

MINAT MASYARAKAT MEMILIH PEMBIAYAAN DI PNM MEKAR SYARIAH CABANG KRONJO KABUPATEN TANGERANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Afifah Nazla Sevina
UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
Email: afifah.nazla.student@uinbanten.ac.id

Suryani*
UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
Email: suryani@uinbanten.ac.id; *Corresponding author

Ratu Humaemah
UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
Email: ratu.humaemah@gmail.com

Abstract: Many people in Kronjo Tangerang Regency, have become customers at PNM Mekar Syariah as an effort to increase their business capital. This is evidenced by the increasing number of customers of PNM Mekar Syariah Branch Kronjo Tangerang Regency from year to year. The purpose of this study is to find out the factors that influence public interest in choosing financing at PNM Mekar Syariah. The method used in this research is descriptive qualitative research. The data sources used are primary data sources and secondary data sources. The data was obtained using the triangulation technique of data sources, by combining data collection with observation techniques, structured interviews and documentation. The results of this study indicate that the public's view of financing at PNM Mekar Syariah Kronjo Branch, Tangerang Regency is good and helps people who need capital to run their business or want to open a business but do not have capital. PNM Mekar Syariah Branch Kronjo in its financing system uses sharia principles and has three contracts used, namely wadi'ah contracts, wakalah contracts and murabahah contracts. The factors that influence people's interest in choosing financing are the need factor, religiosity factor, social class factor and service quality.

Keywords: *Interests, Community, Financing, PNM Mekar Syariah*

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi sekarang ini mengalami perubahan secara signifikan, hal ini berdampak pada kebutuhan manusia akan sandang, pangan dan papan. Keadaan ekonomi dunia sekarang ini mulai mengkhawatirkan masyarakat baik masyarakat kalangan bawah, menengah, hingga masyarakat kalangan atas. Hal ini memicu mereka bekerja keras agar mendapatkan dana untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kenyataannya masyarakat untuk dapat memenuhi kebutuhannya sering mengalami masalah, yakni tidak tersedianya dana. Halnya pada dunia bisnis, untuk mendapatkan modal usaha atau untuk mengembangkan bisnis yang sudah ada para wirausaha juga mengalami masalah yang sama yakni ketidakterseediaannya dana (Daud, 2013).

Ketidakterseediaan dana menjadi salah satu faktor penyebab dalam memenuhi kebutuhan finansial, maka untuk dapat memenuhi kebutuhannya masyarakat menjalankan suatu Usaha Mikro, Kecil, Menengah atau UMKM agar dapat menghasilkan modal baik secara individu ataupun kelompok dalam memulai usaha. Namun, apabila hal tersebut tidak dapat diatasi, maka yang dilakukan oleh masyarakat adalah mencari pinjaman modal usaha.

Pernyataan tersebut mendorong masyarakat untuk mewujudkan bisnisnya dengan melakukan kerjasama dan tolong menolong secara individu atau dengan lembaga pembiayaan dalam praktik utang piutang maupun pinjam meminjam. Pinjaman terbagi menjadi dua macam yakni; pinjaman yang tidak menghasilkan dan pinjaman yang menghasilkan. Pinjaman yang tidak menghasilkan (*unproductive debt*) merupakan pinjaman yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup seseorang dalam kesehariannya tanpa mencari keuntungan di dalamnya. Pinjaman yang menghasilkan (*income producing debt*) merupakan pinjaman yang dilakukan demi mencari keuntungan dalam berwirausaha, tujuan utamanya adalah menjalankan usaha itu sendiri (Suhendi, 2016).

PNM didirikan melalui Peraturan Pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang disahkan oleh Peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM dikukuhkan melalui SK Menteri Keuangan RI No 487/KMK.017/1999

tanggal 13 Oktober 1999 sebagai BUMN yang mengembangkan tugas khusus dalam memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) (PNM | *PT Permodalan Nasional Madani*, 2019). PNM merupakan lembaga yang memberikan pelatihan bagi pelaku usaha mikro serta merupakan solusi strategis pemerintah dalam mengembangkan akses permodalan yang tersebar di seluruh Indonesia. Mekar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) merupakan layanan pinjaman modal usaha yang diprioritaskan pada perempuan pra sejahtera yang akan membuka usaha. PNM Mekar merupakan program kerja dengan tujuan membimbing dan mensejahterakan masyarakat agar mencapai derajat kehidupan yang lebih baik (Rahmadina & Muin, 2020). Kini, Mekar tersebar dalam 1.252 kantor layanan dengan cakupan wilayah lebih dari 3.000 Kecamatan di Indonesia.

PNM Mekar dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha dan dilakukan secara berkelompok. PNM Mekar menggunakan sistem kelompok tanggung renteng yang diharapkan dapat menghubungkan kesenjangan akses pembiayaan agar nasabah dapat mengembangkan keterampilan usahanya demi meningkatkan kesejahteraan keluarganya (PNM | *PNM Mekaar & PNM Mekaar Syariah*, 2019). Sistem tanggung renteng artinya apabila dalam satu kelompok terdapat anggota yang mengalami kredit macet pada pembayaran angsuran pinjamannya, maka hal tersebut menjadi tanggung jawab anggota kelompok lainnya (Saripudin, 2013). Sistem kelompok tanggung renteng di dalamnya terdapat praktik tabarru yaitu saling tolong menolong antara nasabah.

Program PNM Mekar mempunyai kriteria bagi nasabah yang wajib dipenuhi yaitu 1) Layanan PNM Mekar diperuntukkan kepada perempuan pra sejahtera pelaku usaha mikro. 2) Pembiayaan PNM Mekar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok dengan syarat disiplin dalam mengikuti proses persiapan. 3) Satu kelompok terdiri 10l nasabah. 4) Setiapl kelompok dipimpinl oleh seorangl ketua. 5) Pertemuan Kelompok Mingguanl (IPKM) wajib dilaksanakan satul kali dalaml seminggu sebagai kegiatan membayarl angsuran mingguanl dan pembinaan usaha (PNM | *PNM Mekaar & PNM Mekaar Syariah*, 2019).

PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang didirikan dengan tujuan sebagai solusi strategis pemerintah dalam peningkatan kesejahteraan dan pemerataan ekonomi masyarakat melalui pengembangan akses permodalan serta program peningkatan kapasitas bagi para pelaku usaha mikro. Program Mekar pada Kantor Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang saat ini memiliki nasabah berjumlah 945 orang. Hal ini dibuktikan dengan adanya data jumlah nasabah PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang dari tahun ke tahun yang semakin meningkat. Minat masyarakat memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang tidak terlepas dari faktor yang mempengaruhinya yakni faktor kebutuhan, religiusitas, kelas sosial dan kualitas pelayanan.

PNM Mekar Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang dalam praktiknya sudah menerapkan prinsip-prinsip syariah dan pada pembiayaannya terdapat tiga akad yang digunakan yakni akad *wadi'ah*, *wakalah* dan *murabahah* (PNM | PNM Mekaar & PNM Mekaar Syariah, 2019). Observasi awal telah dilakukan melalui sistem wawancara terkait pandangan masyarakat tentang sistem pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang, mereka mengatakan bahwa sistem pembiayaannya sampai saat ini baik, dalam mengajukan pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo sistemnya mudah dan dengan adanya pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo membuat mereka dari yang tidak dapat membuka usaha sendiri, kini mereka dapat membuka usaha sendiri dengan bantuan dari PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang tersebut.

Didukung oleh hasil dari penelitian terdahulu Mardiana (2019) yang menyatakan bahwa pandangan masyarakat mengenai pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani Cabang Kota Bengkulu sangat baik dan membantu masyarakat yang membutuhkan biaya dalam membuka usaha ataupun ingin membuka usaha tetapi tidak memiliki modal. Pada pembiayaan tersebut menerapkan prinsip syariah serta terdapat tiga akad yang digunakan yakni akad *mudharabah*, *wakalah* dan *wadi'ah*. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat memilih pembiayaan di

PT Permodalan Nasional Madani Cabang Kota Bengkulu yakni faktor kebutuhan, keyakinan dan kelas sosial (Mardiana, 2019).

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret - April 2022. Adapun tempat penelitian dilakukan di Kantor PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kp. Pasilian RT/RW 002/002 Kecamatan Kronjo Kabupaten Tangerang, Banten. Informan pada penelitian ini yakni orang yang dijadikan sumber dalam pengumpulan data yakni 10 (sepuluh) nasabah yang memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang. Penentuan informan penelitian ini dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang dilakukan dengan menentukan kriteria tertentu (Wills, 2004). Adapun sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer adalah data yang cara mendapatkannya dikumpulkan secara langsung oleh peneliti, sedangkan data skunder merupakan data yang cara mendapatkannya tidak dilakukan secara langsung dikumpulkan oleh peneliti (Purwanto, 2018). Data didapat menggunakan teknik triangulasi sumber data, dengan menggabungkan pengumpulan data dengan teknik observasi, wawancara terstruktur dan dokumentasi (Yin, 2003). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data model Miles dan Huberman, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Miles, 1994).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Faktor kebutuhan

Kebutuhan muncul ketika masyarakat menghadapi suatu masalah yaitu suatu keadaan dimana terdapat perbedaan antara keadaan yang seharusnya dirasakan dengan keadaan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan yang dirasakan oleh masyarakat bisa dimunculkan dari faktor dalam diri

masyarakat sendiri yakni yang terdiri dari kebutuhan primer, dimana produk tersebut dibutuhkan untuk mempertahankan hidupnya dan kebutuhan sekunder, yaitu kebutuhan yang muncul sebagai akibat dari reaksi masyarakat terhadap lingkungan dan budayanya.

Maslow mengemukakan lima kebutuhan manusia berdasarkan tingkat kepentingannya mulai dari yang paling rendah, yaitu kebutuhan biologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan ego dan kebutuhan aktualisasi diri. Menurut teori Maslow, manusia berusaha memenuhi kebutuhan tingkat rendahnya terlebih dahulu sebelum memenuhi kebutuhan yang lebih tinggi/hirarki kebutuhan manusia (Shinta, 2011).

2. Faktor religiusitas

Religiusitas adalah internalisasi nilai-nilai agama dalam diri seseorang. Internalisasi di sini berkaitan dengan kepercayaan terhadap ajaran-ajaran agama baik di dalam hati maupun dalam ucapan. Kepercayaan ini kemudian diaktualisasikan dalam perbuatan dan tingkah laku sehari-hari. Menurut Glock dan Stark terdapat lima dimensi religiusitas yang meliputi hal-hal berikut: (a) Dimensi keyakinan ideologis, (b) Dimensi praktik agama, (c) Dimensi pengalaman religius, (d) Dimensi pengetahuan agama, dan (e) Dimensi konsekuensi (Aviyah, 2014).

Delener (1990) dalam Ezzo dan Dibb (2004) menyatakan bahwa religiusitas adalah salah satu faktor pendorong penting dan dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Hal ini didasari atas keputusan konsumen untuk menggunakan suatu produk tergantung pada kadar keimanan mereka.

3. Faktor kelas sosial

Kelas sosial adalah pembagian individu di dalam masyarakat terdiri dari individu-individu yang terbagi atas nilai, minat dan perilaku yang sama. Ukuran-ukuran yang biasa digunakan untuk menggolongkan masyarakat adalah pendapatan, pendidikan, pekerjaan, kekayaan dan sebagainya.

Kelas sosial merupakan kelompok-kelompok yang lebih homogeny dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat. Kelas sosial tersusun secara hirarki dan keanggotaannya mempunyai nilai, minat dan perilaku yang serupa. Kelas sosial dapat menunjukkan kecenderungan sebuah tempat pembiayaan yang berbeda-beda (Giantara, 2014).

4. Kualitas pelayanan

Pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain secara langsung. Pelayanan yang diperlukan manusia secara umum dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu layanan fisik yang sifatnya pribadi sebagai manusia dan layanan administratif yang diberikan oleh orang lain selaku anggota organisasi, baik itu organisasi massa atau negara. Dalam rangka mempertahankan hidupnya, manusia sangat memerlukan pelayanan, baik dari diri sendiri maupun melalui karya orang lain.

Kualitas pelayanan adalah seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan para pelanggan atas layanan yang mereka terima. Kualitas pelayanan dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para pelanggan atas layanan yang benar-benar mereka terima. Kualitas pelayanan merupakan ukuran seberapa baik tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan harapan pelanggan (Nurlaeli, 2017).

Pandangan masyarakat mengenai pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang sangat baik karena di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo sangat membantu masyarakat yang membutuhkan modal dalam menjalankan usahanya ataupun ingin membuka usaha namun tidak memiliki modal. Nasabah yang diprioritaskan untuk mengajukan pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang adalah para ibu-ibu pra sejahtera, karena lembaga pembiayaan tersebut menganggap para ibu-ibu mampu mensejahterakan ataupun memajukan usaha yang akan dijalankan serta para ibu-ibu bisa dibimbing oleh pihak lembaga pembiayaan tersebut.

PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang dalam sistem pembiayaannya memiliki tiga akad yakni akad *wadi'ah*, akad *wakalah* serta akad *murabahah*. Adapun akad yang paling banyak dipilih oleh masyarakat yang mengajukan pembiayaan adalah akad *wakalah*.

Hasil wawancara terhadap beberapa nasabah yang memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang menjawab bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang adalah dari faktor kebutuhan, faktor religiusitas, faktor kelas sosial dan kualitas pelayanan.

Pertama, faktor kebutuhan yaitu karena nasabah butuh pembiayaan tersebut untuk membuka usaha atau untuk menambah modal usaha. Kedua, faktor religiusitas yaitu karena tempat pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang sudah menerapkan prinsip-prinsip syariah sesuai dengan ketentuan syariat Islam dan dalam praktik pembiayaannya jauh dari sistem bunga ataupun rentenir.

Ketiga, faktor kelas sosial yaitu karena pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang prosesnya sangat mudah, tidak banyak persyaratan yang akan diajukan, proses pencairannya cepat, tidak ada jaminan yang harus dikeluarkan nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembiayaannya sangat terjangkau dengan pendapatan nasabah sehingga meringankan dalam melakukan pembayaran cicilan.

Keempat, kualitas pelayanan yaitu karena pelayanan yang diberikan oleh para petugas PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang sangat baik dan ramah, sehingga membuat para nasabah nyaman dalam melakukan pembiayaan. Selain itu, pihak PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang menjelaskan proses pembiayaan yang ada di PNM Mekar Syariah dengan sangat baik dan jelas sehingga mudah dipahami oleh para nasabah serta tidak ada unsur paksaan dari pihak PNM Mekar Syariah untuk melakukan pembiayaan tersebut.

Berdasarkan dari keempat faktor tersebut yakni faktor kebutuhan, faktor religiusitas, faktor kelas sosial dan kualitas pelayanan itulah yang mempengaruhi minat masyarakat memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa minat masyarakat memilih pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang tidak terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhinya yakni faktor kebutuhan, faktor religiusitas, faktor kelas sosial dan kualitas pelayanan.

PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang lebih banyak lagi mensosialisasikan permodalannya di masyarakat. PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang lebih banyak lagi mengalokasikan pembiayaannya kepada masyarakat yang membutuhkan modal dalam menjalankan usaha. Pertahankan kualitas pelayanan terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang. PNM Mekar Syariah Cabang Kronjo Kabupaten Tangerang lebih banyak lagi membuka cabang pembiayaan di daerah yang mayoritas penduduknya rentan dengan kemiskinan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aviyah, E. dan M. F. (2014). Religiusitas, Kontrol Diri dan Kenakalan Remaja. *Jurnal Psikologi Indonesia*. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/persona/article/view/376>
- Daud, D. (2013). Promosi dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan Pada PT. Bess Finance Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4). <https://doi.org/10.35794/emba.v1i4.2563>
- Giantara, M. S. dan J. S. (2014). Pengaruh Budaya, Sub Budaya, Kelas Sosial, dan Persepsi Kualitas Terhadap Perilaku Keputusan Pembelian Kue Tradisional oleh Mahasiswa di Surabaya. *Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa*, 2(1). <https://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen->

- perhotelan/article/view/1457
- Mardiana. (2019). *Faktor-faktor yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) Cabang Kota Bengkulu*. Bengkulu: Skripsi.
- Miles, M. B. dan A. M. H. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. Amerika Serikat: Sage Publications.
- Nurlaeli, I. (2017). Pengaruh Faktor Budaya, Psikologi, Pelayanan, Promosi dan Pengetahuan tentang Produk Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BPRS di Banyumas. *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam*,18(2). <https://doi.org/10.30595/ISLAMADINA.V18I2.1922>
- PNM | PNM Mekaar & PNM Mekaar Syariah. (2019).
- Purwanto. (2018). *Teknik Penyusunan Instrumen Uji Validitas dan Reliabilitas Penelitian Ekonomi Syariah*. Magelang: StaiaPress.
- Rahmadina, R., & Muin, R. (2020). Pengaruh Program PNM Mekar Terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin Kecamatan Campalagian. *J-Alif: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam*, 5(1). <https://doi.org/10.35329/JALIF.V5I1.1788>
- Saripudin, U. (2013). Sistem Tanggung Renteng dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di UPK Gerbang Emas Bandung). *Iqtishadia*, 6(2).
- Shinta, A. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press.
- Suhendi, H. (2016). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Wills, M. S. & C. E. (2004). *Clinical Research: Concepts and Principles for Advanced Practice Nurses*. Philadelphia: Lippincott Williams & Wilkins.
- Yin, R. K. (2003). *Case Study Research Design and Methods*. Amerika Serikat: Sage Publications.