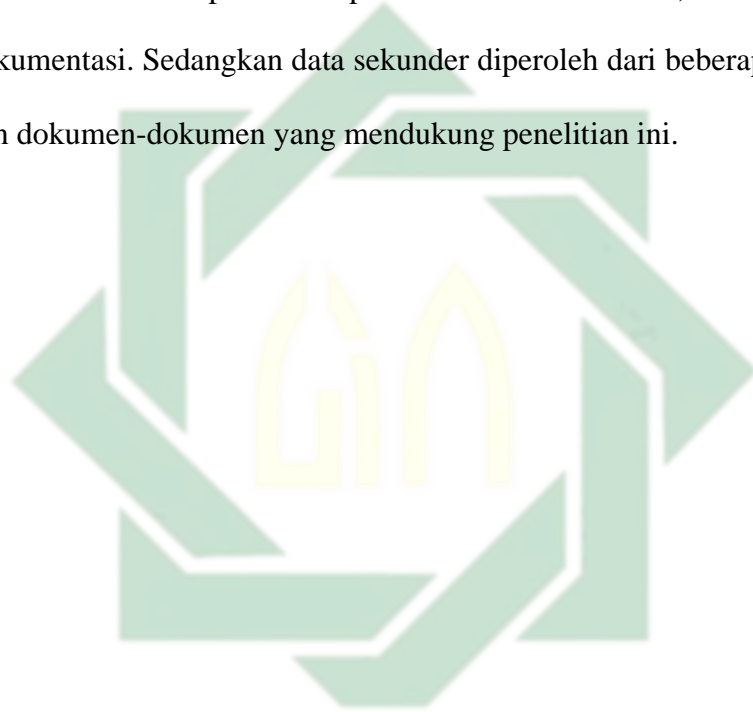
2.4 Kerangka Analisa



Gambar 2. 1 Kerangka Analisa

Pembiayaan menjadi salah satu alternatif bagi masyarakat yang kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya, terutama usaha pemilik usaha ultra mikro. Berbagai cara dilakukan pemerintah untuk membantu masyarakat yang memiliki usaha namun masih terkendala oleh modal. Salah satu upaya yang dilakukan pemerintah adalah menyediakan lembaga pembiayaan bagi masyarakat kecil terutama bagi pelaku usaha ultra mikro yang disebut lembaga keuangan khusus yakni PT. Permodalan Nasional Madani (PNM). Salah satu produk pembiayaan yang disediakan oleh PNM adalah pembiayaan Mekaar Syariah, di mana pembiayaan ini merupakan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra

mikro yang dilandaskan pada prinsip islam. Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pembiayaan Mekaar syariah dan faktor-faktor penyebab nasabah yang memilih pembiayaan Mekaar Syariah. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari beberapa buku, jurnal dan dokumen-dokumen yang mendukung penelitian ini.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Karena fokus utama penelitian ini adalah nasabah-nasabah yang memilih pembiayaan Mekaar Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo, maka lokasi dalam penelitian ini berada di Desa Sambibulu Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo.

3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pembiayaan Mekaar Syariah dan faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani. Sehingga untuk mencapai tujuan tersebut, peneliti mengumpulkan data secara langsung dengan bertemu nasabah-nasabah pembiayaan Mekaar Syariah serta melakukan analisis data selama proses penelitian. Maka dari itu, peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif. Menurut *Bogdan dan Taylor (1992)*, penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata, tulisan dan tindakan dari objek yang diamati. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk memahami keadaan suatu konteks yang mengarah pada penjelasan rinci dan mendalam tentang kenyataan yang ada di lapangan atau dalam situasi alami (*natural setting*) (Nugrahani, 2014).

Adapun metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode studi kasus deskriptif. Penelitian studi kasus merupakan penelitian yang memiliki tujuan mempelajari dan menganalisis secara mendalam tentang kelompok anggota sosial tertentu yang meliputi individu, kelompok, masyarakat atau lembaga (Hardani et al., 2020). Alasan lain peneliti menggunakan metode penelitian ini, agar peneliti mendapatkan data yang akurat dan mendalam mengenai proses pembiayaan Mekaar Syariah dan faktor-faktor yang menyebabkan nasabah Desa Sambibulu memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

3.3 Sumber Data

Sumber data merupakan data penelitian yang didapatkan dan dihimpun oleh peneliti guna menjawab permasalahan dalam penelitian yang membutuhkan satu atau lebih data. Banyaknya sumber data ini tergantung pada kebutuhan peneliti (Wahidmurni, 2017). Sumber data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari dua sumber data yakni:

3.3.1 Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung di lapangan melalui pertemuan dengan pihak-pihak pertama yang bersangkutan dengan penelitian tersebut (Nugrahani, 2014). Dalam mengumpulkan data, peneliti menempuh cara seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Penentuan narasumber dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* merupakan

teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, yakni seseorang yang dianggap paling tahu tentang apa yang diharapkan (Sugiyono, 2013). Sehingga sumber data primer pada penelitian ini adalah Nasabah Desa Sambibulu yang memilih produk pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo sebanyak empat (4) orang dan Pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo sebanyak dua (2) orang.

3.3.2 Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data tambahan yang digunakan untuk mendukung sumber data primer, sehingga cara memperolehnya dilakukan dengan tidak langsung di lapangan. Artinya, Sumber data ini diperoleh melalui sumber yang telah tersedia seperti buku, jurnal, dokumentasi, dan sumber literasi lainnya yang berhubungan dengan penelitian (Nugrahani, 2014).

Adapun dalam penelitian ini sumber data sekundernya diperoleh dari studi kepustakaan yakni buku dan jurnal sebagai referensi dalam penelitian ini. Serta dokumen yang mendukung adalah laporan tahunan PT. PNM tahun 2021.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan tahapan yang paling fundamental dalam penelitian, lantaran tujuan utama dari penelitian adalah memperoleh data. Pada penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data dapat dilakukan melalui beberapa tahapan seperti observasi non partisipasi (*nonparticipant*

observation), wawancara terstruktur, dokumentasi, dan gabungan dari ketiganya (Hardani et al., 2020). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

3.4.1 Observasi

Observasi merupakan tahap pertama dalam pengambilan data pada penelitian kualitatif. Melalui observasi, peneliti akan mengamati dan melakukan pencatatan secara terperinci tentang kegiatan atau tingkah laku subjek penelitian secara langsung, sehingga peneliti akan menemukan pandangan yang lebih luas tentang permasalahan yang diteliti (Nugrahani, 2014).

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik observasi *nonparticipant observation* yang merupakan observasi di mana peneliti tidak berpartisipasi dalam aktivitas yang dilakukan nasabah desa Sambibulu saat dilakukan kegiatan kumpulan oleh PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo, sehingga peneliti hanya berperan untuk mengamati dan memahami seluruh kegiatan nasabah. Media yang digunakan peneliti saat observasi adalah media elektronik berupa catatan di *smarthphone*.

3.4.2 Wawancara

Wawancara merupakan interaksi langsung yang dilakukan dua orang atau lebih dengan sistem tanya jawab yang mana pihak pertama menjadi pewawancara dan pihak lainnya sebagai narasumber dengan tujuan untuk mendapatkan informasi tertentu (Hardani et al., 2020).

Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara terstruktur dengan empat (4) nasabah Desa Sambibulu yang memilih produk pembiayaan Mekaar Syariah serta dua (2) pegawai PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo. Wawancara terstruktur sendiri merupakan wawancara yang dilakukan dengan daftar pertanyaan yang sudah disusun oleh pewawancara terlebih dahulu (Nugrahani, 2014).

3.4.3 Dokumentasi

Teknik pengumpulan data selanjutnya yakni dokumentasi. Menurut Sugiyono (2015) pada dasarnya dokumentasi berawal dari kata dokumen, yang berarti catatan-catatan peristiwa yang sudah terjadi. Dokumen dapat berbentuk karya tulis, foto-foto atau karya-karya fenomenal dari seseorang (Hardani et al., 2020).

Pada penelitian ini, dokumentasi yang digunakan adalah dokumen yang sudah ada seperti laporan tahunan PT PNM tahun 2021, data jumlah nasabah PNM Mekaar Syariah, jurnal-jurnal serta buku-buku yang dijadikan referensi.

3.5 Teknik Pengolahan Data

Teknik Pengolahan Data merupakan metode yang akan menentukan pengambilan kesimpulan pada penelitian. Dengan pengolahan data yang tepat maka bisa didapatkan kesimpulan yang benar dan berkualitas. Adapun tahapan dalam pengolahan data adalah sebagai berikut:

3.5.1 Penyuntingan data (*Editing*)

Penyuntingan data atau *editing* merupakan kegiatan memeriksa kembali catatan-catatan dari data yang telah diambil sebelumnya untuk dilengkapi agar dapat diolah. Dalam proses *editing* dapat dilakukan terhadap catatan/rekaman jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang telah diajukan dalam wawancara (Amri Amir, Junaidi, 2009).

Pada penelitian ini, peneliti melakukan proses *editing* berupa pemeriksaan kelengkapan terhadap sumber data dan literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian ini, sehingga sesuai dengan rumusan masalah.

3.5.2 Penyusunan Data (*Organizing*)

Tahap selanjutnya merupakan *Organizing* yang berarti menyusun data yang telah diperoleh secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam melakukan analisis nantinya. Pada penelitian ini, peneliti melakukan pengelompokan terhadap jawaban-jawaban wawancara yang telah dilakukan kepada 4 nasabah PNM Mekaar Syariah dan 2 pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

3.5.3 Analisis Data (*Analyzing*)

Analisis data merupakan tahap menganalisis data yang telah diperoleh, sehingga dapat mudah dipahami dan hasilnya dapat diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2013). Pada penelitian ini, peneliti menganalisa tentang proses pembiayaan Mekaar Syariah

dan faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

3.6 Teknik Analisis Data

Menurut pendapat *Bogdan*, analisa data merupakan proses mencari dan menyusun data hasil wawancara, catatan lapangan, dan materi lainnya yang telah dikumpulkan untuk dipahami oleh peneliti dan hasilnya dapat dipresentasikan kepada orang lain (Hardani et al., 2020). Penelitian ini menggunakan teknik analisis data model *Miles dan Huberman*, yang mana dalam analisis datanya terbagi dalam tiga tahapan yaitu: reduksi data, *display* data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi

3.6.1 Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan tahapan meringkas, memilih poin-poin penting, memfokuskan tema dan pola serta membuang data yang tidak dibutuhkan. Reduksi data ini juga akan memberikan gambaran yang lebih jelas sehingga akan memudahkan peneliti dalam pengumpulan data selanjutnya (Rijali, 2018).

Pada penelitian ini, peneliti meringkas, menyerderhanakan data-data hasil wawancara yang dilakukan kepada nasabah pembiayaan Mekaar Syariah dan pegawai di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo sehingga menghasilkan data yang sesuai.

3.6.2 Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data menurut *Miles dan Huberman* merupakan sekumpulan informasi terstruktur yang memberikan peluang adanya penarikan kesimpulan. Untuk penyajian data ini sering kali bersifat naratif. Sedangkan untuk tujuan dari penyajian data ini yakni untuk melihat gambaran data secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu saja (Sandu Siyoto, 2015). Dalam tahap ini, penyajian data dilakukan dalam bentuk teks singkat dan diagram. Penggunaan teks singkat dan diagram ini, mampu memberikan kemudahan pada peneliti untuk menganalisis hasil penelitian.

3.6.3 Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah selanjutnya dalam analisis data model *Miles dan Huberman* yakni penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan merupakan kegiatan yang memiliki tujuan untuk menafsirkan hasil data yang telah dikumpulkan dengan mencari hubungan, perbedaan atau persamaan (Sandu Siyoto, 2015).

Penarikan kesimpulan harus sesuai dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan hasil penelitian yang sudah dianalisis. Kesimpulan ini nantinya bisa menjawab rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, namun bisa jadi juga tidak, lantaran dalam penelitian kualitatif masalah dan rumusan masalah masih bersifat sementara dan akan berkembang sesudah peneliti ada di lapangan (Hardani et al., 2020).

3.7 Teknik Keabsahan Data (Triangulasi)

Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan (*verification*) keabsahan data dengan memanfaatkan hal lain di luar data untuk digunakan pengecekan atau pembandingan terhadap data yang bersangkutan. Dalam triangulasi sendiri menggunakan beberapa sumber metode pengumpulan data dan sumber data yang telah ada guna menguji keabsahan data (Hardani et al., 2020). Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Pada penelitian ini, untuk menguji kredibilitas data tentang faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah peneliti melibatkan sudut pandang dari pegawai PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo. Kemudian setelah data didapatkan, peneliti mendeskripsikan dan mengategorikan pandangan yang sama, yang berbeda dan spesifik dari 2 sumber data tersebut.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB IV

FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM PEMILIHAN PEMBIAYAAN

MEKAAR SYARIAH DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI

(PNM) CABANG TAMAN 2 SIDOARJO

4.1 Profil PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

4.1.1 Sejarah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) pada awalnya merupakan salah satu perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.38/1999 tentang Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia untuk Pendirian Perusahaan (Persero) pada tanggal 29 Mei 1999. Namun pada tanggal 13 September 2021, pemerintah membentuk *Holding* Ultra Mikro sebagai bukti nyata pemerintah dalam mengembangkan Usaha Mikro yang melibatkan tiga entitas yakni BRI, Pegadaian dan PNM. Dengan dibentuknya *Holding* Ultra Mikro ini, kepemilikan bukan lagi sebagai anak BUMN melainkan anak perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Meskipun status kepemilikan PNM telah berubah, PNM masih tetap diperlakukan sama dengan BUMN lainnya. Tujuan dari pendirian PNM adalah melakukan usaha di bidang pemberdayaan dan pengembangan UMKMK dengan melaksanakan kegiatan usaha jasa pembiayaan, penyertaan serta jasa manajemen dan kemitraan (PNM, 2021)

4.1.2 Visi dan Misi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

a. Visi

Menjadi Lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berdasarkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang baik.

b. Misi

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

4.1.3 Produk PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

Sebagai Lembaga pembiayaan, PNM memiliki Produk dan jasa yang terdiri dari Jasa Pembiayaan dan Jasa Lainnya. Dalam Jasa Pembiayaan terdapat dua produk utama yakni PNM ULaMM (Unit

Layanan Modal Mikro) dan PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera), sedangkan untuk jasa lainnya yakni jasa manajemen.

a. PNM ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro)

ULaMM merupakan layanan pinjaman modal yang didirikan pada Agustus 2008 yang berfokus pada pembiayaan langsung untuk usaha mikro dan kecil bagi perorangan atau badan usaha. Bukan hanya sebagai pinjaman modal, layanan ini juga memberikan berbagai program pelatihan, jasa, konsultasi, pendampingan serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah. Hal ini menunjukkan bahwasannya selain mendapatkan pinjaman modal usaha, nasabah ULaMM juga mendapatkan pelatihan dan pendampingan dari PNM dalam mengembangkan usahanya. (PNM, 2021).

b. PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera)

PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) merupakan layanan pinjaman modal yang diterbitkan pada akhir tahun 2015 yang berfokus pada kelompok perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro. Selain pinjaman modal, nasabah Mekaar akan memperoleh penyertaan pendampingan usaha dan pelayanan secara berkelompok. Adapun jenis-jenis produk PNM Mekaar di antaranya:

1) PNM Mekaar Plus

PNM Mekaar Plus merupakan program naik kelas untuk mengapresiasi nasabah PNM Mekaar yang telah bergabung minimal 2 tahun dan memiliki riwayat pembayaran, kehadiran disiplin dan baik.

2) PNM Mekaar Syariah

PNM Mekaar Syariah merupakan pembiayaan berbasis kelompok yang diberikan kepada perempuan-perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro sesuai dengan ketentuan syariah islam atas dasar fatwa DSN MUI. Pembiayaan ini menggunakan dua akad yakni akad Wakalah dan Murabahah.

Adapun wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dwi Sandy selaku *Human Resource* (HR) PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo mengungkapkan konsep pembiayaan Mekaar:

“Mekaar merupakan pembiayaan kelompok khusus untuk ibu-ibu pelaku usaha ultra mikro, yang tiap kelompoknya terdiri dari 7-30 orang. Pembiayaan ini tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng. Sebagai pengganti dari agunan fisik, setiap nasabah wajib berkomitmen untuk datang pada perkumpulan kelompok mingguan yang dilaksanakan satu minggu sekali. Apabila salah satu nasabah tidak datang dan tidak menitipkan uang angsuran kepada nasabah lain, maka angsuran nasabah tersebut akan ditanggung oleh nasabah yang datang pada saat itu.” (Sandy, 2022)

a) Jumlah Plafon Pembiayaan

Menurut wawancara Kepada Bapak Dwi Sandy (HR), plafon pembiayaan yang dapat diberikan kepada setiap nasabah berkisar Rp2.000.000-Rp9.000.000.

“Kalau untuk plafon pembiayaan di awal, kita memberikan sebesar Rp2.000.000-3.000.000 pada tiap nasabah. Namun nasabah bisa naik kelas hingga menambah plafon pembiayaan hingga Rp9.000.000, dengan syarat riwayat pembayarannya baik. Kemudian untuk jumlah angsurannya tergantung dari jumlah pembiayaan yang diberikan. Tapi biasanya biaya angsuran tiap nasabah sekitar Rp50.000 per minggu.” (Sandy, 2022).

Berikut merupakan daftar plafon dan angsuran pembiayaan

Mekaar Syariah

Tabel 4. 1 Plafon Pembiayaan

No	Plafon Pembiayaan	Angsuran per minggu	Jangka Waktu	Kategori
1	Rp2.000.000	Rp50.000	1 tahun	Reguler
2	Rp3.000.000	Rp75.000	1 tahun	
3	Rp4.000.000	Rp100.000	1 tahun	
4	Rp5.000.000	Rp125.000	1 tahun	
5	Rp7.000.000	Rp188.000	2 tahun	Mekaar Plus
6	Rp7.000.000	Rp323.000	1 tahun	
7	Rp8.000.000	Rp215.000	2 tahun	
8	Rp8.000.000	Rp369.000	1 tahun	

b) Kriteria Nasabah

Selain menjelaskan mengenai konsep pembiayaan,

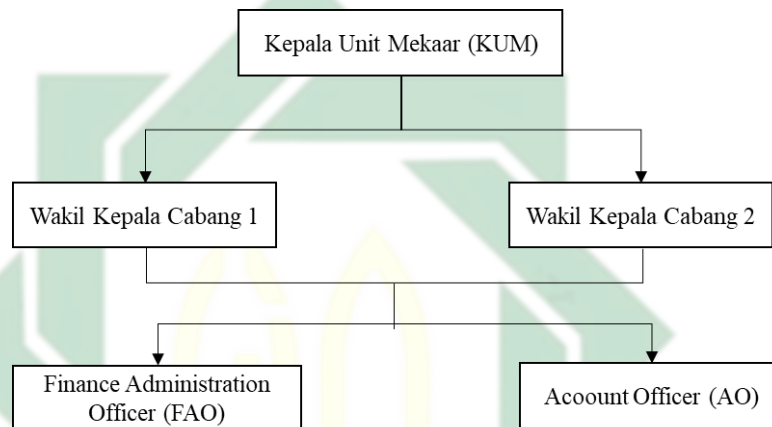
Bapak Sandy juga menyebutkan 3 aspek khusus nasabah

Mekaar Syariah, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah yang belum mempunyai usaha dan berencana akan membuka usaha
- 2) Nasabah yang sudah punya usaha dan ingin mengembangkan usahanya

3) Nasabah yang sebelumnya sudah punya usaha kemudian bangkrut dan ingin memulai usahanya kembali (Sandy, 2022).

4.1.4 Struktur Organisasi PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi

Adapun tugas dari setiap bagian adalah sebagai berikut:

a. Kepala Unit Mekaar (KUM)

Kepala Unit Mekaar (KUM) atau yang lebih *familiar* adalah Kepala Cabang memiliki tanggung jawab atas kelancaran kinerja pada unit kerja operasional, melakukan kegiatan operasional harian agar sejalan dengan program pengembangan yang telah dirancang. Dalam setiap unit Cabang Mekaar dipimpin oleh satu Kepala Unit.

b. Wakil Kepala Cabang

Wakil Kepala Cabang bertanggung jawab untuk membantu mengkoordinir bisnis dari Kepala Unit Mekaar ke

Account Officer (AO). Setiap cabang PNM Mekaar memiliki 2 Wakil Kepala cabang, termasuk PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

c. *Account Officer* (AO)

Account Officer (AO) bertanggung jawab sebagai *marketing*, melakukan sosialisasi produk-produk PNM Mekaar kepada nasabah, membantu nasabah dalam proses pembiayaan dari pembentukan kelompok hingga pembayaran angsuran dan menjaga hubungan dengan nasabah. Jumlah pegawai AO pada setiap cabangnya berkisar 8-15 orang.

d. *Finance Administration Officer* (FAO)

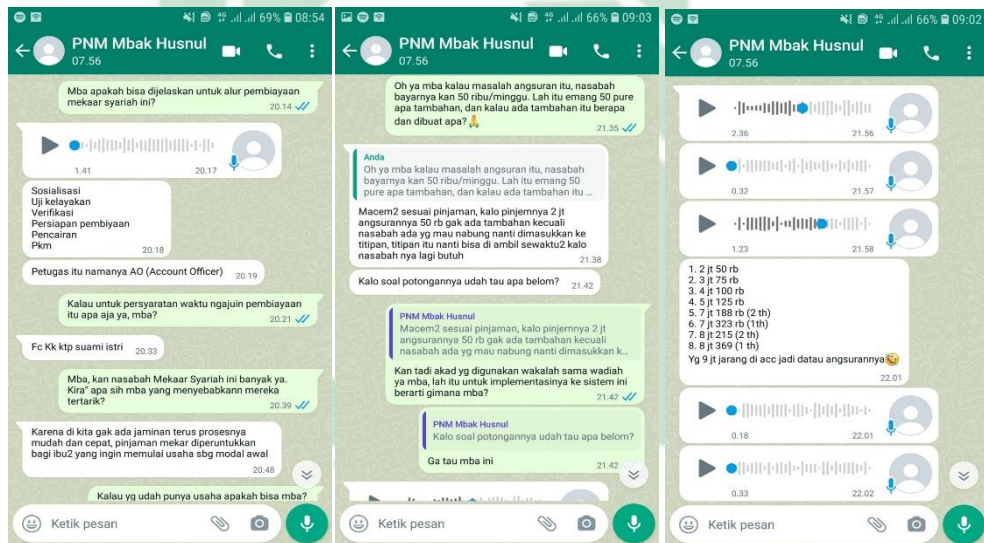
Finance Administration Officer (FAO) bertanggung jawab dalam hal administrasi, mulai dari menginput data ke sistem hingga membuat laporan keuangan atau pembukuan. Jumlah pegawai FAO setiap cabangnya berkisar dari 1-2 orang.

4.2 Proses Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo

PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo berdiri sejak tahun 2018 dengan jumlah nasabah hingga kini mencapai kurang lebih 3.266 nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh PNM Mekaar Cabang Taman 2 Sidoarjo dikhususkan kepada perempuan-perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro dengan rentang usia 18-63 tahun. Adapun persyaratan yang wajib dipenuhi oleh calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan Mekaar Syariah:

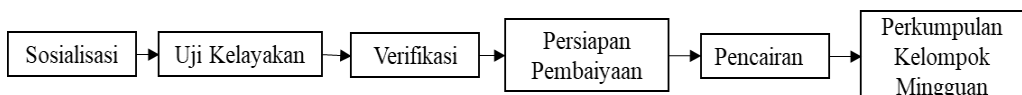
1. Warga Negara Indonesia (WNI) dengan rentang usia 18-63 tahun
2. Fotocopy KTP Suami, Istri dan KK
3. Nasabah memiliki usaha yang masih berjalan atau akan memiliki usaha

Untuk alur pembiayaan Mekaar Syariah, peneliti telah melakukan wawancara secara *online* via *WhatsApp* kepada salah satu pegawai yakni Husnul selaku *Account Officer* (AO), berikut adalah bukti dokumentasi berupa *chat WhatsApp* dengan Husnul:



Gambar 4. 2 Dokumentasi Wawancara

Berdasarkan wawancara yang telah dijabarkan di atas, maka peneliti dapat menggambarkan skema pembiayaan Mekaar Syariah sebagai berikut:



a. Sosialisasi

Gambar 4. 3 Skema Pembiayaan

Dalam wawancara dengan Husnul, beliau mengatakan bahwasannya tahap pertama dari pembiayaan Mekaar Syariah adalah sosialisasi,

“Jadi mba, alur pembiayaan Mekaar Syariah ini dimulai dari tahap sosialisasi. Di tahap ini, kita sebagai AO nawarin produk Mekaar Syariah ke calon nasabah yakni ibu-ibu, karena seperti yang diketahui, kalau Mekaar Syariah ini memang pembiayaan buat ibu-ibu. Jadi kita tawarin gitu calon nasabahnya siapa tau aja ada yang tertarik.”(Husnul, 2022)

Dari wawancara di atas maka yang dimaksud dengan proses sosialisasi merupakan tahap pertama dalam pembiayaan Mekaar Syariah. Dalam tahap ini, pegawai PNM Mekaar mencari nasabah dengan berkeliling di wilayah yang menjadi target potensial keberadaan nasabah dengan memberikan selebaran atau brosur kepada nasabah yang bertemu di jalan atau mengunjungi ke rumah-rumah nasabah dan menawarkan tentang pembiayaan Mekaar Syariah. Sosialisasi ini dilakukan oleh staff *Account Officer* (AO).

b. Uji Kelayakan/ *Survey*

Tahap kedua yakni Uji Kelayakan/ *Survey*, pada wawancara dengan Husnul beliau menyebutkan:

“Setelah dilakukan sosialisasi kepada nasabah, dan jika memang ada yang tertarik dan berminat untuk mengambil pembiayaan Mekaar Syariah ini, kita lanjut ke tahap kedua yakni UK atau Uji Kelayakan. Jadi di tahap ini petugas akan mendatangi nasabah dan melakukan *survey* kepada mereka. *Survey* yang dilakukan berupa pertanyaan-pertanyaan seputar ekonomi keluarga tersebut dan pengeluaran untuk biaya rumah.” (Husnul, 2022)

Dari wawancara di atas, yang dimaksud Uji Kelayakan atau UK adalah *survey* yang dilakukan pegawai kepada nasabah untuk mengetahui

kondisi ekonomi calon nasabah. *Survey* dilakukan di rumah calon nasabah dengan wawancara terstruktur. Berikut merupakan beberapa contoh pertanyaan yang diajukan pegawai kepada calon nasabah:

1. Pertanyaan tentang pendapatan suami, apakah gaji diperoleh setiap bulan atau setiap minggu
2. Pertanyaan tentang keadaan rumah, mulai dari hak milik rumah, biaya listrik, biaya air (PDAM) dll
3. Pertanyaan tentang berapa anggota keluarga yang masih di jenjang Pendidikan
4. Pertanyaan tentang nasabah, apakah mereka mempunyai pembiayaan di Lembaga lain atau tidak

c. Verifikasi

Tahap selanjutnya adalah tahap verifikasi. Dalam wawancara *online* dengan Husnul, beliau menjelaskan bahwasannya tahap verifikasi adalah:

“Untuk tahap ketiga ini adalah tahap verifikasi, jadi dalam tahap ini kita akan melakukan pengecekan kembali kepada nasabah dari data yang sudah dikumpulkan sebelumnya. Verifikasi dilakukan oleh Kepala Cabang atau wakilnya. Kemudian kalau sudah lolos dalam verifikasi, maka nasabah dapat melanjutkan ke tahap selanjutnya, kalau seandainya tidak lolos maka tidak bisa berlanjut.”(Husnul, 2022)

Dari wawancara yang telah dilakukan, yang dimaksud tahap verifikasi merupakan tahapan untuk mengecek dan memastikan data nasabah sesuai dengan kenyataan di lapangan dengan data yang telah diperoleh sebelumnya. Verifikasi dilakukan secara langsung oleh Kepala Cabang atau Wakil Kepala Cabang.

d. Persiapan Pembiayaan

Tahap ketiga adalah Persiapan Pembiayaan (PP), tahap persiapan pembiayaan merupakan kegiatan yang wajib diikuti oleh seluruh calon nasabah Mekaar Syariah. Tahap ini dilakukan selama 3 hari. Istilah yang dipakai oleh nasabah dalam tahap ini adalah “Sekolah Mekaar”. Dalam tahap ini, calon nasabah akan dijelaskan tentang PNM Mekaar secara detail, peraturan yang berlaku dalam pembiayaan Mekaar Syariah, tata cara dan persyaratan pembiayaan, hak dan kewajiban nasabah dan tata cara Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM). Dalam tahap ini juga nasabah akan dijelaskan mengenai akad yang akan digunakan saat pembiayaan nanti. Akad yang digunakan adalah akad murabahah dan wakalah.

Hal ini dibuktikan dengan wawancara Husnul sebagai berikut:

“Jadi setelah dinyatakan lolos dalam proses verifikasi, nasabah akan masuk ke persiapan pembiayaan Jadi ini kayak “Sekolah Mekaar”, di sini kita menjelaskan tentang produk Mekaar Syariah, lalu aturan-aturan yang berlaku di Mekaar Syariah. Persiapan pembiayaan ini dilakukan selama 3 hari, di mana hari pertama dan kedua dilakukan oleh petugas (AO) dan hari ketiga dilakukan oleh Kepala Cabang atau wakilnya.”

e. Pencairan Pembiayaan

Setelah “Sekolah Mekaar” itu dilaksanakan, tahap selanjutnya adalah pencairan pembiayaan. Dalam wawancara tersebut Husnul mengatakan:

“Untuk pencairan, Kepala cabang atau wakilnya yang akan bertanggung jawab untuk menyerahkan uang kepada nasabah dan membacakan akad yang berlaku di Mekaar Syariah. Jadi KC dan wakilnya hanya akan hadir ke lapangan ketika verifikasi dan pencairan. Sedangkan kalau untuk nasabahnya sendiri, seharusnya nasabah hadir semua ya, cuma kadang beberapa nasabah mungkin pada hari itu ada kesibukan lain jadi ya tidak bisa hadir dan kita bisa memakluminya, tapi yaitu kita menetapkan minimal ada 5 nasabah yang hadir untuk saksi.” (Husnul, 2022)

Berdasarkan wawancara di atas, pencairan pembiayaan merupakan penyerahan dana kepada nasabah. Pencairan dilakukan oleh Kepala Cabang dan Wakil Kepala Cabang. Saat proses pencairan, seluruh nasabah dalam satu kelompok wajib hadir untuk menyaksikan penyerahan dana tersebut kepada nasabah. Namun, apabila beberapa nasabah berhalangan untuk hadir, maka minimal 5 nasabah yang hadir untuk menjadi saksi penyerahan dana tersebut. Sebelum menyerahkan dana kepada nasabah, Kepala Cabang (KC) atau Wakil Kepala Cabang membacakan perjanjian (akad) di hadapan nasabah tersebut.

f. Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM)

Tahap terakhir dalam proses pembiayaan Mekaar Syariah ini adalah Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM), sesuai keterangan Husnul yang menyebutkan:

“Setelah semua proses pembiayaan selesai, proses yang terakhir adalah PKM. Jadi PKM ini kayak kegiatan di mana nasabah harus membayar angsuran. PKM dilakukan setiap seminggu sekali dengan hari sesuai yang telah ditentukan.”

Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) merupakan kegiatan penarikan angsuran yang dilakukan setiap seminggu sekali sesuai dengan jadwal yang ditentukan. Pembayaran angsuran berlangsung selama jangka waktu 25 minggu atau 50 minggu. Sedangkan untuk nominal angsuran tergantung kepada nominal pembiayaan yang diberikan (Husnul, 2022).

4.3 Faktor-faktor Penyebab Nasabah Memilih Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Taman 2 Sidoarjo

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada empat (4) nasabah pembiayaan Mekaar Syariah di Desa Sambibulu. Dalam wawancara ini, nasabah memaparkan mengenai faktor-faktor penyebab mereka memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo adalah sebagai berikut:

- a. Nama : Maroh
- Usia : 40 Tahun
- Pekerjaan : Pegadang Nasi Sambel
- Alamat : Sambibulu RT.07 RW.02

“Saya sudah jadi nasabah Mekaar Syariah dari tahun 2019, jadi sudah jalan 3 tahun. Awal saya tahu tentang pembiayaan Mekaar Syariah ini memang dari pegawainya langsung. Jadi saat itu, pegawainya kayak nawarin dan menjelaskan sekilas tentang Mekaar Syariah. Setelah dijelaskan kalau Mekaar Syariah itu pembiayaan yang ga butuh jaminan dan sistem pembiayaannya mudah, yaudah saya jadi tertarik dan akhirnya memilih pembiayaan ini. Untuk alasan saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah yang pasti karena faktor kebutuhan, kebutuhan untuk menambah modal usaha, karena kebetulan saya kan punya usaha jualan nasi sambel. Selain buat modal usaha, biasanya saya pakai untuk kebutuhan sehari-hari, kayak ngasih uang jajan anak. Selain kebutuhan, saya memilih pembiayaan ini juga karena pembiayaannya tergolong mudah, tidak ribet, lalu tidak butuh jaminan, dan tentunya mudah dijangkau oleh saya yang pendapatannya tidak tetap. Karena kalau mau ngajukan di lembaga besar kayak bank itu kan pasti butuh jaminan, nah itu cukup menyulitkan bagi saya. Terus seperti kata saya tadi, pembiayaan ini tidak ribet soalnya saya ga perlu jauh-jauh kalau mau bayar angsuran atau waktu pencairan, karena pegawai akan datang saat dilakukan PKM itu, dan kebetulan PKM saya hari Kamis. Menurut saya, pembiayaan Mekaar Syariah ini pembiayaan yang cocok untuk pedagang nasi seperti saya. Jadi sebenarnya pekerjaan saya ini cukup berpengaruh dalam memilih pembiayaan Mekaar Syariah, karena ya seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya kalau mau mengajukan pembiayaan di Lembaga besar pasti butuh jaminan. Wong saya ini butuh

dana kok malah disuruh cari jaminan dulu, ya agak berat mbak.” (Maroh, 2022)

b. Nama : Sa’adah

Usia : 52 Tahun

Pekerjaan : Pedagang makanan ringan di sekolah

Alamat : Sambibulu RT.07 RW.02

“Awal saya tahu tentang pembiayaan Mekaar Syariah dari pegawai mereka yang saat itu sedang nawarin dan memperkenalkan pembiayaan Mekaar Syariah. Kebetulan saat itu saya sedang bersama ibu Maroh, jadi kita ditawari bareng-bareng gitu. Dari penjelasan pegawainya, pembiayaan ini ga butuh agunan dan sistem yang digunakan juga mudah. Sehingga dari situ saya tertarik untuk ambil pembiayaan ini, hingga kini saya masih jadi nasabah Mekaar Syariah. Saya sudah jadi nasabah Mekaar Syariah sejak tahun 2019, jadi sudah 3 tahun. Untuk alasan saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah yang pertama karena kebutuhan, kebutuhan buat nambah-nambah modal usaha, karena saya juga punya usaha kecil-kecilan, yakni jualan makanan ringan di sekolah. Selain alasan kebutuhan, alasan saya memilih Mekaar Syariah karena tidak ada agunan, hanya saja harus berkomitmen untuk selalu hadir dalam PKM buat membayar angsuran, namun jika memang tidak bisa hadir, uang angsuran bisa dititipkan kepada nasabah lain dan ini cukup membantu saya. Alasan lain yakni karena saya ga perlu datang ke kantornya untuk bayar angsuran karena ya sudah ada pegawai yang datang di PKM seminggu sekali itu. Mengenai pengaruh pekerjaan yang membuat saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah, menurut saya pekerjaan saat ini punya pengaruh cukup besar. Karena penghasilan dari jualan tidak selalu untung ya, mbak, jadi ya butuh tambahan modal jika ingin menambah varian snack. Terus kalau dilihat-lihat pembiayaan Mekaar Syariah ini memang untuk ibu-ibu yang punya usaha dan ingin mengembangkan usahanya. Jadi ya sesuai dengan saya.” (Sa’adah, 2022)

c. Nama : Ninuk

Usia : 30 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Pracang

Alamat : Sambibulu RT.07 RW.02

“Saya tahu tentang Mekaar Syariah dari teman saya yang sudah menjadi nasabah terlebih dahulu. Jadi dia bercerita tentang pembiayaan ini, kayak sistem yang digunakannya, lalu mudah buat pencairannya. Dari cerita

teman saya tadi, saya jadi tertarik untuk ambil pembiayaan Mekaar Syariah. Dan kalau dihitung-hitung hingga tahun ini, saya sudah 3 tahunan jadi nasabah Mekaar Syariah. Untuk alasan saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah ini lebih karena faktor kebutuhan sih, mbak, kayak kebutuhan buat nambah modal usaha pracang. Kalau ada sisa baru saya gunakan untuk hal lain seperti memberi uang jajan anak-anak. Selain faktor kebutuhan, alasan lain adalah karena tidak ada jaminan yang disyaratkan seperti pembiayaan di lembaga lain, jadi saya ga perlu musingin jaminan apa yang akan digunakan untuk pengajuan pembiayaan. Selain itu, saya juga kebetulan dapat anggota kelompok bagus, maksudnya semua anggota kelompok saya bisa diajak kerjasama, sehingga kita ga pernah ada talangan atau tanggung renteng saat waktunya bayar angsuran, karena semua anggota kelompok hadir. Lalu, pembiayaan ini juga tidak ribet, saya ga perlu lagi kesana kemari buat bayar angsuran atau untuk proses pencairannya, karena pegawai akan datang saat diadakannya PKM itu. Kebetulan PKM saya hari senin. Untuk pekerjaan saya saat ini juga menjadi salah satu penyebab saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah. Karena memang pembiayaan ini tidak mensyaratkan jaminan, jadi cukup meringankan saya selaku pedagang pracang.” (Ninuk, 2022)

- d. Nama : Faizah
Usia : 39 Tahun
Pekerjaan : Penjahit
Alamat : Sambibulu RT.08 RW.02

“Awal saya tahu tentang Mekaar Syariah itu dari teman yang sudah jadi nasabah dulu. Jadi dia cerita kalau dia ambil pembiayaan Mekaar Syariah, dari situ saya minta dijelaskan tentang Mekaar Syariah. Setelah dengar sedikit penjelasan dan kelebihan Mekaar Syariah, saya jadi tertarik dan akhirnya bergabung menjadi nasabah sejak tahun 2018. Jadi saya sudah jadi nasabah selama 4 tahun. Alasan saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah pertama adalah karena saya butuh uangnya ya, mbak. Jadi lebih untuk kebutuhan, kebutuhan untuk biaya Pendidikan anak-anak. lalu kalau seandainya ada sisa, biasanya saya gunakan untuk tambahan beli benang, ataupun kelengkapan menjahit lainnya. Alasan lain yang membuat saya memilih pembiayaan Mekaar Syariah adalah sistem pembiayaannya yang mudah, tidak ribet. Saya juga ga perlu jauh-jauh ke kantornya kalau mau bayar angsuran, soalnya kan sudah ada pegawai yang akan datang satu minggu sekali waktu ada kumpulan, jadi ya saya bisa mengerjakan pekerjaan lainnya. Selain itu, pembiayaan ini ga ada jaminannya, jadi saya merasa lebih ringan. Kemudian mengenai pekerjaan saya saat ini, menurut saya memiliki pengaruh yang cukup besar pada keputusan untuk mengambil pembiayaan Mekaar Syariah. Karena alasan utama saya adalah untuk biaya pendidikan anak, jadi kalau hanya mengandalkan dari hasil

menjahit dan pendapatan suami ya masih kurang, mbak. Jadi ya akhirnya saya ambil pembiayaan Mekaar Syariah ini.” (Faizah, 2022)

Selain dari sudut pandang nasabah, peneliti juga menanyakan dari sudut pandang pegawai PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo mengenai alasan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah. Dalam wawancara yang dilakukan Via *WhatsApp*, Husnul mengungkapkan alasan Mekaar Syariah banyak dipilih oleh nasabah. Berikut adalah bukti wawancara *online* yang dilakukan peneliti dengan Husnul:



Gambar 4. 4 Dokumentasi Wawancara

Dalam wawancara yang dilakukan peneliti kepada pegawai, Husnul, mengungkapkan bahwasannya alasan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah adalah karena kebutuhan buat tambahan modal dan kemudahan sistem pembiayaan yang ditawarkan PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo kepada nasabah mulai dari pembiayaannya yang tidak mensyaratkan agunan hingga proses pembiayaan yang mudah dan cepat.

BAB V

**ANALISIS FAKTOR PENYEBAB NASABAH DALAM PEMILIHAN
PEMBIAYAAN MEKAAR SYARIAH DI PT. PERMODALAN NASIONAL
MADANI (PNM) CABANG TAMAN 2 SIDOARJO**

Berdasarkan hasil wawancara serta data yang ditemukan dalam penelitian ini, maka peneliti akan menganalisa tentang proses pembiayaan dan faktor penyebab serta memverifikasinya dengan teori yang terdapat dalam bab II yang akan diuraikan dalam sub bab berikut:

5.1 Proses Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo

Setiap lembaga keuangan yang menyediakan jasa pembiayaan tentu memiliki prosedur pembiayaan sesuai dengan kebijakan yang berlaku pada instansi tersebut. Sama halnya dengan pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo yang memiliki prosedur pembiayaannya sendiri. Proses pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo terdiri dari 6 tahapan yakni, sosialisasi, uji kelayakan (*survey*), verifikasi, persiapan pembiayaan, pencairan dan PKM. Berikut merupakan uraian mengenai tahapan pembiayaan Mekar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo yang dianalisis menggunakan teori proses pembiayaan syariah di bab II:

a. Sosialisasi

Proses pembiayaan Mekaar Syariah yang pertama adalah tahap sosialisasi. Dalam tahap ini, pegawai PNM mencari nasabah dengan cara berkeliling ke lingkungan yang dianggap memiliki nasabah potensial, kemudian mereka mengenalkan serta menawarkan pembiayaan Mekaar Syariah ini kepada calon nasabah tersebut. Hal ini tentu berbeda dalam proses pembiayaan pada umumnya. Dalam teori yang sudah ada di bab II, tahapan pertama dalam pembiayaan adalah permohonan pembiayaan, yang artinya calon nasabah atau nasabah datang ke bank dan mengajukan pembiayaan di bank. Hal ini tidak terjadi pada nasabah Mekaar Syariah, karena mereka tidak perlu mengajukan pembiayaan lantaran pegawai PNM Mekaar yang akan datang menawarkan pembiayaan. Apabila calon nasabah tertarik dan setuju, maka proses pembiayaan bisa dilanjutkan ke tahap selanjutnya. Sehingga proses pertama pada pembiayaan Mekaar Syariah **berbeda** dengan proses pertama pembiayaan pada umumnya.

b. Uji kelayakan/ *Survey*

Tahap kedua dalam pembiayaan Mekaar Syariah adalah uji kelayakan (*survey*). Dalam tahap ini, pegawai PNM Mekaar akan mengajukan beberapa pertanyaan untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah. *Survey* juga dilakukan dalam proses pembiayaan pada umumnya. Pada teori proses pembiayaan yang ada di bab II proses ini disebut dengan pengumpulan data dan investigasi. Di tahap ini pegawai akan mencari data tentang nasabah melalui turun lapangan atau wawancara kepada orang-orang terdekat yang tinggal di lingkungan calon nasabah.

Hal ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar nantinya. Maka uji kelayakan/*survey* dalam pembiayaan Mekaar syariah **sama** dengan pengumpulan data dan investigasi di teori pembiayaan secara umum.

c. Verifikasi

Tahap selanjutnya dalam pembiayaan Mekaar Syariah merupakan Verifikasi. Pada tahap ini pihak Mekaar Syariah akan mengecek dan memastikan kembali data nasabah yang telah diperoleh pada tahap sebelumnya. Verifikasi pada pembiayaan Mekaar Syariah dilakukan oleh Kepala Cabang atau wakilnya. Pada teori proses pembiayaan di bab II tertulis tahapan analisa pembiayaan. Di mana dalam tahap ini, pihak bank akan melakukan analisa menggunakan prinsip 5C+1S, namun pada pembiayaan Mekaar Syariah tidak ada proses ini. Hal ini bisa disebabkan beberapa hal yakni, mekaar syariah adalah pembiayaan kelompok yang tidak mensyaratkan agunan fisik, sehingga apabila menggunakan prinsip 5C+1S kurang sesuai. Selain itu, pembiayaan Mekaar Syariah pada dasarnya adalah salah satu program pemerintah yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan membantu para UMKMK mengembangkan usahanya, sehingga analisis 5C+1S **kurang** diperlukan dalam pembiayaan ini.

Selain pengecekan ulang data nasabah, pada tahap verifikasi juga menjadi penentu apakah calon nasabah lolos dalam kualifikasi atau tidak. Hal ini juga terjadi pada tahap pembiayaan pada umumnya yang biasa

dikenal dengan istilah persetujuan pembiayaan. Di tahap ini pihak bank akan menentukan untuk menerima atau menolak pengajuan pembiayaan oleh nasabah. Tahap verifikasi ini akan menjadi ajang untuk menambah data yang belum lengkap. Maka, tahap verifikasi pada pembiayaan Mekaar Syariah **sama** dengan tahap persetujuan pembiayaan dan pengumpulan data tambahan di teori proses pembiayaan.

d. Persiapan pembiayaan

Tahap selanjutnya dalam proses pembiayaan Mekaar Syariah adalah persiapan pembiayaan. Di tahap ini, nasabah akan diberi pengetahuan mengenai pembiayaan Mekaar Syariah lebih jauh, mulai dari peraturan yang berlaku dalam pembiayaan, hak dan kewajiban nasabah, tata cara dan persyaratan pembiayaan serta prosedur Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM).

Sedangkan dalam teori proses pembiayaan yang telah diuraikan pada bab II, proses pembiayaan selanjutnya merupakan pengikatan. Pengikatan yang dimaksud adalah pengikatan perjanjian/ akad dan pengikatan jaminan. Proses ini tidak terjadi pada pembiayaan Mekaar Syariah, karena pembiayaan ini tidak mensyaratkan agunan fisik. Untuk akad yang berlaku pada pembiayaan Mekaar syariah sudah ditentukan oleh pihak PNM Mekaar Syariah dan nasabah akan diberitahu saat proses persiapan nasabah. Maka, tahapan persiapan pembiayaan pada pembiayaan Mekaar Syariah **kurang sesuai** dengan proses pengikatan pada teori proses pembiayaan secara umum.

e. Pencairan pembiayaan

Tahap selanjutnya adalah tahap pencairan pembiayaan, yakni tahap penyerahan dana kepada nasabah. Karena pembiayaan Mekaar Syariah adalah pembiayaan berbasis kelompok, sehingga waktu pencairan harus ada setidaknya 5 nasabah sebagai saksi penyerahan dana tersebut. Maka, tahap pencairan pembiayaan ini **sudah sesuai** dengan teori proses pembiayaan di bab II.

f. Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM)

Tahap terakhir dalam proses pembiayaan Mekaar Syariah adalah Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM). PKM merupakan kegiatan di mana nasabah harus membayar angsuran setiap satu minggu sekali. Dalam teori pembiayaan di bab II, proses terakhir pembiayaan adalah pelunasan. Sehingga tahap PKM ini **sudah sesuai** dengan teori proses pembiayaan di bab II.

5.2 Faktor Penyebab Nasabah Dalam Pemilihan Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo

Adanya faktor penyebab nasabah dalam pemilihan pembiayaan Mekaar Syariah tidak terlepas dari faktor-faktor perilaku nasabah itu sendiri. Hal ini dapat diketahui dari wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada nasabah dan pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo yang memaparkan alasan nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

a. Kebutuhan

Faktor kebutuhan menjadi faktor utama nasabah dalam memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Dari keempat nasabah yang telah diwawancarai, keempatnya menyebutkan faktor kebutuhan sebagai faktor utama mereka memilih pembiayaan ini. Faktor kebutuhan yang dipaparkan nasabah terdiri dari kebutuhan untuk menambah modal usaha, biaya pendidikan anak hingga kebutuhan sehari-hari. Hal ini sejalan dengan yang diungkapkan oleh pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo, bahwasannya faktor nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah lantaran adanya kebutuhan untuk menambah modal usaha. Karena pembiayaan ini dikhususkan untuk para nasabah yang ingin mengembangkan usaha atau membuka usaha baru.

b. Tidak Mensyaratkan Jaminan

Faktor selanjutnya yang diungkapkan oleh nasabah yakni tidak mensyaratkan jaminan saat proses pengajuan. Hal ini yang akhirnya mendorong nasabah untuk memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Bagi nasabah, pembiayaan yang tidak mensyaratkan jaminan merupakan pembiayaan yang mudah dijangkau mereka, terutama bagi pedagang usaha ultra mikro. Karena seperti yang diketahui, pembiayaan di lembaga lain khususnya di lembaga seperti perbankan membutuhkan jaminan saat akan mengajukan pembiayaan. Hal seperti ini cukup menyulitkan nasabah yang mayoritas memiliki pendapatan tidak tetap. Dengan demikian mengajukan pembiayaan

Mekuar Syariah menjadi salah satu pilihan untuk memilih pembiayaan. Sebagai pengganti jaminan, pembiayaan ini menggunakan sistem tanggung renteng. Di mana jika ada salah satu anggota kelompok yang tidak membayar angsuran saat diadakannya PKM, maka anggota lainnya akan iuran untuk membayar angsuran nasabah tersebut. Faktor tidak mensyaratkan jaminan juga diungkapkan oleh pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo sebagai salah satu faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekuar Syariah.

c. Sistem Pembiayaan mudah

Faktor ketiga yang menjadi penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekuar Syariah adalah sistem pembiayaan yang mudah. Mulai dari pengajuan pembiayaan, proses pencairannya cepat hingga pembayaran angsuran. Untuk sistem pembayaran angsurannya, nasabah akan membayar saat PKM yang diadakan satu minggu sekali. Namun jika ada nasabah yang berhalangan hadir, maka uang angsuran dapat dititipkan kepada nasabah lain. Dengan adanya sistem seperti ini, nasabah merasa terbantu terutama nasabah yang memiliki kegiatan di luar. Hal serupa juga diungkapkan oleh pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo yang mengatakan bahwasannya faktor kemudahan pada sistem pembiayaan ini menjadi faktor nasabah memilih pembiayaan Mekuar Syariah.

d. Pekerjaan

Faktor selanjutnya yang diungkapkan nasabah adalah faktor pekerjaan yang mereka lakukan saat ini juga menjadi salah satu penyebab

dalam pemilihan pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. 4 nasabah yang telah diwawancarai memiliki usaha kecil yang berbeda bidangnya, namun 3 dari 4 nasabah merupakan pedagang, sehingga mereka akan lebih memahami dan *relate* satu sama lain. Dengan kesamaan pekerjaan ini, maka mereka memiliki potensi untuk saling mempengaruhi satu sama lain dalam pengambilan keputusan. Termasuk keputusan dalam memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

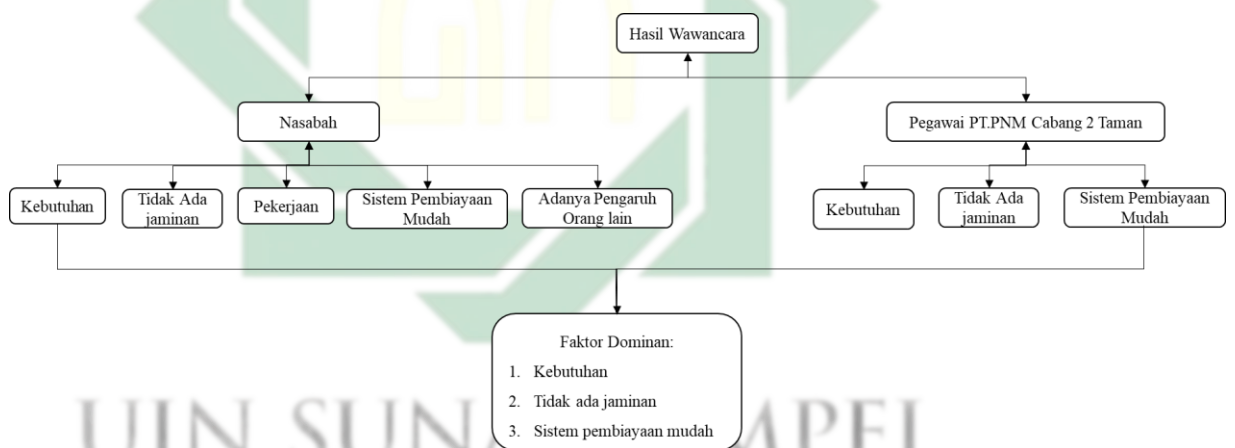
e. Adanya pengaruh orang lain

Faktor terakhir yang diungkapkan nasabah adalah adanya pengaruh orang lain. Dalam wawancara kepada 4 nasabah yang telah dilakukan sebelumnya, 2 dari mereka mengungkapkan bahwasannya mereka mendapatkan informasi awal tentang pembiayaan Mekaar Syariah dari pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo secara langsung yang pada saat itu sedang melakukan sosialisasi atau promosi mengenai Mekaar Syariah. Dari informasi-informasi yang diberikan pegawai, 2 nasabah tersebut akhirnya tertarik dan memutuskan untuk menjadi nasabah Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Sedangkan untuk 2 nasabah lainnya, mereka mengetahui dan mendapatkan informasi awal tentang pembiayaan Mekaar Syariah dari teman-teman terdekat yang lebih dulu menjadi nasabah. Mereka saling bertukar cerita mengenai pengalaman menjadi nasabah Mekaar Syariah. Karena *review* jujur dari orang-orang terdekat ini membuat mereka

memutuskan untuk menjadi nasabah Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Kelima faktor di atas merupakan faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Selain dari sudut pandang nasabah, ada beberapa faktor yang diungkapkan juga oleh pegawai PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Berikut merupakan diagram singkat faktor-faktor penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman:



Gambar 5. 1 Faktor Penyebab Nasabah Memilih Mekaar Syariah

Dari diagram di atas, ditinjau dari sudut pandang nasabah dan pegawai, maka dapat ditemukan tiga faktor dominan yang menjadi penyebab nasabah memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman Sidoarjo. Faktor dominan ini berasal dari kesamaan faktor yang diungkapkan nasabah maupun pegawai. Faktor dominan tersebut adalah faktor kebutuhan, tidak mensyaratkan jaminan, dan sistem pembiayaan yang mudah.

Pada setiap keputusan yang diambil nasabah, ada beberapa faktor yang mendorong mereka untuk memilih pembiayaan yang cocok bagi mereka. Penentuan faktor tersebut dapat menggunakan model perilaku konsumen yang ada di bab II, di mana perilaku konsumen menurut *Engel*, *Blackwell* dan *Miniard* merupakan kegiatan-kegiatan konsumen yang terlibat secara langsung dalam memperoleh, mengkonsumsi, dan membuang suatu produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti kegiatan tersebut (Utami, 2017), sehingga nasabah akan memiliki kecenderungan untuk memilih suatu produk yang sesuai dengan kepribadian atau keadaan mereka.

Sejalan dengan teori perilaku konsumen yang berada di bab II, maka peneliti mengkategorikan faktor-faktor yang telah ditemukan ke dalam teori faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen sebagai berikut:

a. Faktor Pribadi

Faktor pribadi menjadi faktor utama dalam pengambilan keputusan seseorang, termasuk keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Yang termasuk faktor pribadi adalah faktor kebutuhan. Di mana faktor kebutuhan menjadi faktor paling utama dalam pemilihan pembiayaan ini.

Dalam wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada empat nasabah dan pegawai PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo, mereka mengungkapkan bahwasannya faktor kebutuhan menjadi faktor utama untuk memilih pembiayaan Mekaar Syariah. Kebutuhan yang terus

meningkat setiap harinya menuntut mereka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Mulai dari kebutuhan untuk menambah modal usaha atau kebutuhan pendidikan anak dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Hal ini **sesuai** dengan faktor pribadi yang mempengaruhi perilaku konsumen, di mana tahap siklus hidup manusia dan situasi ekonomi akan berubah setiap harinya, sehingga kebutuhan yang diperlukan juga akan terus bertambah. Sehingga untuk memenuhi kebutuhan hidup, salah satu cara yang dapat ditempuh adalah dengan mengajukan pembiayaan, tak terkecuali mengajukan pembiayaan Mekaar Syariah di PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

b. Faktor Motivasi

Faktor motivasi termasuk faktor psikologis, di mana motivasi timbul lantaran adanya kebutuhan, keinginan dan harapan yang belum terpenuhi. Yang termasuk faktor ini adalah faktor kebutuhan, sistem pembiayaan yang tergolong mudah dan tidak ribet, serta tidak ada jaminan yang disyaratkan saat proses pengajuan. Alasan faktor kebutuhan termasuk faktor motivasi adalah karena nasabah dalam memilih pembiayaan Mekaar Syariah termotivasi untuk memenuhi kebutuhannya, baik sebagai modal usaha ataupun sebagai kebutuhan biaya hidup sehari-hari.

Selain itu, motivasi nasabah memilih pembiayaan ini adalah sistem yang mudah dan tidak ribet. Kemudahan yang diberikan dalam pembiayaan ini adalah pengajuan pembiayaan yang tidak mensyaratkan agunan. Karena seperti yang diketahui, pembiayaan di lembaga lain

khususnya di lembaga perbankan membutuhkan agunan saat ingin mengajukan pembiayaan. Hal ini cukup menyulitkan nasabah yang mayoritas memiliki pendapatan tidak tetap, sehingga mengajukan pembiayaan Mekaar Syariah ini menjadi pilihan bagi mereka.

Motivasi lain adalah sistem pembayaran yang digunakan tidak menyulitkan nasabah, karena pegawai yang akan mengambil uang angsuran saat diadakannya Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM). Dengan adanya sistem seperti ini, nasabah jadi merasa terbantu terutama nasabah yang sibuk dengan kegiatan lain. Sistem ini juga merupakan sistem tolong menolong yang bertujuan untuk memperkuat hubungan dengan nasabah dan sebagai bentuk layanan kepada nasabah. Prinsip ini sesuai dengan firman Allah tentang tolong menolong dalam Surah Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya”

Dalam wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada empat nasabah dan pegawai PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo, keempatnya memamparkan bahwa sistem pembiayaan yang mudah dan tidak ribet menjadi salah satu faktor mereka memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Dengan demikian, faktor ini **sudah sesuai** dengan teori faktor motivasi yang berada pada bab II.

c. Faktor Kelompok Referensi

Kelompok referensi tergolong dalam faktor sosial, di mana faktor sosial juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen. Dalam faktor ini, nasabah dalam memilih pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo dipengaruhi orang lain.

Dari 4 nasabah, 2 diantaranya mengetahui informasi awal dari teman-teman yang lebih dulu menjadi nasabah Mekaar Syariah. Mereka saling bertukar cerita mengenai pengalaman menjadi nasabah Mekaar Syariah. Dengan demikian, adanya *review* jujur dari orang terdekat membuat mereka memutuskan untuk menjadi nasabah Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Sedangkan 2 nasabah lainnya mendapatkan informasi awal dari pegawai PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo secara langsung saat pegawai melakukan sosialisasi tentang Mekaar Syariah kepada calon nasabah potensial. dari informasi-informasi yang diberikan pegawai, 2 nasabah tersebut akhirnya tertarik dan memutuskan untuk menjadi nasabah Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.

Hal ini **sesuai** dengan teori kelompok referensi dalam perilaku konsumen menurut *Kotler* yang menyebutkan bahwasannya seseorang dapat berperan secara langsung atau tidak langsung terhadap perilaku konsumen dalam pemilihan produk atau jasa yang akan digunakannya.

d. Faktor Kelas Sosial

Kelas sosial tergolong dalam faktor budaya, di mana faktor budaya menurut (Kotler, 2017) merupakan faktor yang memiliki pengaruh

besar dalam perilaku konsumen. Dari faktor yang telah ditemukan sebelumnya, yang termasuk faktor kelas sosial adalah pekerjaan yang sama. 3 dari 4 nasabah memiliki pekerjaan yang sama yakni seorang pedagang. Dengan demikian nasabah-nasabah tersebut dapat dikelompokkan menjadi satu kelas sosial yang sama.

Dengan beradanya nasabah dalam bidang pekerjaan yang sama, mereka akan merasa lebih memahami dan *relate* satu sama lain. Hal ini berpotensi memberikan pengaruh satu sama lain, sehingga akhirnya mereka memilih pembiayaan yang sama yakni Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo. Maka dengan kata lain, faktor ini **sesuai** dengan faktor perilaku konsumen yang telah dikemukakan sebelumnya.

Berdasarkan Gambar diagram 5.1 dan penyelarasan teori perilaku konsumen menurut (Kotler, 2017), maka dapat dilihat bahwasannya faktor dominan penyebab nasabah Desa Sambibulu memilih pembiayaan Mekaar Syariah adalah faktor pribadi dan faktor motivasi. Faktor pribadi meliputi faktor kebutuhan. Dan faktor motivasi meliputi sistem pembiayaan yang mudah serta tidak mensyaratkan jaminan.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pembahasan yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya mengenai proses pembiayaan Mekaar Syariah dan faktor penyebab nasabah dalam pemilihan pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Proses pembiayaan Mekaar Syariah terdiri dari 6 tahap. Pertama adalah tahap sosialisasi, di mana di tahap ini, pegawai PNM Mekaar Cabang Taman 2 Sidoarjo menawarkan produk Mekaar Syariah kepada nasabah-nasabah potensial melalui *door to door*. Kedua adalah tahap uji kelayakan, dalam tahap ini pegawai mengajukan beberapa pertanyaan mengenai keadaan ekonomi nasabah melalui wawancara terstruktur. Ketiga adalah verifikasi, di tahap ini Kepala Cabang atau Wakil Kepala Cabang melakukan pengecekan kembali sesuai dengan data yang telah didapatkan sebelumnya. Keempat adalah persiapan pembiayaan, dalam tahap ini nasabah akan diberikan pengetahuan mengenai peraturan, hak dan kewajiban pembiayaan Mekaar Syariah. Kelima adalah pencairan, yakni tahap penyerahan dana kepada nasabah yang dilakukan oleh Kepala Cabang atau Wakil Kepala Cabang. Tahap terakhir yakni tahap Perkumpulan Kelompok Mingguan (PKM), merupakan kegiatan

membayar angsuran yang dilakukan satu minggu sekali. Tahapan pembiayaan Mekaar Syariah ini sudah sesuai dengan alur pembiayaan secara umum. Karena alur dalam pembiayaan tidak tergantung pada satu teori saja, melainkan berdasarkan instansi masing-masing.

2. Faktor-faktor dominan penyebab nasabah dalam pemilihan pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo ditinjau dari teori perilaku konsumen terdiri dari dua faktor yakni:

- a. Faktor motivasi yakni motivasi karena kebutuhan dan kemudahan sistem pembiayaan yang ditawarkan, mulai dari pengajuan yang mudah, tidak mensyaratkan agunan serta adanya pegawai yang datang ke tempat nasabah
- b. Faktor pribadi yakni untuk memenuhi kebutuhan baik kebutuhan untuk tambahan modal usaha, kebutuhan sehari-hari, atau biaya pendidikan anak.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti ingin memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo

Meihat hasil analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, banyak nasabah yang memilih pembiayaan lantaran sistem pembiayaan dan pembayaran yang mudah. Oleh karena itu, PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo perlu mempertahankan *image* yang telah dikenal masyarakat dan perlu meningkatkan pelayanannya kepada nasabah. Selain itu PT.

PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo perlu untuk lebih mensosialisasikan lagi produk Mekaar Syariah kepada masyarakat banyak terutama untuk para pelaku usaha ultra mikro yang membutuhkan dana tambahan untuk usahanya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya, serta diharapkan mampu untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dan akurat dengan data lebih lengkap, sehingga mampu menjelaskan pembahasan yang lebih jelas dan terinci.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Afriyanti, I. (2021). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat memilih pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Adiwerna*. 1(69), 5–24.
- Amri Amir, Junaidi, Y. (2009). *METODOLOGI PENELITIAN EKONOMI DAN PENERAPANNYA*. In *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*.
- Anita, N. M. (2021). *FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NASABAH MEMILIH PEMBIAYAAN DI PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAR SYARIAH (PERSERO) DI DESA DENA KECAMATAN MADAPANGGA KABUPATEN BIMA NTB*. 6.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*. Gema Insani Press.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Raja Grafindo Persada.
- BPS, B. P. S. (2022). *Berita Resmi Statistik tahun 2022 Kuartal I*. https://www.bps.go.id/website/materi_ind/materiBrsInd-20220509115801.pdf
- Dwiastuti, R., Shinta, A., & Isaskar, R. (2012). *Ilmu perilaku konsumen*. Tim UB Press.
- Faizah. (2022). *Wawancara “Nasabah Yang Memilih Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.”*
- Hardani, Hikmatul, A. N., Ardiani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Issue April).
- Hidayat, W., & Widiartanto, D. (2018). *Model Pengembangan Pasar Tradisional Berbasis Pada Perilaku Konsumen*. 7(September), 108–117.
- Husnul, K. (2022). *Wawancara “Pegawai PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo.”*
- IBI. (2018). *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ilyas, R. (2015). *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syaria h*. *Penelitian*, 9(FEBRUARI), 183–204.
- Kasmir. (2011). *Manajemen Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Principles of Marketing (17th ed.)*. In *Pearson*.

- Mardiana. (2019). Faktor-Faktor Yang Meyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan Di Pt Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Maroh. (2022). *Wawancara “Nasabah Yang Memilih Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.”*
- Mu’is, F. (2009). *Syarah Hadits Arba’in an-Nawawi*. MQS Publishing.
- Muhammad. (2003). *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah*. PSEI.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. UPP AMP YKPN.
- Muhammad. (2006). *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Ekonosia.
- MUI, D. (2021). *FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA NO: 1 43IDSN-MUI/Vfi112021Tentang PEMBIAYAAN PERSONAL. 10320(021)*.
- Munawar, A. (2017). ANALISIS AKURASI TIMBANGAN DIGITAL MARHUN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBERIAN MARHUN BIH KEPADA NASABAH DALAM PERSPEKTIF TEORI LOAD CELL DI PT PEGADAIAN SYARIAH CABANG BLAURAN. *El-Qist*, 07(01), 1365–1375. <https://doi.org/https://doi.org/10.15642/elqist.2017.7.1.1365-1375>
- Mustakilla, S. (2019). *ANALISI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN IMPLAN PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP ACEH DARUSSALAM Disusun. 3, 1–9*.
- Mustari. (2019). *Manajemen Pemasaran* (Zaiful (ed.)). Pustaka Taman Ilmu.
- Ninuk. (2022). *Wawancara “Nasabah Yang Memilih Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.”*
- Nugraha, Jefri Putri, D. (2021). *T e o r i Perilaku Konsumen* (A. Jibril (ed.)). PT. Nasya Expanding Management.
- Nugrahani, F. (2014). *dalam Penelitian Pendidikan Bahasa. 1(1)*, 305.
- OJK. (2022). *IKNB*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/Pages/Lembaga-Jasa-Kuangan-Khusus.aspx>
- Oktarila, R. (2020). *Peran PT. Permodalan nasional madani (PERSERO) Mekaar Syariah dalam mengembangkan usaha kecil di Desa Terara. 1–90*.
- PNM, P. P. N. M. (2021). *Laporan Tahunan PT Permodalan Nasional Madani 2021*. https://www.pnm.co.id/uploads/attachments/annual_report/file/43/AR_2021_-_PNM_Lengkap_270422_.pdf
- Ramayanti, I., & Safri, H. (2020). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN*

- KEPUTUSAN UNTUK BERBELANJA DI HOME SMART. *ECOBSIMA*, 7(2), 9–19.
- Rangkuty, F. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Intregrated Marketing Communication*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rijali, A. (2018). *Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin*. 17(33), 81–95.
- Rivai, V., & Arifin, A. (2001). *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*. Bumi Aksara.
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2008). *Islamic Financial Management*. Raja Grafindo Persada.
- Rohmat, M. S. (2014). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MAHASISWA FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UNTUK MENJADI NASABAH BANK MINI SYARIAH UIN SUNAN AMPEL SURABAYA*. <http://digilib.uinsby.ac.id/958/>
- Sa'adah. (2022). *Wawancara “Nasabah yang Memilih Pembiayaan Mekaar Syariah di PT. PNM Cabang Taman 2 Sidoarjo.”*
- Sandu Siyoto, M. A. S. (n.d.). *Dasar Metodoogi Penelitian*.
- Sandy, D. (2022). *Wawancara Pegawai PNM Mekaar Syariah Cabang Taman 2 Sidoarjo*.
- Saripudin, U. (2013). Sistem Tanggung Renteng dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di UPK Gerbang Emas Bandung). *Iqtishadia*, 6(2), 379–403.
- Setiadi, N. J. (2019). *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen (Ketiga)*. PRENADAMEDIA GROUP.
- Shihab, Q. (2002). *Tafsir Al-Mishbah*. 3. https://www.researchgate.net/publication/269107473_What_is_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civil_wars_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625
- Soemitra, A. (2017). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (kedua)*. KENCANA.
- Subagyo, & Dkk. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (kedua)*. Sekolah Tinggi Ekonomi.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sumarwan, U. (2011). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran (kedua)*. Ghalia Indonesia.
- Sunaryo. (2019). *Hukum Lembaga Pembiayaan*. Sinar Grafika Offset.
- Utami, I. W. (2017). Analisis Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian. In *Jurnal Moneter: Vol. V* (Issue June).

Wahidmurni. (2017). *PEMAPARAN METODE PENELITIAN KUALITATIF*. 110265, 110493.

Wahyuningsih, D., Titik, C. S., & Oktavianti, H. (2014). Analisis Prilaku Nasabah dalam Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri. *Media Trend*, 9(1), 90–114.

Yazid, M., & Prasetyo, A. (2019). *Ekonomi Syariah (Teori dan Praktik di Lembaga Keuangan Syariah)*. IMTIYAZ.

Yusnita, M. (2019). *Pola Perilaku Konsumen dan Produsen* (Yuli (ed.)). ALPRIN.

Zulkifli, S. (2003). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Zikrul Hakim.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A