

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Lokasi Penelitian

Pesatnya perkembangan kota Banjarmasin dalam sektor ekonomi membuat aktivitas para pedagang pun meningkat, seiring dengan kenaikan daya beli masyarakat dalam berbelanja kebutuhan hidup. Aktivitas perdagangan tradisional di kota inipun berangsur bergerak menuju ke bentuk dengan cara yang makin maju. Dengan teknologi yang terus berkembang, serta tuntutan masyarakat dengan gaya hidup yang lebih modern, maka pemerintah daerah Tk.II Banjarmasin berinisiatif untuk meremajakan suatu kawasan niaga yang selama ini menjadi pusat perdagangan di Kota Banjarmasin.

Peremajaan yang dimaksud adalah dengan penempatan pasar tradisional Pangeran Antasari ke dalam bangunan baru dengan fasilitas modern di lokasi yang sama, dimana pedagang lama tetap diprioritaskan. Dengan penerapan manajemen yang lebih maju serta kelengkapan fasilitas gedung baru, membuat nilai investasi toko/kios/los akan meningkat tiap tahun. Hal tersebut membuat persaingan yang sehat sehingga pelayanan yang lebih baik dapat lebih dirasakan para pengunjung. Dengan makin banyak pengunjung, maka para pedagang akan bersama-sama meraih untung yang besar.

Tidak saja dalam segi perancangan, namun juga dalam penghimpunan para pedagang oleh koperasi pedagang pasar (KOPPAS) berkat karya maupun Badan Pengelolaan Sentra Antasari, ditambah dengan dukungan kredit lunak dari BNI, membuat para pedagang kecil pun berkesempatan untuk berdagang bersama dalam nuansa modern dari peremajaan kawasan yang membanggakan ini.

Bentuk gedung Sentra Antasari yang melebar dengan luas lahan 4,5 HA, berlantai 3, berisi 5. 145 unit dari kios serta toko di lantai 1 dan 2, sampai pertokoan eksklusif di lantai 3, merupakan wahana yang luar biasa dalam menyediakan tempat bagi beragam kalangan pedagang di Banjarmasin.

Pedagang berjualan dari dini hari mulai pukul 03.00 sampai 18.00 malam setiap hari. Alamat lokasi pasar Sentra yaitu terletak di Jalan Pangeran Antasari Kelurahan Kelayan Luar Kota Banjarmasin Tengah Propinsi Kalimantan Selatan.

Adapun letak gedung pasarnya:

- a. Sebelah Timur berbatasan dengan Jalan Sampurna.
- b. Sebelah Barat berbatasan dengan Jalan Kolonel Sugiono
- c. Sebelah Utara berbatasan dengan Jalan Sejahtera
- d. Sebelah Selatan berbatasan dengan Jalan Pangeran Antasari.

2. Kondisi Sarana dan Prasarana

Keadaan fisik Pasar Sentra Antasari, bahan bangunannya dinding beton, lantai keramik putih dan atap sirap, terdiri dari:

- a. Kantor Dinas Pengelolaan Pasar : 1 (buah)
- b. Kios/Los/pertokoan eksklusif 3 Lantai : 5.145 (buah)
- c. Halaman : 1 buah
- d. Wc : 2 (1 Laki, 1 Wanita)
- e. Tempat Parkir : 5 Buah
- f. Masjid : 1 buah
- g. Tempat Wudhu : 1 Buah

3. Data Kepala dan Anggota Dinas Pasar Sentra Antasari

Tabel 1.1. Data Kepala dan Anggota Dinas Pasar Sentra Antasari

No	Nama	Jabatan
1	Abdul Aziz, SE	KepalaUPTDI
2	Lidia Ariana, SE	KabagTU
3	Rovy Robert	Staf
4	Fuji Rahman	Staf
5	Soedri HJ	Kantib
6	Fitriadi	Kantib
7	Fauzan	Kantib
8	Heriyadi	Kantib
9	Khairudin	Kantib
10	M.FaizalRizal	Kantib
11	M.Saleh	Kantib

12	H.A.Tarmiji	Kantib
----	-------------	--------

4. Jumlah Pedagang Pasar Sentra Antasari

Dari hasil wawancara dengan Bapak H. Abdurrahman selaku Kepala Pasar pada hari Senin tanggal 13 Juli 2022 pada jam 14:35 bahwa beliau menyebutkan jumlah pedagang di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin berjumlah kurang lebih 2670 pedagang.

5. Kegiatan Pelayanan Dinas Pengelolaan Pasar Sentra Antasari

Pelayanan yang dilakukan oleh dinas pengelolaan Pasar adalah sebagai berikut:

- a. Kebersihan Pasar
- b. Keamanan Pasar
- c. Keindahan Pasar
- d. Perbaikan Fasilitas Umum
- e. Penataan Pedagang Kaki Lima

Selain itu dinas pengelolaan Pasar pernah bekerja sama dengan organisasi KAMMI IAIN Antasari periode 2017/2018 dalam acara Bakti Sosial memperingati Hari Gizi dan Makanan Bersama Anak Jalanan dengan tema: *“Silaturrohim sebagai Bentuk Cinta KAMMI kepada Saudara Muslim”* pada tanggal 25 Januari 2018.

6. Visi dan Misi Dinas Pengelolaan Pasar

a. Visi Dinas Pengelola Pasar

“Terwujudnya Pasar yang Bersahabat (Bersih, Sehat, Harmonis, Aman, dan Tertib) untuk Menunjang Peningkatan Penerimaan Pendapatan Asli Daerah.”

b. Misi Dinas Pengelolaan Pasar

- 1) Mengembangkan prasarana Pasar yang kondusif di Kota Banjarmasin.
- 2) Meningkatkan kesadaran dari pedagang dalam membayar retribusi.
- 3) Meningkatkan pendapatan asli daerah sektor Pasar.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Akses Para Pedagang Di Banjarmasin Dalam Permodalan Ke Bank Syariah

Dalam melakukan pinjaman di Bank Syariah, sebagai nasabah atau calon nasabah, ada beberapa tahapan-tahapan yang harus di persiapkan oleh nasabah bank Syariah, antara lain:

- a. Mengajukan Permohonan kredit ke kantor bank Syariah Banjarmasin, jadi sebelum melakukan peminjaman ke bank terlebih dulu pihak nasabah mengajukan permohonan kredit.
- b. Menyerahkan berkas yang telah di tentukan dan dipersiapkan oleh pihak bank, dalam hal ini ada beberapa berkas yang harus dipenuhi

oleh pihak nasabah, sebagai syarat untuk melakukan peminjaman modal terkhusus untuk para pelaku usaha atau pedagang yakni syaratnya menyertakan salinan identitas diri, (KTP, KK, Akta Nikah, NPWP), menyertakan salinan berupa surat untuk jaminan/agunan, tidak memiliki modal kerja di bank lain, surat keterangan belum menikah dari kelurahan, surat keterangan ijin usaha dari kelurahan seperti akta pendirian.

- c. Berkas yang sudah diterima akan diproses dan di verifikasi oleh pihak bank, jadi setelah berkas-berkas yang telah di tentukan oleh pihak bank sudah di penuhi oleh pihak nasabah, maka langkah selanjutnya pihak bank memverifikasi berkas yang telah di terima oleh pihak nasabah dan hal tersebut memakan waktu, standar layanan maksimal 14 hari dari permohonan lengkap sampai pelaksanaan akad.
- d. Setelah lolos proses verifikasi, maka pemohon akan melakukan akad kredit, dengan pemeriksaan berkas dan layaknya selesai maka pihak bank dan nasabah akan melakukan akad kredit, sesuai dengan permohonan kredit yang di ajukan oleh nasabah ke pihak bank.
- e. Pencairan kredit bisa dilakukan dengan melalui beberapa tahap proses yang telah di penuhi oleh pihak nasabah.

Dengan serangkaian tahapan-tahapan yang dipenuhi dari nasabah maka, pihak bank akan melakukan prooses peminjaman modal usaha. Untuk membuat pernyataan lebih akurat maka dalam penelitian ini peneliti akan

mewawancarai langsung nasabah dari bank syariah dalam proses pinjaman di Banjarmasin, dimana seperti yang diungkap oleh ibu Usirabul sebagai nasabah bank syariah di Banjarmasin beliau mengatakan: “di Bank Syariah itu dari segi peminjaman modal usaha dengan menggunakan akad dan tidak membebankan bunga ke pada nasabah.”

Nasabah di bank syariah dalam peminjaman modal usaha menggunakan akad yang dimana sudah dijelaskan oleh pihak bank, kemudian pihak nasabah dalam peminjaman modal usaha tersebut tidak dibebankan bunga kepada nasabah. Modal usaha sebagai ikhtiar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal abstrak. Modal konkrit dimaksud sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif (Riyanto, 1997, h. 13). Pinjaman modal juga diperlukan untuk membiayai operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap, mulai dari usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Dan pinjaman modal juga di artikan adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai suatu usaha atau perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga keahlian (Anshori, 2010, h. 183).

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin, seperti yang dikatakan oleh ibu Usirabul tentang peminjaman modal usaha bahwa ketika akan melakukan untuk meminjam

modal usaha maka ada satu sistem perjanjian yang dimana melibatkan lembaga keuangan dengan pihak nasabah dan inilah yang disebut dengan akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak.

Pinjaman merupakan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau dimintai atau meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dan suatu pinjaman adalah apa yang dimiliki satu orang lalu diberikan kepada yang lain kemudian dikembalikan dalam kepunyaannya daam baik hati (Antonio, 2010, h. 183). Dasar pinjaman dan menjadikan bentuk relatif adalah seperti satu bentuk gadai, bentuk ketiadaan kegunaan barang. Yaitu bahwa penggadaian selamanya tidak ada keuntungan darinya, karena ia merupakan gadai yang ada dan menjaga dari kerusakannya, sehingga pada gilirannya dapat menghasilkan keuntungan. Pada dasarnya, tidak ada produktivitas bagi wujud relative (Muthahhari, 1995, h. 49).

Menurut Nurul, (Nurul, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank Syariah di kota Banjarmasin mengatakan bahwa: “Melakukan perhitungan bagi hasil dengan *profit sharing*, dengan membagi keuntungan bersih dari usaha.”

Adapun dari nasabah bank syariah Kota Banjarmasin yang mengatakan bahwa peminjaman modal usaha di bank syariah Kota Banjarmasin dengan menerapkan perhitungan bagi hasil dengan *profit sharing* dan membagi keuntungan dari usaha, besarnya keuntungan yang didapatkan untuk pihak bank dan nasabah yang sudah diputuskan saat akan yang ditandatangani. *Profit sharing* diartikan “distribusi beberapa bagian dari

laba (profit) pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan. (Christoper, 1997, h. 537)

Menurut Adimarwan Karim *Profit-loss sharing* berarti keuntungan dan atau kerugian yang mungkin timbul dari kegiatan ekonomi/bisnis ditanggung bersama sama. Dalam atribut nisbah bagi hasil tidak terdapat suatu *fixed and certain return* sebagaimana bunga, tetapi dilakukan *profit and loss sharing* berdasarkan produktifitas nyata dari produk tersebut (Azwar, 2001, h. 30). Jadi bagi hasil adalah suatu system yang digunakan lembaga keuangan Syariah dalam memberikan keuntungan kepada *shahibul mal* (koperasi sebagai *mudharib*) dan *mudharib* (koperasi sebagai *shahibul mal*) sesuai porsi yang telah disepakati oleh kedua pihak di awal akad.

Mekanisme *profit and loss sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerja sama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha, dimana antara keduanya terkait kontrak bahwa dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi antara kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula jika mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing (Muhammad, 2002, h. 105).

Menurut Pak Surya, (Surya, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank Syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “Besaran bagi hasil berubah-ubah tergantung kinerja usaha”.

Pinjaman modal usaha adalah dana yang berasal dari pemilik modal atau bank, atau pemilik saham ditambah dengan rasio saham dan hasil usaha yang berasal dari kegiatan usaha bank (Rukmana, h. 16). Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap, mulai dari usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya sesuatu yang diperlukan untuk membiayai suatu atau perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga keahlian (Anshoori, j. 103).

Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Sistem bagi hasil ini menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang tereksploitasi (didzalimi) (Ascarya, 2008, h. 26). Margin keuntungan untuk bank (yang disepakati bersama) yang ditambah pada pokok pembiayaan berlaku sebagai harga jual yang tetap sama hingga berakhirnya masa akad, porsi pembagian hasil berdasarkan nisbah yang disepakati bersama berlaku tetap sama, sesuai akad, hingga akhirnya masa perjanjian pembiayaan untuk pembiayaan konsumtif.

Dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerja sama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha, dimana antara keduanya terikat kontrak bahwa dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi antara kedua

pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula jika mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing(Muhammad, 2002, h. 105).

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin, dari penyampaian Pak Surya mengatakan bahwa dalam peminjaman modal usaha yang diterapkan di bank syariah, besaran bagi hasil yang di dapat oleh pihak nasabah itu tergantung dari sebesar apa kinerja usaha yang dijalankan, dari hasil kinerja usaha ini yang menentukan seberapa besar hasil yang didapatkan dan porsi pembagian hasil berdasarkan nisbah yang disepakati bersama.

Menurut Pak Surya,(Surya, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “Proses peminjaman modal usaha membutuhkan waktu yang agak lama dan memiliki beberapa syarat”.

Untuk peminjaman modal usaha yang diterapkan bank syariah dalam hal ini proses untuk melengkapi berkas yang akan diajukan ke pihak bank memiliki beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh pihak nasabah dan kemudian dari segi proses analisa dari berkas-berkas yang di berikan pihak bank, sehingga hal tersebut yang membuat proses peminjaman bank syariah memerlukan waktu yang lebih lama. Pengajuan berkas-berkas dalam hal ini nasabah mengajukan permohonan kredit yang dicantumkan dalam suatu proposal. Dengan dilampirkan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.(Kasmir, h. 143)

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin, dari penuturan dari Pak Surya dalam peminjaman modal yang diterapkan oleh bank syariah yakni membutuhkan waktu yang agak lama hal ini didasari bahwa berkas yang telah di kumpulkan sebelumnya oleh pihak nasabah dipertimbangkan terlebih dahulu, kemudian yang menjadi salah satu yang membuat proses peminjaman menjadi lama yakni pemeriksaan kepemilikan atas barang yang menjadi jaminan hal ini berupaya agar terhindar dari risiko-risiko yang mungkin terjadi.

Menurut Ibu Fibria,(Fibriana, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di kota Banjarmasin beliau mengatakan: “kegiatan, peminjaman modal usaha terhindar dari *gharar* (ketidakjelasan).”

Dalam peminjaman modal usaha di bank syariah hal yang dihindari pada bank tersebut, yakni akan mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian, baik mengenai ada atau tidak ada objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek dan yang dapat membatalkan akad, *gharar* ini timbul dua sebab: pertama, barang sebagai objek jual beli tidak ada dan kedua, barang boleh diserahkan tetapi tidak sama spesifikasinya seperti yang dijanjikan akad tersebut dapat diambil pengertian bahwa *gharar* yaitu jual beli mengandung tipu daya yang merugikan salah satu pihak karena barang yang diperjualbelikan tidak dapat dipastikan adanya, atau tidak dapat dipastikan jumlah dan ukurannya, atau karena tidak mungkin dapat diserahkan. (Mas’adi, 2002, h. 133)

“Apart from avoiding interest, Islamic banks are also required to avoid transactions that involve excessive speculative risk (gharur): that is,

contracts in which a significant element of uncertainty exists, or similar transactions such as gambling. In addition, Islamic financial institutions must continue to follow the rulings that are provided by the Qur'an and Sunna in relation to other prohibited contracts."(Virginia Hooker & Amin Saikal, 2004)

Sifat *gharar* yang bisa menimbulkan kerugian besar bagi diri kita sendiri dan pihak lainnya artinya membuka peluang untuk menjadi hancur/bahaya tanpa diketahui. Isinya adalah *gharar* (Ali, dkk, 1998, h. 1347) sesuatu yang merugikan tersebut pada awalnya tersembunyi sehingga sangat memungkinkan keduanya akan merasakan kerugian, atau salah satu pihak dirugikan di atas keuntungan pihak lainnya. *Gharar* menurut bahasa artinya keraguan, tipuan atau tindakan yang bertujuan merugikan pihak lain. Suatu akad mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian baik mengenai ada atau tidak ada objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut. Pengertian *gharar* menurut para ulama fikih Imam al-Qarafi, Imam Sarakhsi, Ibnu Taimiyah, Ibnu Wayyim al jauziyah, Ibnu Hazam, sebagaimana dikutip oleh M. Ali Hasan 1 adalah sebagai berikut: Imam Al-Qarafi mengemukakan *gharar* adalah suatu akad yang tidak diketahui dengan tegas, apakah efek akad terlaksana atau tidak seperti melakukan jual beli ikan yang masih didalam air (Hasan, h. 147-148) pendapat al-Qarafi ini sejalan dengan pendapat Imam Sarakhsi dan Ibnu Taimiyah yang memandang *gharar* dari ketidakpastian akibat yang timbul dari suatu akad. Ibnu Qayyim al-jauziyah mengatakan, bahwa *gharar* adalah suatu objek akad yang tidak mampu diserahkan, baik objek itu ada maupun tidak ada, seperti menjual sapi yang sedang lepas. Larangan jual beli *gharar* didasarkan pada ayat-ayat Al-

Qur'an yang melarang memakan harta orang lain dengan cara bathil, sebagaimana firman Allah swt, dalam surat an-Nisa' ayat 29: (Al-Quran, 1992, h. 847)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنكُمْ ۗ اللَّهُ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis terhadap nasabah bank Syariah di kota Banjarmasin, dari penuturan Ibu Fibria bahwa dengan terhindarnya *gharar* dalam peminjaman modal usaha membuat nasabah tidak risau dalam peminjaman modal yang dilakukan pada bank Syariah tersebut karena dapat merugikan diri sendiri dan orang lain.

Adapun nasabah bank syariah berpendapat bahwa, nasabah bank syariah mengatakan bahwa untuk peminjaman modal usaha tersebut menggunakan akad dimana pihak bank dan pihak nasabah diberikan penjelasan dengan jelas tentang peminjaman modal usaha yang diberikan dan dalam peminjaman tersebut nasabah tidak dibebankan dengan bunga bank, jadi di banksyariah ini memberikan pemahaman tentang peminjaman modal usaha sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh pihak bank tersebut dengan prinsip-prinsip Islam didalamnya dan segala bentuk transaksi-transaksinya. Di bank syariah juga melakukan perhitungan bagi hasil dengan *profit sharing*

yaitu bunga akan tetap sama dengan setiap bulannya karena bunga dihitung dari persentase bunga dikendalikan pokok pinjaman awal. Tabungan adalah tanggungan pada pinjaman uang, yang biasanya dinyatakan dengan persentase dari uang yang dipinjamkan. Dengan membagi keuntungan dari usaha, besarnya keuntungan yang didapatkan untuk pihak bank dan nasabah yang sudah diputuskan saat akad yang di tanda tangani. Dan di bank syariah juga menyertakan tujuan dan penggunaan dana sebagai salah satu syarat yang di terapkan di bank syariah dalam peminjaman modal kemudian.

2. Kendala-Kendala Para Pedagang Dalam Melakukan Pembiayaan Ke Bank Syariah

Setelah melakukan wawancara kepada 16 nasabah bank syariah sebagai narasumber dengan jumlah nasabah bank syariah yang melakukan peminjaman modal usaha, peneliti menemukan beberapa jawaban mengenai apa yang memengaruhi minat nasabah dalam melakukan peminjaman modal usaha di bank syariah. Sebelum peneliti membahas hasil penelitian terlalu dalam terkait kendala-kendala dalam melakukan peminjaman ke bank syariah. Maka terlebih dahulu peneliti akan menjelaskan kondisi yang dapat memengaruhi minat dan faktor yang dapat memengaruhi dalam melakukan peminjaman modal usaha di bank syariah, dimana menurut Andi Mappiaer kondisi yang dapat mempengaruhi tersebut adalah:

a. Status Ekonomi

Apabila mencakup ekonomi membaik, orang cenderung

memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semua belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya kalau status ekonomi mengalami kemunduran karena tanggung jawab keluarga atau usaha kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka. Maksudnya pendapatan keluarga, baik gaji maupun hasil usaha, merupakan keadaan atau gambaran yang dapat memengaruhi status ekonomi keluarga. Status ekonomi keluarga adalah kemampuan perekonomian suatu keluarga dalam memenuhi kebutuhan hidup seluruh anggota keluarganya, adapun nama-nama narasumber nasabah bank syariah Kota Banjarmasin:

Tabel 1.2 Nama-Nama Narasumber Bank Syariah kota Banjarmasin

Nama	Status Ekonomi
Usirabul	Pedagang Sembako
Nurul	Pedagang Sembako
Fibria	Pedagang Sembako
Inah	Pedagang Sembako
Surya	Pedagang Sembako
Mahalini	Pedagang Sembako
Suryati	Pedagang Sembako
Islah	Pedagang Sembako
Marinah	Pedagang Sembako
Aluh	Pedagang Sembako
Surfinah	Pedagang Sembako
Jumarni	Pedagang Sembako

Alpia	Pedagang Semabko
Nadia	Pedagang Sembako
Pak Musa	Pedagang Sembako

Menurut Ibu Inah,(Inah, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank Syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “Sejauh ini Alhamdulillah dalam memenuhi kebutuhan, sudah dikatakan mampu/baik.”

Dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari seseorang tentunya tidak terlepas dari yang namanya uang. Karena dengan adanya uang kebutuhan dapat terpenuhi kondisi dapat berubah, namun tidak mudah untuk mendapat uang, maka dari itu untuk mengubah kondisi yang ada dan tidak memuaskan. Bisa dibangkitkan oleh proses internal, tetapi lebih sering dirangsang oleh faktor lingkungan, biasanya *need* dibarengi dengan perasaan atau emosi khusus, dan memiliki cara khusus untuk mengekspresikannya dalam mencapai permasalahan (Alwisol, 2007, h. 218). Dalam memenuhi kebutuhan manusia menyesuaikan diri dengan prioritas yang ada(Kasiati,dkk, 2016). Dengan hal ini pentingnya memenuhi kebutuhan adalah suatu proses yang tetap untuk memperhatikan dan memfokuskan diri pada sesuatu yang dimintainya dengan perasaan senang dan rasa puas. (Setiawan, 2008, h. 46)

Status ekonomi setiap orang pasti berbeda-beda, baik dari status ekonominya miskin, menengah, maupun kaya mereka pasti berusaha untuk meningkatkan pendapatan mereka untuk mendapatkan status ekonomi yang lebih baik lagi. Salah satu cara untuk meningkatkan status ekonomi seseorang

dengan cara berwirausaha dengan berwirausaha pada umumnya akan terdorong untuk melakukan peningkatan nilai kehidupan.

Desakan dan kemampuan dalam diri wirausaha untuk mampu menghidupi diri sendiri, keluarga, karyawan dan peran aktif di dalam masyarakat, dengan manfaat. 1) berusaha memberikan bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya, 2) menambah daya tampung tetnaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran, 3) memberikan contoh bagaimana harus bekerja keras, tekun, tetapi tidak melupakan perintah agama, 4) menjadi contoh bagi anggota masyarakat sebagai pribadi unggul yang patut diteladani, 5) sebagai generator(Basrowi, 2011, h. 7).

Menurut Ibu Suryati, (Suryati, Nasabah Bank Syariah, 2022)sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “kurang baik.”

Keadaan ekonomi yaitu, keadaan atau kenyataan yang terlihat atau dirasakan oleh indra manusia tentang keadaan dan kemampuan orang tua dalam memenuhi kebutuhannya dengan status ekonomi yang kurang baik memicu seorang untuk melakukan aktivitas untuk mendapatkan pendapatan hal ini didasari dengan kebutuhan yang harus dipenuhi, status berarti posisi atau keadaan dalam suatu jenjang atau hirarki dalam suatu wadah sebagai simbol dari hak dan kewajiban dan jumlah peranan yang ideal dari seseorang (Soekanto ,2003, h.347). Adapun yang mengartikan status sebagai kedudukan seseorang dalam kelompok serta dalam masyarakat (Polak, 1979, h. 1662).

Status (kedudukan) memiliki dua aspek yaitu aspek yang pertama

adalah aspek struktural. Aspek struktural ini bersifat hirarki yang artinya aspek ini secara relatif mengandung perbandingan tinggi atau rendahnya terhadap status-status lain, sedangkan aspek status yang kedua yaitu aspek fungsional atau peranan sosial yang berkaitan dengan status-status yang dimiliki seseorang. Dengan memiliki status seseorang dapat berinteraksi dengan baik terhadap individu lain (baik status yang sama maupun status yang berbeda. Bahkan banyak pergaulan sehari-hari seseorang tidak mengenal seseorang secara individu, amun hanya mengenal status individu tersebut. Maka kedudukan atau status berarti posisi atau tempat seseorang dalam sebuah kelompok sosial(Abdulsyani, 2007, h.91).

“SME lending is still considered a high-cost lending product. More specifically, unlike other lending products that can be reduced to simple transactions, SME lending often still depends heavily on relationships between borrowers and lenders”.(Thorsten Beck, 2007)

Pembiayaan untuk usaha kecil dan menengah masih dianggap sebagai produk pembiayaan modal kerja dengan biaya tinggi. Dalam karya tulis ilmiah Thorsten Beck dijelaskan tidak seperti produk pinjaman lainnya yang dapat disederhanakan menjadi transaksi sederhana, pinjaman pembiayaan usaha kecil dan menengah seringkali masih sangat bergantung pada hubungan antara peminjam dan pemberi pinjaman.

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah dalam peminjaman modal usaha, berdasarkan salah satu kondisi yang memengaruhi minat, yaitu status ekonomi, hal tersebut bukanlah menjadi kendala dalam

melakukan peminjaman modal usaha, baik itu status ekonomi nasabah yang kurang mampu, menengah, ataupun kaya, mereka akan berusaha semaksimal mungkin memperbaiki dan mempertahankan status ekonomi yang lebih baik lagi.

b. Pendidikan

Semakin tinggi dan semakin formal tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang maka semakin besar pula kegiatan yang bersifat intelektual yang dilakukan. Maksudnya dalam peminjaman modal usaha pendidikan bagi nasabah perlu karena dengan kemampuan yang untuk mengerti atau pemahaman tentang peminjaman modal usaha dan dalam dunia wirausaha semakin tinggi pengetahuan seseorang maka semakin tinggi kreativitas seseorang dalam membuat usahanya lebih meningkat, sedangkan dalam peminjaman modal usaha, seseorang wirausaha apabila memiliki pendidikan tinggi bukanlah menjadi tolak ukur dalam peminjaman modal usaha namun pendidikan bukan hal utama yang dilihat oleh pihak bank, pihak bank tidak memilih dari segi pendidikan apakah status pendidikan dari nasabah yang akan melakukan pinjaman modal usaha dengan status pendidikan yang rendah ataupun tinggi, melainkan pihak bank melihat dari segi usaha yang dijalankan dengan hal tersebut pihak bank menjadikannya sebagai pertimbangan.

Menurut Ibu Islah, (Islah, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “Yang saya paham, dalam peminjaman modal usaha itu, proses pemeriksaan berkas-

berkas dari nasabah sangat teliti, terbukti ketika salah satu pengurusan, berkas-berkas saya yang sudah diajukan, dengan dilanjutkan verifikasi bukti kepemilikan dari surat yang saya jaminkan, ini disebabkan bahwa surat kendaraan atau surat lainnya yang telah dijaminkan ke pihak bank benar-benar milik si calon peminjam modal.”

Dengan pendidikan yang tinggi, membantu pihak bank memudahkan untuk memberikan penjelasan agar pihak nasabah paham dan lebih mengerti bagaimana alur peminjaman modal usaha yang telah diberikan, mulai dari pengumpulan berkas sampai dengan pencairan dana dan dalam peminjaman modal usaha, hal ini dikarenakan pihak bank tidak memilih dari segi pendidikan apakah status pendidikan dari nasabah yang akan melakukan pinjaman modal usaha dengan status pendidikan yang rendah ataupun tinggi melainkan pihak bank melihat dari segi usaha yang dijalankan dengan hal tersebut pihak bank menjadikan hal sebagai pertimbangan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.(KBBI, 2005, h.1254)

Menurut Ibu Marinah,(Marinah, Nasabah Bank Syariah, 2022)sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “Proses pencarian berkas sampai cairnya dana, dengan proses yang tidak memakan waktu yang lama.”

Dalam melakukan peminjaman modal usaha yang diterapkan di

Bank bahwasanya dalam proses pengurusan berkas dan cairnya dana yang tidak memakan waktu yang lama, kemudian latar belakang pendidikan tidak memengaruhi nasabah dalam proses pengambilan pinjaman modal usaha. Cenderung bank hanya melihat usaha yang dijalankan dan apa yang menjadi jaminan. Jaminan adalah aset pihak peminjam yang dijanjikan kepada pemberi pinjaman jika peminjam tidak dapat mengembalikan pinjaman tersebut. Jaminan merupakan salah satu unsur dalam analisis pembiayaan jaminan utama pinjaman adalah kelayakan dari usaha itu sendiri, sedangkan jaminan tambahan ada dua yaitu jaminan material dan nonmaterial. Jaminan material berupa sertifikat tanah, BPKB, sertifikat deposito dan bukti kepemilikan lainnya. Sedangkan jaminan nonmaterial berupa *personal guarantee* dan *corporate guarantee*. Untuk menghindari terjadinya pemalsuan bukti kepemilikan, maka sebelum dilakukan pengikatan harus diteliti mengenai status yuridis bukti pemilikan dan orang yang memjamin. Hal ini diperlukan untuk menghindari gugatan oleh pemilik jaminan yang sah (A. Helfert, 1993, h. 236).

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah, dalam peminjaman modal usaha. Berdasarkan salah satu kondisi yang memengaruhi minat, yaitu pendidikan, tingkat pendidikan semakin tinggi pendidikan semakin tinggi tingkat pemahaman, dengan hal tersebut membantu pihak bank dengan mudah bagaimana sistematis dalam peminjaman modal usaha yang diinginkan oleh calon peminjam modal usaha tersebut, untuk melakukan peminjaman modal usaha, pihak bank

melihat dari segi usaha yang dijalankan oleh nasabah dengan hal tersebut pihak bank menjadikan salah satu faktor sebagai pertimbangan untuk melakukan peminjaman modal usaha.

c. Tempat Tinggal

Tempat tinggal di mana orang tinggal banyak dipengaruhi oleh keinginan yang biasa mereka penuhi pada kehidupan yang memengaruhi minat seseorang. Maksudnya dapat diketahui bahwa tempat tinggal atau lokasi yang mudah diakses dapat memudahkan kita dalam melakukan aktivitas kewirausahaan.

Menurut Pak Surya, (Surya, nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank Syariah di kota Banjarmasin beliau mengatakan: "Dekat."

Memiliki tempat yang dekat dengan bank untuk melakukan peminjaman modal usaha sangat menguntungkan bagi nasabah karena dengan dekat dan memudahkan bagi pihak bank mengurus berkas-berkas yang diperlukan yang memulai usahanya karena dengan tempat strategis usaha yang dijalankan akan mengalami kemajuan yang cepat. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam memilih lokasi usahanya, pemilik lokasi usaha harus mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan lokasi, karena lokasi usaha akan berdampak pada keberhasilan usaha, keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Di dalam penentuan lokasi usaha harus dipertimbangkan besarnya kebutuhan

dan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya(Tjiptono, 2009, h. 92).

Menurut pendapat Ibu Mahalini, sebagai nasabah bank Syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “lumayan, agak jauh.”

Kondisi tempat tinggal yang agak jauh sebenarnya bukanlah hal yang menjadi kendala, karena dalam melakukan peminjaman modal usaha, melainkan dikarenakan untuk mengasah jiwa kewirausahaan serta membantu perekonomian keluarga, kondisi tempat tinggal yang agak jauh tidak menjadi alasan dalam melakukan peminjaman hal tersebut semata mata untuk meningkatkan pendapatan ekonomi melalui dengan berwirausaha. Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya. Ia bebas merancang, menentukan mengelola, mengendalikan semua usahanya dan menciptakan suatu bisnis baru dalam menghadapi risiko dan ketidakpastian dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengenali peluang dan mengkombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut, namun yang harus diperhatikan dalam mendirikan usaha, setiap calon wirausaha sebaiknya mempertimbangkan manfaat kepemilikan bisnis mikro, kecil dan menengah(Basrowi, 2011, h. 7)

Menurut Ibu Aluh, (Aluh, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “jauh.”

Jarak yang jauh tidak menghalangi bagi nasabah untuk melakukan peminjaman modal usaha hal ini disebabkan kebutuhan untuk menambah modal dan meningkatkan usaha bagi wirausaha karena kebutuhan modal yang diinginkan dalam berwirausaha memerlukan modal yang lumayan banyak, dengan lokasi atau tempat yang strategis yang dimiliki wirausaha dapat dengan mudah mengelola usaha yang dijalankan. Lokasi adalah hal yang utama karena dengan tempat yang strategis sangat menguntungkan hal ini dapat mempengaruhi seseorang dalam menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian, tempat yang strategis di arus bisnis, dan sebagainya, bagi wirausaha dalam menjalankan usahanya baik itu usaha yang kecil maupun usaha yang besar dengan tempat strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha.

Dalam memilih lokasi usahanya, pemilik lokasi usaha harus mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan lokasi, karena lokasi usaha akan berdampak pada kesuksesan usaha itu sendiri, dengan yang harus dipertimbangkan 1) akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum. 2) visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal, 3) lalu lintas (*traffic*), menyangkut dua pertimbangan utama:

- 1) Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya pembelian, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.

- 2) Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan, tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.

d. Ekspansi

Ekspansi merupakan tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan di kemudian hari. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mencukung produk ditawarkan. Sebagai contoh restoran/rumah makan berdekatan dengan daerah pondokan, asrama, mahasiswa kampus, sekolahan, perkantoran dan sebagainya (Tjiptono, 1997, h. 92-93).

Menurut Ibu Surfina, (Surfina, nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin beliau mengatakan: “lumayan.”

Lokasi sangat berpengaruh untuk menjalan sebuah usaha dengan lokasi yang strategis seorang dapat menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis, terletak di arus bisnis, dan sebagainya, tempat strategis adalah hal utama yang perlu dipertimbangkan dan yang menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha, dalam memilih lokasi usahanya, pemilik lokasi usaha harus mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan, karena lokasi usaha adlaah aset jangka panjang dan akan berdampak kesuksesan usaha itu sendiri.

Karena itu lokasi tempat usaha yang tepat merupakan tuntutan yang

mutlak harus dipenuhi oleh setiap lokasi yang salah, akan menyebabkan biaya operasi usaha tinggi. Sebagai akibatnya, tidak akan mampu bersaing yang sudah barang tentu menyebabkan kerugian. Adapun kriteria dapat digunakan untuk menilai suatu lokasi yang strategis sebagai berikut: (Adiwijaya, 2010, h. 43)

- 1) Letak lokasi yang berada atau dekat dengan pusat aktivitas perdagangan dan perkantoran. Letak lokasi ini menjadi strategis karena umumnya di pusat perdagangan dan perkantoran terdapat *traffic* yang sangat tinggi.
- 2) Kepadatan lalu lintas secara otomatis meniptakan pasar atau membawa konsumen melewati lokasi usaha ritel dan memperbesar kemungkinan mereka untuk berhenti dan berbelanja, atau minimal mengetahui keberadaan usaha ritel tersebut
- 3) Terlihat jelas dari sisi jalan lokasi yang baik berarti mempermudah konsumen dalam melihat, mencari, dan menemukan usaha ritel ini, dengan kata lain. Lokasi yang baik memiliki visibilitas yang tinggi.

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah, dalam melakukan peminjaman modal usaha, berdasarkan salah satu kondisi yang memengaruhi minat, yaitu tempat tinggal, tempat tinggal hal ini dikarenakan hal utama yang perlu dipertimbangkan dan menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha dengan

lokasi yang strategis calon nasabah ketika akan melakukan peminjaman modal ke bank dengan jarak jauh ataupun jaraknya dekat akan mampu membuat usaha yang sangat produktif bagi usahanya.

Sedangkan faktor yang dapat mempengaruhi minat yaitu,

- 1) Dorongan dalam diri, adanya keinginan atau kemauan dari diri sendiri untuk memulai sesuatu hal yang ingin dilakukan, yang menggerakkan terjadinya tindakan atau perilaku dalam berbagai bidang kehidupan terciptanya motivasi merupakan hasil dari proses interaksi kondisi internal dalam diri seseorang (kebutuhan-kebutuhan individu yang meminta untuk dipenuhi) dan tujuan eksternal yang menjadi sebab seseorang melaksanakan suatu tindakan, maka dari itu untuk mengetahui minat nasabah dalam melakukan pinjaman modal usaha pada bank Syariah dan bank Mandiri di kota Banjarmasin dapat dilihat berdasarkan wawancara secara mengalir yang tidak lain bertujuan untuk mengungkapkan beberapa alasan melalui argumen informan atau yang diwawancarai yaitu sebagai berikut: Menurut Ibu Jumarni, (Jumarni, Nasabah Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank Syariah di Kota Banjarmasin mengatakan bahwa: “karena saya ingin memulai usaha.”

Dalam memulai suatu usaha ada beberapa yang harus diutamakan yakni, salah satunya adalah modal dengan memiliki modal

banyak membantu memudahkan langkah bagi calon usahawan untuk memulai usahanya. Minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut (Subandono, 2020) usaha adalah suatu kegiatan individu untuk melakukan sesuatu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna untuk mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan.(Alma, 2003, h. 89)

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin, dari penuturan Ibu Yasmin mengatakan bahwa memulai suatu usaha tidaklah mudah ada beberapa hal yang harus dipenuhi untuk memulai suatu usaha yang dijalankan, salah satu hal yang harus dipenuhi yakni modal, dengan adanya modal usaha, wirausaha dapat memulai usahanya.

- 2) Motif sosial yang menunjukkan bahwa tujuan yang ingin dicapai mempunyai interaksi dengan orang lain, yang timbul untuk memenuhi kebutuhan individu dalam hubungannya dengan lingkungan sosialnya, dorongan yang sudah terikat pada suatu tujuan. Misalnya, apabila seseorang merasa lapar, itu berarti kita membutuhkan atau menginginkan makanan.

Menurut Ibu Alpia, (Alpia, Nasabak Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin mengatakan bahwa:

“saya mau, agar usaha saya meningkat.”

Dengan usaha yang ingin meningkat tentunya si usahawan tersebut haruslah memiliki modal yang banyak, hal tersebut dikarenakan salah satu hal yang mendukung agar usaha dapat meningkat, dengan mendapatkan modal yang banyak baik modal dari diri sendiri maupun modal yang didapat dari pihak ketiga, maksudnya modal dari pihak ketiga adalah dengan melakukan pinjaman modal usaha.

- 3) Permodalan sendiri atau kekayaan bersih atau sumber intern. Sumber ini berasal dari para pemilik perusahaan atau bersumber dari dalam perusahaan, misalnya penjualan saham, simpanan anggota pada bentuk usaha koperasi, cadangan. Kekayaan sendiri ini mempunyai ciri, yaitu terikat secara permanen dalam perusahaan.
- 4) Permodalan Asing/Kekayaan Asing/Sumber Ekstern. Sumber ini berasal dari pihak luar perusahaan, yaitu berupa pinjaman jangka panjang atau jangka pendek. Pinjaman jangka pendek, yaitu pinjaman yang jangka waktunya maksimum satu tahun. Sedangkan pinjaman yang jangka waktunya lebih dari satu tahun, disebut kredit jangka panjang.

Ciri dari kekayaan asing ini ialah tidak terikat secara permanen, atau hanya terikat sementara, yang sewaktu-waktu akan dikembalikan

lagi kepada yang meminjamkan.(Alma, 2012, h. 249) Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. (Sukirno, 2006, h. 47)

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin, dari penuturan Ibu Nadia dalam meningkatkan usaha tentunya tidaklah mudah dibutuhkan sejumlah dana untuk meningkatkan usaha tersebut salah satu cara untuk meningkatkan usaha yakni dengan melakukan peminjaman modal, hal ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan semakin banyak modal yang di pinjam maka semakin tinggi pendapatan yang diperoleh.

- 5) Faktor Emosional yaitu suatu yang memengaruhi kematangan emosional yang dapat mendorong kuat bagi seseorang untuk melakukan yang diinginkan guna mencapai tujuan maupun cita-cita yang menjadi keinginannya, yang didasarkan pada perasaan atau sikap seseorang dalam bereaksi pada suatu kondisi. Menurut Pak Musa, (Wawancara pihak Bank Syariah, 2022) sebagai nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin mengatakan bahwa: “karena kebutuhan mendesak, agar tidak kalah saing dengan pedagang lain.”

Kebutuhan yang mendesak yang memicu para wirausaha harus

sekreatif mungkin hal ini disebabkan agar wirausahawan tersebut tidak kalah saing dengan usaha yang sejenis, maka dari itu wirausahawan membutuhkan modal, agar dapat bersaing dengan usahawan yang lainnya. modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau *output*, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan *output*(Umar, 2000, h. 17)

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap nasabah bank syariah di Kota Banjarmasin, dari penuturan Pak Musa dengan kebutuhan yang mendesak sehingga terpicu untuk melakukan usahanya yang lebih baik lagi dengan cara usaha yang dijalankan harus lebih kreatif, hal ini bertujuan agar usaha yang dijalankan tidak mati sehingga dapat menurunkan pendapatan.